

Fédération des producteurs acéricoles du Québec



Tournée des syndicats

Printemps 2005

Sujets de discussion

- I. Résultats de la récolte 2004**
 - Récolte et statistiques de classement
 - Évolution des marchés
 - Avances et paiements
- II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005**
 - Convention de mise en marché
 - Programme d'avances financières
 - PCSRA
 - Programme complémentaire
 - Contingent
 - Quatre raisons de produire moins
- III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture**
 - Développement des marchés
 - Sécurité du revenu
 - Se tenir debout devant la contestation et le marché noir
 - La mise en marché d'un produit de qualité
- IV. Faits saillants & Conclusion**

I. Résultats de la récolte 2004

Récolte et statistiques de classement

	2004	2003	2002	2001
Récolte mondiale (M lb)	108,9	105,0	91,9	78,2
Récolte québécoise (M lb)	86,4	86,0	71,6	62,4
Volume classé (M lb)	72,1	75,4	60,6	51,9
Volume classé bio (M lb)	12,3	11,0	6,1	-
% VR	11,8	16	6,1	9,2
% NC	0,6	1,6	0,5	-
% Retenu	0,09	0,3	0,04	-
% de AA	16,6	7,3	12,5	11,9
% de D	5,2	11,2	11,6	11,5
Inventaires invendus (M lb)	22,5	12,5	8,1	-
Ventes d'inventaires (2000, 2002 et 2003) (M lb)	(4,5)	-	-	-
Inventaires cumulés (M lb)	62,0	44	31,5	23,4
Ventes de vrac	54,1	62,5	52	52

-Inventaires invendus au 1er février 2005: **62,0 M lb**

Valeur approximative: **120 M \$**

-La réduction des ventes de vrac en 2004 s'explique principalement:

- Hausse de 4 M lb de la production mondiale
- Réduction des inventaires détenus par les acheteurs et des ventes de bio

I. Résultats de la récolte 2004

Évolution des marchés

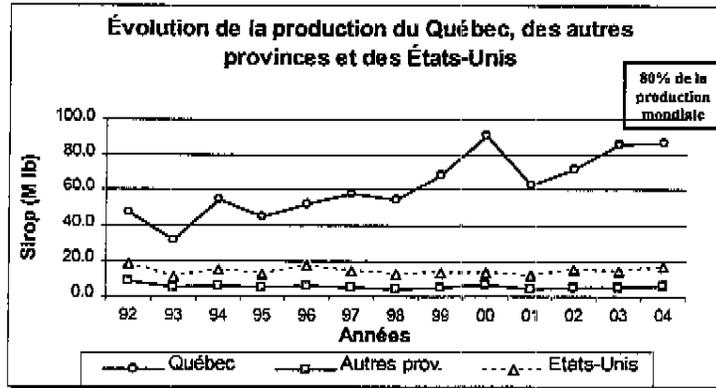
Année	Production mondiale (million lb)	Demande mondiale (million lb)	Inventaire ¹ RCPEQ (million lb)	Inventaire ¹ FPAQ (million lb)	Inventaires ¹ acheteurs (million lb)	Inventaires ¹ mondiaux (million lb)
1997	77,0	79,3	0,0	0,0	35,0	35,0
1998	71,3	79,1	0,0	0,0	27,3	27,2
1999	86,8	80,8	4,0	0,0	29,1	33,1
2000	110,6	84,7	4,0	19,0	36,1	59,1
2001	78,2	88,6	4,0	19,0	25,7	48,7
2002	91,9	97,6	4,0	26,6	12,4	43,0
2003	105,0	95,7	4,0	38,9	9,4	52,3
2004	108,9	99,0	4,0	55,9	2,3	62,2
2005 ²	100,0	100,0	4,0	55,9	2,3	62,2

¹ Ces sont des inventaires cumulatifs.

² Projection basée sur les hypothèses d'une récolte normale au Québec, d'un nombre d'installations stable au Canada et aux États-Unis, d'une demande stable, et d'un système de contingent largement respecté.

I. Résultats de la récolte 2004

Évolution des marchés

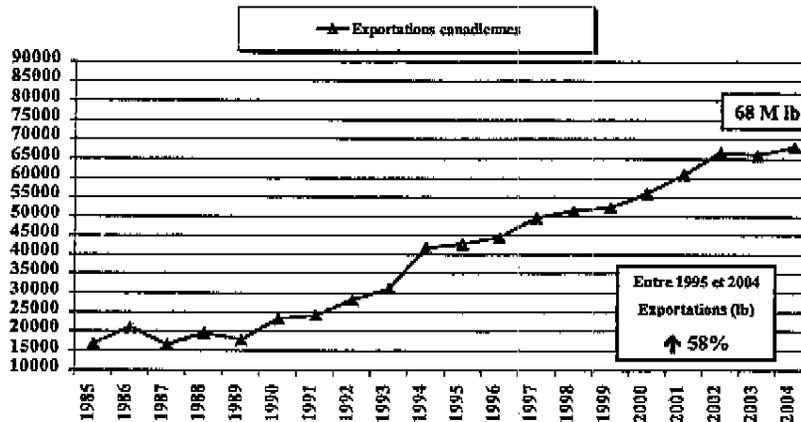


- Entre 1995 et 2001, il s'est ajouté 14 millions d'entailles au Québec.
- Le nombre d'entailles à l'extérieur du Québec est stable depuis plusieurs années.
- Entre 2003 et 2004, le nombre d'entailles en exploitation aux États-Unis est passé de 6,83 millions à 6,96, soit une augmentation de 130 000 entailles.
- Nombre d'entailles au Nouveau-Brunswick = 1,2
- Nombre d'entailles en Ontario = 1,4
- Nombre d'entailles en Nouvelle-Écosse = 0,2

I. Résultats de la récolte 2004

Évolution des marchés

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE SUCRE ET DE SIROP D'ÉRABLE, 1985 À 2004



I. Résultats de la récolte 2004

Évolution des marchés

ÉVOLUTION DES PRIX OFFERTS AUX ACÉRICULTEURS (\$/LIVRE)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Taux de change ⁽¹⁾	1.3846	1.4835	1.4857	1.4854	1.5489	1.5703	1.4000	1.3216
Prix pondéré au USA	2.01	2.45	2.26	2.01	2.32	2.29	2.07	1.95 ⁽²⁾
Prix pondéré au Québec	1.85	2.20	1.85	1.56	2.02	2.04	2.00	2.13
Écart (Québec - USA)	-0.16	-0.25	-0.41	-0.44	-0.30	-0.25	-0.07	+ 0.18

Note: L'enquête du MAPAQ estime le coût de production à:

2.60 \$ la livre

I. Résultats de la récolte 2004

Avances et paiements

	Paiements et avances (million de dollars)	Vente de sirop en vrac (million de dollars)
A. Avances (95.53 %)		
Contingent (90 % X 59 X 2,11 \$/lb)	107,0	102,9 (sirop 2004)
Sirop hors contingent 1,20 \$/lb (13,9 Mlb)	15,4	
Pasteurisation	4,6	
Paiement du 15 mars 2005	5,4 (conditionnel à l'autorisation de la FADQ)	
B. Paiement en fonction du Règlement	4,2	
C. Prime bio	0,8	0,8 (prime bio)
Total	137,4	103,7
Solde		(33,7)

P.S. Les revenus générés par la vente du sirop 2000 serviront à rembourser les ouvertures de crédits. Les revenus générés par la vente du sirop 2002 et 2003 seront versés aux producteurs. La vente de ces inventaires totalise 5,9 M\$.

I. Résultats de la récolte 2004

Avances et paiements

Revenus bruts des entreprises acéricoles générés par la mise en marché du sirop d'érable en grands contenants, 2000 à 2004

	2004	2003	2002	2001	2000
Revenus bruts	142,9*	126,6	123,6	115	128
Paiements et avances	132,4*	119	116	115	94
CSRA & aide de transition	10,5	7,6	7,6	-	34**

* 5,4 M\$ de ces montants sont conditionnels à l'autorisation de la FADQ.

** Programme de retrait des surplus 2000.

Sans mécanisme de mise en marché :

- Revenu brut estimé (2000 à 2004) : 90 M \$/année
- Gains (2000 à 2004) : 200 à 250 M \$ (40 à 50 M \$/année)

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Convention de mise en marché 2005

→ Pas de dénonciation (Statu quo)

PRIX (\$/livre)

- AA: 2,35 A: 2,30 B: 2,20 C: 1,75 D: 1,35 NC: 1,00
- Bio: un supplément de 0,15 \$ la livre pour chaque catégorie (sauf le NC) au prorata des volumes vendus (Pooling de la prime)
- D < 6% lumière: NC
- VR: réduction de 0,10 \$/livre

Autres

- Période de livraison: 1^{er} mars au 30 septembre 2005
- Livraison seulement à des acheteurs autorisés ou à la Fédération
- Liste des acheteurs autorisés est publiée dans la TCN
- CIntech Agroalimentaire est le seul agent mandaté par la Fédération
- Des dommages liquidés pouvant aller jusqu'à une somme de 1,20 \$ la livre peut être exigée des producteurs qui livrent en-dehors de l'Agence

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Programme d'avances financières**Pour le volume contingenté**

- 1^{ère} avance (1\$/entaille) (25 M \$ en 2004)
- 2^{ème} avance (80 % pour le AA, A, B, C, 25% pour le D): à la livraison *
- 3^{ème} avance (au plus 90 % pour le AA, A, B, C et D): à l'automne
- Aucune avance pour le NC et le VR5
- * Peut être 75% sur toutes les catégories (sauf le NC et le VR5)

Pour le volume hors contingent

- Aucune avance
- Les frais de pasteurisation (0,23\$ la livre) à la charge des entreprises acéricoles

Paiements

- Le Règlement prévoit 3 versements/année: 15 juillet, 15 novembre et le 15 mars
- Au prorata des ventes

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

PCSRA

- Le nouveau programme universel de protection du revenu
- Remplace, à partir de 2003, le programme CSRA
- Sécurise une marge historique globale (tous les revenus agricoles)
- L'inventaire est considéré à titre de revenu
- Le programme CSRA versait annuellement au secteur acéricole 6 M \$
- Selon les estimations de la FPAQ, l'aide annuelle accordée par le PCSRA au secteur acéricole sera inférieur à 1 M \$, pourquoi?:
 - 1) Considère le revenu global de l'entreprise.
 - 2) L'agence de vente et le contingent stabilise le revenu des entreprises acéricoles.

• La FPAQ

- Recommande l'adhésion des acériculteurs au PCSRA
- Demande la mise en œuvre d'un programme complémentaire au programme PCSRA

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Programme complémentaire

- **Demande (déposée à la FADQ le 22 décembre 2004)**
 - 0,14 \$/lb sur le volume contingenté
 - 8 M \$/année sur 5-6 ans (40 à 48 M \$)
- **Objectifs**
 - Soutenir le revenu des entreprises acéricoles
 - Inciter les entreprises acéricoles à :
 - Respecter les règles de mise en marché
 - À ne produire que leur contingent
 - Réduire de 30 M lb les inventaires invendus de sirop d'érable
 - Acquitter le plein solde des inventaires 2002, 2003 et 2004
 - Simplifier la comptabilité de l'agence
 - Réduire les impacts fiscaux et optimiser les versements du PCSRA

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Programme complémentaire

Situation où les producteurs acéricoles cessent de produire une fois leur cible intra quota atteinte, impact national sur le ratio stocks/demande.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nombre d'entailles sous contingent	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592	32 380 592
Cible intra quota	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10
Livraison réelle ⁽¹⁾	63 919 289	63 919 289	57 831 737	63 919 289	63 919 289	60 571 135	63 919 289
Marché (+ x % par année) ⁽²⁾	62 000 000	64 480 000	67 059 200	68 735 680	70 454 072	72 215 424	74 020 809
Variation des stocks	1 919 289	-60 711	-9 227 463	-4 816 391	-6 534 783	-11 644 288	-10 101 521
Volume des stocks début année	60 000 000	61 919 289	61 938 577	52 131 115	47 314 723	40 779 940	29 135 651
Ratio stocks/demande	0,97	0,96	0,91	0,76	0,67	0,56	0,39

(1) Les livraisons réelles reposent sur l'hypothèse que 94 % de la capacité de production est produite; cette hypothèse repose sur les données de la FPAQ.

(2) Hypothèse que la demande croît de 4 % par an entre 2005 et 2007 pour croître ensuite de façon constante à 2,5 %/an.

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Ne pas produire plus que son contingent**Quatre raisons de produire moins de sirop en 2005**

1. Une réduction des inventaires cumulés.
2. Aucun frais pour supporter le hors contingent
3. Une meilleure compensation du PCSRA
4. Des revenus provenant de la vente des inventaires invendus

Et, le cas échéant:

5. Une compensation de 0,14¢/livre sur le contingent
(programme complémentaire)

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Ne pas produire plus que son contingent

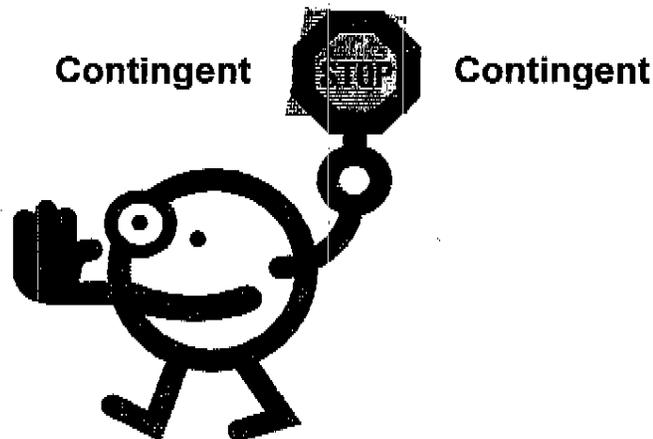
Revenus pour une entreprise de 10 000 entailles spécialisée en acériculture
(aucune autre production agricole)

	Production limitée Au contingent	Production avec hors contingent
Production 2005	1,75	2,33
Revenu brut (contingent de 1,75 lb/ent.)	35 000	35 000
Revenu brut pour le hors contingent	- 0 -	- 0 -
Compensation du PCSRA	3 454	- 0 -
Coût marginal du sirop produit hors contingent	- 0 -	(2 726)
Coût de pasteurisation et d'entreposage	- 0 -	(1 450)
Revenu total	38 454	30 824

Compensation du programme complémentaire demandé: 17 500 livres X 14 ¢/livre = 2 450 \$

II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Ne pas produire plus que son contingent



II. Modalités de mise en marché pour la récolte 2005

Contingent (75%)

I. Ajustement du contingent 2005 (année 2004)

- 6 000 fiches complétées
- Maintien du facteur de 75%
- Contingent intérimaire: 91 M lb
 - Contingent (75%): 69 M lb
 - Détail 3 M lb
 - Vrac 66 M lb

II. Demande de la Gaspésie

- Un contingent intérimaire de 2,66 lb/entaille pour 1 200 ha
- Être en mesure de produire annuellement 100% de leur CI
- Être payé à 100% de leur CI
- Un entrepôt en région et un programme d'avances gérés par des Gaspésiens
- Réponse de la FPAQ: **DÉSACCORD COMPLET**

III. Problématique des producteurs/transformateurs

- 3 problématiques
 - Rachat de sirop
 - Pas d'incentif à accroître leur détail
 - Vente directe aux consommateurs
- Création d'un comité (suite à la résolution de l'AGA 2004)
- Recommandations: 1) Augmentation de 25% du détail historique permis (max. CI)
2) Règlement sur les normes de qualité pour les petits contenants

III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture***Développement des marchés***

Les défis:

- Désaisonnaliser la consommation des produits de l'érable (en favoriser la consommation à l'année) ;
- Éduquer le consommateur sur l'utilisation des produits de l'érable (découverte d'autres utilisations qu'avec les crêpes) ;
- Accroître notre présence sur les marchés extérieurs (nous exportons en moyenne près de 78% de notre production).

III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture***Développement des marchés***

L'action de la FPAQ pour développer nos marchés

- Campagne d'automne « La cuisine à l'érable » (réalisé)
- Campagne de Noël « Joyeux temps des sucres » (réalisé)
- Concours de dessins pour les écoles primaires du Québec (réalisé)
- 600 écoles ont participé
- Ouverture officielle du temps des sucres (à venir)
- Montréal
- Japon
- Vitrine des produits de l'érable au SIAL (à venir)
- Mission commerciale aux Etats-Unis et en Allemagne (à venir)

III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture

Sécurité du revenuCSRA et aide fédérale

Intervention	Année(s) de référence	VNA (M\$)	Contribution (%)	Aide (M\$)
CSRA	2000	100	6	6
	2001	90	6	5,4
	2002	97	6	5,8
Première aide de transition fédérale	2001	50	4,25	3,9
Deuxième aide de transition fédérale	2000, 2001, 2002	86	3,85	3,3
Troisième aide de transition fédérale	2000, 2001, 2002	86	1,6	1,4
Total des aides				25,7

• Aide gouvernementale au secteur acéricole entre 2002 et 2004 (\$/année)

- CSRA : 6 M \$
- Aide de transition : 2,8 M \$
- Remboursement d'intérêts : 1,7 M \$

10,5 M \$

• Soutien annuel du nouveau programme PCSRA (estimation de la FPAQ): inférieur à 1 M \$

Perte pour l'acériculture (9,5 M \$) (6% des recettes)

• Advenant un refus pour la mise en œuvre d'un programme complémentaire: **MOBILISATION**

III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture

Sécurité du revenu**Contributions gouvernementales aux programmes de sécurité du revenu par secteur de production**

Productions	Recettes monétaires (\$)	Contribution totale (\$)	% de support
Céréales	422 M	77 M	18%
Bovins	464 M	84,5 M	18%
Ovins	16 M	6,8 M	43%
Pommes	27 M	3,1 M	11%
Pommes de terre	88 M	8,5 M	10%
Sirup d'érable	120 M	0 M	0%

III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture

Se tenir debout devant la contestation et le marché noir

1. 2 menaces au système de mise en marché

- Contestations chroniques de certains opposants
 - Citadelle
 - Association des producteurs transformateurs (Lapierre, D&G, Siroptier)
 - Regroupement acéricole de la Gaspésie
 - Union acéricole paysanne
 - Conseil de l'industrie acéricole du Québec
- Marché noir
 - Prive la majorité des acériculteurs de revenus importants

2. Solutions

- Résister et persévérer sur le plan politique et légal
- Prendre les moyens pour faire respecter les règlements et conventions
- Atteindre les objectifs
 - De développer des marchés
 - De soutenir les revenus

III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture

Se tenir debout devant la contestation et le marché noir

Prendre les moyens pour faire respecter les règlements

(Résolutions de l'AGA 2004)

- Enquêtes auprès des producteurs
 - Près de 200 producteurs en 2003-2004 (500 000 en dommages)
 - 140 producteurs depuis l'automne 2004
- Enquêtes auprès des acheteurs
 - 4032055 Canada Inc. (Jean-Yves Lepage et Martin Malenfant)
 - René Roy
 - Clément Nadeau
 - Marcel Doyon
 - René Leclerc
 - Les Produits de l'érable Philva Inc.
 - Les Produits de l'érable les Bois-Francs
 - Exportations RJS Inc.
 - Sirop d'érable HRB
 - Robert Jalbert
- Suspender le contingent des producteurs en défaut
- Imposer les dommages et pénalités
 - Jusqu'à 2,40\$/livre
- Dénoncer les contrevenants au Fisc, le cas échéant
- Date de règlement à l'amiable pour les producteurs: 15 mars 2005

III. Les quatre enjeux de la mise en marché en acériculture

La mise en marché d'un produit de qualité

- **Problématiques**
 - Semble y avoir une augmentation du % de VR;
 - Semble y avoir une augmentation de la production de sirop d'érable
 - Qualité douteuse de plusieurs sirops d'érable sur le marché du détail
- **Demandes de l'AGA 2004**
 - Revoir le système de catégorisation du sirop d'érable et analyser la possibilité de créer 3 catégories:
 - Consommateur
 - Transformation
 - Industrielle

IV. Faits saillants & Conclusion

Faits saillants et conclusion

I. Résultats de la récolte 2004

- Diminution des ventes de vrac (-8 M lb)
- Diminution des ventes de blo (-5 M lb)
- Réduction des inventaires détenus par les acheteurs (-7 M lb)
- Taux de VR élevé
- Taux de sirop clair élevé
- 20% de sirop hors contingent
- Ventes de 4,5 M lb de sirop foncé de 2000, 2002 et 2003
- Hausse des exportations (+2 M lb)
- Maintien du prix et écart favorable par rapport aux prix américain
- 80% de la production mondiale
- Stabilité de la production à l'extérieur du Québec
- Revenus (avec CSRA) > 140 M \$
- Ouverture de crédit au 15 mars 2005: 33 M \$
- Paiement final
 - 15 mars 2005 (conditionnel à l'autorisation de la FADQ)
 - 5,4 M \$

II. Modalités de mise en marché 2005

- Même convention qu'en 2004 (mêmes prix)
- Même programme d'avance (sauf pour avances sur le hors-contingent)
- Contingent maintenu à 75% du CI
- Non à la Gaspésie
- Ouverture pour les producteurs/transformateurs
- Demande d'un programme complémentaire pour 2005 (14¢/lb sur le contingent)

III. Autres enjeux

- Promotion et développement des marchés
- Sécurité du revenu
- Secteur du détail
- Qualité