



Monographie de l'industrie acéricole du Québec

2^e édition (2011)



Monographie
de l'industrie acéricole
du Québec

2^e édition (2011)

MONOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE ACÉRIQUE DU QUÉBEC

Nous remercions les personnes qui ont rendu possible la réalisation de la présente monographie. Sans leur précieuse collaboration, ce projet n'aurait pu être mené à terme.

Direction du développement et des initiatives économiques

Hervé Herry	Coordination, conception, recherche et rédaction
Rosalie Cliche	Élaboration du plan de travail et recherche pour les sections portant sur le circuit de commercialisation et l'innovation
Marie-Claude Rioux	Statistiques concernant les imports-exports
Sara Dufour	Soutien technique et mise en page

Direction des études et des perspectives économiques

Josée Robitaille	Recherche et rédaction pour la section portant sur la demande et les marchés
Carol Gilbert	Recherche et rédaction pour la section portant sur les retombées économiques et le portrait des acheteurs
Mario Beaulieu	Recherche pour la section portant sur les retombées économiques

Direction des politiques et des analyses sectorielles

Claude Deschênes	Recherche pour la section portant sur le portrait de la production
------------------	--

Transformation alimentaire Québec (TRANSAQ)

Philippe Desrochers	Recherche et rédaction pour la section portant sur le portrait des acheteurs
---------------------	--

Direction de l'appui à la recherche et à l'innovation

Marie-Hélène Zarnovican	Recherche et rédaction pour la section portant sur l'innovation
Claude Chartrand	Recherche et rédaction pour la section portant sur l'innovation

Collaboration spéciale

Éric Massicotte, Institut de la statistique du Québec	Analyse de l'offre et de la demande
--	-------------------------------------

Direction des communications

Arielle Hudon-Fortier

Révision linguistique

Isabelle Tremblay	Des mots et des lettres
-------------------	-------------------------

Cette publication a été produite par le :

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Direction générale des politiques agroalimentaires
Direction du développement et des initiatives économiques

Ce document est aussi accessible dans le site Web suivant :

www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Productions/md/Publications/

Dépôt légal : 2011

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

ISBN 978-2-550-63586-4 (imprimé)

ISBN 978-2-550-63587-1 (PDF)

AVANT-PROPOS

En vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c. M-35.1), la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation des plans conjoints. À cet égard, l'article 62 de la Loi est énoncé comme suit :

À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

Afin d'évaluer les résultats du Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec, la Régie a demandé la collaboration de la Direction du développement et des initiatives économiques (DDIE) du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) pour une analyse évolutive et comparative de l'industrie acéricole au Québec.

Cette analyse couvre une période de cinq ans, soit de 2006 à 2010. Lorsque des données comparables sont disponibles, l'évolution par rapport à la période précédente (2001-2005) est présentée. Elle vise à appuyer la réflexion des divers intervenants du secteur qui seront conviés à participer à l'examen du Plan conjoint.

Cette monographie présente de l'information sur les sujets suivants :

- La demande et les marchés;
- Les échanges commerciaux;
- L'offre, la demande et les prix;
- Le circuit de commercialisation;
- Les retombées économiques du secteur acéricole;
- Le portrait de la production;
- Le portrait des acheteurs;
- L'innovation;
- La compétitivité de l'industrie.

La dernière section fait ressortir les enjeux de cette industrie.

TABLE DES MATIÈRES

1	La demande et les marchés	1
1.1	L'évolution de la consommation	1
1.1.1	<i>La consommation mondiale</i>	1
1.1.2	<i>La consommation canadienne</i>	2
1.1.3	<i>La consommation américaine</i>	3
1.1.4	<i>La consommation québécoise</i>	4
1.2	Les tendances de consommation.....	5
1.3	D'autres enjeux concernant la consommation.....	6
1.4	Le potentiel de développement	6
2	Les échanges commerciaux	9
3	L'offre, la demande et les prix	11
4	Le circuit de commercialisation	17
5	Les retombées économiques du secteur acéricole	19
5.1	Le secteur de la production	19
6	Le portrait de la production	21
6.1	Les exploitations.....	21
6.2	La répartition régionale.....	22
6.3	Le potentiel de développement	24
6.4	Les recettes monétaires	24
6.4.1	<i>La situation financière des producteurs acéricoles</i>	25
7	Le portrait des acheteurs	27
8	L'innovation	31
9	La compétitivité de l'industrie	35
10	Les enjeux	37
	Conclusion	41
	Bibliographie	43

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 -	Évolution de la part relative des produits sucrants au Canada.....	3
Tableau 2 -	Évolution des ventes des produits sucrants en grands magasins d'alimentation au Québec, de 2006 à 2010.....	4
Tableau 3 -	Répartition des projets de recherche dans les différentes disciplines du secteur acéricole de 2005 à 2010.....	31
Tableau 4 -	Taux de croissance annuel moyen de trois indicateurs (période 2006-2010).....	38

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 -	Évolution de la consommation mondiale des produits de l'érable.....	1
Graphique 2 -	Répartition de la consommation ² mondiale des produits de l'érable.....	2
Graphique 3 -	Évolution de la consommation apparente (en kilogrammes) par personne des produits sucrants au Canada, de 2000 à 2010.....	3
Graphique 4 -	Part relative des ventes des produits sucrants en grands magasins d'alimentation au Québec en 2010 (en litres).....	5
Graphique 5 -	Destination des exportations québécoises de produits de l'érable (en quantités).....	9
Graphique 6 -	Destination de la production québécoise de sirop d'érable.....	11
Graphique 7 -	Évolution des inventaires de sirop d'érable au Québec.....	12
Graphique 8 -	Évolution des composantes de l'offre, de la demande et des prix du sirop d'érable au Québec.....	13
Graphique 9 -	Évolution du prix du sirop d'érable perçu par les producteurs au Québec et aux États-Unis.....	14
Graphique 10 -	Prix des produits sucrants aux États-Unis (\$ US/lb).....	15
Graphique 11 -	Évolution des parts de marché mondiales.....	15
Graphique 12 -	Évolution du nombre d'exploitations et du nombre d'entailles.....	21
Graphique 13 -	Répartition des entreprises acéricoles en 2010.....	22
Graphique 14 -	Répartition régionale des entailles (période 2006-2010).....	22
Graphique 15 -	Répartition régionale de la production (période 2006-2010).....	23
Graphique 16 -	Évolution de la taille des entreprises par région.....	23
Graphique 17 -	Sources de revenus des exploitations acéricoles (période 2005-2009).....	26
Graphique 18 -	Évolution des investissements réalisés dans la recherche universitaire au Québec.....	33
Graphique 19 -	Évolution du rendement par entaille.....	36

LISTE DES FIGURES

Figure 1 -	Circuit de commercialisation des produits de l'érable au Québec en 2010.....	18
------------	--	----

1 La demande et les marchés

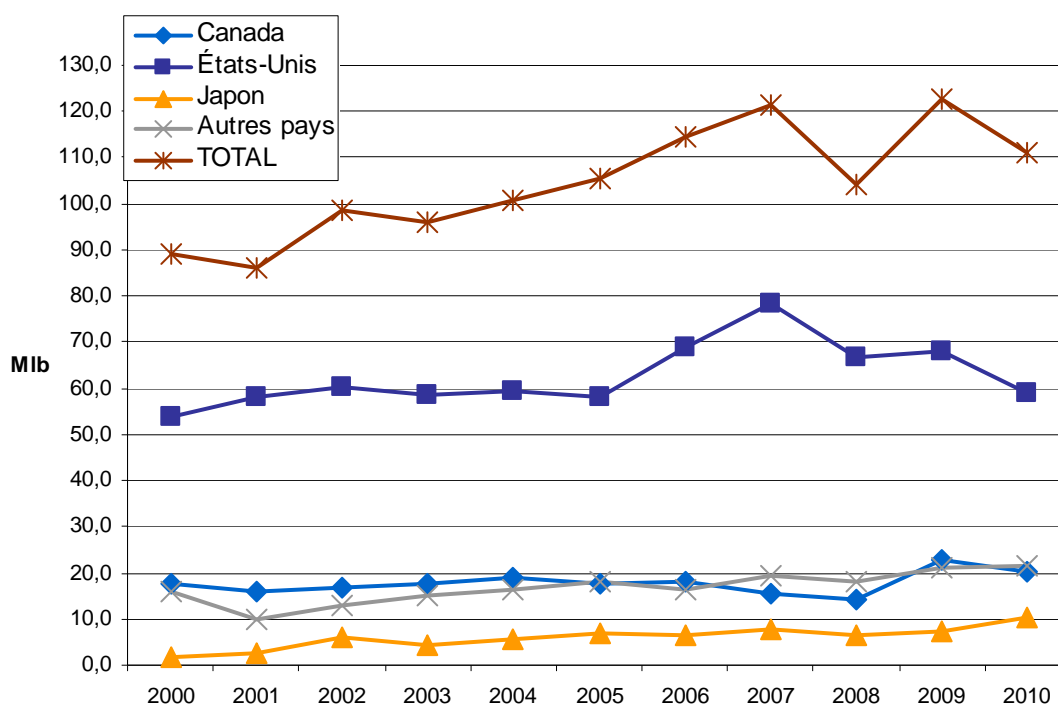
1.1 L'évolution de la consommation

1.1.1 La consommation mondiale

Une tendance de consommation à la hausse à l'échelle mondiale

La demande mondiale totale des produits de l'érable était estimée à 111,1 millions¹ de livres en 2010, ce qui représentait une hausse de 5,2 % par rapport à 2005 et de 24,5 % depuis 10 ans. Comme le sirop d'érable ne se produit pas en dehors du Canada et des États-Unis, le mérite de ce développement revient aux efforts de marketing de l'industrie nord-américaine et surtout de l'industrie québécoise.

Graphique 1 - Évolution de la consommation² mondiale des produits de l'érable



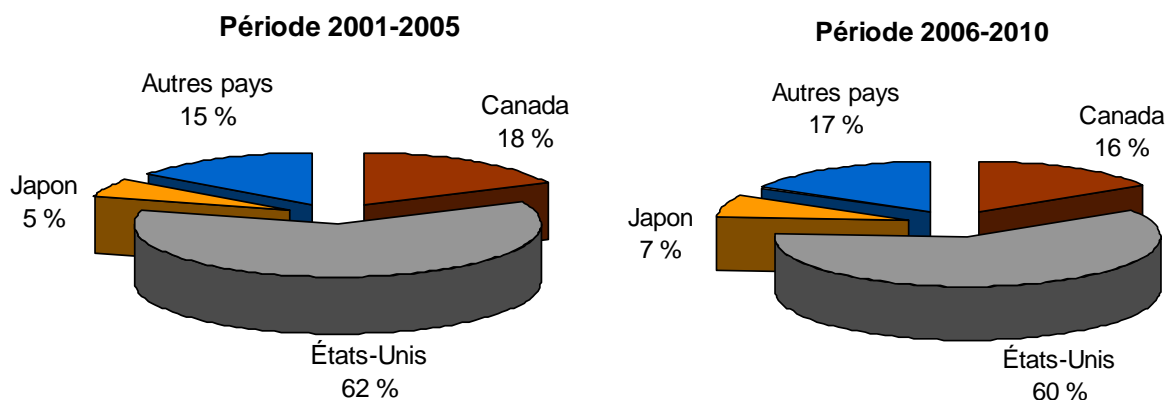
Source : Institut de la statistique du Québec (ISQ) et Dossier économique 2011, Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ).

Cette consommation se concentre surtout aux États-Unis et au Canada, où se trouvait 75 % de la demande mondiale au cours de la période 2006-2010. Mais la part de la consommation à l'extérieur du Canada et des États-Unis aurait augmenté de 4 % par rapport à la période précédente.

¹ Source : Institut de la statistique du Québec (ISQ).

² Au Japon, la consommation est déterminée à partir des importations en provenance du Canada et des États-Unis. Il se pourrait que certaines de ces importations soient exportées à l'extérieur du Japon et, ainsi, qu'elles n'y soient pas consommées. De plus, il est possible que d'autres pays exportent du sirop d'érable au Japon.

Graphique 2 - Répartition de la consommation² mondiale des produits de l'érable



Sources : Institut de la statistique du Québec (ISQ) et Dossier économique 2011, Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ).

Au cours de la période 2006-2010, la consommation mondiale des produits de l'érable a connu un taux de croissance annuel moyen de 1 %, ce qui représente une diminution par rapport au taux de 3,4 % de la période quinquennale précédente. Un peu plus de la moitié des gains de consommation en volume se sont faits aux États-Unis, 15 % ont été observés au Japon, 5 % au Canada et 27 %, ailleurs dans le monde, principalement en Allemagne, au Royaume-Uni, en France, en Australie, en Suisse, au Danemark et aux Pays-Bas.

Une cinquantaine de pays consomment maintenant des produits de l'érable et le nombre de pays consommateurs s'est accru au cours des dernières années.

Les produits de l'érable sont principalement consommés sous forme de sirop.

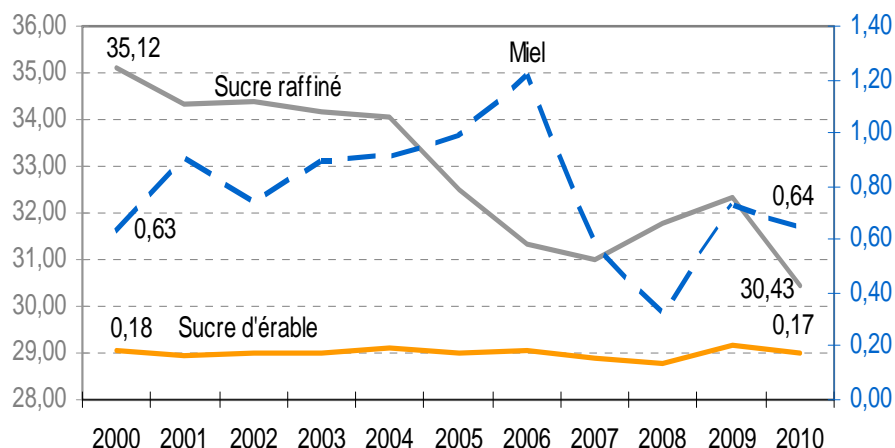
1.1.2 La consommation canadienne

Une consommation stable de produits de l'érable par Canadien malgré une baisse de la consommation globale des produits sucrants

Durant la période 2006-2010, les Canadiens ont consommé en moyenne 0,17 kilogramme de produits de l'érable par personne, soit sensiblement la même quantité qu'au cours de la période quinquennale précédente.

Contrairement aux principaux autres produits sucrants, dont le niveau de consommation apparente a diminué (ex. : le sucre raffiné) ou fluctué (ex. : le miel), le niveau de consommation des produits de l'érable est demeuré relativement stable au cours des dix dernières années (graphique 3).

Graphique 3 - Évolution de la consommation apparente (en kilogrammes) par personne des produits sucrants au Canada, de 2000 à 2010



Note : Le sucre d'érable comprend le sirop d'érable et la tire.

Source : Statistique Canada, Statistiques sur les aliments 2010.

Au cours de la dernière décennie, la part des produits de l'érable et du miel dans la consommation totale des produits sucrants a légèrement augmenté (tableau 1). Cette croissance est essentiellement attribuable à la diminution de la consommation de sucre raffiné. Ainsi, les consommateurs canadiens n'ont pas remplacé de façon significative le sucre raffiné par des produits alimentaires de source naturelle. Ils ont tout simplement réduit leur consommation globale de produits sucrants.

Tableau 1 - Évolution de la part relative des produits sucrants au Canada

	Consommation apparente par personne (kg)	Part relative	Consommation apparente par personne (kg)	Part relative
Produits sucrants	Moyenne de 1991 à 2000		Moyenne de 2001 à 2010	
Miel	0,85	2,2 %	0,79	2,4 %
Sucre d'érable	0,15	0,4 %	0,17	0,5 %
Sucre raffiné	37,06	97,4 %	32,63	97,1 %
TOTAL	38,06	100,0 %	33,60	100,0 %

Note : Le sucre d'érable comprend le sirop d'érable et la tire.

Source : Statistique Canada, Statistiques sur les aliments 2010.

1.1.3 La consommation américaine

Une consommation en croissance, mais au comportement instable d'une année à l'autre

La consommation par personne aux États-Unis a fluctué au cours de la période 2006-2010 pour s'établir en moyenne à 0,08 kilogramme par personne³. Elle aurait été supérieure de 18 % à celle de la période quinquennale précédente. Cependant, la consommation par habitant aux États-Unis semble plus instable qu'au Canada. Compte tenu du nombre d'habitants, le marché américain est de loin le plus important pour les produits de l'érable.

³ Source : <http://www.ers.usda.gov/Publications/SSS/2011/07Jul/SSSM275.pdf>.

1.1.4 La consommation québécoise

Un bon positionnement pour le sirop d'érable par rapport aux produits concurrents

Des données des ventes au détail du secteur de la grande distribution alimentaire⁴, comptabilisées par la firme ACNielsen, permettent de dégager certaines tendances propres au Québec.

Le tableau 2 présente l'évolution du volume des ventes au détail des principaux produits sucrants sur le marché québécois. Les ventes de sirop d'érable dans les grands magasins d'alimentation ont connu une croissance très importante au cours de la période 2006-2010, soit de 10,4 % en moyenne annuellement. Mais ces ventes ont également connu de grandes fluctuations annuelles, démontrant une certaine instabilité dans les habitudes d'achat.

Durant cette même période, les ventes des produits concurrents du sirop d'érable comme les sirops de table ou de maïs ont décliné au Québec. Cela révèle un bon positionnement du sirop d'érable chez les consommateurs québécois.

Tableau 2 - Évolution des ventes des produits sucrants en grands magasins d'alimentation au Québec, de 2006 à 2010

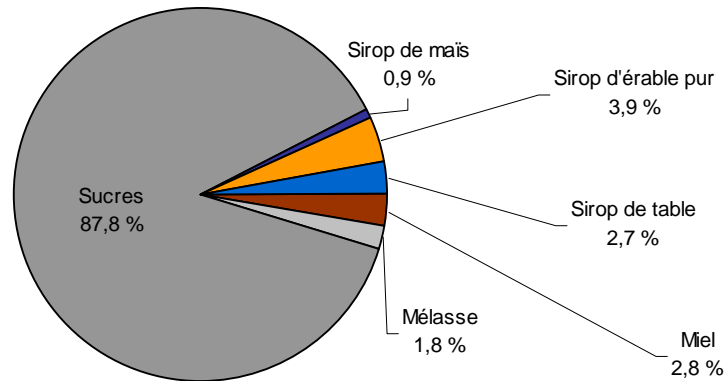
		2006	2007	2008	2009	2010	Taux de croissance annuel moyen	Prix détail 2010 au en
Miel	kg	1 353 319	1 386 176	1 435 515	1 400 002	1 337 195	-0,3 %	10,81 \$/kg
Mélasses	kg	898 533	881 348	901 092	906 260	861 028	-1,1 %	4,74 \$/kg
Sucres	kg	22 737 908	23 745 059	23 584 119	23 373 422	24 671 618	2,1 %	1,64 \$/kg
Sirop de maïs	l	316 063	310 010	308 094	309 330	310 884	-0,4 %	5,18 \$/l
Sirop d'érable pur	l	873 697	1 385 836	1 118 863	895 082	1 299 409	10,4 %	13,62 \$/l
Sirop de table	l	948 077	930 679	951 364	1 007 317	901 701	-1,2 %	3,84 \$/l

Source : ACNielsen.

Au Québec, les sucres dominent nettement pour ce qui est de la consommation des produits sucrants, avec 87,8 % des ventes en 2010. Toutefois, le sirop d'érable (3,9 %) se positionne avantageusement en ce qui concerne le volume des ventes par rapport aux autres produits sucrants.

⁴ Grande distribution alimentaire : marché combiné incluant les supermarchés, les pharmacies et les magasins à rayons à prix modiques (Walmart et Zellers) du Québec. Cela n'inclut pas les ventes réalisées dans les magasins spécialisés (ex. : confiseries) ni dans les autres types de distribution : les marchés publics, les kiosques de producteurs, l'agrotourisme, le commerce électronique et Agriculture soutenue par la communauté (ASC), notamment les paniers biologiques.

Graphique 4 - Part relative des ventes des produits sucrants en grands magasins d'alimentation au Québec en 2010 (en volume)



Note : Le groupe des sucres comprend la cassonade, le sucre à glacer, le sucre blanc granulé, etc.

Source : ACNielsen.

1.2 Les tendances de consommation

Une tendance « santé » qui favorise les sucres de source naturelle tels que les produits de l'érable

Au cours des dernières années, les changements démographiques et des préoccupations en matière de santé, comme l'obésité, ont joué un rôle capital à l'égard des choix alimentaires des consommateurs et des tendances alimentaires. De plus en plus, les consommateurs recherchent des aliments qui présentent des avantages pour la santé. Ils comprennent mieux les liens qui existent entre le régime alimentaire et la santé. De plus, les consommateurs se préoccupent davantage de l'authenticité des aliments.

Les produits de l'érable peuvent profiter de ces tendances. En effet, ils sont considérés comme une source naturelle de sucre et perçus comme des aliments purs, authentiques, sains, savoureux, ayant un goût particulier et faciles à utiliser. D'ailleurs, on leur reconnaît de plus en plus de qualités nutritionnelles, notamment en matière de valeur antioxydante.

En outre, le sirop d'érable est une excellente source de manganèse, de riboflavine et de zinc. Il contient également du magnésium, du calcium et du potassium.

Une perception des consommateurs favorable aux produits de l'érable

Par ailleurs, selon une étude de perception et de consommation effectuée par ADN Stratégie-Conseil, les consommateurs sont prêts à remplacer les produits sucrants par le sirop d'érable. Les répondants à cette enquête ont en effet affiché un bon niveau d'intérêt (3,25 sur une échelle de 1 à 5) pour le remplacement des produits sucrants par le sirop d'érable dans les desserts et les plats cuisinés (2,91), mais un intérêt plus faible (2,05) pour ce qui est des boissons. À titre de comparaison, notons que le niveau d'intérêt pour le remplacement des produits sucrants par le miel était de 3,10 (sur une échelle de 1 à 5) pour les desserts et de 2,89 pour les plats cuisinés ainsi que les boissons (2,66). Donc, dans les plats cuisinés et les desserts, le sirop d'érable domine par rapport au miel, mais pas en ce qui concerne les boissons.

L'incorporation dans les desserts : la principale utilisation du sirop d'érable chez les Québécois

Selon la même étude, les modes de consommation du sirop d'érable les plus courants chez les Québécois sont l'utilisation comme condiment ou l'incorporation dans des desserts. Les usages les moins courants sont l'utilisation pour sucrer des boissons ou confectionner des vinaigrettes ou des sauces ainsi que comme remède.

Le sirop d'érable biologique : une tendance bien présente, mais peut-être surévaluée

L'industrie acéricole profite depuis plusieurs années de l'augmentation de la demande pour le sirop d'érable biologique, et le développement de ce marché se poursuit. Ce produit peut répondre à un besoin de sécurité des consommateurs, qui perçoivent les aliments biologiques comme plus sains et plus écologiques que ceux provenant de l'agriculture traditionnelle.

D'après les volumes produits, l'offre de sirop d'érable certifié biologique a doublé entre 2005 et 2010 et aurait encore progressé en 2011. Elle correspond à 21 % de l'offre totale de ce produit. Il s'agit sans aucun doute d'un signe qu'une demande pour un produit biologique est bien présente. Cependant, une accumulation des stocks semble se produire, ce qui signifie peut-être que cette demande n'est pas à la hauteur de l'offre.

1.3 D'autres enjeux concernant la consommation

Même si les produits de l'érable occupent une place particulière aux yeux de nombreux consommateurs, ils doivent concurrencer d'autres types de produits sucrants moins coûteux comme le sucre de canne, le sirop de table, le sirop de maïs et d'autres édulcorants. Les produits de l'érable représentent un aliment de luxe. De plus, la production annuelle de sirop d'érable est à la merci de la température, ce qui peut affecter sa disponibilité.

La production de sirop d'érable est saisonnière. Bien qu'on puisse maintenant trouver du sirop toute l'année sur les rayons des marchés d'alimentation, les produits dérivés du sirop d'érable, comme le sucre, le beurre, la tige ou les friandises, ne sont pas aussi facilement accessibles.

1.4 Le potentiel de développement

Un marché de friandises à exploiter

Au cours des quatre dernières années, une croissance soutenue et notable de la demande s'est observée au Japon, dans plusieurs pays européens ainsi qu'à Hong Kong, en Israël et en République dominicaine.

Même si, à l'échelle mondiale, la consommation de sucre tend à diminuer, la consommation de friandises demeure importante. Il semble s'agir là d'un filon à exploiter pour les produits de l'érable.

De plus, la promotion des produits de l'érable dans les diverses communautés ethniques du Québec représente un potentiel de développement non seulement pour notre marché intérieur, mais aussi pour le marché extérieur par l'effet d'entraînement qu'elle peut avoir dans la société d'origine.

Il faut également compter sur le secteur des hôtels, des restaurants et des institutions (HRI) pour diversifier l'offre. Ce secteur représente un marché à ne pas négliger pour augmenter l'utilisation du sirop d'érable et des produits à valeur ajoutée qui en découlent. En outre, la restauration demeure une vitrine de choix pour la promotion des produits de l'érable, notamment pour montrer leur potentiel comme ingrédients dans les recettes et les faire connaître à la clientèle touristique.

Le développement du marché des ingrédients sur une base industrielle en est à ses balbutiements. La rentabilité de ces opérations ne semble pas encore démontrée. Le potentiel de ce marché demeure toutefois un sujet de recherche pour l'industrie acéricole du Québec.

2 Les échanges commerciaux

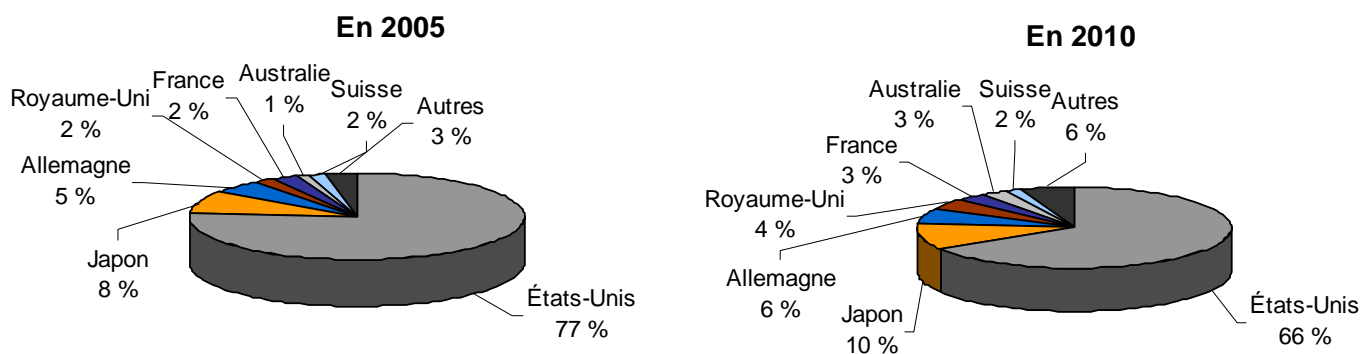
Des échanges qui se diversifient, mais qui diminuent dans l'ensemble

Au cours de la dernière décennie, les exportations à partir du Québec représentaient près de 93 % de la production québécoise et la croissance annuelle moyenne de ces exportations était de 2,1 %. Cependant, durant la période 2006-2010, les exportations ont diminué de 1,2 % annuellement, alors qu'elles avaient augmenté de 5,4 % annuellement au cours de la période quinquennale précédente. L'année 2008, avec une diminution importante de la production québécoise et par conséquent de l'offre sur le marché mondial, serait en grande partie responsable de ce ralentissement.

En 2010, les deux tiers des exportations québécoises ont été dirigés vers les États-Unis, un peu plus de 17 %, vers l'Union européenne (surtout les pays du nord de l'Europe) et 10 %, vers le Japon (graphique 5). Les produits québécois de l'érable ont été exportés dans 50 pays. Les États-Unis occupaient alors une place moins importante qu'en 2005. Les exportations se sont déplacées principalement vers l'Union européenne, le Japon et l'Australie.

Les exportations des produits de l'érable sont presque exclusivement constituées de sirop, lequel représentait 99 % des volumes exportés en 2010.

Graphique 5 - Destination des exportations québécoises de produits de l'érable (en quantités)



Source : Global Trade Atlas.

Des importations américaines au Canada importantes qui ralentissent le potentiel de production au Québec

En moyenne, au cours de la période 2006-2010, les importations au Canada de produits de l'érable en provenance des États-Unis (principalement du Maine, du Vermont et du New Hampshire) correspondaient à près de 20 % de la consommation canadienne. La proportion avait été de 18 % au cours de la période quinquennale précédente. Il apparaît fort probable qu'une grande quantité de ces importations sont réexportées par le Québec pour approvisionner la demande mondiale. Ainsi, il est pensable que la production québécoise pourrait croître davantage si ce n'était de ces exportations américaines.

3 L'offre, la demande et les prix

Une offre rassemblée autour d'un plan conjoint confié à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec

La mise en marché du sirop d'érable au Québec est regroupée autour d'un plan conjoint. Ce plan vise l'eau d'érable, le concentré d'eau d'érable et le sirop d'érable produits au Québec et est confié à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ). La vente en vrac et la vente au détail par des intermédiaires commerciaux incombe directement à la FPAQ. Cependant, le Plan conjoint ne s'applique pas au sirop d'érable produit dans l'érablière d'un producteur et vendu par ce producteur directement au consommateur.

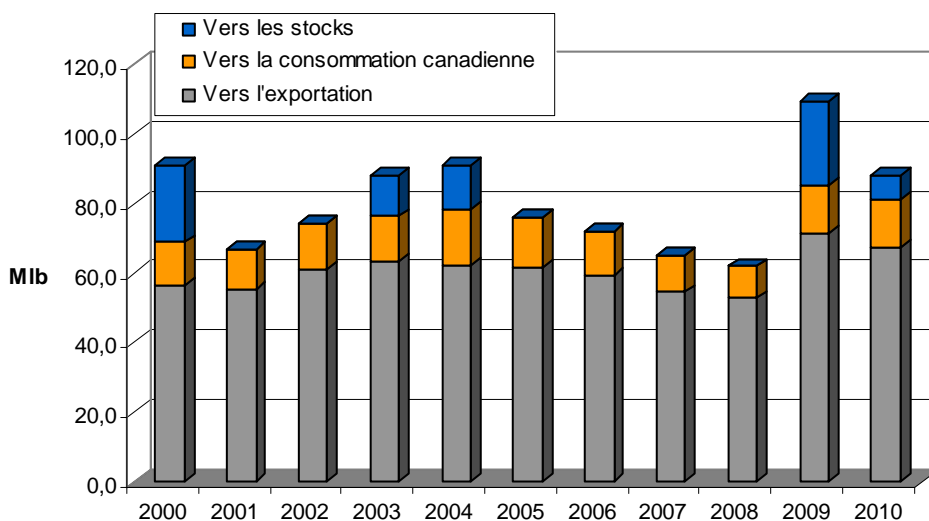
À titre d'administrateur de ce plan conjoint, la FPAQ peut prendre les moyens jugés appropriés pour améliorer les conditions de mise en marché du produit et l'expansion des marchés. Elle a le pouvoir de réglementer et d'organiser la production à cette fin et, entre autres choses, de négocier avec les acheteurs les conditions de mise en marché par l'entremise de conventions de même que de fixer le prix de vente et la quantité de produits devant être livrée. Le Plan conjoint prévoit notamment que la FPAQ doit chercher à maintenir un équilibre entre la production et les besoins du marché.

En 2011, selon la convention négociée entre la FPAQ et le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE), près de 80 acheteurs ont été autorisés à recevoir du sirop des producteurs. Le CIE est l'association habilitée par la RMAAQ à négocier au nom des acheteurs.

Une production dirigée principalement vers l'exportation

Au cours de la période 2006-2010, 79 % de la production de l'année en moyenne a été dirigée vers l'exportation, 15 %, vers les consommateurs canadiens et 6 %, vers les inventaires (graphique 6). Cette situation est comparable à celle de la période quinquennale précédente.

Graphique 6 - Destination de la production québécoise de sirop d'érable



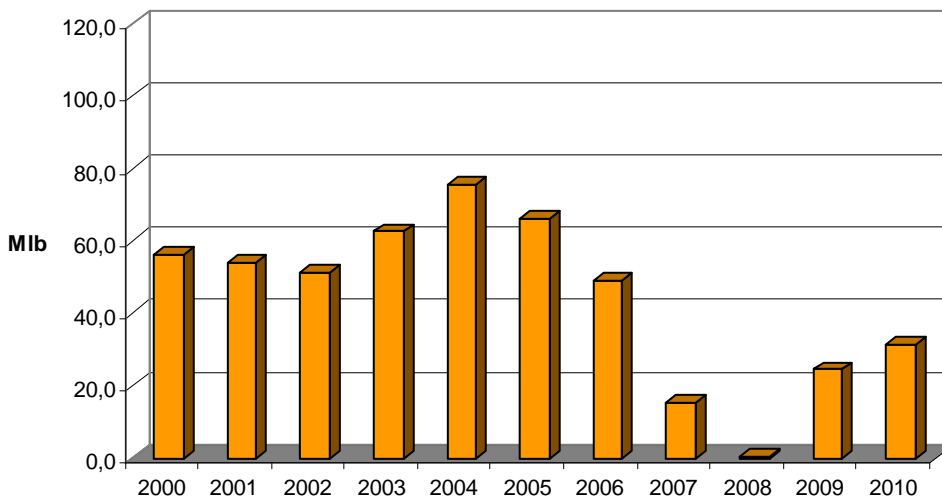
Source : Direction du développement et des initiatives économiques, MAPAQ, à partir des données de l'ISQ.

La gestion des inventaires : un défi constant entre surplus et rupture

La production de sirop d'érable est grandement influencée par les conditions climatiques. Elle se caractérise par de grandes variations annuelles. Afin d'assurer un approvisionnement régulier et croissant sur les marchés, les vendeurs, les producteurs ou les acheteurs doivent conserver un niveau d'inventaire adéquat. Ce dernier ne doit cependant pas être trop élevé et dépasser les perspectives de croissance de la demande, ce qui pourrait nuire aux prix. La gestion des inventaires de sirop d'érable est un défi constant.

Pour assurer un approvisionnement constant et soutenir les prix, les producteurs, par l'entremise de la FPAQ, ont mis en place un système de contingents qu'ils ajustent selon les besoins. Ils ont également constitué, pour éviter une rupture d'inventaire comme celle de 2008 (graphique 7), une réserve stratégique. Cette initiative est d'une grande importance pour l'approvisionnement constant d'une demande que l'on développe à grands coups de ressources et d'énergie. Par exemple, à la fin de 2004, le niveau imposant des inventaires qui inquiétait tant l'industrie, à la suite de deux excellentes années de récoltes, a permis d'éviter des ruptures d'inventaire au cours des quatre années suivantes.

Graphique 7 - Évolution des inventaires de sirop d'érable au Québec



Source : ISQ.

Le contingentement et la réserve stratégique : deux outils importants de gestion du risque financier

Même si la réserve stratégique n'est pas payée aux producteurs acéricoles dans l'année en cours, elle doit être considérée comme un placement dont les revenus procureront des avantages les années subséquentes. Ce placement entraîne certes un coût en frais d'entreposage et en liquidités non disponibles immédiatement, mais les bénéfices retirés par la suite sont sans aucun doute supérieurs. En effet, le fait de compléter la production de l'année permet de diminuer les charges fixes d'exploitation de l'érablière par unité produite et d'éviter de laisser des ressources inexploitées.

Le sirop d'érable peut se conserver plusieurs années dans des conditions appropriées. La qualité de l'entreposage est donc importante pour maintenir toute la valeur du produit.

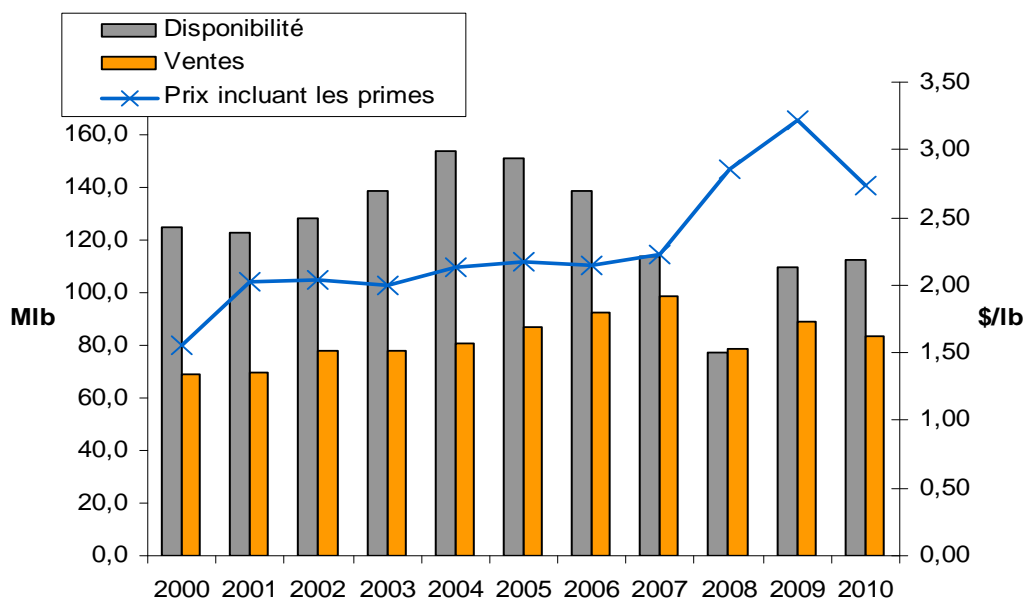
Un prix de vente qui connaît une bonne croissance dans une conjoncture d'offre très variable

Les conditions de vente de sirop d'érable sont prévues dans les dispositions de conventions de mise en marché. Les modalités de ces conventions, négociées entre la FPAQ et les acheteurs, prévoient la fixation de prix minimums, la gestion de l'inventaire, les modalités de paiement, etc. Ainsi, la convention établit un prix minimum pour le produit, mais les acheteurs ont la liberté d'offrir une prime aux producteurs, comme cela a été le cas en 2008 et en 2009 en raison de la rareté consécutive à la faible récolte de 2008.

Le prix moyen perçu par les producteurs acéricoles du Québec au cours de la période 2006-2010 a été en moyenne supérieur de 27 % à celui de la période quinquennale précédente, passant de 2,07 \$/lb à 2,64 \$/lb (graphique 8). Les primes reçues en 2008 et en 2009 ont fortement contribué à cette hausse.

L'importante diminution des inventaires en 2007 et en 2008 a entraîné une forte hausse des prix en 2008, en 2009 et en 2010. En contrepartie, la forte disponibilité du sirop en 2003 et en 2004 n'a pas fait reculer les prix. La capacité d'entreposer le sirop et la croissance de la demande dans les années qui ont suivi (2005, 2006 et 2007) ont contribué à soutenir les prix.

Graphique 8 - Évolution des composantes de l'offre, de la demande et des prix du sirop

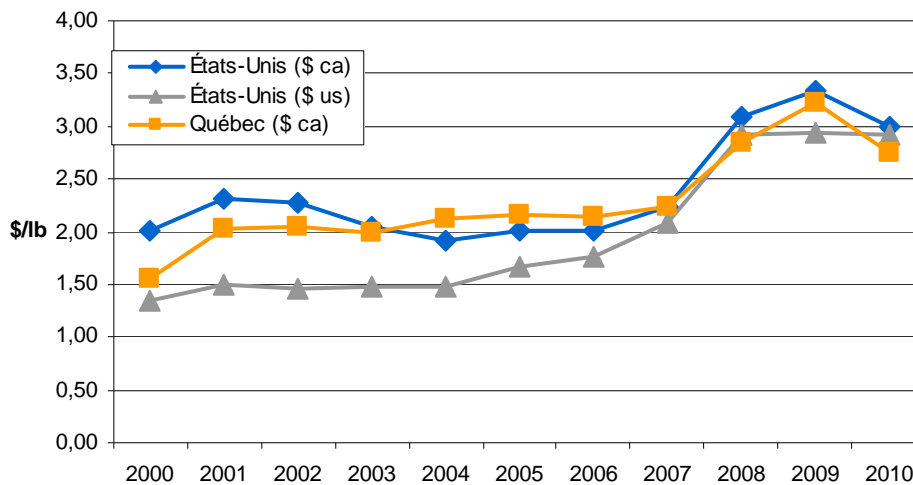


Source : Direction du développement et des initiatives économiques, MAPAQ, à partir des données de l'ISQ.

Le prix au Québec : la référence du commerce

Par sa domination sur le plan de la production et du commerce, le prix du sirop d'érable obtenu par les producteurs québécois est la référence mondiale. Le graphique 9 montre bien que le prix américain en dollars canadiens s'y ajuste de très près. Cependant, les producteurs américains, compte tenu de la dévaluation de leur monnaie par rapport à la devise canadienne, ont perçu une plus forte croissance de leur prix en dollars américains au cours des dix dernières années. Ce taux de croissance plus élevé peut les inciter à augmenter leur production encore plus que les producteurs canadiens et québécois.

Graphique 9 - Évolution du prix du sirop d'érable perçu par les producteurs au Québec et aux États-Unis

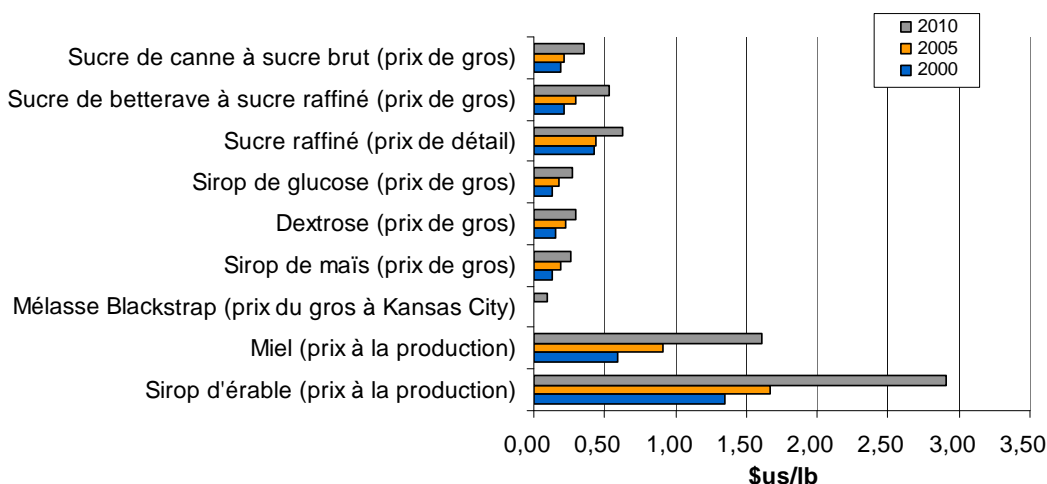


Source : FPAQ, ISQ et United States Department of Agriculture (USDA).

Le sirop d'érable : une classe à part en terme de prix par rapport aux autres produits sucrants

Une comparaison des prix des différents produits sucrants sur le marché (graphique 10) indique clairement que le sirop d'érable, tout comme le miel d'ailleurs, ne pourra concurrencer significativement les autres produits sucrants dans l'utilisation industrielle de masse. Des utilisations pour des marchés spécialisés sont à privilégier à cet égard. L'attrait principal de ces utilisations ne sera pas l'aspect sucrant, mais plutôt d'autres propriétés du sirop d'érable comme son goût caractéristique ou ses composantes nutritionnelles. Cette démarche nécessite des recherches, de l'innovation et un positionnement judicieux pour atteindre tout le potentiel de ces marchés.

Graphique 10 - Prix des produits sucrants aux États-Unis (\$ US/lb)



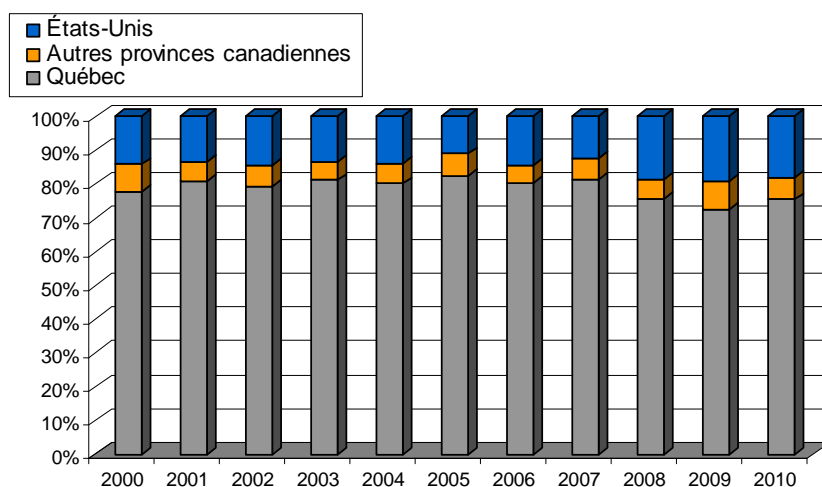
Source : USDA.

Une perte de parts de marché pour le Québec due à une rupture d'inventaire en 2008 de même qu'à une croissance de la production américaine

En 2008 et en 2009, la production québécoise a perdu des parts du marché mondial. Elle est passée de 81 % en 2007 à 73 % en 2009 (graphique 11). Cette diminution s'est faite surtout au profit de la production américaine, dont les parts de marché sont passées de 13 % à 19 % au cours de cette même période. Cette perte est en partie causée non seulement par la rupture d'inventaire due à la très faible récolte de 2008, mais aussi par une forte croissance de la production américaine. Cette dernière a augmenté de 8 % annuellement au cours de la période 2006-2010.

En 2010, avec le retour des bonnes années de récoltes, la production québécoise a repris des parts de marché. Il semble donc très important d'assurer un niveau d'inventaire suffisant pour pouvoir garantir un approvisionnement stable aux acheteurs. La réserve stratégique apparaît comme l'outil désigné pour atteindre cet objectif. Il ne faut cependant pas sous-estimer l'importance de la croissance de la production américaine.

Graphique 11 - Évolution des parts de marché mondiales



Source : Direction du développement et des initiatives économiques, MAPAQ, à partir des données de l'ISQ.

4 Le circuit de commercialisation

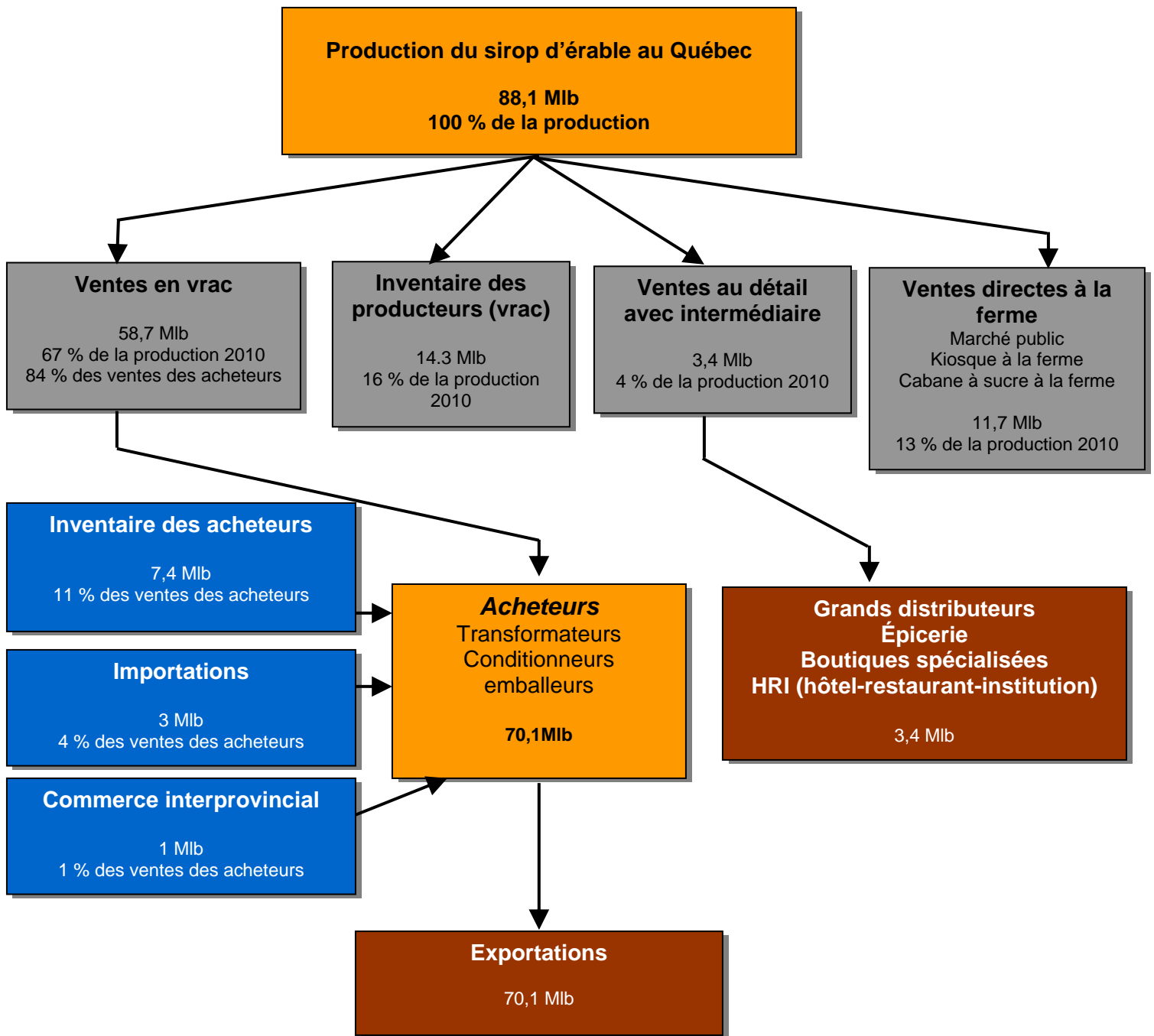
La commercialisation des produits de l'érable est effectuée selon trois canaux de vente, le plus important étant celui de l'agence de vente. Il englobe toutes les ventes en vrac ainsi que la gestion de l'inventaire détenu par les producteurs. Les ventes au détail avec intermédiaires commerciaux effectuées par les producteurs constituent le deuxième canal de vente. Celui-ci est beaucoup moins important que le premier et doit être enregistré auprès de la FPAQ en vertu du Plan conjoint. Finalement, les ventes directes de la ferme au consommateur représentent le troisième canal que peut prendre la commercialisation du sirop d'érable. Les volumes traités par ce mode de vente sont en général estimés puisque leur déclaration n'est pas requise. Ce marché accapare une part importante de la consommation québécoise.

Les acheteurs s'approvisionnent généralement en sirop en vrac, que ce soit de la production de l'année, des inventaires des producteurs, de leur propre inventaire ou même d'importations américaines selon la disponibilité du sirop, pour desservir leurs marchés.

Les grands distributeurs agissent principalement comme intermédiaires dans la vente de produits de l'érable aux consommateurs à partir de producteurs ou de grossistes. Ils s'approvisionnent aussi à partir d'autres acheteurs.

Par contre, les acheteurs de sirop d'érable dirigent principalement leurs achats vers l'exportation après avoir ajouté des opérations de conditionnement, de mise en contenant et de transformation.

Figure 1 - Circuit de commercialisation des produits de l'érable au Québec en 2010



Source : Direction du développement et des initiatives économiques, MAPAQ, à partir des données de l'ISQ et de la FPAQ.

5 Les retombées économiques du secteur acéricole

5.1 Le secteur de la production

Nous avons utilisé le modèle intersectoriel de l'ISQ⁵ pour calculer l'impact économique du secteur de la production acéricole. Cet impact a été évalué à partir des données fiscales sur les revenus et les dépenses des entreprises acéricoles spécialisées⁶.

Les résultats obtenus⁷ montrent que la valeur ajoutée directe de la production acéricole en 2010 a été de 158,5 millions de dollars. En ce qui concerne la main-d'œuvre, cette production aurait soutenu, cette même année, 3 256 emplois directs (équivalents au temps plein).

À ces impacts directs s'ajoutent des impacts indirects de 45,4 millions de dollars. C'est dans le secteur des autres services (63,6 %) que se font sentir ces retombées économiques, principalement dans les services « autres réparations et entretien ». Les autres fournisseurs que sont les services publics (11,7 %), notamment la production, le transport et la distribution d'électricité, et la construction (9,8 %) bénéficient des dépenses effectuées par la production acéricole.

Au total, l'impact économique de la production acéricole en 2010 a été de 204 millions de dollars et de 3 867 emplois. L'impact direct s'est fait sentir majoritairement en agriculture et l'impact indirect, dans les services mentionnés précédemment.

Plus de 90 % des ventes de produits de l'érable se font sous de sirop vendu en vrac. Les principales opérations de transformation consistent alors en un conditionnement du sirop, en une mise en baril et en de la manutention et de l'entreposage. De plus, en 2010, 86 % de la production québécoise commercialisée a été exportée dont 99 % sous forme de sirop. L'analyse de la valeur des exportations peut éclairer l'impact économique du secteur de la transformation.

Le circuit d'écoulement de la production québécoise⁸ de 2010 démontre :

- que les revenus provenant de la vente des produits à l'exportation de 70,1 Mlb sont de 226,4 millions de dollars (prix de 3,31 \$/lb);
- que le coût des intrants en sirop d'érable pour les produits de l'érable exportés est de 192,1 millions de dollars (prix des intrants de 2,74 \$/lb).

Donc, il reste 34,3 millions de dollars pour le paiement de l'ensemble des activités de transformation, soit le travail et le profit des entreprises ainsi que les autres intrants tels que les ingrédients pour les produits de troisième transformation et les contenants pour la distribution.

⁵ *Le modèle intersectoriel du Québec : fonctionnement et applications*, Institut de la statistique du Québec, juin 2011 (voir l'annexe pour plus de détails).

⁶ *Base de données financières des exploitations agricoles canadiennes*, Statistique Canada, sortie spéciale.

⁷ *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux activités du secteur acéricole du Québec*, ISQ, octobre 2011.

⁸ Les données proviennent de l'Institut de la statistique du Québec, Direction des statistiques économiques et du développement durable, et de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, *Dossier économique 2009* et *Dossier économique 2010*.

Ce montant est environ 3 fois plus élevé que celui de 2005 (10,4 millions de dollars), à la suite de la forte progression des prix à l'exportation de 43,3 %, comparativement à l'augmentation plus faible des prix des intrants en sirop d'érable de 26,3 %.

De plus, les principales entreprises impliquées dans la transformation et la commercialisation des produits de l'érable génèrent environ 700 emplois directs.

6 Le portrait de la production

6.1 Les exploitations

Un niveau de contingents en hausse depuis 2008

En 2010, 7 420 entreprises détenaient un contingent de production en vertu du Plan conjoint, pour un volume total de 111,2 millions de livres. En 2005, le contingent était de 69 millions de livres et était détenu par 7 250 entreprises. Il a surtout progressé depuis 2008.

Le développement des marchés et la mise en place d'une réserve stratégique ne sont sûrement pas étrangers aux nouveaux contingents.

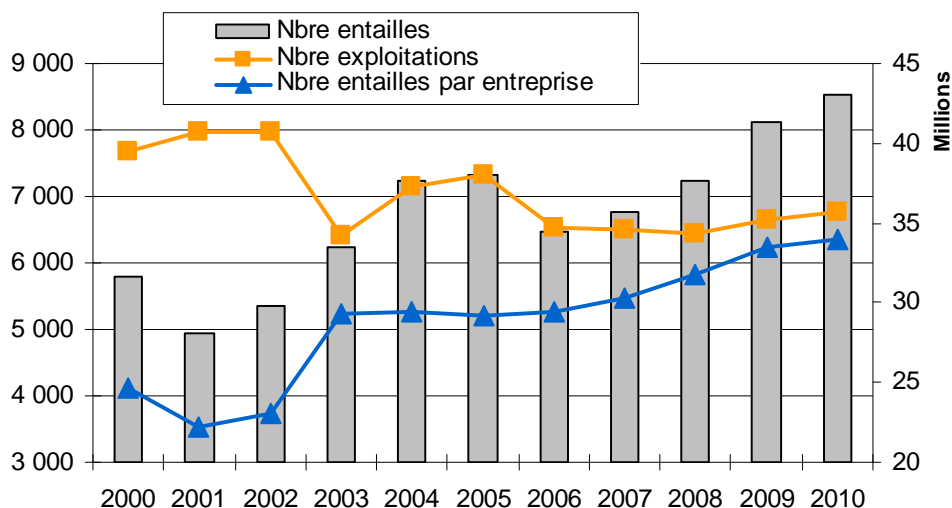
Un nombre d'exploitations qui connaît une légère progression depuis 2007

Par ailleurs, 6 840 exploitations enregistrées au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)¹ ont déclaré, en 2010, des revenus tirés de l'acériculture. Après une baisse d'un peu plus de 10 % en 2006, le nombre de ces exploitations s'est stabilisé en 2007 et en 2008 pour finalement croître en 2009 et en 2010. Il demeure toutefois inférieur de 11 % à celui de l'an 2000.

Des exploitations de plus grande taille

Après une baisse de 9 % en 2006, le nombre d'entailles est en croissance constante depuis, puisqu'il est passé de 34 millions en 2006 à 43 millions en 2010 (graphique 10). Le nombre moyen d'entailles des entreprises acéricoles québécoises a augmenté de 23 % en 5 ans et de 54 % depuis 10 ans pour s'établir à près de 6 400 par entreprise en 2010.

Graphique 12 - Évolution du nombre d'exploitations et du nombre d'entailles



Source : Dossier économique 2011, FPAQ.

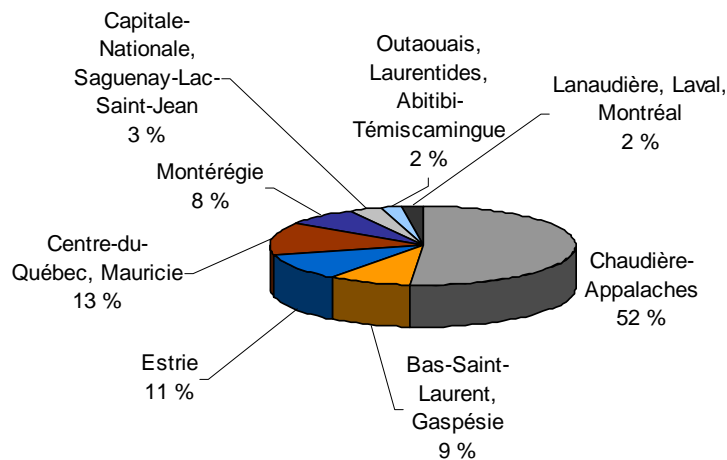
¹ Une exploitation enregistrée au MAPAQ doit avoir des revenus tirés de produits agricoles supérieurs à 5 000 \$.

6.2 La répartition régionale

Une concentration des exploitations en Chaudière-Appalaches

Les entreprises acéricoles se répartissent sur l'ensemble du territoire agricole du Québec. Cependant, à elle seule, la région de la Chaudière-Appalaches regroupait, en 2010, un peu plus de la moitié d'entre elles (graphique 13). Les autres principales régions acéricoles sont le Centre-du-Québec-Mauricie avec 13 % des entreprises en 2010, l'Estrie avec 11 %, le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie avec 9 % et la Montérégie avec 8 %. La répartition régionale des exploitations n'a pas changé au cours des cinq dernières années.

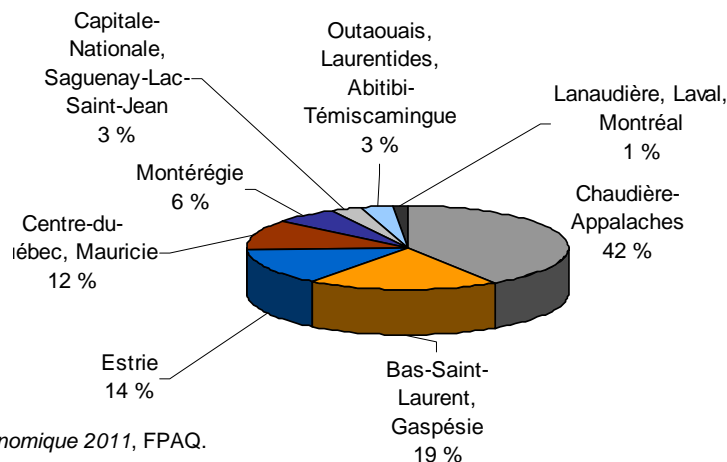
Graphique 13 - Répartition des entreprises acéricoles en 2010



Source : *Dossier économique 2011*, FPAQ.

En ce qui a trait au nombre d'entailles, la région du Bas-Saint-Laurent-Gaspésie se classe au deuxième rang, après la région de la Chaudière-Appalaches (graphique 14). Cette dernière, malgré son importance, comprend de plus petites exploitations. Tout comme la répartition des entreprises, la répartition régionale des entailles a peu changé au cours des cinq dernières années.

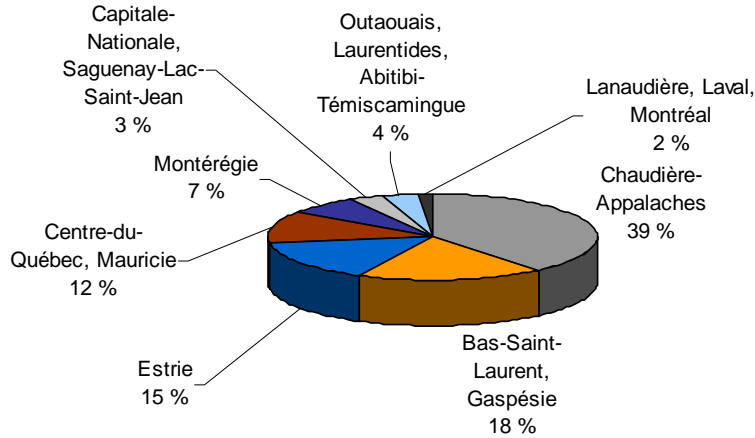
Graphique 14 - Répartition régionale des entailles (période 2006-2010)



Source : *Dossier économique 2011*, FPAQ.

Au regard de la production, les régions situées à l'ouest de la Chaudière-Appalaches augmentent légèrement leur part provinciale par rapport à leur part d'entailles, ce qui est le signe d'une meilleure productivité des érablières.

Graphique 15 - Répartition régionale de la production (période 2006-2010)

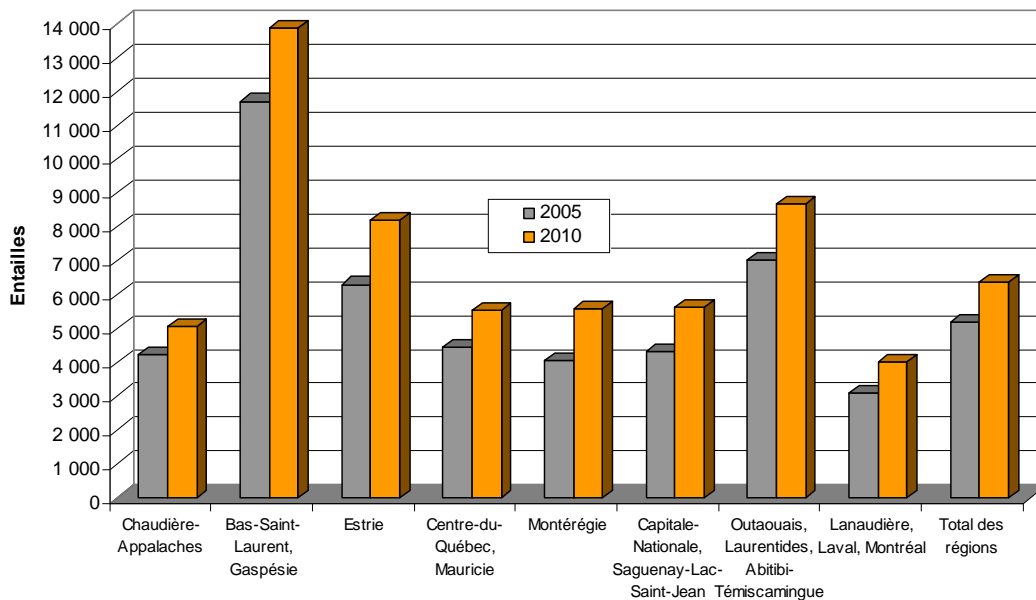


Source : *Dossier économique 2011*, FPAQ.

La région acéricole du Bas-Saint-Laurent–Gaspésie se distingue par une taille moyenne des entreprises beaucoup plus élevée que celle des autres régions, avec près de 13 850 entailles par entreprise en 2010, alors que la moyenne provinciale était de près de 6 400 entailles par entreprise (graphique 16). La disponibilité des terres publiques à des fins acéricoles expliquerait cette caractéristique régionale.

De 2006 à 2010, la taille des entreprises acéricoles a connu une bonne évolution dans toutes les régions avec des croissances annuelles moyennes variant de 3,5 % (Bas-Saint-Laurent–Gaspésie) à 6,8 % (Montérégie).

Graphique 16 - Évolution de la taille des entreprises par région



Source : *Dossier économique 2011*, FPAQ.

6.3 Le potentiel de développement

Un potentiel de développement élevé

Le potentiel de développement dépend de la disponibilité des érables non encore exploités, de leur accessibilité et du climat, notamment le nombre de jours de gel et de dégel. La zone géographique des érables au Québec se situe principalement à l'ouest de La Pocatière et au sud d'une ligne rejoignant La Tuque et Ville-Marie. Ces forêts sont principalement des propriétés privées, à l'exception d'une région enclavée entre La Tuque et le Témiscamingue, au nord de Mont-Laurier, qui est plutôt du domaine public. En 2010, environ 82 % des entaillles se trouvaient dans des forêts privées (35 millions d'entaillles) et 18 %, dans des forêts publiques (8 millions d'entaillles), des proportions similaires à celles de 2001. La croissance de 53 % du nombre d'entaillles s'est donc faite dans les mêmes proportions au cours de la dernière décennie.

Au Québec, le potentiel de production est évalué à près de 100 millions d'entaillles (620 000 ha⁹), soit presque deux fois et demie le nombre d'entaillles actuel. Sur les 60 millions d'érables non encore exploités, une majorité, soit 35 millions, serait dans des forêts publiques.

Par contre, le potentiel de développement est encore plus grand du côté américain, où il est estimé à près de 2 milliards d'entaillles. Le réveil de ce géant pourrait ébranler le leadership du Québec. Le climat d'une période de gel et de dégel propice ainsi que le réchauffement climatique devraient, par contre, favoriser le développement dans les régions situées le plus au nord, comme le Québec.

6.4 Les recettes monétaires

Des recettes monétaires du marché en croissance : une augmentation nettement supérieure à celle de l'ensemble du secteur agricole québécois

En 2010, les recettes monétaires¹⁰ de la production acéricole se sont établies à 238,9 millions de dollars. La majeure partie de ces recettes, soit 86 %, est attribuable à des ventes en vrac à l'agence de vente ou à des intermédiaires, alors que 14 % d'entre elles, soit 33,5 millions de dollars, proviennent de la commercialisation des produits de l'érable directement à la ferme.

De 2006 à 2010, les recettes monétaires ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 10,2 % par année. Ce pourcentage est beaucoup plus élevé que la croissance de 2,9 % des recettes monétaires agricoles du Québec. La part du secteur acéricole dans l'ensemble des recettes québécoises en provenance du marché est de 4 % pour la période 2006-2010, alors qu'elle a été de 2,8 % au cours de la période quinquennale précédente. Cette croissance a été principalement soutenue par le prix de vente. Celui-ci expliquerait 80 % de la hausse, alors que l'augmentation des volumes y contribuerait pour 20 %.

Au cours de la période 2006-2010, les recettes monétaires de la production acéricole ont été en moyenne de 237 millions de dollars, ce qui équivaut à une hausse importante par rapport aux recettes moyennes de 147 millions de dollars de la période quinquennale précédente (2001-2005).

⁹ *Nouvelle génération de l'érable 2020*, FPAQ.

¹⁰ Recettes monétaires agricoles : statistiques économiques agricoles, catalogue 21-011-x, Statistique Canada, mai 2011.

Un secteur agricole peu dépendant de l'aide gouvernementale

Les producteurs acéricoles peuvent bénéficier de quatre programmes de soutien gouvernementaux, soit le programme Agri-stabilité depuis 2005, le programme Agri-investissement depuis 2007, le Programme d'assurance récolte depuis 2009 et le programme Agri-Québec depuis 2010. Entre 1 600 et 1 900 producteurs se prévalent bon an mal an des protections prévues par l'un de ces programmes, soit tout au plus 30 % des entreprises inscrites au MAPAQ. Par contre, ces entreprises mettent en marché environ la moitié du sirop d'érable produit au Québec.

Cette aide a ajouté en moyenne 8,3 millions de dollars par année aux recettes monétaires obtenues du marché, soit 3,4 % des recettes monétaires totales des producteurs acéricoles. C'est peu en comparaison de l'ensemble des secteurs agricoles, où l'intervention gouvernementale contribue à hauteur de près de 15 % aux recettes monétaires totales. La production acéricole est donc autonome et peu dépendante de l'aide gouvernementale.

De plus, 1 354 entreprises acéricoles du Québec (20 %) bénéficient d'encours de prêts de la Financière agricole du Québec totalisant 197 millions de dollars au 31 mars 2011. Ces encours de prêts constituent environ 70 % de la dette des entreprises acéricoles et 18 % de leur actif (1,123 milliard de dollars en 2009). Ces producteurs représentent 9,6 % de la clientèle des activités de financement de La Financière agricole du Québec (FADQ) et détiennent 4,5 % du total de ses encours de prêts.

6.4.1 La situation financière des producteurs acéricoles

Une bonne situation financière qui s'améliore toujours

La présente section a été élaborée à partir de l'information contenue dans la Base de données financières des exploitations agricoles canadiennes (BDFEAC), qui concerne les exploitations agricoles ayant un revenu annuel de 10 000 \$ ou plus, classées selon leur activité principale, déterminée selon le produit ou le groupe de produits représentant au moins 50 % du chiffre d'affaires. Il s'agit alors d'entreprises acéricoles dites spécialisées.

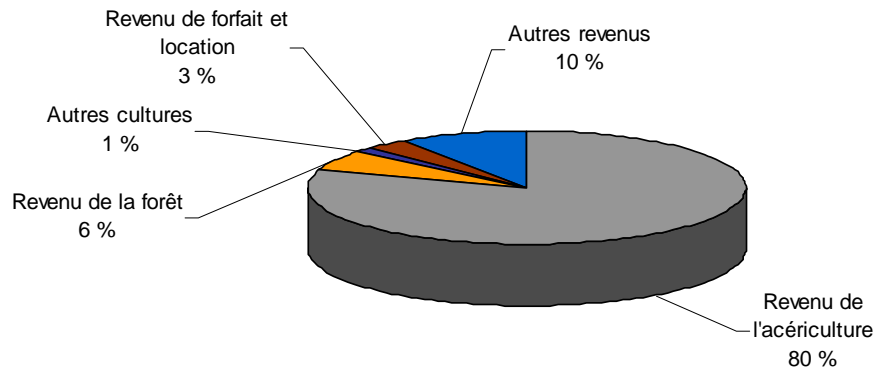
La situation financière des producteurs acéricoles est très saine et s'est encore améliorée au cours de la période 2006-2009 par rapport aux cinq années précédentes. Le bénéfice net après amortissement est en effet passé de 5,5 % à 16,9 %. La situation financière des producteurs acéricoles est nettement supérieure à celle de l'ensemble des exploitations agricoles du Québec, dont le bénéfice net après amortissement est de 7,3 % pour la période 2006-2009.

L'endettement moyen observé au cours de la période 2006-2009 serait assez comparable à celui de l'ensemble des exploitations agricoles du Québec, soit 19,4 % par rapport à 18,7 %. De plus, il aurait diminué de 23 % depuis la période quinquennale précédente (2001-2005).

Finalement, au cours de la période 2006-2009, le fonds de roulement aurait été nettement suffisant pour les producteurs acéricoles selon les données disponibles.

Les entreprises spécialisées en production acéricole (50 % ou plus des revenus agricoles proviennent de l'acériculture) tirent 80 % de leur revenu total de l'acériculture, 6 %, de la forêt, 3 %, de travaux à forfait ou de revenus de location et 11 %, d'autres productions agricoles.

Graphique 17 - Sources de revenus des exploitations acéricoles (période 2005-2009)



Source : Base de données financières des exploitations agricoles canadiennes (BDFEAC), Statistique Canada.

Une valeur des entreprises en forte croissance

En 2009, la valeur des actifs des entreprises acéricoles spécialisées du Québec était estimée à un peu plus de 500 000 \$, dont 379 000 \$ constituait l'avoir net de leurs propriétaires. La valeur de ces entreprises a connu une croissance annuelle moyenne de 3,3 % de 2005 à 2009. Pendant ce temps, l'avoir net de leurs propriétaires a aussi augmenté de 4,5 % annuellement.

7 Le portrait des acheteurs

Un producteur acéricole qui est souvent aussi un transformateur

Le cycle du produit débute avec la récolte de la sève brute printanière, l'eau d'érable. Celle-ci est concentrée par ébullition pour produire le sirop d'érable. Plusieurs producteurs acéricoles ont recours à l'osmose inversée pour réduire la concentration avant l'ébullition et ainsi diminuer les coûts énergétiques. Ensuite, le sirop d'érable est mis en baril après filtration. C'est sous cette forme qu'il est principalement vendu aux acheteurs ou entreposé. La plupart des producteurs acéricoles transvident le sirop dans des contenants de moins de cinq litres pour une vente directe à la ferme ou la vente à des intermédiaires pour le marché du détail. Certains fabriquent aussi des produits dérivés tels que la tire, le beurre, la gelée et le sucre d'érable. Toutes ces activités des producteurs acéricoles sont incluses dans leurs recettes monétaires.

Un peu plus d'une soixantaine d'acheteurs répertoriés

Les acheteurs de l'industrie acéricole acquièrent le sirop d'érable principalement en baril. Plusieurs ont les mêmes activités que celles indiquées précédemment pour les producteurs acéricoles, soit la mise en contenant de moins de cinq litres pour le marché du détail, la transformation en produits dérivés (deuxième transformation) ou l'utilisation comme ingrédient dans d'autres produits (troisième transformation). Un nombre restreint est impliqué dans la fabrication de boissons alcoolisées.

Il existe aussi des acheteurs de type industriel qui ont généralement une capacité d'entreposage importante. Ils desservent une grande part du marché canadien et des marchés d'exportation. Pour une conservation à long terme, ces entreprises procèdent à la pasteurisation du sirop en le transvidant dans leurs propres barils. En plus de vendre le sirop ainsi pasteurisé directement en baril, ces entreprises font généralement l'embouteillage et la mise en plus petit contenant. Plusieurs sont également impliquées dans la fabrication de produits dérivés. Ces entreprises possèdent une capacité de production importante. Certaines recherchent activement de nouveaux marchés et consacrent des efforts particuliers à la mise au point de nouveaux produits.

En tant que gestionnaire de l'entrepôt des producteurs, la FPAQ exerce également des activités de pasteurisation du sirop.

Au Québec, 65 entreprises constituent le noyau dur des acheteurs du sirop d'érable¹¹. Cela inclut une douzaine d'entreprises qui sont principalement actives dans le conditionnement du sirop en petit contenant.

Un portrait détaillé des exportateurs

Notamment, 9 entreprises sont les principaux exportateurs de produits de l'érable. Leurs tailles varient passablement, allant d'un chiffre d'affaires de 3 à 5 millions de dollars jusqu'à un chiffre d'affaires de 50 à 100 millions de dollars. Elles emploient plus de 300 travailleurs. Le groupe des principaux exportateurs comprend également 2 grossistes-distributeurs dont la principale activité des 43 employés est la distribution et l'exportation de sirop d'érable.

¹¹ Répertoire du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ).

Par ailleurs, les petits producteurs-exportateurs sont au nombre de 9. Ils sont classés majoritairement dans le secteur de la fabrication de tous les autres aliments, leur chiffre d'affaires est inférieur à 3 millions de dollars et ils emploient un total de 43 travailleurs.

Ce portrait ne peut être complet sans mentionner l'existence d'une dizaine d'entreprises qui exportent plusieurs catégories de produits, en particulier ceux de l'érable. Ce sont autant de petites entreprises (chiffre d'affaires de moins de 3 millions de dollars) que des plus grandes (chiffre d'affaires pouvant aller jusqu'à 50 millions de dollars). Leurs domaines d'activités sont très variés : fabrication d'autres aliments ou de confiseries non chocolatées, agents et courtiers de commerce de gros, grossistes-distributeurs de toutes sortes et services de conseil en gestion administrative et générale.

Des entreprises de petite taille réparties sur l'ensemble du territoire québécois

Les acheteurs de sirop d'érable répertoriés sont répartis dans 11 régions du Québec, principalement en Chaudière-Appalaches et en Estrie. Il s'agirait en grande majorité d'entreprises de petite taille ayant de 1 à 10 employés. Ensemble, ces acheteurs déclarent quelque 700 emplois. Les régions les plus importantes pour ce qui est du nombre d'emplois seraient la Chaudière-Appalaches, la Montérégie et le Centre-du-Québec.

Une industrie de troisième transformation au potentiel important, mais dont la rentabilité est remise en question

Selon le *Bottin des produits* d'Aliments du Québec, il existerait plus de 800 produits québécois de troisième transformation de l'érable. Environ 70 entreprises québécoises interviennent en aval de façon industrielle, et sur une base annuelle, dans la fabrication de ces produits (boissons, pâtisseries, assaisonnements, biscuits, confiseries, mets préparés, crèmes glacées et charcuteries).

Ce marché présente un potentiel de développement à la lumière des diverses applications du sirop d'érable et de ses produits dérivés de créneaux (hauts de gamme), à caractère santé et nutraceutiques.

Cependant, selon le rapport annuel 2010-2011 de Citadelle, même si les commentaires des consommateurs sont positifs à l'égard des produits de troisième transformation, ceux-ci doivent être maintenus à un prix insoutenable à long terme. Le prix qui assurerait un apport financier positif de ces produits se trouve au-dessus de la « fenêtre de décision d'achat du consommateur » en épicerie.

Toujours selon ce rapport, le coût inhérent à l'utilisation des produits de l'érable dans les formulations retenues ne permet pas la commercialisation en épicerie, où les produits concurrents ne sont pas de même composition et dont le prix plus bas détermine souvent le choix du client. Citadelle a fait le choix de se retirer de ce type de marché.

Par contre, la fabrication pour le secteur de l'hôtellerie et de la restauration semble prometteuse pour des produits de cette qualité.

Réglementation, accréditations et certifications

L'offre de produits de qualité supérieure et l'assurance de l'innocuité alimentaire sont des exigences du marché actuel. Afin de répondre aux besoins de la clientèle, plusieurs entreprises se conforment à des normes certifiées de qualité. Sur le plan international, la norme Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP), entre autres, est reconnue dans le domaine alimentaire et pourrait permettre d'augmenter les exportations québécoises des produits de l'érable et ainsi accroître l'avantage concurrentiel des transformateurs québécois.

Selon des données du MAPAQ, seulement 8 % des entreprises de deuxième transformation exercent leurs activités dans le cadre d'un programme de qualité reconnu, tel que HACCP, et très peu d'entre elles font de la recherche et du développement. Cependant, 4 des 7 entreprises qui contribuent à plus de 60 % du volume transformé au Québec sont titulaires d'une accréditation ou respectent les principes de la norme HACCP.

Contrairement aux entreprises de deuxième transformation, un pourcentage élevé des entreprises de troisième transformation exercent leurs activités dans le cadre d'un programme HACCP.

Mentionnons aussi certaines accréditations ou certifications touchant, entre autres, au domaine des produits de l'érable :

- **SIROPRO** : Il s'agit de la certification de qualité officielle de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec. Elle garantit l'authenticité du sirop d'érable vendu au Québec de même que le respect des normes de classification (saveur et couleur).
- **Certification biologique** : Environ 20 % du sirop d'érable produit au Québec est certifié biologique en vertu de la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants (L.R.Q., c. A-20.02). Un organisme de certification accrédité, Écocert, délivre la certification pour les produits issus de l'agriculture biologique.
- **Japanese Agricultural Standard (JAS)**.
- **Certification cachère** : Pour obtenir la certification cachère, le sirop d'érable doit respecter un processus de production rigoureux et répondre aux normes des lois alimentaires juives.

8 L'innovation

Un secteur fort dynamique sur le plan de la recherche et de l'innovation

Le Centre de recherche, de développement et de transfert technologique acéricole inc. (Centre ACER), les universités québécoises et certaines de l'extérieur du Québec sont devenues les principaux acteurs de la recherche en acériculture au Québec.

Tableau 3 - Répartition des projets de recherche dans les différentes disciplines du secteur acéricole de 2005 à 2010

Orientations de recherche	Centre ACER		Universités au Québec*		Universités américaines et japonaises**	
	Nombre de projets	%	Nombre de projets	%	Nombre de projets	%
Identification des attentes des consommateurs et des marchés	2	2				
Valorisation des produits acéricoles						
○ Classification du sirop	1	1				
○ Technologie	15	19	1	20		
○ Qualité des produits acéricoles	32	40	2	40		
○ Aliments fonctionnels			2	40	7	100
Pérennité de la ressource et de l'environnement	11	14				
Optimisation des procédés, coût et rentabilité	10	12				
Transfert technologique	10	12				
Total	81	100	5	100	7	100
Financement (\$)	5 238 000		383 265		378 630	

* Les universités québécoises suivantes, l'Université Laval et le Réseau de l'Université du Québec ont réalisé plusieurs projets de recherche au cours de la période de 2005 à 2008.

** l'Université du Rhode Island, Université de Tokyo.

Sources : Centre ACER.

Le Centre ACER : un leader de l'industrie en ce qui concerne la recherche, le développement et le transfert technologique

Le Centre ACER a été créé en 1998 en vertu d'un partenariat entre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), le ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF) et des représentants de l'industrie acéricole.

Ce centre s'est donné pour mission d'effectuer de la recherche, du développement et du transfert technologique afin de stimuler l'innovation et de favoriser le développement durable de l'industrie acéricole.

Il comprend aussi le Bureau de classification du sirop d'érable en vertu d'une entente conclue avec la Fédération des producteurs acéricoles du Québec.

Dans la planification stratégique couvrant la période 2005-2010, les travaux du Centre ACER portaient surtout sur les saveurs et la qualité du sirop d'érable et sur les différentes technologies reliées à l'entreposage et à la production du sirop d'érable.

Au moment du renouvellement de la convention, en 2009, le Centre Acer a entrepris un processus de planification quinquennal pour la période 2010-2015. Ce nouveau plan propose de développer et d'accroître le transfert technologique selon les besoins de l'industrie et sa facilité d'application en fonction de trois axes :

1. Le développement de techniques de production et de transformation;
2. Le contrôle et l'amélioration de la qualité et de l'innocuité des produits de l'érable;
3. La valorisation et l'exploitation durable de la ressource.

Selon son nouveau plan stratégique, le nombre de projets réalisés en collaboration et de contrats signés avec le secteur privé est appelé à augmenter. L'année 2010 a aussi été la première saison de classement du sirop d'érable en grands contenants par la filiale ACER Division Inspection inc.

Les universités : un pôle de recherche important au niveau des aliments fonctionnels

La stratégie canadienne *Nouvelle génération de l'érable 2020* permet de répondre à de nouveaux marchés afin que le potentiel des produits de l'érable soit pleinement utilisé. Actuellement, l'érable semble s'inscrire dans les tendances actuelles où les gens recherchent des ingrédients authentiques et naturels et particulièrement au Japon, en France et aux États-Unis.

La nouvelle stratégie vise également à examiner les qualités nutritionnelles du sirop d'érable et ses bienfaits pour la santé. C'est dans ce contexte que plusieurs universités québécoises, américaines et japonaises ont réalisé plusieurs projets de recherche portant surtout sur l'aspect fonctionnel des produits acéricoles.

Un financement important partagé surtout entre les gouvernements, les producteurs et les transformateurs

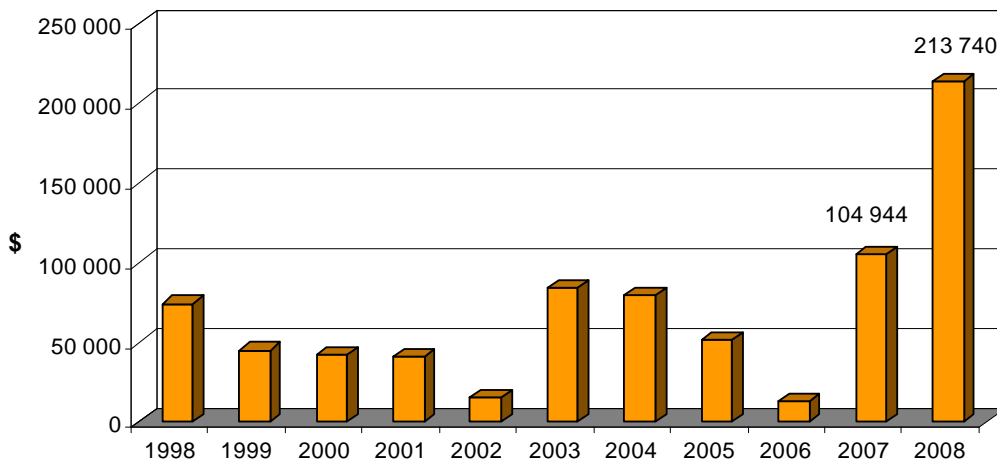
Le gouvernement provincial (MAPAQ et MRNF) et la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) ont versé, dans le cadre de la convention 2005-2010, une aide financière de près de 4,9 millions de dollars au Centre ACER. La nouvelle convention 2010-2015, entérinée par les

partenaires, prévoit une aide financière de 5,5 millions de dollars. Ces sommes sont investies afin de soutenir le fonctionnement du Centre.

De 2005-2006 à 2008-2009, la FPAQ a prélevé une somme de 2,75 cents la livre de sirop pour le Fonds de développement des marchés. Ce montant prélevé a ensuite augmenté pour s'établir à 4,75 cents pour les années 2009-2010 et 2010-2011. Ce fonds sert également à financer les projets de recherche en acériculture. À cet effet, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec a investi, au cours de la période 2005-2010, une somme totalisant 966 880 \$.

Les universités du Québec ont également reçu des subventions de recherche de près de 383 265 \$ de la FPAQ et de l'industrie acéricole entre 2005 et 2008. Ces investissements semblent en croissance et ont connu une augmentation notable en 2007 et 2008.

Graphique 18 - Évolution des investissements réalisés dans la recherche universitaire au Québec



Source : MDEIE, Base de données Système d'information sur la recherche universitaire, compilation DARI, novembre 2011.

D'autres aides gouvernementales importantes en recherche et développement

De 2005 à 2010, l'industrie acéricole a bénéficié d'une aide totale de près de 1,2 million de dollars en provenance du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Les principaux programmes qui ont permis de soutenir les initiatives sont *Appui financier aux regroupements et aux associations de producteurs désignés* et *Soutien à l'innovation en agroalimentaire*.

Les principaux projets de recherche financés en vertu de ces programmes sont les suivants :

- Essais de culture de l'ail des bois en érablière;
- Étude de l'impact des systèmes à injection d'air sur les propriétés du sirop d'érable;
- Caractérisation physico-chimique et élaboration d'une fiche technique du sirop d'érable;
- Étude du consommateur afin d'appuyer un système de classification uniformisé du sirop d'érable pur;

- Développement d'un procédé de production d'édulcorants par conversion enzymatique du saccharose contenu dans les eaux et les surplus de sirop d'érable;
- Détermination des conditions de viabilité et de fonctionnalité de probiotiques ajoutés à une boisson santé à base de sève d'érable.

Au cours de la période de 2005-2010, le Conseil pour le développement de l'agriculture a accordé une aide financière de plus de 368 000 \$ pour des projets relatifs au potentiel antioxydant, à l'effet nutraprévention et nutrathérapeutique et à la valeur nutritionnelle des produits acéricoles.

Le 17 août 2010, Agriculture et Agroalimentaire Canada a annoncé l'octroi d'une aide financière d'environ 1,5 million de dollars en vertu du programme *Initiative de développement de produits agricoles*. Cet investissement permet de soutenir la réalisation de projets visant à étudier et à promouvoir les propriétés nutritionnelles et thérapeutiques du sirop d'érable.

Orientations de recherche : la stratégie « Nouvelle génération de l'érable 2020 »

En 2008, l'industrie québécoise et canadienne de l'érable a élaboré la stratégie *Nouvelle génération de l'érable 2020*. Cette stratégie a notamment les objectifs suivants :

- Identifier les meilleures occasions de création de valeur pour les entreprises de production et de transformation acéricoles.
- Favoriser la consommation de produits acéricoles ayant des bienfaits santé.
- Développer un environnement de recherche et un développement favorable pour accélérer l'innovation.

Cette stratégie vise à accroître la compétitivité des produits et développer de nouveaux marchés grâce à une reconnaissance des produits de l'érable comme un sucre santé et écologique reconnu à travers le monde. Elle a également pour priorité de valoriser les sirops déclassés et les rejets de production.

Le rôle du Centre ACER dans cette stratégie est d'accroître la compétitivité des entreprises dans une approche de développement durable et d'optimiser et de standardiser les niveaux de production des composés de valeur ajoutée du sirop et des produits de l'érable.

9 La compétitivité de l'industrie

Selon Agriculture et Agroalimentaire Canada, la compétitivité est définie de façon globale comme la capacité d'accroître ou de maintenir ses parts de marché d'une façon rentable et soutenue.

Ainsi, l'analyse de l'évolution des parts de marché peut être un baromètre de la compétitivité. En principe, plus on est compétitif sur un marché, plus on y accapare de parts de marché, à moins d'occasions meilleures sur d'autres marchés.

Une légère perte de parts de marché, mais le Québec demeure le chef de file incontesté

La production acéricole du Québec a accaparé 77 % des parts du marché de la consommation mondiale au cours de la période 2006-2010 (graphique 11). Cela représente un recul de 4 % par rapport à la période quinquennale précédente. Cette légère perte de parts de marché a été comblée principalement par les États-Unis, dont les parts sont passées de 13 % à 17 % au cours de ces mêmes périodes. La production canadienne est, quant à elle, demeurée stable et s'est située à 6 % en moyenne au cours de la période 2006-2010.

Cette perte de parts du marché mondial par rapport aux États-Unis est relativement faible si l'on considère l'importante appréciation du dollar canadien entre ces deux périodes, soit 27 %. Cela est d'autant plus vrai que, malgré tout, le prix du sirop d'érable au Québec a connu en même temps une croissance de 16 %. Ainsi, la production acéricole du Québec est demeurée très compétitive dans une conjoncture monétaire plutôt défavorable.

Une utilisation plus efficace des principaux intrants à la production d'un point de vue économique

Le gain de compétitivité d'un point de vue purement économique peut aussi se mesurer par l'évolution du coût des divers facteurs de production par dollar de revenus généré.

Les principaux intrants associés à la production de sirop d'érable sont les infrastructures, les équipements et la machinerie, dont le coût est évalué sous forme d'amortissement, de réparations, de travaux à forfait ou de location avec 41 % des dépenses en moyenne au cours de la période 2006-2010. Viennent ensuite l'énergie (carburants, chauffage et électricité) avec 15 % des dépenses, le travail évalué par les salaires versés avec 11 % et les frais financiers avec 9 %.

Le coût de l'utilisation de tous ces intrants, à l'exception de l'énergie, a diminué au cours de la période 2006-2010 par rapport à la période quinquennale précédente. Par contre, l'augmentation des coûts de l'énergie s'est fait sentir au regard de l'efficacité énergétique.

Une amélioration des résultats financiers des exploitations acéricoles du Québec soutenue par la croissance des prix du marché et la baisse des taux d'intérêt

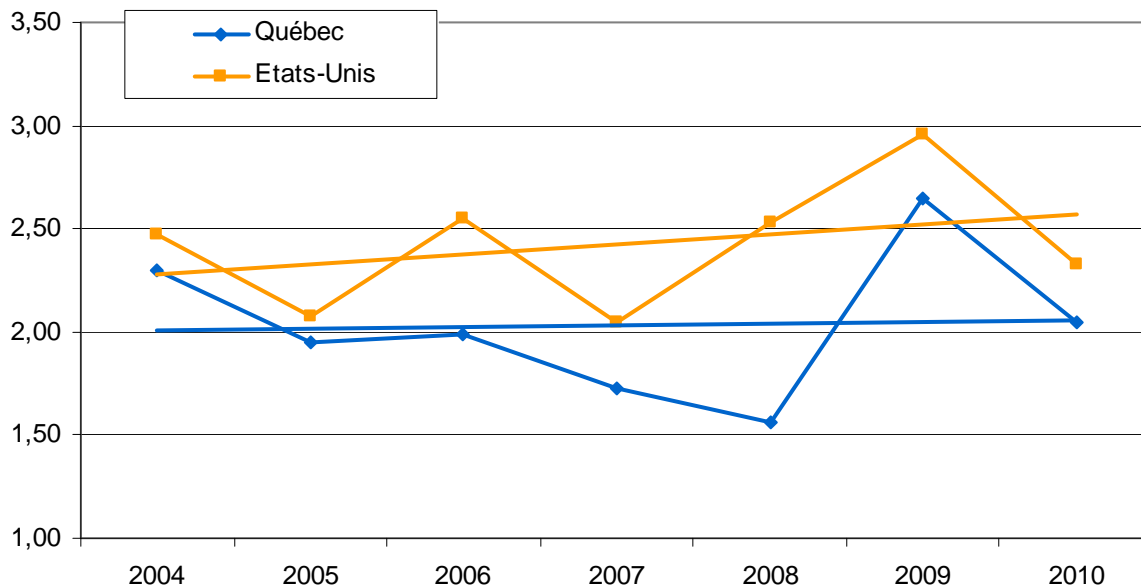
Une analyse plus détaillée indique cependant que la diminution du coût du travail et des infrastructures, des équipements et de la machinerie par dollar de revenus est attribuable à la croissance des prix de vente et non à une meilleure utilisation de ces facteurs de production au cours de la période 2006-2010. Ainsi, la croissance du prix de vente et la baisse des taux d'intérêt

auraient soutenu presque entièrement l'amélioration de la situation financière des exploitations acéricoles.

Sur le plan de la productivité technique, une moins bonne performance pour les exploitations québécoises par rapport à leurs concurrents américains

Le fait que le rendement par entaille a diminué de 4 % au cours de la période 2006-2010 par rapport à la période quinquennale précédente est plus inquiétant. Cette tendance ne doit pas être sous-estimée. Pendant cette période, le rendement par entaille aux États-Unis aurait été supérieur de 25 % au rendement québécois. Selon des spécialistes consultés, une mise en exploitation de nouvelles érablières plus importante aux États-Unis qu'au Québec et un espacement des entailles plus serré pourraient expliquer cette productivité supérieure.

Graphique 19 - Évolution du rendement par entaille (lb/entaille)



Source : Dossier économique 2011, FPAQ

Le climat, un avantage concurrentiel important pour le Québec, mais...

Le potentiel d'entailles dans les régions situées au nord-est des États-Unis ne fait aucun doute. Cependant, les bonnes conditions climatiques, essentielles à la production d'un sirop de qualité, demeurent une affaire nordique et continueront de soutenir la production québécoise. De plus, le réchauffement climatique, en étalant l'aire de développement de l'érable plus au nord, fera en sorte que cet avantage concurrentiel s'accroisse à long terme. L'exploitation prolongée des érablières pourrait diminuer leur productivité, donnant un avantage aux nouvelles exploitations. Ainsi, la gestion des érablières en production devient un enjeu concurrentiel important de façon à assurer une productivité à long terme.

10 Les enjeux

Le développement des marchés

Le potentiel de développement de la production de sirop d'érable est encore bien présent au Québec. Le nombre d'entailles supplémentaires qui pourraient être exploitées est évalué à près de 60 millions, soit une fois et demie le nombre d'entailles actuel. La vigueur de la situation financière des exploitations acéricoles devrait encourager ce développement.

Ainsi, l'augmentation de la demande sur les différents marchés devient la pierre angulaire du développement de l'industrie. Les intervenants du secteur ont déjà réalisé des prouesses avec une croissance de la demande qui frôle 3 % annuellement depuis 10 ans. Cependant, un essoufflement est constaté depuis 2007. La faible récolte de 2008 a sans aucun doute limité l'approvisionnement des marchés et cette situation a eu des répercussions sur les années suivantes. Les rapports annuels de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec et de certains acheteurs démontrent que le dynamisme du développement des marchés se poursuit.

Des efforts de promotion importants visent surtout les marchés japonais et américain. Le marché européen, notamment les pays nordiques, y compris la France, le Royaume-Uni et la Russie, offre un potentiel qui gagnerait à être encore plus exploité. Ses habitants ont un goût pour les aliments sucrés qui semble ressembler au nôtre et leur richesse permet d'introduire dans leurs habitudes de consommation des aliments de luxe comme les produits de l'érable.

Un autre constat est que la demande, selon les données disponibles, semble instable aux États-Unis et en épicerie au Québec et au Canada. Il faudrait comprendre les causes de cette instabilité. Pourrait-elle être le signe d'une distribution qui pourrait être améliorée ou d'habitudes alimentaires pour les produits de l'érable qui ne sont pas encore acquises sur ces marchés? Si c'est le cas, la promotion de ces produits demeure un enjeu important.

La diversification de l'offre dans une perspective économique

Les produits de l'érable sont surtout commercialisés comme sirop, celui-ci représentant près de 90 % des ventes.

Il est important de continuer à privilégier cette forme de commercialisation qui offre probablement le plus de perspectives d'utilisation. Par contre, il serait intéressant d'augmenter l'utilisation à grande échelle des produits de l'érable en tant qu'ingrédients incorporés dans d'autres produits, que ce soit sous forme de sirop, de sucre, de tire ou de beurre (deuxième transformation) ou encore transformés dans les aliments fonctionnels et les nutraceutiques (troisième transformation). Ces utilisations ajouteraient de la valeur à la transformation des produits de l'érable. Cependant, la rentabilité de ces usages ne semble pas démontrée en dehors des marchés de l'hôtellerie et de la restauration ou de marchés très spécialisés et restreints. Les études à venir dans le domaine de la recherche et de l'innovation devraient intégrer cette préoccupation.

L'utilisation du produit de base qu'est l'eau d'érable est une autre avenue de diversification en développement. Les propriétés nutritionnelles qu'elle contient pourraient être ainsi incorporées à la diète des consommateurs sans nécessiter une grande transformation.

Finalement, le marché des friandises, malgré une tendance à la santé et aux produits de source naturelle, continue sa croissance. Ce marché mérite une attention toute spéciale de la part de l'industrie acéricole. La possibilité d'associer la friandise à un produit naturel pourrait amplifier cette tendance. Ce créneau est peut-être à développer de façon plus industrielle.

La gestion des stocks

Les caprices de dame nature ont une grande influence sur la production de produits de l'érable. Dans un contexte de fidélisation du consommateur, une pénurie d'inventaires occasionne des pertes de revenus qui peuvent être importantes non seulement pour l'année en cours, mais aussi pour plusieurs années subséquentes.

L'industrie doit poursuivre sa démarche visant à conserver une réserve stratégique de sirop d'érable qui permettra de soutenir l'approvisionnement des marchés au cours des années de mauvaises récoltes. Cette démarche est d'autant plus importante qu'elle répond à des actions importantes de développement du marché que l'industrie québécoise réalise actuellement.

Évidemment, cette mise en réserve stratégique a un coût, que ce soit les frais d'entreposage ou le délai dans le paiement du sirop aux producteurs. Cependant, ce coût est sûrement justifié par rapport à la possibilité d'un arrêt de production en cours de saison lors de bonnes années de récoltes.

La concurrence américaine

La concurrence américaine est une préoccupation, à première vue importante, de l'industrie québécoise de l'érable. Plusieurs indicateurs vont dans ce sens.

Tableau 4 - Taux de croissance annuel moyen de trois indicateurs (période 2006-2010)

Indicateur	États-Unis	Québec
Nombre d'entailles	5,5 %	2,5 %
Production de sirop d'érable	8,0 %	3,0 %
Rendement par entaille	2,3 %	0,5 %

La croissance du nombre d'entailles, de la production annuelle et de la production par entaille des États-Unis a été supérieure à celle enregistrée au Québec au cours des cinq dernières années. Le potentiel de développement pour ce qui est du nombre d'entailles est également plus élevé aux États-Unis.

Cependant, certaines informations permettent de relativiser ces résultats. La croissance du nombre d'entailles a été de 434 000 annuellement aux États-Unis, alors qu'elle a été d'un peu plus de 1 million annuellement au Québec au cours des 5 dernières années. Même avec une productivité par entaille supérieure aux États-Unis, la croissance de la production québécoise en volume au cours de cette même période a été supérieure à celle de la production américaine. Finalement, la récolte de l'année 2008 a été exceptionnellement faible au Québec, alors qu'elle a été plutôt normale aux États-Unis.

Sans vouloir atténuer outre mesure cette préoccupation, nous pouvons affirmer que l'expertise, le dynamisme et la concertation de l'industrie québécoise ainsi que le climat devraient continuer de favoriser le secteur acéricole québécois. Les produits de l'érable sont définitivement associés au Canada, en particulier au Québec, et nous sommes persuadés qu'ils le resteront compte tenu de la vigueur de cette industrie.

Cependant, malgré ce succès, l'industrie de l'érable du Québec doit demeurer compétitive.

L'efficacité technique à ne pas oublier

Au cours des dernières années, l'amélioration de la situation financière dans le secteur acéricole s'est faite presque essentiellement par l'augmentation des prix et la baisse des taux d'intérêt. Pour parer à des conjonctures de prix défavorables et à un retour des taux d'intérêt à la hausse, il ne faudrait pas oublier l'efficacité technique.

À cet égard, nous sommes surpris de constater que le rendement par entaille est supérieur aux États-Unis et que cette tendance favorise l'industrie acéricole américaine. Un enjeu stratégique majeur nous semble être de conserver une productivité à l'entaille concurrentielle sans perdre l'avantage concurrentiel d'une qualité élevée.

Conclusion

La consommation mondiale de produits de l'érable est en croissance. Les efforts de commercialisation des intervenants de l'industrie québécoise sont responsables de ce succès.

La consommation mondiale des produits de l'érable se diversifie, le Japon et l'Europe occupant une place de plus en plus importante. Les efforts de commercialisation déployés au Japon et aux États-Unis pourraient aussi être dirigés vers l'Europe du Nord, dont les habitudes de consommation semblent être comparables à celles du Québec.

Les produits de l'érable suscitent une perception favorable de la part des consommateurs d'ici et d'ailleurs de par leur caractère naturel. Ils se distinguent ainsi des autres produits sucrants. Cependant, leur prix de vente les réserve principalement aux sociétés les plus riches.

En raison des conditions climatiques défavorables de 2008, la production de sirop d'érable au Québec n'a pas progressé au cours des cinq dernières années par rapport aux cinq années précédentes, malgré une mise en production de 13 % d'entailles supplémentaires. Les inventaires accumulés au cours de la période 2001-2005 ont permis d'assurer l'approvisionnement. Ce constat révèle l'importance de constituer une réserve stratégique telle que celle planifiée par la Fédération de producteurs acéricoles du Québec.

La situation financière des exploitations acéricoles est intéressante et elle est supérieure à celle de l'ensemble des exploitations agricoles du Québec. L'amélioration de la situation financière des exploitations acéricoles du Québec, constatée au cours des cinq dernières années, est principalement associée à une conjoncture qui a favorisé l'augmentation du prix de vente et une baisse du taux de change. L'amélioration de la productivité technique, qui semble avoir peu contribué à l'amélioration de la santé financière, nous semble un objectif important pour l'avenir.

Bibliographie

ACNIELSEN, Dépenses alimentaires des Québécois 2010, Direction des études et des perspectives économiques, MAPAQ, septembre 2011.

CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC (CRIQ), Répertoires d'entreprises du Québec.

CITADELLE, Rapport annuel 2010-2011, juin 2011.

CONSEIL POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE DU QUÉBEC, projets financés, <http://www.cdaq.qc.ca/ShowDoc.asp?Rubrique=2&Document=2>, novembre 2011.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC, Dossier économique 2011, octobre 2011.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC, Nouvelle génération de l'érable 2020, 2009.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC, Rapport annuel 2010-2011, octobre 2011.

GLOBAL TRADE ATLAS, données sur les importations et les exportations québécoises et canadiennes.

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, Estimation de l'offre et de la demande mondiale du sirop d'érable 1990-2011, compilation spéciale, novembre 2011

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC, Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux activités du secteur acéricole au Québec, Direction des statistiques économiques et du développement durable, novembre 2011.

MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT, DE L'INNOVATION ET DE L'EXPORTATION, Base de données du Système d'information sur la recherche universitaire, compilation Direction de l'appui à la recherche et à l'innovation, MAPAQ, novembre 2011.

STATISTIQUE CANADA, Banque de données financières des exploitations agricoles canadiennes, compilation spéciale de données sur les exploitations québécoises spécialisées en culture de sirop d'érable, 2001-2009.

STATISTIQUE CANADA, Statistiques sur les aliments 2010.

TABLE FILIÈRE APICOLE ET LA FÉDÉRATION DES APICULTEURS DU QUÉBEC, Étude de perception et de consommation du miel au Québec, janvier 2009.

U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE, Sugar and Sweeteners Outlook, mensuel, Economic Research Service.

