



MARS 2018

# SIROP D'ÉRABLE : LE QUÉBEC NUIT À SES PRODUCTEURS ET ENCOURAGE SES CONCURRENTS

Par Alexandre Moreau

Chaque nouvelle saison des sucres apporte son lot de controverses, alors que les histoires de saisies de sirop chez les producteurs font les manchettes<sup>1</sup>. Les règles qui s'appliquent aux acériculteurs du Québec sont en effet extrêmement contraignantes pour ceux-ci, en plus de stimuler la croissance de leurs concurrents dans les provinces et États voisins.

### L'EMPRISE DE LA FPAQ

Au Québec, la mise en marché du sirop d'érable est fortement encadrée. C'est la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) qui décide des conditions de mise en marché et de production, et elle a le pouvoir d'obliger les producteurs à s'y conformer<sup>2</sup>.

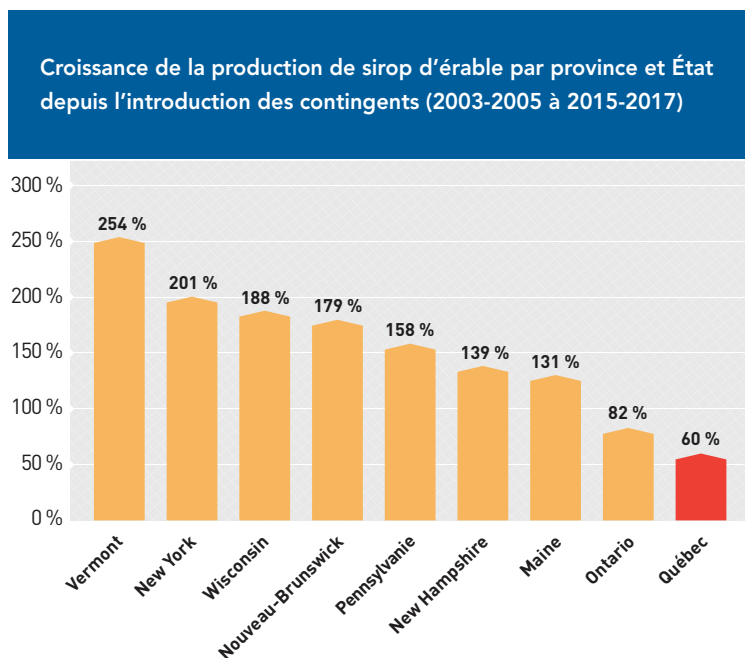
La FPAQ est l'agent de vente exclusif<sup>3</sup> pour la vente en vrac, qui représente 85 % de la production annuelle de sirop d'érable<sup>4</sup>. Les producteurs doivent donc passer par la Fédération ou par quelques vendeurs autorisés pour écouler leur production en contenants de plus de cinq litres, la plupart du temps en barils<sup>5</sup>.

C'est également elle qui fixe aussi les prix pour la vente en vrac, et les producteurs sont payés au prorata de la production annuelle vendue. La dernière récolte complètement vendue remonte à 2009, de sorte que les livraisons subséquentes n'ont toujours pas été payées en entier<sup>6</sup>. Des frais de mise en marché de 5 % sont déduits du montant remis aux producteurs<sup>7</sup>.

En outre, depuis 2004, les acériculteurs doivent se soumettre à un système de contingents qui attribue à chacun un quota de production. Il est possible de produire plus, mais ces volumes additionnels seront payés seulement lorsque le producteur aura une récolte inférieure à son contingent, et toujours en fonction du pourcentage des ventes annuelles<sup>8</sup>. Une production excédentaire pourrait ainsi prendre des années à être payée.

Les acériculteurs qui optent pour la vente par un intermédiaire comme une épicerie ou un restaurant (environ 5 % de la production)<sup>9</sup> doivent eux aussi respecter

Figure 1



**Note :** Il s'agit d'une croissance basée sur une moyenne triennale afin de réduire les effets de la volatilité des récoltes.

**Sources :** Calculs de l'auteur. USDA, Sugar and Sweeteners Yearbook Tables, Table 44 : U.S. Maple syrup production and value, by state, calendar years, 2003-2017; Statistique Canada, Tableau CANSIM 001-0008 : Production et valeur à la ferme des produits de l'érable, 2003-2017.

leur quota de production, indépendamment de la demande, quitte à refuser des clients et à accumuler des surplus<sup>10</sup>. Seule la vente directe aux consommateurs est permise sans ces contraintes, à condition que le contenant ne dépasse pas cinq litres.

Comme la mise en marché collective couvre plus de 90 % de la production québécoise, plusieurs acériculteurs cherchent à vendre leur sirop sans passer par la FPAQ afin d'être payés immédiatement et en totalité, mais aussi pour éviter les frais, les pénalités et les contraintes de production. Ceux qui se font prendre à enfreindre les règles s'exposent à des perquisitions, des saisies et des pénalités qui peuvent atteindre plusieurs centaines de milliers de dollars<sup>11</sup>.

## UN SYSTÈME QUI AVANTAGE LES CONCURRENTS DU QUÉBEC

Depuis l'introduction des contingents de production en 2004, le nombre d'entailles exploitées au Québec a augmenté de seulement 17 %, pendant qu'il doublait presque (+89 %) aux États-Unis<sup>12</sup>. De plus, le rendement par entaille est généralement plus élevé à l'extérieur du Québec<sup>13</sup>.

Le Québec a en fait connu la plus faible croissance de la production totale de sirop d'érable de toute l'Amérique du Nord pendant cette même période. Les deux États américains les plus importants en termes de production, soit le Vermont et New York, ont connu une croissance trois à quatre fois plus élevée (voir la Figure 1).

Cette forte croissance chez nos voisins a eu un impact important sur la part de la production mondiale détenue par le Québec. Cette part, qui augmentait constamment depuis le milieu des années 1970, a commencé à diminuer précieusement au moment de la mise en place des contingents de production, en 2004. Elle est ainsi passée d'un sommet de 82 % en 2003 à 72 % en 2017<sup>14</sup>.

Le Québec dispose encore d'une position de force en termes de production, mais cette mesure n'est pas un bon indicateur de ses parts de marché réelles. En effet, la FPAQ est aux prises avec d'importants surplus qu'elle doit entreposer pendant des années, faute de trouver des acheteurs. En 2017, cet inventaire cumulé représentait plus de 64 % de la production annuelle du Québec, dont une part importante est constituée de sirop industriel, qui a peu de débouchés sur le marché<sup>15</sup>.

D'autres indicateurs laissent entendre que cette tendance pourrait se poursuivre. Les exportations du Québec ont plus que doublé depuis le début des années 2000, passant de 176 à 362 millions \$ par année. Parallèlement, on a aussi observé une explosion des importations québécoises de sirop d'érable, qui ont atteint 20 millions \$ en 2016, la quasi-totalité provenant des États-Unis. Les producteurs américains ont donc doublé leurs exportations grâce au marché québécois depuis la mise en place du système de contingents<sup>16</sup>.

Il est difficile d'estimer la part de responsabilité dans la croissance de la concurrence étrangère qui est attribuable au contrôle de la Fédération sur la mise en marché, mais il est indéniable que les acériculteurs

québécois sont les seuls à en ressentir les effets néfastes. Pendant que la FPAQ s'acharne sur les producteurs qui tentent de se libérer de son emprise et qu'elle décourage les autres à produire davantage, ceux qui sont situés à l'extérieur de la province profitent de la stabilité des prix et d'un marché libre pour soutirer des parts de marché aux producteurs québécois.

Considérant le fait que la Belle Province exploite déjà près de 50 % de son potentiel, comparativement à seulement 5 % du côté américain<sup>17</sup>, il est impératif de redonner aux producteurs québécois leur liberté de produire et de vendre leur sirop d'érable sans avoir à se soumettre aux dictats de la FPAQ. Sans quoi, leur part du marché mondial continuera vraisemblablement à diminuer.

## RÉFÉRENCES

1. Marie-Ève Dumont, « Trois autos de la SQ pour saisir leur sirop d'érable », *Le Journal de Montréal*, 25 janvier 2018.
2. Gouvernement du Québec, *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*, (chapitre M-35.1, a. 55), 1990.
3. Gouvernement du Québec, *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles*, (chapitre M-35.1, a. 98), 2002.
4. Florent Gagné, *Pour une industrie acéricole forte et compétitive : 21 mesures pour la croissance, pour l'harmonie, pour le progrès*, Rapport commandé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, décembre 2015, p. 32.
5. Fédération des producteurs acéricoles du Québec, Les acheteurs, Acheteurs autorisés.
6. Environ 5 % des récoltes de sirop en vrac entre 2010 et 2016 n'avaient toujours pas été payées en date du 5 février 2018, et 44,8 % de celles de 2017. Document fourni sur demande. Fédération des producteurs acéricoles du Québec, « Avis à tous les producteurs acéricoles du Québec : Information fiscales et comptables », 5 février 2018; Fédération des producteurs acéricoles du Québec, La Fédération, Mise en marché, Les conventions de mise en marché.
7. Les frais de mise en marché sont de 0,14 \$/lb, tandis que le prix pondéré reçu était de 2,94 \$ en 2016. Fédération des producteurs acéricoles du Québec, Foire aux questions, Mise en marché collective.
8. Gouvernement du Québec, *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, 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*, (chapitre M-35.1, a. 93), 2003.
9. Florent Gagné, *op. cit.*, note 4.
10. Les producteurs peuvent aussi produire plus que leur contingent en assumant des pénalités importantes, soit 1,20\$/lb. Fédération des acériculteurs du Québec, Formation et activités, Résolutions adoptées à l'AGA de novembre 2017, 15 janvier 2018.
11. Florent Gagné, *op. cit.*, note 4, p. 34-35; Jean-Pierre Lemieux, « Libre marché, mais pas pour les producteurs de sirop d'érable d'ici », *La vie agricole*, 10 septembre 2016.
12. Fédération des producteurs acéricoles du Québec, *Statistiques acéricoles 2016, 2017*, p. 5-6; Fédération des producteurs acéricoles du Québec, « Sirop d'érable : une saison prolifique pour les acériculteurs québécois », Communiqué de presse, 31 mai 2017; USDA, Quick Stats Agricultural Database Tool, Maple Syrup, 2003-2017.
13. Il y a eu un écart moyen de 12 % entre le Québec et les États-Unis au cours des cinq dernières années, avec des productions respectives de 2,99 et 3,38 livres de sirop par entaille. USDA, *Ibid.*; Statistique Canada, Tableau CANSIM 001-0008 : Production et valeur à la ferme des produits de l'érable, 2013-2017.
14. USDA, Sugar and Sweeteners Yearbook Tables, Table 44 : U.S. Maple syrup production and value, by state, calendar years, 2016-2017 et Table 43 : U.S. Maple syrup production, imports, exports, and prices, by calendar year, 1975-2015; Statistique Canada, Tableau CANSIM 001-0008 : Production et valeur à la ferme des produits de l'érable, 1975-2017.
15. Il s'agit de la donnée la plus récente, la quantité en inventaire peut varier. Florent Gagné, *op. cit.*, note 4, p. 45; Fédération des producteurs acéricoles du Québec, *op. cit.*, note 12, p. 28; Baptiste Ricard-Châtelain, « Appel à l'aide pour exporter le sirop d'érable », *Le Soleil*, 21 février 2018.
16. Calculé sur la moyenne de 2003-2005 à 2015-2017, en dollars constants de 2017. Industrie Canada, Recherche par produit (code SH) – données sur le commerce en direct, SH 170220 – sucre et sirop d'érable, 2003-2017; Statistique Canada, Tableau CANSIM 326-0020 : Indice des prix à la consommation (IPC), 2003-2017.
17. Florent Gagné, *op. cit.*, note 4, p. 15 et 19; Michael Farrell, « Estimating the Maple Syrup Production Potential of American Forests: An Enhanced Estimate That Accounts for Density and Accessibility of Tappable Maple Trees », *Agroforestry Systems*, vol. 87, no 3, juin 2012, p. 639; USDA, *op. cit.*, note 13.



Ce Point a été préparé par **Alexandre Moreau**, analyste en politiques publiques à l'IEDM. La **Collection Réglementation de l'IEDM** vise à examiner les conséquences souvent imprévues pour les individus et les entreprises de divers lois et règlements qui s'écartent de leurs objectifs déclarés.

L'Institut économique de Montréal est un organisme de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Par ses publications, ses interventions et ses conférences, l'IEDM alimente les débats sur les politiques publiques au Québec et partout au Canada en proposant des réformes créatrices de richesse et fondées sur des mécanismes de marché. Il n'accepte aucun financement gouvernemental.

IEDM 910, rue Peel, bureau 600, Montréal QC H3C 2H8 - T 514.273.0969 F 514.273.2581 [iedm.org](http://iedm.org)