



L'Association des Érablières-Transformateurs des produits de l'érable

Mémoire

Présenté à

**La Commission sur l'avenir de l'agriculture
et de l'agroalimentaire québécois**

Par

**Pierre Saint-Germain
Président**

**L'Association des érablières transformateurs
des produits de l'érable
(AETPE)**

Introduction

L'Association des Érablières transformateurs est une petite organisation qui n'a financièrement rien à voir avec les moyens financiers de la Fédération des producteurs de vrac (FPAQ). Depuis 2003, elle défend devant la RMAAQ, les droits de ses membres, les producteurs transformateurs, ceux qui vendent leurs produits au consommateur par un intermédiaire.

Nos coûts en défense devant la RMAAQ pour les deux dernières années s'élèveront à plus de 50,000\$ d'ici la fin de 2007. Mais ce n'est rien à comparer à certains de nos membres qui doivent faire face seul à la Fédération. Nous estimons que les sommes investis, dépensé et à venir de nos membres, sont de $\pm 1\ 000\ 000$ \$. Peut-être ne le savez vous pas mais à la RMAAQ que vous perdiez ou gagniez votre cause, les frais sont toujours à votre charge. Ce qui donne un avantage sans contredit à une fédération contre un producteur lorsqu'elle désire imposer sa solution !

Ce qui fait dire aux érablières transformateurs qu'ils paient pour se défendre et aussi pour se faire poursuivre !

Vous comprendrez que nos moyens financiers sont limités et que nos connaissances en générale de l'agriculture québécoise ne nous permettaient pas de répondre à l'ensemble des questions posées dans le document de consultation. Nous nous sommes donc concentrés sur une seule question qui reflète bien notre préoccupation de tous les jours et avec laquelle nous croyons bien humblement rapporter ici à la commission un état de fait qui exprime bien, à notre point de vue, une réponse à la question suivante ;

«Les mécanismes actuels de mise en marché collective des produits agricoles font-ils assez de place à l'innovation, aux nouveaux produits et aux produits-créneaux ? »

Les mécanismes actuels de mise en marché collective des produits agricoles font-ils assez de place à l'innovation, aux nouveaux produits et aux produits-créneaux ??

Innovation, nouveaux produits et produits-créneaux font partie du monde acéricole des producteurs transformateurs depuis les débuts de la colonie comme en fait foi ces écrits...

«*Longtemps avant l'arrivée des Européens, les Amérindiens connaissaient et savouraient la sève des érables et utilisaient cette « eau sucrée » pour cuisiner le gibier. Bien plus tard, en 1702, alors que la guerre entre la France et l'Angleterre empêchait l'acheminement de denrées de base, telles que le sucre, vers la Nouvelle-France, Agathe de Saint-Père, épouse de Pierre Legardeur de Repentigny, a commencé à fabriquer du sirop d'érable à Montréal. Le printemps venu, elle partait avec ses voisins français et amérindiens, entaillait les érables et fabriquait du sucre à partir de la sève recueillie. Quelques années plus tard, Agathe de Saint-Père informait le roi de France que la colonie de Montréal produisait chaque année 13 600 kg de sucre d'érable.*

Source : L'Indien généreux : Ce que le monde doit aux Amériques, Louise Côté, Louis Tardivel et Denis Vaugeois (Éditions du Boréal)(www.editionsboreal.qc.ca)

Dans la dernière monographie de l'industrie acéricole au Québec (06-0223) page 33 Tableau 8, on constate qu'au Québec, les prix moyens pondérés des produits de l'érable en **Vrac** obtenus de 2000 à 2006 ont eu une croissance de **35%** mais ceux du **détail** seulement de **2%**. Ce qui nous permet de dire que la stratégie de mise en marché n'a pas eu d'effet sur le prix obtenu au détail par les producteurs transformateurs. Elle est donc limitée à améliorer le sort des producteurs de vrac et n'a pas eu d'effet réel sur le revenu des producteurs de pointe.

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 %
Détail ^e	2,87	2,81	2,77	2,96	2,98	2,93	2,89	2,0 %
Vrac ^e	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 %
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.

Bien entendu les produits de l'érable sont différents des autres produits agricoles québécois parce qu'ils ne subissent à peu près pas de concurrence provenant de l'extérieur, la production et l'offre étant principalement concentré au Québec avec 85% de la production mondiale et que les produits traversent la frontière sans restriction avec les États-Unis.

Pour les producteurs de vrac les avantages semblent apparent bien que le Québec n'ait pas connu de période de grosse production depuis la mise en place du plan conjoint actuel. Le

plan semble avoir permis de stabiliser la production et l'offre. Il assure un revenu décent aux acériculteurs de vrac et un approvisionnement stable pour les transformateurs.

Pour les producteurs transformateurs la situation est catastrophique. Premièrement, ils ne sont plus les artisans de leur destiné depuis leur annexion au plan conjoint de vrac en 2001 puisqu'ils sont extrêmement minoritaires au sein du plan (7 500 producteurs de vrac pour 500 producteurs transformateurs). Toutes les décisions les concernant sont prises dans des assemblés où ils sont minoritaires. Les frais de mise en marché qui leur sont imposés diminuent leur situation compétitive avec les acheteurs autorisés de la Fédération. L'ensemble des règlements au plan qui les touchent nuit considérablement à leur développement et menace leur existence même. La plus part des règlements qui les concernent se définissent cause par cause devant la RMAAQ et la Cour supérieure depuis 2002.

Bien avant la création du plan conjoint, il existait un groupe d'acériculteurs qui transformaient leurs produits, ce sont ceux que l'on définissait comme les producteurs de pointe. Avec l'annexion des producteurs transformateurs au plan conjoint des producteurs de vrac en 2001 tout est devenu compliqué pour eux.

Pour les producteurs transformateurs, il y a conflit d'intérêt parce que la fédération administre une agence de vente. Une agence qui se doit de faire des conventions de vente avec les acheteurs de sirop en vrac qui sont des compétiteurs directs des producteurs transformateurs. Ce conflit d'intérêt nuit au développement des érablières qui font la 2^e et 3^e transformation. Même pour certaines, cela a contribué à les inciter à cesser leurs opérations de producteur transformateur.

En janvier 2003, 100 producteurs transformateurs forment une association (l'Association des Érablières Transformateurs des produits de l'érable) pour défendre collectivement leurs droits devant la RMAAQ.

Deux études sont venues corroborer les craintes des producteurs transformateurs, d'abord «Le rapport Bolduc» qui recommandait que... *le sirop vendu au détail avec intermédiaire soit soustrait du Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricole du Québec...* et «Le Groupe d'Analyse» souligne cette apparence de conflit dans son étude ...Nous désirons seulement faire ressortir qu'il y a un conflit d'intérêt entre le rôle financier de la FPAQ comme agent de vente exclusif et son rôle administratif comme gestionnaire attribué du plan conjoint... la FPAQ a agi comme si elle voulait réserver le marché à ses clients, les acheteurs autorisés, et en rendre l'accès plus difficile pour les producteurs-transformateurs...il nous semblerait sage de suivre la recommandation faite en 2004 par le rapport Bolduc de soustraire le sirop vendu au détail avec intermédiaire du 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.

Historique d'une intégration forcée dans un plan conjoint

C'est depuis le 17 janvier 2001 par la décision : # 7189 de la RMAAQ

(2. L'article 4 de ce plan est remplacé par le suivant :

« 4. Le plan vise toute personne :

1° propriétaire, locataire ou possesseur d'une érablière qui produit ou fait produire le produit visé ;

2° qui transforme l'eau d'érable ou le concentré d'eau d'érable en sirop ou en sucre ; pour son compte ou celui d'autrui et qui le vend, l'offre en vente ou le livre à un transformateur, à un grossiste, à un commerçant ou à tout autre intermédiaire. »)

que la FPAQ a entrepris l'intégration des producteurs transformateurs. Mais cette intégration fut perçue plutôt par les producteurs transformateurs comme une barrière à la production visant d'avantage leur disparition et les actions suivantes entreprises par la Fédération en font foi ;

1. Les producteurs transformateurs se sont vus imposer une redevance à la livre de produits de l'érable vendu qui est aujourd'hui de 10¢ la livre, la même que celle des producteurs de vrac. Cette imposition ne reconnaît pas leurs efforts de mise en marché et constitue une taxe qui augmente leur prix de vente de façon à les rendre moins compétitifs sur le marché.
2. En 2003, la FPAQ impose à certains producteurs transformateurs, l'obligation de remettre leur production en baril à l'agence de vente et de la racheter de l'agence de vente en tant qu'«acheteur autorisé». Opération qui permettait à la FPAQ de collecter au passage certains frais. Cette façon de faire était tout à fait illégale et visait directement à affaiblir et déstabiliser financièrement les érablières transformateurs.
3. En 2003, lors des assemblées régionales, plusieurs producteurs transformateurs nous ont indiqué avoir été intimidés lorsqu'ils demandaient des explications sur leur statut. Les conséquences sont qu'aujourd'hui très peu de producteurs transformateurs participent aux assemblées régionales.
4. En 2004, la FPAQ exige que les producteurs transformateurs transforment leurs produits dans leur érablière. Plusieurs producteurs transformateurs cesseront leurs opérations devant les menaces de poursuites de la part de la Fédération. Pourtant dans les décisions # 8123 et # 8608 la Régie donnera raison aux deux producteurs transformateurs qui y défendront leurs droits (# 8123) ...lorsqu'elle a conditionné, emballé en contenant de 5 litres ou de 5 kilogrammes et moins et, mis en marché du sirop d'érable qu'elle avait produit à partir d'une érablière qu'elle exploitait ne s'est pas soustraite à ses obligations...(# 8608) La Régie est d'avis que ces deux opérations effectuées sur des sites distants l'un de l'autre ne forment alors qu'une seule et même exploitation acéricole, comme c'est le cas pour St-Ferdinand. La Régie estime par conséquent que le texte de l'article 3 du plan conjoint ne peut être interprété pour faire en sorte qu'un producteur, pour bénéficier de l'exception qui y est prévue, soit contraint de transformer l'eau d'érable en sirop sur les lieux mêmes de l'érablière où elle est récoltée.

5. En 2003, lors de l'imposition de quota, la FPAQ exigera des producteurs transformateurs toutes les factures avec les noms des acheteurs. Plusieurs refusèrent considérant la FPAQ avec son agence de vente et sa certification Siropro en conflit d'intérêt. Les conséquences sont qu'aujourd'hui plusieurs producteurs transformateurs ont des quotas réduits et bien en deçà de leur historique, d'autres n'ont pas obtenu de contingent.

6. Depuis 2003, la FPAQ a entrepris de nombreuses enquêtes sur les producteurs devant la Régie. Dans le «Rapport annuel de gestion 2004-2005» de la RMAAQ à l'annexe 4 il est indiqué qu'en 2004, 49% des affaires entendues le furent dans les produits acéricoles qui pourtant ne compte que pour 11% de l'ensemble des plans conjoints. La plus médiatisée fut sans contredit celle d'Érablière Lapierre inc. dans laquelle la Fédération tentait de faire cesser la production d'une marque privée. Ce que la Régie rejeta et elle confirma dans la décision pour les producteurs transformateurs le droit de produire en marque privée et d'avoir recours à un courtier. (*Décision # 8123 déclare qu'Érablière Lapierre inc., lorsqu'elle a conditionné, emballé en contenant de 5 litres ou de 5 kilogrammes et moins et, mis en marché du sirop d'érable qu'elle avait produit à partir d'une érablière qu'elle exploitait ne s'est pas soustraite à ses obligations prévues au Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec et à la Convention de mise en marché du sirop d'érable pour la récolte 2003*). (*Décision #8608 La Régie constate en outre que chacune de ces activités est exécutée par St-Ferdinand elle-même, qui n'est constituée que d'une seule personne morale, intégrant complètement toutes les opérations de récolte, de transformation et de vente des produits de son érablière.*)

7. À la convention 2004, la FPAQ tente de modifier la clause 5.05 en y introduisant «l'interdiction de faire de la *marque privée et (ou) contrôlée* afin de limiter aux producteurs transformateurs l'accès au marché national». Comme certains producteurs transformateurs sont aussi acheteurs autorisés, la Régie accepta d'entendre leurs interventions qui visaient à défendre le droit des producteurs transformateurs à produire sous des marques privées et/ou contrôlées. La Régie refusera de modifier le texte donnant ainsi raison aux ÉT et rejetant les prétentions de la Fédération.

8. En 2004, la FPAQ est contrainte par ses assemblées régionales de respecter la résolution visant à accorder 100% de leur quota aux érablières transformateurs. La FPAQ s'adresse à la Régie pour une demande *d'approbation du Règlement des producteurs acéricoles du Québec sur les normes de qualité et le classement des produits en petit contenant et du Règlement modifiant 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*. Ces demandes visaient essentiellement à obtenir le droit d'inspecter les produits en magasin et mis en marché par les producteurs transformateurs. Elle n'incluait pas l'inspection des produits mis en marché par les acheteurs autorisés et ceux des ventes directes faites par l'acériculteur aux consommateurs. Les producteurs transformateurs qui auraient satisfait aux exigences d'inspection de la FPAQ auraient vu leur contingent augmenter de 25%. L'AÉTPE y fait des représentations afin de protéger ses membres devant une nouvelle réglementation de la FPAQ. Lors de cette audience, l'AÉTPE dépose à la RMAAQ une étude démontrant que par l'imposition du quota, les

producteurs transformateurs sont plus touchés financièrement que les producteurs de vrac et qu'ils ont besoin d'une plus grande souplesse dans l'application de celui-ci.

La Régie donne raison à l'Association dans la décision #8505 :

EN CONSÉQUENCE, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec APPROUVE le Règlement modifiant 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 tel que modifié et dont le texte est annexé à la présente décision pour en faire partie intégrante; et

REJETTE la demande de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec d'approuver Règlement des producteurs acéricoles du Québec sur les normes de qualité et le classement des produits en petit contenant.

9. Les érablières transformateurs ont des quotas incertains puisque la FPAQ les relie à la capacité de l'érablière transformateur de vendre son sirop sur le marché de détail avec intermédiaire. Cette pratique est tout à fait illégale puisque le contingent n'est pas émis en fonction des types de marché visé par le producteur. Cette nouvelle approche vise à insécuriser l'érablière transformateur et à la forcer d'abandonner sa mise en marché au détail. Ainsi l'érablière transformateur est fortement incitée à livrer en baril à l'agence de vente la partie de sa production qu'elle pourrait garder pour l'expansion non prévue de ses marchés de détail. Cette façon de faire empêche l'érablière transformateur de prendre de l'expansion sur les marchés de détail. La poursuite actuelle de la Fédération contre L'érablière Escuminac est un bel exemple de cette nouvelle tentative d'étouffement.
10. La FPAQ pratique l'étouffement financier de nos membres
 - En 2004, la FPAQ conclue une entente avec la Financière agricole qui bloque l'accès aux programmes de prêt et d'aide à tout producteur qui fait l'objet d'une demande d'enquête par la Fédération. Plusieurs érablières transformateurs sont donc bloquées à tous les programmes et aides de la Financière sans être coupables de quoi que ce soit. Cette pratique contribue grandement à l'étouffement financier de nos membres.
 - La FPAQ fait des demandes d'enquêtes sachant très bien que les frais encourus représentent plusieurs milliers de dollars et qu'ils contribuent à 'étouffement financier.
 - En janvier 2006, lorsque l'AETPE a entrepris ses discussions avec Agriculture Canada pour l'obtention du Programme de paiement anticipé (PPA). Pourtant depuis 2003 avec la disparition du Bill C2, les érablières transformateurs ne pouvaient plus financer leur mise en marché à même la valeur de leurs stocks. La FPAQ s'était accaparé le programme pour ses producteurs de vrac se gardant bien d'offrir une version pour les ÉT.
 - Le 3 mai 2006, la FPAQ avec la Financière agricole lance le «Programme d'aide au développement des marchés».
 - Objectif ? *Accroître sur une base durable le volume des ventes des produits de l'érable du Québec sur les marchés domestiques et d'exportation.*

- Qui peut y adhérer ? *Un acheteur de sirop auprès de l'agence de vente doit être associé à tout projet soumis (les érablières transformateurs sont donc exclues du programme).*

Grâce à ce programme, la FPAQ vient de trouver comment concurrencer directement sur le marché de détail ses membres récalcitrants les producteurs transformateurs au profit de ses acheteurs autorisés. Son choix est fait... Il est maintenant évident que cette subvention exclura les producteurs transformateurs des marques privées et des grands réseaux de mise en marché.

Lors de la révision quinquennale du plan conjoint présenté à la RMAAQ en décembre 2006 par la FPAQ, il nous a été permis de constater que la Fédération y mentionnait subtilement la disparition des producteurs transformateurs.

A la page 32 «Effet de l'organisation collective dans le secteur acéricole», «*Les entreprises de toutes tailles peuvent choisir de commercialiser du sirop en vrac par l'intermédiaire de l'Agence ou de vendre directement leurs produits de l'érablière au consommateur*» Les producteurs transformateurs qui sont habitués aux annonces subtiles de la Fédération ne peuvent que constater à la lecture de cette déclaration leur disparition annoncée.....

Une loi qui ne facilite pas l'innovation, les nouveaux produits et les produits-créneaux pour les producteurs transformateurs

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

- art. 1 La présente loi établit des règles permettant d'organiser de façon ordonnée la production et la mise en marché des produits agricoles et alimentaires et la mise en marché des produits de la pêche et de la fourrure des animaux sauvages, que ces opérations soient faites à des fins de vente ou non.
- art. 3 On entend par « mise en marché » la classification, la transformation, l'étiquetage, l'entreposage, l'offre de vente, l'expédition pour fin de vente, le transport, le parage, la vente, l'achat, la publicité et le financement des opérations ayant trait à l'écoulement d'un produit ainsi que les services de pollinisation de produits agricoles par les abeilles.
- art. 5 La Régie a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement des relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.
- art. 59 La personne ou société qui est à la fois un producteur du produit visé par le plan et engagée dans la mise en marché de ce produit, est assujettie aux droits et obligations de l'un et de l'autre.

Les décisions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec et l'application de la loi aux producteurs transformateurs :

Toute la réglementation qui vise les producteurs est initiée par les fédérations de producteurs (art.92 ss. de la loi).

- Dans aucun règlement pris par une fédération, ni dans aucun plan conjoint, il n'est question des producteurs transformateurs.
- La négociation de convention de mise en marché se fait entre une fédération et des acheteurs et les producteurs transformateurs n'ont pas le droit d'intervenir à moins d'avoir également le statut d'acheteur (art. 112 ss de la loi) – (voir décisions 7291 et 7042).
- Dans la majorité des productions, les producteurs transformateurs sont forcés de vendre leurs produits à une agence de vente pour ensuite les racheter; dans le cas du sirop

d'érable, ils doivent payer immédiatement le prix de rachat sans pour autant avoir été payé pour ce qu'ils ont vendu.

- Dans aucune production, on ne retrouve des sièges réservés aux producteurs transformateurs dans les instances décisionnelles.
- Comme ils sont partout minoritaires, les producteurs transformateurs ne parviennent jamais à se faire entendre, proposer des solutions propres à leur réalité et les faire adopter.
- Les producteurs transformateurs sont perçus négativement par les fédérations qui y voient une menace et non pas une opportunité de développement, d'où le refus systématique de prévoir des règles particulières pour ce type de producteur.
- Alors que la loi exclut les ventes faites par un producteur directement au consommateur (art. 63 de la loi), nulle part dans la loi il n'est question du producteur transformateur qui vend au consommateur par intermédiaire.
- Un certain nombre de demandes d'exemption (art. 36 de la loi) d'un plan conjoint ou d'un règlement ont été présentées à la Régie pour permettre l'élaboration de projets par des producteurs transformateurs; elles ont toutes été refusées par la Régie (voir les décisions 7798, 7672, 7601, 7031).
- De même manière, les demandes d'accréditation (art. 110 ss. de la loi) pour des associations de producteurs transformateurs ou producteurs souhaitant organiser entre eux leur mise en marché ont été refusées (voir décision 7645).

Comment faire place à l'innovation, aux nouveaux produits et aux produits-créneaux quand on est un producteur transformateur acéricole ?

Il nous semble que lorsqu'un acériculteur au Québec fait sa mise en marché, il contribue grandement au développement de son industrie

La décision 7189 de la RMAAQ du 17 janvier 2001 qui ordonnait l'annexion des producteurs transformateurs au plan conjoint des producteurs de vrac était-elle justifiée ? Deux raisons ont servi de prétexte à la Fédération pour réclamer cette intégration devant la Régie ;

- **Un contrôle neutre et extérieur de la qualité...**
«La première raison a trait au contrôle de la qualité du produit mis en marché par les producteurs. Les producteurs de sirop d'érable qui mettent en marché leur production en petits contenants et qui la vendent à des intermédiaires doivent absolument la soumettre à un contrôle de la qualité neutre et extérieur à leur entreprise».
- **L'équité...**
«La deuxième raison est l'équité entre les producteurs de sirop d'érable, afin de s'assurer que la **responsabilité de financer** les activités du plan conjoint ne soit pas assumée que par une partie d'entre eux. Les retombées du plan conjoint bénéficient à l'ensemble des producteurs. Tous devraient participer à son financement.»

Je crois qu'il est bon ici de rappeler que la production de sirop d'érable au Québec se répartit comme suit :

- ± 65 000 000 livres = Production de sirop en vrac (7 500 producteurs)
- ± 15 000 000 livres = Production destinée à la vente au consommateur directement à la ferme*
- ± 2 400 000 livres = Production destinée à la vente au consommateur par un intermédiaire (500 producteurs)

Je crois qu'il est important aussi de mentionner que ± 15 000 000 de livres* échappent au plan conjoint, c'est la vente à l'érablière directement au consommateur.

A notre avis, les deux raisons évoquées n'ont servi qu'à étendre l'autorité de l'Office qui ne pouvait tolérer qu'un groupe de producteurs qui intervenait sur les mêmes marchés ne soit pas sous son contrôle.

- Premièrement, parce que la raison du «*contrôle neutre et extérieur de la qualité*» ne permettait pas de prétendre que la fédération était en mesure de *soumettre les producteurs transformateurs à un contrôle neutre de la qualité* alors que cette Office administre une agence de vente qui vend aux compétiteurs directs des producteurs transformateurs.
- Deuxièmement, parce que les producteurs transformateurs étaient déjà soumis à un «*contrôle neutre et extérieur de la qualité*» par le MAPAQ et l'ACIA. Ce contrôle était et est toujours obligatoire !

- Troisièmement, l'équité... **quelle équité?** Les producteurs transformateurs ne participaient pas au surplus, ils l'allégeaient! 500 producteurs transformateurs qui développent des produits de 2^e et 3^e transformation qui attaquent directement et individuellement les marchés sans rien quémander aux gouvernements... Où est le souci d'équité ! Quand on leur impose une redevance de 10¢ la livre sur tous leurs produits vendus ! Quand on va jusqu'à imaginer des programmes de subvention pour les acheteurs qui excluent les producteurs transformateurs!

Le plan conjoint actuel vise bel et bien **l'uniformité**. Ses dirigeants n'acceptent tout simplement pas la compétition des producteurs transformateurs. D'ailleurs à cet effet, voici ce qui est rapporté dans la décision de la Régie #7189 (Analyse et décision, page 6, 2^e paragraphe.)...*suscitant la crainte d'une prise de contrôle de l'administration du plan par des acheteurs qui seraient couverts par la nouvelle définition de Producteur visé. La Fédération a exprimé des réserves face à une telle éventualité, en précisant que les producteurs-transformateurs sont peu nombreux et qu'ils doivent se faire élire par un groupe de producteurs visés pour être administrateurs du plan conjoint.*

Déjà dans cette décision de la Régie, la Fédération exprimait son point de vue sur le contrôle par la majorité sur la minorité! LA FPAQ CONSIDÈRE LES PRODUCTEURS TRANSFORMATEURS COMME UNE MENACE AU MODE DE MISE NE MARCHÉ QU'ELLE A CHOISI POUR SES PRODUCTEURS EN VRAC. Ce qui nous fait dire; *que ce plan conjoint de vrac élimine toute autre forme de développement dans son secteur de production et élimine par le fait toute comparaison qui le ferait paraître non performant et s'assure une place permanente dans la solution unique qu'il développe.* Rappelons-nous ce que nous avons souligné plus haut dans ce document <Effet de l'organisation collective dans le secteur acéricole (P32) > «*Les entreprises de toutes tailles peuvent choisir de commercialiser du sirop en vrac par l'intermédiaire de l'Agence ou de vendre directement leurs produits de l'érablière au consommateur*» La fédération a choisi son camp... tout le sirop en vrac à l'avenir... quel avenir reste-t-il aux érablières transformateurs ! AUCUN si nous ne choisissons pas aujourd'hui de se donner collectivement les outils pour affronter les marchés.

C'est pourquoi les producteurs transformateurs membre de l'AETPE ont considéré qu'ils en avaient assez de combattre sans relâche la FPAQ pour protéger leurs droits et ils ont mandaté l'AETPE de préparer une demande de plan conjoint spécifique pour les érablières transformateurs. Afin de se sortir de cette impasse qui de toute évidence va les faire disparaître à court terme.

Les producteurs transformateurs considèrent qu'il serait temps que les plans conjoints qui sont un excellent moyen de développement collectif puissent aussi favoriser le développement individuel des producteurs transformateurs.

Pour soutenir cette affirmation, ils ont déposé devant la RMAAQ une demande de plan conjoint spécifique.

50 producteurs transformateurs acéricoles et l'Association (AETPE) ont déposé devant la RMAAQ le 12 septembre 2006 une demande de plan conjoint spécifique pour les producteurs transformateurs.

A notre avis ;

Quels seront les avantages d'un plan conjoint spécifique pour les producteurs transformateurs et leur entreprise?

- Être maître (entre producteurs transformateurs) de ses politiques communes de développement
- Une meilleure rentabilité de l'entreprise acéricole.
- Une meilleure stabilité de l'entreprise parce qu'elle reste maître de sa destinée.
- Une fierté de voir ses produits sur les étagères des marchés.
- Une meilleure relation entre lui, l'acheteur et le consommateur.
- Une plus grande personnalisation de son entreprise.
- Une perception plus directe des besoins du consommateur.
- Permettre une meilleure évaluation de son approche par rapport à celle offerte par le plan conjoint de vrac.

Quel seront les avantages pour le producteur acéricole de vrac?

- Permettre une meilleure évaluation de son approche par rapport à celle offerte par le plan conjoint des érablières transformateurs
- De changer de plan conjoint, s'il juge que le plan conjoint de vrac ne lui offre pas assez d'avantages.

Quels seront les avantages pour le producteur agricole québécois?

- Créer une nouvelle dynamique en agriculture au Québec. Une dynamique basée sur le désir de se donner des outils communs pour conquérir individuellement en tant qu'agriculteur de nouveaux marchés alimentaires.
- Permettre à l'agriculteur québécois d'être reconnu comme un entrepreneur à part entière, **un producteur transformateur !**

Quels seront les avantages pour le commerçant et le consommateur ?

- Une personnalisation de produit qui établit une meilleure confiance entre l'acheteur, le producteur et le commerçant.
- La découverte et la reconnaissance ici et ailleurs du produit de type «**fermier québécois**»
- Le développement et l'accès d'une industrie plus régionale.

Quels seront les avantages qu'en retirera la société en générale?

- Le meilleur des deux mondes, puisque les deux plans conjoints se devront d'être perforant pour maintenir l'intérêt de leurs membres.
- Permettre à l'agriculture québécoise de se définir autrement que par le seul segment de la production mais en la considérant aussi comme une entité commerciale complète.

- Permettre l'émergence d'une agriculture plus proche du consommateur. Avoir enfin accès à des produits «fermier» dans les grandes chaînes d'alimentation comme en Europe et aux États-Unis.
- Elle se donne un excellent moyen d'évaluer les situations réelles du marché, du bien fondé de l'offre et de sa capacité d'adaptation aux besoins des consommateurs. Et de sa pertinence à y intervenir avec des plans d'aide financière.

Conclusion

À notre avis, l'Office actuel du *Plan conjoint des producteurs acéricole du Québec* est incapable de bien servir les deux groupes de producteurs à la fois. Elle a été créée par et pour les producteurs de vrac et a forcé l'inclusion des producteurs transformateurs dans le but de les éliminer. Dans les faits elle ne reconnaît pas la notion de producteur transformateur. Ce qu'elle veut c'est que la section transformation de ses entreprises soit considérée non agricole ! Ainsi tous les producteurs feront du vrac et les producteurs qui font de la 2^e et 3^e transformation n'auront qu'à racheter de l'Agence de vente leur sirop comme les acheteurs autorisés. Ainsi la Fédération aura un contrôle total de la production !

Mais les producteurs transformateurs tiennent à faire reconnaître leur spécificité comme elle est reconnue partout dans le monde! Les produits «Fermier», les «produits du terroir», les produits d'appellation «réservé» seront réservés à qui si le producteur transformateur n'est pas reconnu au Québec ? Les producteurs transformateurs représentent l'industrie acéricole de pointe. Comment les plans conjoints peuvent-ils les servir ? Selon nous ces trois questions doivent être regardées attentivement par la Commission :

- Pour innover, créer de nouveaux produits et avoir accès à des marchés de produits créneaux, les producteurs transformateurs acéricoles peuvent-ils être contrôlés par des plans conjoints où les producteurs de vrac sont majoritaires ?
- Les plans conjoints sont tous administrés par des fédérations affiliées à l'UPA! L'Idéologie qu'elle prône est-elle un frein au développement des producteurs transformateurs ?
- La RMAAQ a-t-elle les pouvoirs de permettre la création de plans conjoints spécifiques pour les producteurs transformateurs?

Celui demandé par les Érablières transformateur serait le premier plan conjoint non affilié à l'UPA....et non issue du monde coopératif.

Le premier issu de l'approche capitaliste!

Liste des annexes

Pour ne pas épaissir de façon exagérée ce document les annexes ont été transcrites sur un CD et celui-ci est annexé à ce mémoire.

- Le Plan conjoint des Érablières Transformateur
- RMAAQ, Décision # 7189
- RMAAQ, Décision # 8608
- RMAAQ, Décision # 8123
- RMAAQ, Décision # 8729
- RMAAQ, Décision # 8505
- Charte de l'AETPE
- Rapport sur l'industrie de l'érable...
- Présentation des opinions de Pierre Fortin, Ph. D., UQAM et Groupe d'analyse...
- Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec
- Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et de classement du sirop d'érable en petits contenants (FPAQ-18 avril 2007)
- Manuel d'inspection des établissements / ACIA
- Rapport FPAQ Évaluation Périodique du plan conjoint présenté à la RMAAQ
- Liste des 50 producteurs transformateurs qui ont demandés à la RMAAQ un plan conjoint spécifique pour les érablières transformateurs
- Rapport sur la plainte à l'ACIA #
- Formule 2007 pour être membre de l'AETPE
- Programme de Certification «Produit et embouteille à l'érable»

Articles de journaux et autres :

- Le monde Forestier « Le fond du problème».
- Le Bulletin des agriculteurs_nov.06 «Érable un seul ou deux plans conjoints».
- Extrait, Tournée des Syndicats printemps 2005.
- Bulletin des agriculteurs. (Wal-Mart/FPAQ).
- Lettre de refus de la Financière Agricole, à une érablière transformateur.
- AETPE/ Bulletin d'information Mars 2007.