

## ÉRABLE UN SEUL OU DEUX PLANS CONJOINTS ?

**Pour certains, dissocier les ventes en vrac des ventes au détail serait un plus. Pour d'autres, il s'agirait d'un net recul.**

Le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec a été mis en place en 1989 et est entré en application au début de 1990. Le plan conjoint ne visait tout d'abord que les producteurs de sirop en vrac, ceux qui livrent du sirop en baril. En 2001, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec obtient d'inclure dans le plan conjoint les producteurs-transformateurs, ceux qui font du sirop, le transforment et le vendent par un intermédiaire. (Le sirop vendu directement à la ferme n'est pas touché par le plan.)

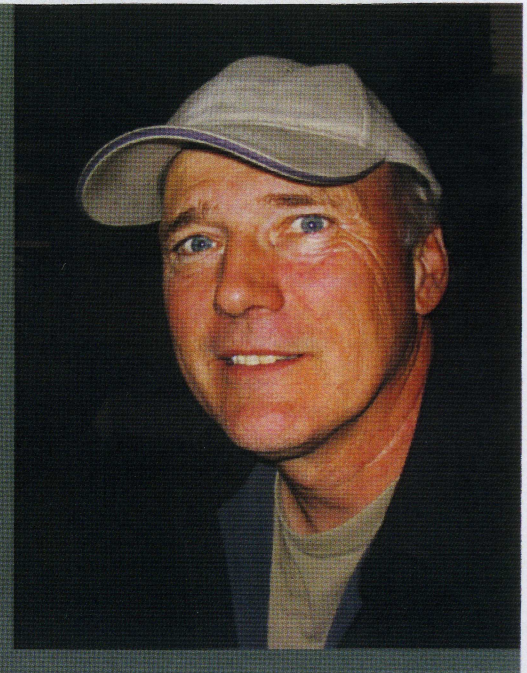
On ajoute donc à ce moment quelque 500 producteurs à la liste des acériculteurs soumis aux règles du plan conjoint, pour un total d'environ 7500. Par ailleurs, la Fédération affiliée à l'UPA obtenait de la Régie des marchés agricoles et alimentaires, en 2002, l'autorisation de créer une agence de vente unique.

Et comme les surplus de sirop continuent de s'accumuler, la Fédération adopte une mesure supplémentaire dont la Régie, encore une fois, autorise la mise en place. On instaure un système de contingentement.

La Fédération des producteurs acéricoles, après deux ans d'application du système de contingentement, estime que la situation s'améliore enfin. La réserve de sirop, le surplus si l'on préfère, diminue maintenant. Et cette année, les producteurs reçoivent, semble-t-il, paiement pour le total de leur quota. Celui-ci représente 75 % de la production historique d'une entreprise acéricole.

On sait tous les bouleversements qu'a connus le secteur acéricole depuis des décennies. Avec l'arrivée de l'agence de vente et du système de contingentement, certains ont continué de protester, se disant brimés. Plusieurs producteurs-transformateurs, depuis leur intégration dans le plan conjoint, se battent âprement contre la Fédération qui, disent-ils, tout en devant les représenter, vient les concurrencer et les empêcher de poursuivre leurs activités.

*Le Bulletin* présente deux points de vue à ce sujet.



**PIERRE ST-GERMAIN,**  
président de l'Association  
des érablières-transformateurs  
du Québec

« **L**a Fédération des producteurs acéricoles et, par extension, le plan conjoint qu'elle administre ne nous sont d'aucune utilité. Nous avons été annexés au plan conjoint, en 2001, sans référendum. Depuis, les producteurs-transformateurs ont vu se multiplier leurs problèmes et les embûches, non seulement pour développer de nouveaux produits et ouvrir de nouveaux marchés, mais même pour conserver ceux qu'ils avaient développés auparavant. »

Pierre St-Germain espère vivement que la Régie des marchés agricoles et alimentaires va accepter de dissocier son groupe de la Fédération et du plan conjoint actuel.

« On veut faire un plan conjoint adapté à nos activités. Mis à part un comité qui n'a pas vraiment fonctionné, la Fédération ne nous a rien apporté, pas de services, pas d'appuis... seulement la facture du prélevé de 0,10 \$ la livre, comme si nous ne dépendions pas nous-mêmes passa-



blement d'argent pour faire notre mise en marché.

« L'UPA veut toujours en accaparer davantage, ce qui a pour effet d'uniformiser et de banaliser les produits, en plus de couper l'initiative et l'innovation. Ce n'est pas en affaiblissant constamment les petites entreprises que notre secteur agroalimentaire va se sortir de la crise et pouvoir se développer. »

C'est dans ce contexte que Pierre St-Germain espère que son groupe sera le premier à administrer un plan conjoint de producteurs-transformateurs. « L'Association regroupe 400 membres sympathisants et une cinquantaine d'autres, ceux-là signataires de la requête pour l'obtention d'un plan conjoint. Ces 50 producteurs-transformateurs mettent en marché 2,1 millions de livres de sirop sur le total des 2,5 millions de livres que commercialise l'ensemble des acériculteurs-transformateurs. »

« Nous sommes contents que les producteurs qui font du vrac puissent compter sur une agence de vente. Nous souhaitons cependant qu'il y ait une deuxième porte, mieux adaptée, plus réaliste, pour les acériculteurs-transformateurs. Il y aurait donc deux voies possibles qui permettraient à tous d'être bien servis. »

#### QUELLE EST VOTRE OPINION ?

Qu'en pensez-vous ? Devrait-on dissocier les ventes en vrac des ventes au détail ? Nous vous invitons à émettre votre opinion sur notre site Internet. Participez à notre forum de discussion et échangez votre point de vue avec d'autres producteurs et intervenants du milieu. L'adresse du forum est :

[www.lebulletin.com/forums](http://www.lebulletin.com/forums)

« **D**iviser le plan conjoint voudrait dire diviser les forces des acériculteurs du Québec et compromettre le redressement bien amorcé et qui donne maintenant des résultats. Ce serait aussi nier les principes démocratiques, tous les producteurs pouvant voter et même se faire élire au sein de la Fédération et des différents mécanismes sous sa responsabilité. »

Pierre Lemieux admet que les choses n'ont pas été faciles ces dernières années. « Cependant, le temps nous donne raison. Nous avons réglé la plupart des litiges à propos de la production historique servant de référence au quota. Peu à peu, nous augmentons les ventes. La réserve de sirop baisse et nous croyons qu'au printemps 2007, elle sera à 40 millions de livres plutôt que les 60 millions des dernières années. Aussi, les arrérages de paiement aux membres diminuent. Pour la saison 2006, chacun aura été payé pour la totalité de son contingent. »

« La mise en marché du sirop sera efficace et ordonnée à la condition qu'elle soit considérée dans un tout. Si on divise les actions, on reviendra à des difficultés semblables à celles qui ont justement mené à la mise en place de l'agence de vente et du contingentement. On ne peut pas dissocier les ventes en vrac des ventes au détail. Les contrôles deviendraient impossibles et la majorité des producteurs y perdraient. »

Pierre Lemieux s'interroge par ailleurs sur « l'occupation » de certains administrateurs de l'Association des érablières-transformateurs. « Il y en a qui n'ont même pas d'érablière. Certains sont avant tout des vendeurs d'équipements et des acheteurs de sirop. Leurs intérêts ne sont pas prioritairement ceux d'acériculteurs. »

Mais, quoi qu'il en soit, M. Lemieux souligne qu'un comité producteurs-transformateurs a été mis sur pied à la Fédération et qu'il n'en tient qu'à ces personnes d'y œuvrer et de faire valoir leurs points de vue et leurs besoins.

« Les choses commencent à aller mieux », dit Pierre Lemieux, en donnant l'exemple de la convention de mise en marché conclue avec les transformateurs pour une période de deux ans. « Avec la promotion générique que les gouvernements nous aident à mener et avec l'aide financière, particulièrement de la Financière agricole, qui nous permet de gérer les inventaires, la situation va continuer de s'améliorer. »



**PIERRE LEMIEUX.**

**président de la Fédération des producteurs acéricoles de l'UPA**

« Les producteurs tirent déjà avantage du contexte plus sain qui s'installe. Il serait dommage de tout compromettre en créant un deuxième plan conjoint au profit, essentiellement, de gens qui sont plus commerçants que producteurs. »

Pierre Lemieux partage ici les propos du secrétaire général de la Fédération, Charles-Félix Ross, à savoir que les membres de l'Association des érablières-transformateurs ont une production moyenne d'à peine 7000 livres alors que pour l'ensemble des acériculteurs québécois, la moyenne est de 13 000 à 14 000 livres de sirop. Selon MM. Ross et Lemieux, il serait donc « faux de dire que seulement les petites entreprises ont voté pour le plan conjoint ». ❁