

**LES SURPLUS DE SIROP D'ÉRABLE,  
LE CONTINGENTEMENT DE LA PRODUCTION  
ET LE DOMMAGE CAUSÉ AUX PRODUCTEURS-TRANSFORMATEURS**

**Pierre Fortin, UQAM  
Marc Van Audenrode, Université de Sherbrooke**

**Septembre 2005**

## RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE

Cette étude fait tout d'abord le point sur l'évolution récente de l'industrie québécoise du sirop d'érable et sur l'épineuse question des surplus accumulés. Elle analyse ensuite l'incidence financière du contingentement de la production sur les entreprises de fabrication de sirop en vrac. Elle porte enfin une attention particulière au dommage causé par ce contingentement aux producteurs-transformateurs qui vendent leur sirop en petit contenant au détail en passant par un intermédiaire, comme une chaîne d'alimentation, une chaîne de restaurants, etc.

Au plan mondial, 80% du sirop d'érable est produit au Québec et 60% est consommé aux États-Unis. La consommation dans les pays d'outremer est en progression. La production annuelle du Québec est très variable. En l'absence de contingentement, le volume annuel de sirop produit avec les 38 M d'entailles actuellement disponibles pourrait varier de 71 M à 109 M de livres, 19 fois sur 20, selon les aléas du climat. Cette variabilité de la production est déstabilisatrice pour les prix et les inventaires. Pour compenser, un plan conjoint est administré depuis 1990 par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ). La FPAQ est devenue l'agent de vente exclusif des producteurs en 2001. Elle impose un contingentement de la production depuis 2004. L'objectif recherché est de réduire dans les plus brefs délais à 30 M de livres les stocks invendus de 60 M de livres qui se sont accumulés depuis 1999.

Plutôt qu'un contingentement, la FPAQ aurait pu décréter une baisse temporaire et contrôlée des prix conventionnés du sirop afin de mousser la demande et d'écouler les surplus. Un résultat statistique préliminaire laisse entrevoir la possibilité qu'une baisse de 10% des prix entraîne une hausse de 20% de la consommation de sirop d'érable – un produit haut de gamme. Si ce résultat est confirmé, une baisse de prix stratégique et temporaire pourrait offrir une alternative au contingentement et amener les stocks excédentaires à se résorber en deux ou trois ans.

Depuis cinq ans, les exportations canadiennes de sirop vers les États-Unis ont plafonné à 51 M de livres par année. Deux problèmes affligent le marché américain du sirop. D'une part, les Américains mangent de moins en moins de produits sucrants. D'autre part, l'appréciation de 30% du dollar canadien depuis 2002 fait augmenter le prix des produits canadiens aux États-Unis. Depuis 2001, les exportations à destination des pays d'outremer, où le potentiel de développement des marchés est grand, ont connu une bonne progression, mais elles n'ont pas compensé entièrement la stagnation des ventes aux États-Unis.

L'efficacité du contingentement de la production pour résorber les surplus de sirop est incertaine. D'une part, il introduit une importante incitation financière à tricher, ce qui peut miner son efficacité sociale comme économique. D'autre part, les marchés pour les produits de l'érable sont soumis au libre-échange interprovincial et international. Dans certaines circonstances, les restrictions à la production au Québec peuvent encourager l'expansion de la production hors Québec plutôt que l'écoulement des surplus québécois.

En 2004, le rendement moyen des érablières du Québec a été de 2,48 livres par entaille, plutôt que 1,64 livre tel que l'aurait voulu la politique de contingentement de la

FPAQ. Les inventaires totaux ont augmenté de 17 M de livres plutôt que de diminuer. Le résultat de 2005 s'annonce heureusement moins catastrophique.

Avant de mesurer l'impact du contingentement sur la situation financière des producteurs acéricoles, l'étude fait l'observation préalable que les économies d'échelle sont importantes dans la production du sirop. Le coût moyen par livre de sirop produite décroît avec la taille. En l'absence de contingent, il est de 4,05 \$ la livre pour les petites entreprises, 2,61 \$ pour les moyennes entreprises, et 2,06 \$ pour les grandes entreprises. La rentabilité vient donc avec la taille. En fait, avec un prix offert aux acériculteurs atteignant 2,13 \$, ni les petites ni les moyennes érablières ne sont rentables, et les grandes le sont tout juste. Pour l'industrie acéricole, c'est une question de survie : la taille moyenne des érablières du Québec doit augmenter. Dans les faits, elle a presque doublé depuis dix ans, passant de 2 805 entailles en 1995 à 5 439 en 2004, mais l'érablière moyenne est encore de taille relativement petite.

L'imposition d'un contingent à 75% de la production historique, comme en 2004 et en 2005, fait baisser la production et les ventes des érablières, mais entraîne certaines économies en frais variables et en rémunération familiale. L'effet net du contingent est d'engendrer une détérioration de la situation financière de toutes les catégories d'entreprises. Le rendement sur le capital propre est respectivement égal à -25%, -14% et -8% pour les petites, les moyennes et les grandes entreprises. Même ces dernières ne sont plus rentables.

La difficulté de la FPAQ à faire l'unanimité de ses membres autour du contingentement pourrait dépendre en partie du fait qu'une majorité de petits producteurs qui n'en souffrent pas beaucoup sont capables d'imposer leur volonté à une minorité de moyens et de grands producteurs qui subissent des dommages importants. Par ailleurs, les résultats obtenus montrent que le gain financier réalisé par les entreprises qui trichent peut atteindre jusqu'à 0,85 \$ la livre pour les petites entreprises, 1,44 \$ pour les moyennes, et 1,63 \$ pour les grandes. L'incitation à tricher sur le contingent est très forte.

Un sous-groupe d'un peu plus de 500 producteurs vendent au détail par intermédiaire après avoir fait eux-mêmes leur mise en marché du sirop ou d'autres produits dérivés en petit contenant. Il s'agit des producteurs-transformateurs. Ils constituent 7% des entreprises contingentées. Leur taille moyenne est légèrement supérieure à celle des autres entreprises.

Ce petit groupe de producteurs-transformateurs est doublement pénalisé par le contingentement, parce que ses membres essuient des pertes à la fois dans la production de sirop et dans l'opération subséquente de mise en petit contenant. Par exemple, s'il a un contrat de livraison à hauteur de sa production historique et qu'il se voit imposer un contingent à 75%, le producteur-transformateur qui doit rassurer son client sur la qualité et la continuité de son produit doit fabriquer hors contingent le sirop manquant, puis le livrer à la FPAQ, et le lui racheter ensuite au prix conventionné, additionné des frais.

En l'absence de contingent, l'opération de mise en contenant de sirop est modestement rentable pour les petits, les moyens et les grands producteurs-transformateurs. Le taux de rendement est de 3% à 7% sur le capital propre. Cependant, l'introduction d'un contingent à 75% de la production historique les dérentabilise tous.

Le taux de rendement sur le capital propre investi devient partout négatif. Il tombe à -15% pour les grandes entreprises, à -19% pour les moyennes et à -30% pour les petites.

Dans une année normale, le producteur-transformateur de taille moyenne dont le volume de sirop est contingenté, comme en 2004 et en 2005, essuie une perte de 12 500 \$ sur un capital propre de 90 000 \$ investi dans la production de sirop, et une seconde perte, de 5 800 \$, sur un capital propre de 30 000 \$ investi dans une opération de transformation comme la mise en petit contenant. Sa perte totale est de 18 300 \$ sur un capital propre de 120 000 \$.

Devant la contestation, la FPAQ a récemment proposé d'alléger le contingent imposé aux producteurs-transformateurs. De 75% de la production historique, il serait porté à un pourcentage compris entre 75% et 100%, selon l'importance de l'activité de mise en petit contenant dans l'historique. Un contingent représentatif à 87,5% (point milieu entre 75% et 100%) atténuerait la gravité de la situation financière des producteurs-transformateurs, mais continuerait de dérentabiliser la production de sirop et l'opération de mise en petit contenant. Dans ce dernier cas, le taux de rendement sur le capital propre serait encore partout négatif : -20% pour les petites entreprises, -8% pour les moyennes et -4% pour les grandes.

La situation financière actuelle et appréhendée des producteurs-transformateurs est donc catastrophique. Tous les symptômes démontrent qu'ils sont en danger immédiat de disparaître. Ils ne sont plus rentables. Il leur est interdit de développer leurs marchés et de vendre plus, ce qui les empêche de croître. Ils éprouvent de la difficulté à payer des salaires convenables à leurs employés. A fortiori, ils n'embauchent plus dans leur région. Ils n'ont plus le capital requis pour s'impliquer dans des acquisitions ou des fusions. Ils ne peuvent donc plus accroître leurs économies d'échelle. Ils vieillissent et peinent à convaincre leurs enfants de prendre la relève. La valeur de leurs fermes, qui constitue une bonne part sinon la totalité de leur épargne de retraite, est en train de s'effondrer.

Les relations entre la FPAQ et les producteurs-transformateurs sont difficiles en bonne partie parce que la FPAQ joue un double rôle administratif (comme gestionnaire attitré du plan conjoint) et financier (comme agent de vente exclusif du sirop en vrac) qui la place, en quelque sorte, en conflit d'intérêt. Les producteurs-transformateurs entrent en concurrence avec les acheteurs autorisés de sirop d'érable, qui sont les clients de la FPAQ. Cette concurrence est bénéfique pour les consommateurs et ne brime en rien les producteurs. Mais elle impose une certaine contrainte sur les prix que la FPAQ est capable d'imposer aux acheteurs autorisés. Les agissements récents de la FPAQ accréditent la perception des producteurs-transformateurs qu'elle use de son pouvoir administratif et réglementaire pour « jouer dur » avec eux, les écarter du marché du détail et servir ainsi ses intérêts financiers.

L'étude conclut en faisant deux recommandations à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ). La première reprend la suggestion du rapport Bolduc (2004) de soustraire le sirop vendu au détail par un intermédiaire du *Règlement sur le contingentement* présentement en vigueur et appliqué par la FPAQ. La seconde propose de donner un mandat indépendant pour clarifier les perspectives de l'industrie de l'érable, évaluer l'efficacité des mesures de stabilisation et de gestion de l'offre lancées au cours de la dernière décennie, et améliorer la stratégie de développement des technologies et des marchés.

## INTRODUCTION QUALIFICATIONS ET MANDAT

### Qualifications

Ce rapport présente les opinions conjointes de Pierre Fortin, Ph. D. et Marc Van Audenrode, Ph. D. dans le cadre de la cause en rubrique.

Pierre Fortin est professeur titulaire de sciences économiques à l'Université du Québec à Montréal et membre de la Société royale du Canada. Il détient une maîtrise en mathématiques de l'Université de Montréal et un doctorat en économie de l'Université de Californie à Berkeley. Il a publié abondamment dans des livres et des revues scientifiques au Canada et à l'étranger, principalement dans les domaines des fluctuations économiques, des politiques économiques et sociales, et de l'économie du Québec. Il a été président de la Société canadienne-française de science économique (SCSE) et de la Canadian Economics Association (CEA). Il a reçu plusieurs prix et distinctions, notamment le Prix de l'Association canadienne-française pour l'avancement des sciences (ACFAS), la Médaille d'or du Gouverneur général du Canada, et le Prix commémoratif Douglas Purvis, attribué annuellement à l'auteur du meilleur livre ou article publié dans le domaine de la politique économique au Canada. En 1995, il fut désigné comme l'économiste québécois le plus éminent de la décennie par vote des membres de l'Association des économistes québécois (ASDEQ). En 2003, les Manufacturiers et Exportateurs du Québec lui ont rendu hommage pour « sa contribution significative à l'avancement du secteur manufacturier et de l'exportation ». Il est l'auteur ou le co-auteur d'une trentaine d'études et de rapports préparés pour des gouvernements et des organismes publics et privés au Canada. Il a été conseiller du ministre des Finances du Canada et conseiller économique principal du Premier ministre du Québec. Il a présidé plusieurs comités gouvernementaux, notamment dans les domaines de la sécurité du revenu et de l'agriculture.

Marc Van Audenrode est vice-président du Groupe d'analyse, Itée (GA), une compagnie de consultation dans le domaine des questions économiques située à Montréal. GA fait partie de Analysis Group Inc., dont le siège est situé à Boston (Massachusetts) et qui possède des succursales à New York, San Francisco, Los Angeles, Menlo Park, Denver, Dallas, et Washington, D.C. Avant de se joindre au Groupe d'analyse, Itée, Marc Van Audenrode était professeur titulaire au Département d'économie de l'Université Laval, département dont il a assumé la direction entre 1998 et 2002. Précédemment, il a été professeur agrégé au Département des sciences économiques de l'Université du Québec à Montréal et économiste au département des études de la Banque Nationale de Belgique. Il possède une licence et une maîtrise en sciences économiques ainsi qu'un diplôme de candidature en droit de l'Université Catholique de Louvain (Belgique.) Il est également titulaire d'une maîtrise en sciences économiques de l'Université de Californie à Los Angeles (UCLA) et d'un Ph.D. en sciences économiques de l'Université de Californie à Berkeley. Ses domaines de recherche principaux portent sur des questions reliées au marché du travail, à la politique de la concurrence et à l'analyse de l'impact des politiques. Il a publié de nombreux articles et recherches portant sur ces questions dans des revues scientifiques et professionnelles. Il est co-auteur de la version française du livre *Introduction à la microéconomie moderne*, le manuel d'économie de base le plus utilisé dans les universités et les cégeps du Québec. Il a également rédigé plusieurs rapports à la demande des gouvernements fédéral et provinciaux, ainsi que d'organismes parapublics.

Il a témoigné dans le cadre de plusieurs litiges comme témoin expert devant la Cour supérieure du Québec et dans plusieurs cours aux États-Unis. Il a aussi témoigné devant plusieurs commissions parlementaires et ministérielles ainsi que devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec et devant la Commission d'enquête sur la Société Papiers Gaspésia.

## **Mandat**

Les procureurs de l'Association des érablières transformateurs des produits de l'érable (l'Association) nous ont demandé de présenter nos opinions dans le cadre des procédures mentionnées en rubrique.

Plus particulièrement, les procureurs de l'Association nous ont demandé de dresser un portrait de la situation économique de l'industrie du sirop d'érable au Québec, et plus particulièrement de la situation économique des membres de l'Association (ci-après, les producteurs-transformateurs) et de présenter nos opinions sur le rôle spécifique des producteurs-transformateurs dans la filière de l'érable au Québec.

Les procureurs de l'Association nous ont également demandé de présenter nos opinions sur l'impact économique et financier de la politique de contingentement en vigueur dans l'industrie sur les producteurs-transformateurs. Plus particulièrement, les procureurs de l'Association nous ont demandé de présenter nos opinions sur l'impact économique sur les producteurs-transformateurs de l'article 12 du *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*.

Finalement, les procureurs de l'Association nous ont demandé de présenter nos opinions sur les modifications dudit règlement qui ont été récemment proposées par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec et qui pourraient affecter les producteurs-transformateurs.

## **PREMIÈRE PARTIE**

### **L'INDUSTRIE DU SIROP D'ÉRABLE ET SES SURPLUS ACCUMULÉS**

#### **La production au Québec, la consommation aux États-Unis**

Au plan mondial, le sirop d'érable est un produit d'origine végétale qui est surtout fabriqué au Québec et qui est surtout consommé aux États-Unis. Le tableau 1 résume les données macroéconomiques fondamentales de la production et de la consommation pour l'année 2004. La production de sirop origine à 80% du Québec et à 85% du territoire canadien dans son ensemble. Le reste de la production, 15%, est concentré dans quelques États du nord des États-Unis. La consommation de sirop est dominée à 60% par les États-Unis. Le Canada consomme 16% du produit, et les autres pays, 24%.

La forte concentration de la production et le caractère évidemment plus diffus de la consommation signifient que l'industrie est caractérisée par un important flux d'échanges internationaux. Le tableau 1 fait bien ressortir ce phénomène. Le Canada exporte environ les trois quarts de sa production à l'étranger. De plus, bien que grands importateurs nets de sirop d'érable canadien, les États-Unis exportent néanmoins l'équivalent de la moitié de leur production intérieure dans des pays tiers.

Le tableau 1 souligne enfin qu'en 2004 le Québec n'a pu écouler toute sa production de l'année sur les marchés. Comme il a produit 88 M de livres de sirop et en a exporté 68 M, il lui est resté 20 M de livres, soit 10 M de plus que ne le justifiait sa consommation intérieure. Ces 10 M de livres de sirop se sont ajoutées au stock de 52 M de livres accumulées antérieurement en inventaires non écoulés. Le Québec a donc fini l'année 2004 avec un stock invendu de 62 M de livres de sirop.

#### **Les aléas de l'offre et de la demande**

Pour comprendre la dynamique du marché du sirop d'érable, il faut passer de la photographie instantanée de 2004 au film des événements qui ont marqué les deux dernières décennies. Du côté de l'offre, la production du sirop d'érable subit les aléas favorables ou défavorables de la nature. De son côté, la demande est soumise à l'évolution des préférences des consommateurs, de même qu'à leurs réactions aux variations des prix. Les aléas de la nature peuvent frapper très différemment d'une année à l'autre. L'effet des variations de prix se fait sentir à court terme, lui aussi. Quant aux préférences des consommateurs, elles prennent souvent plusieurs années à se modifier.

#### **La variabilité du rendement par entaille**

La figure 1 expose la variabilité du rendement des érablières du Québec en livres de sirop par entaille depuis vingt ans. Le rendement moyen affiche une légère tendance à la hausse avec le temps. Il a été de 2,08 livres par entaille au cours de la décennie 1985-1994, et de 2,36 livres pendant les années 1995-2004. Mais ce qui frappe surtout l'oeil dans le graphique, c'est la forte instabilité annuelle du rendement suivant les aléas climatiques. Les rendements les plus bas ont été ceux de 1987, 1993 et 2001; les plus hauts, ceux de 1989, 1994 et 2000. Ces bas et ces hauts ont couvert tout l'intervalle de 1,52 livres en 1987 à 2,88 livres en 2000. En termes probabilistes, on peut dire que le rendement pourrait se trouver à l'intérieur d'un intervalle de 1 livre par entaille autour du

rendement moyen de 2,36 livres par entaille, 19 fois sur 20<sup>1</sup>. En l'absence de contingentement, avec 38 M d'arbres entaillés sur le territoire du Québec, la production annuelle moyenne du Québec serait de 90 M de livres de sirop d'érable. Mais, 19 fois sur 20, elle se situerait entre 71 M et 109 M de livres. Ces ordres de grandeur approximatifs donnent une idée de la très grande incertitude qui entoure la production d'une année à l'autre.

### **L'instabilité de la production et des prix**

Dans un marché décentralisé et purement concurrentiel, une telle variabilité du rendement entraîne forcément une grande instabilité de la production et des prix. Il s'agit d'une situation classique pour une denrée agricole. Les figures 2 et 3 confirment qu'au cours des deux dernières décennies les volumes produits ont manifesté beaucoup d'instabilité d'une année à l'autre (figure 2) et qu'en conséquence le prix du sirop d'érable a parfois subi de très violentes secousses (figure 3). On y observe notamment que les années 1989 et 2000 ont connu de très hauts rendements, produit des récoltes abondantes et entraîné d'importantes chutes de prix. L'écart entre la production québécoise et les exportations canadiennes qui apparaît sur la figure 2 reflète surtout les variations des stocks invendus<sup>2</sup>.

Il est clair que les surplus se sont grandement accumulés autour de 1989 et de 2000. Après 1989, on a pris plusieurs années à liquider ces surplus. Dans l'épisode qui nous touche de plus près, celui de 2000, le prix moyen pondéré a chuté de 30% en deux ans, passant de 2,20 \$ en 1998 (année de petite récolte) à 1,56 \$ en 2000 (année de grande récolte). Les stocks invendus des producteurs ont considérablement augmenté en 2000 et ils n'avaient pas encore diminué quatre ans plus tard. La figure 4 rapporte l'estimation de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ), qui fait passer les inventaires totaux de 33 M de livres à la fin de 1999 à 59 M de livres à la fin de 2000 et les établit encore à 62 M de livres à la fin de 2004.

### **Les stratégies de stabilisation**

Les périodes qui ont suivi les années 1989 et 2000 ont été marquées par d'importantes remises en questions des façons de faire de l'industrie. Dans les deux cas, on a cherché des solutions efficaces et acceptables pour stabiliser les prix et écouler les inventaires accumulés. La récolte de 1989 fut suivie, en 1990, de l'adoption du Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec. Celle de 2000 a conduit au règlement de 2001 faisant de la FPAQ l'agent de vente exclusif des acériculteurs, puis à celui de 2003 permettant à la Fédération d'imposer un contingentement de la production. Le virage des années 2001 à 2003 est marquant. Après la grande récolte de 1989, ce furent cinq années

---

<sup>1</sup> L'écart-type échantillonnal du rendement pour la période 1995-2004 est de 0,3 livres autour de la moyenne de 2,36 livres. Si la loi de probabilité est normale, cela veut dire que  $\text{Prob}(1,86 < \text{Rendement} < 2,86) = 95\% = 19/20$ . Or,  $1,86 \text{ livres} \times 38 \text{ M} = 71 \text{ M de livres}$  et  $2,86 \text{ livres} \times 38 \text{ M} = 109 \text{ M de livres}$ .

<sup>2</sup> Comme on s'en doute, les exportations canadiennes de sirop d'érable sont surtout québécoises. De plus, une bonne partie des exportations de sirop attribuées aux autres provinces par les douanes canadiennes proviennent en fait du Québec. De 2001 à 2003, notamment, le niveau des expéditions de sirop des autres provinces vers l'étranger qui est rapporté par Statistique Canada oscille entre 10 et 12 M de livres par année. Comme on sait par ailleurs que la production et la consommation annuelles de sirop de ces provinces sont d'environ 6 M de livres, les 10 à 12 M de livres d'exportations qui y sont enregistrées ne peuvent que provenir surtout du Québec.

de bas prix qui, en créant une aubaine pour les consommateurs, finirent par écouler les inventaires accumulés. Mais, après la manne de 2000, la stratégie a complètement changé. On a voulu soutenir le prix moyen au producteur, on a accordé l'exclusivité de la vente à la FPAQ, et on a ensuite cherché à liquider les stocks invendus en contingentant la production.

### **L'efficacité d'une baisse de prix**

Avant d'examiner les effets de ce contingentement de la production, il importe de s'arrêter sur l'efficacité des stratégies alternatives ou complémentaires qui peuvent être employées pour résorber des inventaires excessifs de sirop. L'une de ces stratégies est une baisse contrôlée du prix du sirop. L'impact d'une telle baisse dépend naturellement de la réaction du consommateur. Si le prix diminue de 10%, mais que le consommateur n'augmente des achats de sirop que de 3%, le producteur n'a pas grand chose à gagner. Par contre, si les achats de sirop grimpent de 20%, le producteur s'en tire fort bien. Quelle est donc la sensibilité de la demande – son «élasticité», comme disent les techniciens – à une variation du prix du sirop? Malheureusement, les tentatives d'estimation de cette élasticité ne courent pas les rues. Nous avons donc procédé nous-mêmes à une telle évaluation.

Nous avons mis en relation la consommation «apparente» de sirop d'érable par habitant au Canada, telle que mesurée par Statistique Canada, avec le prix *réel* du sirop<sup>3</sup> pour la période 1994-2003. Le résultat indique que la consommation de sirop au Canada est assez sensible aux variations du prix du sirop : une baisse de 10% du prix ferait en moyenne augmenter la consommation de 22%<sup>4</sup>. Deux épisodes tendent à confirmer l'existence d'un effet passablement important des variations de prix sur la consommation. Le premier est celui de la hausse de 35% du prix réel du sirop de 1994 à 1995, qui fut accompagnée d'une baisse de 65% de la consommation de sirop par habitant au Canada. Le second est celui de la baisse de 18% du prix réel de 1999 à 2000, qui fut associée à une augmentation de 80% de la consommation par habitant. Le résultat statistique pour l'ensemble de la période étudiée et les deux exemples particuliers que nous rapportons laissent croire que la demande de sirop réagit plutôt vivement aux variations de prix. Quand le sirop coûte moins cher, on tend à en acheter beaucoup plus. Dans la littérature économique, c'est la situation classique qui est observée pour les produits haut de gamme.

Si une baisse de prix de 10% entraînait bel et bien une augmentation de la consommation de 20%, une réduction du prix pondéré du sirop de 2,13 \$ à 1,93 \$ pourrait faire augmenter de 15 M de livres les ventes québécoises sur le marché mondial, qui était d'un peu plus de 75 M de livres en 2004. Deux années d'un tel «solde»

---

<sup>3</sup> Le prix *réel* du sirop est le rapport entre le prix moyen pondéré du sirop, tel que calculé par la Filière acéricole du MAPAQ, et l'indice des prix à la consommation.

<sup>4</sup> Le résultat statistique est le suivant:  $\Delta \log(\text{cons}) = -2,22 * \Delta \log(\text{prix})$ , avec  $R^2 = 0,45$ . Ici,  $\Delta \log$  est l'opérateur de différence logarithmique, applicable à la consommation par habitant (cons) et au prix réel du sirop (prix);  $R^2$  est le coefficient de détermination multiple. L'écart-type échantillonnal autour du coefficient estimé (-2,22) est 0,80. Nous avons refait l'expérience avec les données de la consommation de sirop par habitant et du prix du sirop fournies par le US Department of Agriculture. Malheureusement, cette expérience n'est pas concluante. Le prix du sirop a varié trop peu aux États-Unis au cours de la dernière décennie pour que son effet sur la consommation soit statistiquement identifiable. Le coefficient estimé est -2,70, mais nous n'y accordons pas grand confiance, l'écart-type échantillonnal associé étant de 1,74.

suffiraient pour ramener les inventaires de sirop de 60 M de livres à la cible de 30 M de livres fixée par la FPAQ. Chaque année, la baisse de prix ferait perdre 15 M \$ aux acériculteurs, mais la liquidation des inventaires leur ferait gagner 30 M \$ en contrepartie.

Nous ne faisons pas la recommandation définitive d'une telle politique pour l'instant, parce que la validité du résultat statistique présenté ci-dessus a encore besoin d'être confirmée, notamment dans son applicabilité aux marchés extérieurs. Mais, à prime abord, une réduction temporaire et bien contrôlée des prix – on ne parle pas ici d'une dégringolade désordonnée comme celle de 2000 – nous semble une avenue qu'il serait intéressant à explorer. Le bon sens traditionnel veut que, lorsqu'on reste «collé» avec trop d'inventaires, on fait une «vente». Une telle mesure pourrait constituer une voie de résorption rapide des surplus de sirop, tout en contribuant à assainir l'atmosphère actuelle de contestation et de désobéissance qui envenime les relations entre divers intervenants de l'industrie<sup>5</sup>. Cela vaudrait certainement mieux que le recours massif et constant à la police et aux huissiers.

### **L'évolution des marchés extérieurs**

Une autre stratégie qui peut être employée comme moyen de liquider les stocks excédentaires de sirop est le développement des marchés. Un retour à la figure 2 permet de comprendre pourquoi cette stratégie n'a pas donné de résultats très encourageants depuis 2000. La figure retrace l'évolution de la production québécoise de sirop depuis 1995, de même que la tendance des exportations canadiennes (qui sont surtout québécoises) vers les États-Unis et vers l'ensemble des pays étrangers<sup>6</sup>. Alors qu'avant 1999 les exportations totales progressaient en harmonie avec la production québécoise, laissant une petite place pour la consommation québécoise, depuis cette date la production québécoise a largement dépassé les exportations quatre années sur six : en 1999, 2000, 2003 et 2004. En conséquence, les stocks de sirop invendus se sont rapidement accumulés – ce qu'a montré la figure 4.

Comment expliquer l'écart important et persistant entre la production et les exportations? Premièrement, la nature a été généreuse. Les quatre années 1999, 2000, 2003 et 2004 ont affiché un rendement par entaille égal ou supérieur à la moyenne de 2,36 livres de sirop. L'année 2000 a été exceptionnelle avec un rendement de 2,88 livres. Deuxièmement, l'assurance d'un prix moyen stabilisé au-dessus de 2 \$ après l'effondrement de 2000 a redonné confiance aux acériculteurs. Ils se sont empressés d'entailer<sup>7</sup>. Le nombre d'entailles est passé de 32 M en 2000 à presque 38 M en 2004. Troisièmement, les exportations vers les États-Unis ont plafonné à 51 M de livres par année à partir de 2001. Plutôt que de se développer, le marché américain est entré en stagnation prolongée. C'est seulement en raison du développement accéléré des exportations vers les pays d'outremer que les exportations totales ont pu malgré tout

---

<sup>5</sup> La FPAQ prévoit que, si le contingentement actuel est respecté par les producteurs, les stocks invendus ne pourront redescendre à un niveau cible de 30 M de livres de sirop que dans cinq ans, à la fin de 2010.

<sup>6</sup> Les exportations canadiennes sont presque entièrement québécoises, la production acéricole des autres provinces étant surtout consommée localement. Il est d'ailleurs très probable que la majeure partie des exportations vers l'étranger attribuées à ces provinces par les douanes canadiennes et par Statistique Canada soient en fait d'origine québécoise.

<sup>7</sup> L'annonce, faite à l'avance, que des contingents seraient imposés à partir de 2004 sur la base de la production historique a pu également contribuer à cet empressement à augmenter le nombre d'entailles.

progresser<sup>8</sup>. Mais cette bonne performance a été insuffisante pour compenser la stagnation des ventes aux États-Unis, de sorte qu'un écart important entre la production et les exportations totales a persisté et a encore fait augmenter les stocks en 2003 et 2004.

### **La baisse de la consommation américaine d'édulcorants**

La principale raison qui explique l'arrêt de croissance des ventes de sirop d'érable aux États-Unis est la tendance générale des ménages américains à réduire leur consommation de toutes formes d'édulcorants naturels. Après avoir coupé le gras, ils coupent maintenant le sucre. La figure 5 identifie l'année 2000 comme le point de retournement tendanciel de la consommation totale de produits sucrants aux États-Unis (sucre blanc, cassonade, caramel, mélasse, sirop de table, sirop de maïs, miel, sirop d'érable, etc.). La figure 6 indique que la consommation américaine de sirop d'érable suit le mouvement général à la baisse depuis 2003, après avoir connu un certain essor de 2000 à 2002.

### **L'appréciation du dollar canadien**

Un second frein aux exportations de sirop vers les États-Unis est apparu après 2002: la forte appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain. Le huard est passé de 64 cents US en 2002 à 84 cents US aujourd'hui. Il s'agit d'un bond de 30%. Au vu du gigantesque endettement extérieur des États-Unis et de la forte demande courante et future pour les ressources naturelles canadiennes, il est même fort probable que le dollar canadien n'ait pas fini de s'apprécier. L'hypothèse d'un huard à 90 cents US ou même à 1 dollar US d'ici 2010 est tout à fait plausible. Un dollar canadien cher signifie qu'il est plus onéreux pour les étrangers d'acheter des produits canadiens, à moins que les exportateurs canadiens ne se résignent à abaisser leurs prix. Cette conjoncture monétaire touche le sirop d'érable de plein fouet. Contrairement à plusieurs autres productions agricoles canadiennes, le sirop est exempt de tarifs douaniers et est soumis intégralement au libre-échange.

Afin de montrer comment l'évolution du taux de change a attaqué la position concurrentielle des exportateurs québécois de sirop, la figure 7 présente une comparaison du prix moyen pondéré offert pour le sirop en vrac aux États-Unis et au Québec depuis 1997. Le prix américain est en dollars US. Le prix québécois est converti en dollars US au taux de change moyen de chaque année. Par exemple, en 2005, le prix moyen pondéré du Québec est 2,13 \$CA et le taux de change retenu est 0,84 \$US par \$CA, ce qui donne un prix de 1,79 \$US. L'écart entre ces deux prix est égal à la différence en dollar US entre ce que l'acériculteur reçoit pour son sirop en vrac aux États-Unis et ce qu'il reçoit au Québec. Si le prix aux acériculteurs converti en dollars US est plus faible au Québec, les exportateurs québécois détiennent un avantage concurrentiel sur le marché américain. Si le prix au Québec est plus élevé, ils souffrent d'un désavantage.

La figure 7 révèle que les exportateurs québécois ont joui d'un avantage concurrentiel de 12 à 30 cents US la livre sur le marché américain de 1998 à 2002. Mais, surtout en raison de l'appréciation du dollar CA de 2002 à 2005, cet avantage s'est

---

<sup>8</sup> On peut apprécier cette accélération des exportations hors États-Unis en observant l'écart accru entre les exportations vers les États-Unis et les exportations totales sur la figure 2. Les exportations vers les pays tiers sont passées de 10 M de livres de sirop en 2001 à presque 17 M de livres en 2004.

changé en désavantage de 29 cents US à l'automne 2005<sup>9</sup>. L'appréciation du taux de change rend la vie plus difficile aux exportateurs québécois de sirop. Si le dollar CA se maintient au niveau actuel ou continue à s'apprécier et que les prix québécois ne diminuent pas, nos exportateurs vont continuer à éprouver de la difficulté à exporter leur sirop aux États-Unis, et les inventaires accumulés au Québec seront encore plus difficiles à liquider.

### **Le potentiel des marchés d'outremer**

Les exportations vers les États-Unis sont ralenties par l'impopularité croissante des édulcorants dans ce pays et par la dépréciation du dollar américain. Il faudra, à l'avenir, «ramer» très fort pour convaincre les consommateurs américains d'acheter plus de sirop d'érable. Reste les marchés d'outremer. Le tableau 2 fait ressortir qu'il y a un bon potentiel de développement sur ces marchés. En Australasie, au Japon et en Europe, la consommation de sirop d'érable en 2004 n'a pas dépassé 1/50 de livre par habitant (contre 1/5 à 1/4 de livre dans le reste du Canada et aux États-Unis). Dans le grand marché potentiel que constitue la Chine, elle a été de 1/1 000 000 de livre par habitant. Les dernières années ont été témoins d'une bonne progression des exportations de sirop sur ces marchés, mais il y en a encore beaucoup à faire. Plus il y aura de producteurs québécois à les explorer, mieux l'industrie se portera. Bien qu'à court terme le développement des marchés ne puisse résoudre l'épineux problème des surplus de sirop du Québec, il demeure absolument crucial pour l'avenir à long terme de l'industrie.

---

<sup>9</sup> L'écart présenté sur la figure ne tient pas compte des coûts de transport plus élevés à partir du Québec. Nous évaluons ce désavantage québécois à 15 cents CA la livre de sirop.

## **DEUXIÈME PARTIE**

### **LE CONTINGEMENT DE LA PRODUCTION**

#### **L'agence de vente et le contingentement de la production**

L'imposante récolte de 2000, qui a vu le rendement par entaille monter à 2,88 livres et le prix moyen du sirop baisser à 1,56 \$, a soulevé une profonde inquiétude parmi les acériculteurs et les a convaincus qu'il fallait renforcer les mesures de gestion de l'offre. Leur perception était que la gestion de la demande par les prix et par le développement des produits et des marchés était beaucoup trop entachée d'incertitude pour fonder une politique efficace de stabilisation de la production et des revenus.

Deux nouvelles mesures de gestion de l'offre ont alors vu le jour. Un règlement de 2001 a tout d'abord fait de la FPAQ l'agent de vente exclusif des acériculteurs. Cette mesure visait à assurer que le sirop en vrac serait effectivement vendu selon la structure de prix uniforme déterminée par la convention annuelle de mise en marché du produit. Par la suite, il est devenu clair que l'augmentation rapide du nombre d'entailles et la productivité croissante des fermes allait faire augmenter les stocks de sirop invendus plutôt que de permettre de les écouler. Dans ce contexte, une seconde mesure a été homologuée en 2003, permettant à la FPAQ d'imposer un contingent aux producteurs qui vendent le sirop en vrac ou au détail par un intermédiaire. Chaque producteur s'est vu attribuer un «contingent intérimaire» basé sur sa production historique de 1998 à 2003. Pour l'année 2004, le contingent a été fixé à 75% de ce contingent intérimaire. Pour l'année 2005, le même pourcentage de 75% a été retenu et appliqué à un contingent intérimaire qui pouvait être modifié pour tenir compte de la production de 2004 si l'acériculteur le désirait.

#### **Les résultats du contingentement en 2004 et en 2005**

Pour l'année 2004, la FPAQ a attribué des contingents atteignant 65 M de livres de sirop à 7 250 producteurs. Ce chiffre équivaut à 75% des contingents intérimaires globaux déclarés de 86 M de livres. Malgré la présence de ce contingentement, la production québécoise de 2004 a atteint 88 M de livres selon l'estimation de la Filière acéricole. C'est autant qu'en 2003 alors qu'aucun contingent n'avait été imposé et que la coulée avait été aussi abondante. Selon la Filière, le rendement moyen a été de 2,48 livres par entaille, ce qui dépasse de beaucoup le contingent moyen de 1,64 livre par entaille attribué par la FPAQ avant le début de la saison. La première expérience de contingentement s'est donc avérée difficile. La FPAQ estime que les inventaires des producteurs ont augmenté de 17 M de livres et les inventaires totaux de 10 M de livres pendant l'année 2004.

Pour l'année 2005, la modification permise au calcul des contingents intérimaires a porté ces derniers à 91 M de livres. Les contingents attribués à 7 300 producteurs équivalent à 75% de ce chiffre, soit 69 M de livres. L'enquête annuelle de la FAPAQ, confiée à la firme AGÉCO, estime la production de 2005 à 74 M de livres de sirop, par suite d'un rendement moyen de 1,95 livre pour 38 M d'entailles. De son côté, l'enquête du MAPAQ estime la production à 80 M de livres, produit de 36 M d'entailles à 2,22

livres par entaille<sup>10</sup>. Les inventaires auront peut-être diminué un peu pendant l'année, mais il est encore difficile, pour l'instant, de savoir si cela est surtout dû à des contingents mieux respectés ou à l'aléa climatique.

### **Le contingentement : des avantages et des inconvénients**

Il est parfaitement compris de tous que l'industrie fait face, d'une part, à un déséquilibre entre sa capacité de production et ses ventes annuelles et, d'autre part, à un surplus d'inventaires à écouler. Ces problèmes doivent être résolus par une accélération des ventes, un ralentissement de la production ou encore les deux. Comme les marchés progressent lentement depuis 2002 et que la majorité des acériculteurs veulent que les prix offerts soient maintenus, ils n'ont d'autre choix que de ralentir, voire de réduire, leur production. Le contingentement est l'expression de ce sacrifice individuel et collectif. L'effort d'autant plus méritoire que la situation financière des entreprises acéricoles est déjà parmi les plus fragiles du secteur agricole. Mais encore faut-il que les producteurs aient un certain espoir que le contingentement réussisse vraiment à atteindre ses buts, que ses avantages dépassent ses inconvénients. Or, comme l'expérience des années 2004 et 2005 l'indique, les avantages du contingentement ne sont pas encore évidents.

Tous reconnaissent, par contre, que les inconvénients sont importants et immédiats pour les producteurs de sirop en vrac qui respectent les contingents. Ils le sont encore plus pour les producteurs qui vendent au détail par intermédiaire – les producteurs-transformateurs. Dans les paragraphes qui suivent, nous allons faire les quatre constats suivants :

1) même sans contingent, l'entreprise acéricole type de petite ou de moyenne taille n'est pas rentable; seule l'entreprise de grande taille (20 000 entailles ou plus) peut aspirer à une certaine rentabilité

2) l'impact d'un contingentement de la production sur la situation financière des entreprises est négatif, et il est d'autant plus important que l'entreprise est de plus grande taille; une réduction de 25% de la production imposée par un contingent entraîne des pertes pour tous les types d'entreprises, même pour les plus grandes

3) si la réduction de 25% de la production imposée par le contingent s'applique en priorité au sirop mis en petit contenant par un producteur-transformateur, la rentabilité de son opération de mise en contenant est complètement détruite

4) l'amendement récemment proposé par la FPAQ pour modifier le règlement sur le contingentement de la production adoucirait l'impact financier négatif sur les producteurs-transformateurs, mais continuerait de compromettre leur survie à plus ou moins brève échéance.

---

<sup>10</sup> La production pourrait avoir atteint jusqu'à 84 M de livres. Ce chiffre résulterait du jumelage des 38 M d'entailles de l'enquête AGÉCO et du rendement moyen de 2,22 livres par entaille observé par le MAPAQ. La Filière acéricole statuera bientôt sur le chiffre officiel de la récolte.

## **Les économies d'échelle liées à la taille sont importantes**

Avant même de mesurer l'impact d'un contingentement de la production sur la situation financière de l'entreprise qui fabrique du sirop d'érable en vrac, il faut bien saisir la réalité suivante: l'entreprise acéricole type n'est pas rentable, sauf si elle est de grande taille. Les données qui appuient cette affirmation sont tirées de l'étude récente de deux chercheurs du MAPAQ, Simon Boulet et Claude Deschênes, sur le coût de production du sirop en vrac<sup>11</sup>.

L'enquête a été effectuée par le MAPAQ de novembre 2003 à février 2004. Elle a rejoint un échantillon de 109 entreprises acéricoles ayant 2 000 entailles ou plus en production en 2003 et ayant vendu 80% ou plus de sa production en vrac. L'année 2003 est la dernière avant le début du contingentement en 2004. Les auteurs de l'étude jugent que l'année 2003 ne s'écarte pas beaucoup de la normale en quantité et en qualité de rendement. Ils n'ont donc effectué aucun ajustement aux résultats sous cet angle. L'enquête couvre le bilan de l'entreprise, le temps consacré aux travaux, le rendement de la récolte, les taux de classement et les prix du sirop, et les éléments détaillés du coût de production. Les principaux résultats de l'enquête sont présentés sous forme de moyennes pour trois catégories d'entreprises : les petites, de 2 000 à 5 000 entailles, les moyennes, de 5 000 à 19 000 entailles, et les grandes, de 19 000 entailles ou plus. Ces catégories comptaient respectivement pour 21%, 45% et 27% des entailles déclarées par les entreprises inscrites à la FPAQ en 2002.

Le tableau 3 synthétise les résultats pour chacune des trois catégories<sup>12</sup>. Les petites entreprises ont produit en moyenne 7 500 livres de sirop avec 3 300 entailles; les moyennes entreprises, 22 700 livres avec 9 400 entailles; et les grandes entreprises 80 200 livres avec 30 200 entailles. Un résultat fondamental se dégage de l'analyse du coût de production : les érablières bénéficient d'importantes économies d'échelle. Après avoir imputé une rémunération appropriée au travail de l'exploitant et de sa famille et un rendement minimal sur le capital propre investi, les auteurs obtiennent un coût total par livre produite nettement décroissant avec la taille de l'entreprise : 4,05 \$ la livre pour les petites entreprises, 2,61 \$ pour les moyennes entreprises, et 2,06 \$ pour les grandes entreprises.

### **La rentabilité vient avec la taille**

Comme le prix moyen obtenu pour les classes de sirop produits par chaque catégorie d'entreprise était égal ou légèrement supérieur à 2 \$ en 2003, il s'ensuit que ni les petites ni les moyennes érablières ne sont rentables et que les grandes le sont tout juste. Le rendement financier sur le capital propre investi est négatif pour les petites et les moyennes, soit -24% et -9% respectivement, et positif mais modeste pour les grandes, soit 5% – le taux porté par les obligations d'épargne du Québec. Il s'ensuit qu'avec le temps les exploitants de petites et moyennes érablières sont fortement incités à abandonner ou à vendre leurs exploitations, ou à les agrandir par fusion ou acquisition.

---

<sup>11</sup> Simon Boulet et Claude Deschênes, *Étude sur le coût de production du sirop d'érable (vrac) au Québec en 2003*, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Québec, 2005.

<sup>12</sup> Afin de bien capter la capacité d'autonomie financière des entreprises acéricoles et au vu de l'incertitude qui entoure actuellement le soutien accordé au secteur acéricole, le tableau omet les revenus tirés du Programme canadien de stabilisation du revenu agricole.

## La taille des entreprises a doublé depuis dix ans

La dernière ligne du tableau 3 indique que, pour une entreprise de taille moyenne, le coût d'ajouter à sa capacité de produire en augmentant le nombre d'entailles – en d'autres termes, son «coût marginal à long terme» – est de 1,85 \$ par livre supplémentaire de sirop. C'est une décision potentiellement rentable puisque le prix de vente moyen de cette livre ajoutée est de 2,05 \$. Le tableau 4 montre que les producteurs de sirop possèdent une très bonne intelligence de cette situation. La taille moyenne des érablières du Québec a en effet presque doublé depuis dix ans, passant de 2 805 entailles en 1995 à 5 439 en 2004.

## L'incidence financière du contingentement croît avec la taille

Le tableau 5 estime l'effet du contingentement de la production sur la situation financière des trois catégories d'entreprises présentées au tableau 3. Les contingents de 2004 et 2005 ont été fixés à 75% du contingent intérimaire initialement calculé sur une base historique. Le tableau 5 fait l'hypothèse simplificatrice que le contingent intérimaire moyen de chacune des trois catégories d'érablières est égal à leur production moyenne de l'année «quasi-normale» 2003<sup>13</sup>. Le calcul présenté est une simulation de l'impact qu'une baisse de 25% de la production imposée par contingentement – si elle est respectée – aurait sur les données financières établies par l'enquête du MAPAQ.

Lorsqu'il doit observer un contingent équivalent à 75% de sa production normale, l'acériculteur doit décider au départ s'il laissera couler 100% de ses érables pendant 75% de la saison ou 75% de ses érables pendant 100% de la saison. Le bon sens lui dicte de choisir la première de ces deux options. Comme il ne sait pas à l'avance si la coulée sera bonne ou mauvaise, il ne voudra pas prendre la chance de mettre seulement 75% de ses entailles en production. Il courrait le risque que la coulée ne soit pas bonne et que sa production tombe à un niveau très inférieur au contingent visé. Il va donc mettre 100% de ses érables en production et fermer les robinets au point de la saison où son contingent sera rencontré. La simulation présentée au tableau 5 retient cette hypothèse. Elle suppose de plus que le rendement moyen par entaille constaté après coup est à son niveau normal. Cela permet de considérer les résultats du tableau comme représentatifs d'une saison moyenne.

Le tableau 5 présente le calcul détaillé des produits et des charges sous contingent à 75% pour les trois catégories d'entreprises. On notera que la simulation relève quelque peu le prix moyen pondéré obtenu par les acériculteurs sous contingent. Comme l'arrêt de production survient aux trois quarts de la saison, les exploitants vont produire proportionnellement moins de sirop foncé de fin de saison, qui se vend moins cher, et relativement plus de sirop clair de début de saison, qui se vend plus cher. Pour la moyenne entreprise, par exemple, cela fait passer le prix pondéré obtenu de 2,06 \$ en l'absence de contingent (tableau 3) à 2,16 \$ en présence de contingent (tableau 5).

---

<sup>13</sup> Le rendement moyen de l'ensemble de l'échantillon du MAPAQ pour 2003 est de 2,45 livres par entaille. Il ne s'agit que d'une légère exagération du contingent intérimaire moyen par entaille de l'année 2005. Pour cette dernière année, la FPAQ a estimé le contingent intérimaire global (vrac et détail) à 91 M de livres et le nombre d'entailles en production à 38 M, ce qui donne  $91/38 = 2,39$  livres par entaille.

Le contingentement de la production fait baisser les ventes, mais en contrepartie il fait aussi diminuer certains coûts : les frais variables de production et la rémunération imputable au travail de l'exploitant et de sa famille. Le tableau 6 résume ces impacts du contingent en comparant les résultats financiers sous contingent rapportés au tableau 5 avec ceux du tableau 3, sans contingent. La comparaison démontre que l'impact financier net du contingentement est négatif pour les trois catégories d'entreprises et, au surplus, que cet impact croît avec la taille de l'entreprise. L'effet est plutôt modeste sur la situation des petites entreprises : la baisse des coûts est presque aussi importante que la baisse des ventes. Cependant, l'économie en baisse des coûts devient moins importante à mesure que la taille de l'entreprise croît. Par conséquent, les moyennes entreprises souffrent plus du contingent que les petites, et les grandes encore plus que les moyennes.

Au total, toutes les entreprises sous contingent subissent des pertes. La restriction imposée à la production empêche certaines économies d'échelle d'être réalisées, de sorte que le coût moyen par livre produite augmente à 4,91 \$ pour les petites entreprises, à 3,17 \$ pour les moyennes et à 2,51 \$ pour les grandes (tableau 5). Le rendement sur le capital propre investi est négatif dans les trois cas, étant respectivement égal à -25%, -14% et -8%.

### **Une forte incitation à tricher**

La dernière ligne du tableau 5 indique que, même si on impute adéquatement la rémunération familiale, le coût marginal à court terme de produire du sirop additionnel (hors contingent) en prolongeant la saison avec les arbres déjà entaillés est relativement faible : 1,50 \$ la livre pour les petites entreprises, 0,91 \$ pour les moyennes et 0,72 \$ pour les grandes. Si on compare ces chiffres à l'échelle des prix conventionnés pour les diverses catégories de sirop – qui va de 1,35 \$ pour le foncé à 2,35 \$ pour l'extra-clair en 2005 –, on constate aussitôt que les trois catégories d'entreprises peuvent réaliser un gain financier en trichant. Ce gain peut atteindre jusqu'à 0,85 \$ la livre pour les petites entreprises, 1,44 \$ pour les moyennes, et 1,63 \$ pour les grandes. Il apparaît donc évident que l'incitation à tricher sur le contingent est très forte et que le respect du contingent exige un sacrifice financier considérable de la part des producteurs.

### **Comprendre le fonctionnement de la démocratie syndicale**

Les résultats synthétisés au tableau 6 pourraient avoir une certaine utilité pour comprendre le fonctionnement de la démocratie syndicale. Si le contingentement impose des pertes d'autant plus légères que l'entreprise est petite, et d'autant plus lourdes qu'elle est grande, alors les membres du syndicat national des acériculteurs seront d'autant plus disposés à appuyer et à observer le contingent que leur entreprise est petite, et d'autant moins disposés à y souscrire et à le respecter que leur entreprise est grande.

Or, la grande majorité des entreprises sont de petite taille : en 2002, la moitié avaient moins de 3 200 entailles et 68%, moins de 5 000 entailles<sup>14</sup>. Il est donc possible à une majorité de petits producteurs qui (en moyenne) ne souffrent pas exagérément du contingentement, mais qui gagnent des prix stables et l'espoir de pouvoir écouler leurs

---

<sup>14</sup> Selon Boulet et Deschênes, *Op. cit.*, tableau 4, en 2002 68% des entreprises inscrites à la FPAQ avaient moins de 5 000 entailles et regroupaient 28% de toutes les entailles au Québec. La majorité des entailles (72%) se trouvaient dans la minorité (32%) des entreprises qui en comptaient plus de 5 000.

surplus, d'imposer leur volonté à une minorité de plus gros producteurs qui (en moyenne) subissent d'importants dommages financiers. Cela pourrait contribuer à expliquer la vigueur de la contestation et la difficulté de la FPAQ à faire l'unanimité de ses membres autour de sa politique et à la faire respecter. Il y a là, à tout le moins, une conjecture à explorer.

## **TROISIÈME PARTIE**

### **LE DOMMAGE CAUSÉ AUX PRODUCTEURS-TRANSFORMATEURS**

#### **Les producteurs-transformateurs et la vente au détail par intermédiaire**

Le plan conjoint de l'acériculture vise non seulement les producteurs de sirop d'érable en vrac, mais également ceux qui vendent leur sirop au consommateur en passant par un intermédiaire. Ce sont des producteurs qui étendent leurs opérations au delà de la production primaire de sirop d'érable en y ajoutant une étape supplémentaire de transformation en aval. Ces producteurs-transformateurs conditionnent eux-mêmes leur sirop pour la vente au détail, contrôlent sa qualité, fabriquent des produits dérivés, en créent de nouveaux, développent leurs marchés au Canada et à l'étranger, et font leur mise en marché en contenants de moins de 5 litres ou de moins de 5 kilos.

Le dossier économique présenté dans le numéro d'automne 2004 du bulletin d'information *Info-sirop* rapporte que, sur un total de 7 242 producteurs qui ont reçu des contingents de la FPAQ en 2004, environ 7,5%, soit 526, avaient été impliqués dans le commerce de détail par intermédiaire en 2003. Ils avaient livré un peu moins de 2,5 millions de livres sous cette forme cette année-là. En 2004, selon la FPAQ, 554 entreprises ont déclaré des ventes au détail par intermédiaire. Elles en ont livré un peu plus de 2,5 millions de livres sous cette forme, soit 2,8% de la production totale de sirop du Québec (88 millions de livres selon la Filière acéricole). Les entreprises de ces producteurs-transformateurs ont en même temps livré 5,8 millions de livres en vrac. Leur production totale pour le vrac et le détail avec intermédiaire a donc atteint 8,3 millions de livres, soit environ 9,5% de la production québécoise de sirop. Comme les producteurs-transformateurs sont propriétaires de 7,5% des entreprises acéricoles, mais produisent 9,5% du sirop au Québec, leur taille moyenne est probablement un peu supérieure à la moyenne québécoise, qui était de 5 439 entailles en 2004 (voir le tableau 4). La majorité sont de petite taille, mais plusieurs sont de moyenne ou de grande taille. Environ 280 producteurs-transformateurs se sont regroupés au sein de l'Association des érablières transformateurs des produits de l'érable.

#### **Les producteurs-transformateurs et le contingentement : une double pénalité**

Le groupe des producteurs-transformateurs est doublément pénalisé par le contingentement. Au départ, dans la phase initiale de production du sirop, le contingent soumet les producteurs-transformateurs aux mêmes pertes financières que tous les producteurs primaires de sirop. Nous avons décrit ces conséquences aux tableaux 3, 5 et 6. Mais ce n'est pas tout. Le contingent va aussi avoir un second impact négatif sur la situation financière des producteurs-transformateurs, cette fois-ci en introduisant des pertes dans leurs opérations de deuxième transformation (mise en petit contenant, fabrication produits dérivés).

#### **Le contingentement à 75% et l'opération de mise en petit contenant**

Le tableau 7 simule ce nouvel effet du contingent dans le cas d'un producteur-transformateur de taille moyenne dont l'opération de deuxième transformation consiste simplement à mettre son sirop dans des contenants (des «cannes», comme on dit) de 540 ml. On suppose que son contingent intérimaire de 22 700 livres coïncide avec le volume

de sirop qu'il s'est engagé par contrat à livrer à l'intermédiaire qui est son client<sup>15</sup>. La première colonne du tableau 7 présente le détail des produits et des charges en l'absence de contingentement de la production. La valeur au marché du sirop versé dans les contenants est de 2,20 \$ la livre (sirop de classe «B») et le client paie le produit fini 4,95 \$ par contenant de 540 ml de sirop. Le capital total investi dans l'équipement de mise en contenant est de 60 000 \$. La moitié est financée par emprunt et la moitié par le capital propre du producteur-transformateur. L'opération de mise en contenant lui procure un modeste bénéfice de 900 \$, qui représente un rendement de 3,1% sur le capital propre de 30 000 \$ investi.

La deuxième colonne suppose qu'en conformité avec le plan conjoint le même producteur-transformateur est soumis à un contingent de 17 000 livres, équivalant à 75% de son contingent intérimaire. Mais, selon les termes du contrat avec son client, il doit lui livrer le même volume de sirop qu'auparavant (22 700 livres en contenants de 540 ml). De plus, afin d'assurer le client que le produit sera de qualité uniforme, le contrat stipule que le sirop livré proviendra entièrement de l'érablière du producteur. Ces conditions ont deux conséquences. Tout d'abord, les ventes de produits au client sont maintenues malgré le contingent. Ensuite, les charges vont augmenter pour deux raisons.

### **Production hors contingent et rachat de son propre sirop**

La première raison est que, pour honorer sa commande de 22 700 livres de sirop, le producteur-transformateur doit fabriquer chez lui, hors contingent, les 5 700 livres supplémentaires qui lui permettront de compléter sa production de 17 000 livres sous contingent. Tel qu'indiqué à la dernière ligne du tableau 5, le coût marginal de production de ce sirop additionnel est de 0,91 \$ la livre. La seconde raison pour laquelle les charges vont augmenter est que la réglementation sur le contingentement exige que toute production hors contingent soit mise à la disposition de la FPAQ. Par conséquent, le producteur-transformateur qui veut conserver sa production excédentaire pour la mettre en contenant doit la racheter de l'agence de vente. Le tableau 7 fait l'hypothèse que le prix de rachat de ce sirop auprès de la FPAQ est de 2,47 \$ la livre. Ce montant est la somme du prix de la convention de mise en marché 2004, soit 2,20 \$ (sirop de classe «B»), et de frais de 0,27 \$ perçus par la FPAQ. Ensemble, ces deux additions au coût de production entraînent une perte d'environ 5 900 \$ et un rendement négatif de 19,1% sur le capital propre investi dans la mise en contenant.

### **Dérentabilisation de la mise en petit contenant pour les entreprises de toutes tailles**

Au total, sous un contingent à 75% de sa production historique de sirop, le producteur-transformateur de taille moyenne essuie un premier rendement négatif de 14% sur les 90 000 \$ de capital propre qu'il a investi dans la production de sirop (tableaux 5 et 6), puis un second rendement négatif, cette fois de 19%, sur les 30 000 \$ de capital propre qu'il a investi dans la mise en contenant (tableau 7).

---

<sup>15</sup> Deux cas sont envisageables. Le premier est celui d'un contrat qui avait été signé avant l'entrée en vigueur du contingentement et que le producteur-transformateur est obligé d'honorer. Le second cas est celui d'un contrat qui serait accepté après l'imposition du contingentement. Dans cette circonstance, l'analyse qui suit met en relief les pertes financières que le producteur-transformateur essuiera s'il cherche à maintenir son marché au niveau de son contingent intérimaire.

Les simulations du tableau 7 s'appliquent seulement à une entreprise de taille moyenne. Le tableau 8 étend les résultats de l'exercice aux producteurs-transformateurs de toutes les tailles. En l'absence de contingentement de la production de sirop, l'opération de mise en contenant de 540 ml de sirop d'érable est modestement rentable pour les trois catégories de producteurs-transformateurs. Le taux de rendement sur le capital propre varie entre 3% pour les petites et les moyennes entreprises et 7% pour les grandes. Mais l'introduction d'un contingent à 75% de la production historique a un impact très négatif sur le bénéfice de l'opération de mise en contenant. La production de sirop hors contingent et son rachat auprès de la FPAQ entraînent une chute marquée de la rentabilité. Le taux de rendement sur le capital propre est partout négatif. Il est de -15% pour les grandes entreprises, de -19% pour les moyennes et de -30% pour les petites<sup>16</sup>.

Ces résultats permettent de comprendre pourquoi les producteurs-transformateurs ont réagi si vivement à l'imposition d'un contingent à 75% du contingent intérimaire en 2004 et en 2005 : en respectant le contingent, ils ont dû essuyer des pertes financières considérables. De plus, la situation des petits producteurs-transformateurs, parmi eux, attire tout particulièrement l'attention. Comme les petits producteurs en vrac, ils n'ont pas été énormément affectés financièrement par le contingent du côté de leurs opérations de production de sirop (revoir les tableaux 3 et 5 et le résumé au tableau 6). Mais du côté des opérations de deuxième transformation comme la mise en contenant, la chute du taux de rendement, en moyenne d'un niveau positif de 3% à un niveau négatif de -30%, a été difficile à accepter. Cela est sans doute un facteur qui explique que la critique des modalités du contingentement soit plus vive parmi les petits producteurs-transformateurs que parmi les autres petits producteurs.

### **L'amendement au *Règlement sur le contingentement* proposé par la FPAQ**

Après avoir pris acte de cette critique et reçu les recommandations d'un comité créé pour étudier la question, la FPAQ a demandé à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, en mars 2005, d'approuver un amendement au *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*. Cet amendement permettrait à un producteur-transformateur de mettre en marché en petit contenant un volume de sirop qui excéderait son contingent officiel – équivalant actuellement à 75% de son contingent intérimaire. Cette quantité supplémentaire permise au delà du contingent officiel pourrait représenter jusqu'à 25% du volume annuel moyen qui aurait été mis en marché en petit contenant pendant les deux années choisies pour déterminer le contingent intérimaire. La totalité du volume produit pour le vrac et pour le détail ne devrait toutefois pas dépasser le contingent intérimaire.

Quelle conséquence aurait cet amendement, s'il était approuvé, pour le producteur-transformateur qui devrait honorer des contrats exigeant un volume de sirop égal à son contingent intérimaire?

Si nous en comprenons bien la teneur, et si nous supposons que le contingent officiel demeure à 75% du contingent intérimaire, l'amendement proposé ferait

---

<sup>16</sup> C'est le coût marginal à court terme de production du sirop hors contingent relativement important (1,50 \$ la livre, voir la dernière ligne du tableau 5) qui est à la source du taux de rendement négatif si élevé (-30%) pour les petites entreprises.

augmenter le contingent effectif de l'exploitant à un pourcentage compris entre 75% et 100% de son contingent intérimaire, selon la portion de ce dernier qui aurait été consacrée à la mise en marché en petit contenant. Si, à un extrême, le producteur-transformateur avait transformé la totalité de son sirop pour le mettre en petit contenant au cours des deux années choisies, son contingent effectif passerait à 100% de son contingent intérimaire. Si, à l'autre extrême, il n'avait produit que du sirop en vrac pendant les deux années choisies, son contingent effectif ne serait pas modifié; il resterait au niveau du contingent officiel de 75%. Entre ces deux extrêmes, le producteur-transformateur qui, en moyenne pendant les deux années choisies, aurait mis la moitié de son sirop en petit contenant pour le détail se verrait attribuer un contingent effectif égal au point milieu entre 75% et 100%, soit 87,5%. Ce pourrait être le cas, par exemple, si les deux années choisies étaient 2000 et 2004, et si le producteur avait fait son entrée sur le marché du petit contenant au détail par intermédiaire en 2003 ou 2004 seulement<sup>17</sup>.

### **Le contingent modifié continuerait de dérentabiliser la mise en petit contenant**

Les tableaux 9 et 10 permettent d'apprécier l'impact de l'amendement proposé sur la situation financière de nos trois catégories de producteurs-transformateurs. Le tableau 9 est l'analogue du tableau 6; il simule l'impact d'un contingent équivalent à 87,5% du contingent intérimaire (point milieu entre 75% et 100%) sur l'opération de production de sirop. Le tableau 10, quant à lui, est l'analogue du tableau 8; il simule l'impact du même contingent de 87,5% sur l'opération de mise en contenant de 540 ml.

Sous un contingent de 87,5% du contingent intérimaire, la gravité de l'impact financier sur l'érablière transformatrice est atténuée, mais elle demeure qualitativement semblable. Au tableau 9, on constate que le rendement sur le capital propre investi par le producteur-transformateur dans la production de sirop baisse pour les trois catégories d'entreprises. Plus la taille de l'entreprise augmente, plus la baisse de rentabilité est prononcée. La grande entreprise, qui était marginalement rentable en l'absence de contingent (5%), perd toute aspiration à la rentabilité. Les deux autres catégories, qui n'étaient pas rentables même en l'absence de contingent, le sont encore moins en présence de contingent. Les taux de rendement sont partout négatifs. Ils sont respectivement égaux à -25% pour les petites entreprises, à -11% pour les moyennes et à -1% pour les grandes.

Du côté de l'opération de mise en contenant, au tableau 10, on observe que l'introduction d'un contingent à 87,5% plutôt qu'à 75% continue de transformer les trois catégories d'érablières transformatrices de rentables à non rentables. Tous les taux de rendement passent de positifs à négatifs : de 3% à -20% pour les petites, de 3% à -8% pour les moyennes et de 5% à -4% pour les grandes.

Il ne fait donc pas de doute que l'imposition d'un contingentement de la production aux érablières transformatrices cause un dommage financier majeur à ce type d'entreprise. La politique leur impose une double pénalité : leur situation financière se détériore non seulement parce que le contingent actuel attaque la rentabilité de la

---

<sup>17</sup> Par ailleurs, si la FPAQ abaissait le contingent officiel à 50% du contingent intérimaire et que le volume excédentaire maximum en petit contenant était maintenu à 25% du contingent intérimaire, le contingent effectif du producteur-transformateur serait réduit à un pourcentage compris entre 50% et 75% de son contingent intérimaire, aux mêmes conditions que celles que nous venons d'exposer.

production de sirop, mais également celle de sa mise en petit contenant et de la fabrication de produits dérivés. Dans une année normale, le producteur-transformateur de taille moyenne essuie présentement une première perte de 12 500 \$ sur un capital propre de 90 000 \$ investi dans la production de sirop (tableau 6), et une seconde perte, de 5 800 \$, sur un capital propre de 30 000 \$ investi dans une opération de transformation comme la mise en petit contenant (tableau 8). La perte totale est de 18 300 \$ sur un capital propre de 120 000 \$. Sa situation financière n'est ni plus ni moins que catastrophique. Si le contingent était modulé selon l'amendement proposé par la FPAQ, la perte globale du producteur-transformateur serait atténuée quelque peu, mais son entreprise sous contingent continuerait d'être non rentable<sup>18</sup>.

### **Le Québec a besoin d'une armée diversifiée de vendeurs de sirop**

Les conséquences de cette évolution sont importantes non seulement à court terme, mais également à long terme. L'industrie acéricole a aujourd'hui besoin d'une armée de vendeurs qui permettront aux marchés de l'érable de se développer au Québec, au Canada et à l'étranger afin d'écouler les surplus actuels et d'assurer la prospérité de l'industrie à long terme. Les producteurs-transformateurs font, avec bien d'autres intervenants, partie de cette armée de vendeurs. Il y a une très grande diversité de tailles, de types d'entrepreneuriat et de compétences dans cette armée. L'industrie a besoin de cette diversité, il faut la préserver, ne pas mettre tous nos oeufs dans le même panier. L'histoire industrielle contemporaine démontre que plusieurs grandes innovations modernes dans les procédés et les produits sont nées dans les «cours de garage» où oeuvrent de petits entrepreneurs passionnés, tout autant que dans les bureaux de grandes entreprises ou de grandes organisations.

### **Les producteurs-transformateurs en danger de disparaître**

C'est pourquoi il faut s'inquiéter de voir aujourd'hui les producteurs-transformateurs des produits de l'érable en danger de disparaître. Les symptômes sont tous là. Ils ne sont plus rentables. Il leur est interdit de développer leurs marchés et de vendre plus, donc ils arrêtent de croître. Ils éprouvent de la difficulté à payer des salaires convenables à leurs employés, donc ils n'embauchent plus dans leur région. Ils n'ont plus le capital requis pour s'impliquer dans des acquisitions ou des fusions, donc ils ne peuvent plus accroître leurs économies d'échelle. Ils vieillissent et peinent à convaincre leurs enfants de prendre la relève. La valeur de leurs fermes, qui constitue une bonne part sinon la totalité de leur épargne de retraite, est en train de s'effondrer.

### **Conflit d'intérêt entre le rôle administratif et le rôle financier de la FPAQ**

---

<sup>18</sup> Pour évaluer de façon plus précise l'incidence financière de l'amendement proposé, il faudrait connaître le pourcentage du contingent intérimaire des producteurs-transformateurs consacré à la mise en marché en petit contenant pendant les deux années choisies. Nous ne connaissons pas ce pourcentage, mais les données disponibles pour 2004 (2,5 millions de livres vendues au détail par intermédiaire et contingent global fixé 7,1 millions de livres) permettent de croire que le volume annuel moyen mis en marché en petit contenant ne dépasserait pas 30% du contingent intérimaire des producteurs-transformateurs (car  $2,5/(7,1/0,75) = 26\%$ ). Dans ce contexte, le producteur-transformateur type verrait son contingent porté à 82,5% plutôt qu'à 87,5% tel qu'illustré par notre exemple. Notre conclusion serait renforcée.

Comment résoudre les difficultés des producteurs-transformateurs? Fondamentalement, nous pensons que leurs relations institutionnelles avec la FPAQ, qui nous apparaissent passablement détériorées, doivent être assainies.

Nous ne connaissons pas tout des relations entre la FPAQ et les producteurs-transformateurs. Mais, en tant qu'économistes, certains aspects du fonctionnement du marché du sirop d'érable nous sautent aux yeux. La FPAQ joue un double rôle dans ce marché. D'une part, elle dispose de pouvoirs de réglementation et d'organisation étendus lui permettant d'appliquer et d'administrer le plan conjoint. D'autre part, elle agit comme agent de vente exclusif des producteurs acéricoles et cherche à obtenir pour eux la meilleure convention annuelle de mise en marché possible auprès des acheteurs autorisés. Sous certains aspects, ces deux rôles peuvent entrer en conflit.

La loi soumet les producteurs-transformateurs au plan conjoint administré par la FPAQ, tout en leur permettant de mettre eux-mêmes leur sirop en marché en petit contenant auprès des détaillants. Cela veut dire que les producteurs-transformateurs entrent en concurrence avec les clients de la FPAQ – les acheteurs autorisés – sur le marché du détail. Cette concurrence est saine, parce qu'elle augmente les chances que le consommateur obtienne le meilleur prix possible pour les produits transformés de l'érable, sans que le producteur primaire soit privé de son droit d'obtenir le prix conventionné pour son sirop en vrac.

Toutefois, cette concurrence entre acheteurs autorisés et producteurs-transformateurs sur le marché du détail impose une certaine contrainte à la FPAQ comme agent de vente du sirop en vrac. Les acheteurs autorisés ne voudront pas payer leur sirop à des prix qui fragiliseraient ensuite leur position concurrentielle sur le marché du détail. Étant négociée entre la FPAQ et les acheteurs autorisés – et habituellement arbitrée par la RMAAQ –, la convention de mise en marché va directement ou indirectement refléter cette préoccupation des acheteurs autorisés. Ainsi, la présence des producteurs-transformateurs sur le marché du détail finit par exercer une influence modératrice sur les prix auxquels la FPAQ peut vendre le sirop en vrac aux acheteurs autorisés, plus précisément sur la marge qu'elle peut exiger d'eux au delà des prix conventionnés qui doivent être versés aux producteurs. Il serait naturel pour la FPAQ de préférer ne pas être soumise à cette influence.

Nous ne connaissons pas l'intensité réelle de cette pression concurrentielle exercée sur la FPAQ par la présence des producteurs-transformateurs sur le marché du détail. Elle est peut-être encore faible pour l'instant, les producteurs vendant au détail par intermédiaire ne comptant que pour 4% de la production annuelle de sirop au Québec. Mais la FPAQ peut toujours craindre que le groupe des producteurs-transformateurs s'élargisse et que la pression finisse par s'intensifier. Elle a intérêt à prévenir une telle occurrence en usant de son pouvoir administratif et réglementaire pour «jouer dur» avec les producteurs-transformateurs. Par exemple, la FPAQ a allégué devant la RMAAQ qu'un producteur-transformateur ne pouvait emballer son sirop sous une marque privée dans un marché d'alimentation parce que cela nuisait au bon fonctionnement du plan conjoint. La FPAQ a également voulu empêcher un producteur-transformateur de recourir à un courtier pour développer son marché à l'étranger. Dans les deux cas, la

FPAQ a agi comme si elle voulait réserver le marché à ses clients, les acheteurs autorisés, et en rendre l'accès plus difficile pour les producteurs-transformateurs<sup>19</sup>.

Nous ne voulons pas entrer dans le détail de ces litiges. Nous désirons seulement faire ressortir qu'il y a un conflit d'intérêt entre le rôle financier de la FPAQ comme agent de vente exclusif et son rôle administratif comme gestionnaire attitré du plan conjoint. La perception est répandue parmi les producteurs-transformateurs que la FPAQ use de son pouvoir administratif et réglementaire pour servir ses intérêts financiers et que leur groupe fait les frais de ce conflit d'intérêt. Nous croyons que leur perception est juste. Il est vrai que la présente requête de la FPAQ vise à «lâcher du lest» en adoucissant la double pénalité imposée par le contingentement aux producteurs-transformateurs. Cependant, comme nous avons montré, l'amendement proposé maintient la non-rentabilité de la production du sirop comme de la mise en petit contenant par l'érablière transformatrice type, quelle que soit sa taille. Le contingentement coupe les ailes de ce groupe, qui comprend un grand nombre de développeurs de marché, au moment même où le Québec a plus que jamais besoin de ce type d'entrepreneur.

---

<sup>19</sup> Dans les deux cas, la RMAAQ a rejeté la demande de la FPAQ.

## CONCLUSION

La première partie de la présente étude a décrit le contexte économique général dans lequel a évolué l'industrie acéricole depuis quelques années et qui a conduit au niveau actuel très élevé des stocks invendus de sirop d'érable. Nous avons professé un certain optimisme sur la possibilité qu'une baisse temporaire et contrôlée du prix conventionné du sirop de 10% à 15% puisse aider grandement à écouler les stocks excédentaires en un temp relativement bref (deux ans). L'expérience vaudrait la peine d'être tentée, à condition que les résultats statistiques préliminaires que nous avons obtenus pour le Canada et qui fondent notre optimisme soient confirmés avec des données étrangères – américaines et autres.

L'effort de développement des marchés reste absolument essentiel. Nous avons cependant exprimé une certaine inquiétude face à la diminution récente de la consommation américaine de produits sucrants, à l'appréciation du dollar canadien et au plafonnement des exportations québécoises vers les États-Unis. Il faudra redoubler d'ardeur afin de conserver la part des produits de l'érable sur le marché américain. Entre-temps, les ventes sur les marchés d'outremer ont connu un bon essor et offrent un terrain fertile pour les développeurs de marchés.

Enfin, nous avons observé que les perspectives de succès du contingentement de la production de sirop au Québec sont encore incertaines. Cette politique, lancée en 2003 et appliquée depuis 2004, exige d'importants sacrifices financiers de la part de l'ensemble des producteurs acéricoles du Québec, et pas seulement des producteurs-transformateurs. Nous souhaitons que l'expérience réussisse et que les 60 M de livres de sirop qui dorment dans les barils finissent par être écoulés sur les marchés.

L'expérience du contingentement exige beaucoup de courage de la part des producteurs de sirop. Mais son efficacité n'est pas encore démontrée. D'une part, nous avons souligné que le contingentement de la production de sirop au Québec introduit une importante incitation financière à tricher : quand une livre additionnelle de sirop coûte 0,90 \$ à produire et qu'elle peut rapporter 2,00 \$, la tentation de l'économie souterraine est forte. Cela favorise le développement du marché noir et n'encourage pas les producteurs, même les plus vertueux, à respecter leurs contingents. D'autre part, les marchés pour les produits de l'érable sont soumis au libre-échange interprovincial et international. Le contingentement québécois est vulnérable à la possibilité que la restriction de la production au Québec en vienne à encourager l'expansion de la production hors Québec plutôt que l'écoulement des surplus québécois, surtout si l'écart avec le prix du sirop québécois aiguise l'appétit des producteurs canadiens et américains. Cela serait décourageant pour les producteurs québécois qui respectent leurs contingents. Une telle évolution n'a heureusement pas encore été observée, mais il serait sage, afin d'anticiper le coup, de bien suivre l'évolution des ventes d'équipement acéricole hors Québec.

Compte tenu de la gravité de la situation financière actuelle des producteurs-transformateurs, du conflit d'intérêt dans lequel la FPAQ se trouve dans ses relations avec eux, de l'avantage de maintenir un bon degré de concurrence au niveau de la vente au détail, et du grand besoin actuel d'entreprises québécoises qui s'impliquent dans le développement des marchés intérieurs et extérieurs, il nous semblerait sage de suivre la

recommandation faite en 2004 par le rapport Bolduc<sup>20</sup> de soustraire le sirop vendu au détail avec intermédiaire du *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*.

Nous ne croyons pas qu'une telle mesure entraînerait un déséquilibre sur les marchés et aggrave l'épineux problème des surplus de sirop accumulés. Au contraire, elle contribuerait à le résoudre. Ce dont l'industrie acéricole a présentement besoin, ce sont des mesures qui découragent la production et encouragent la transformation pour la vente au détail. Or, en ce qui concerne le petit groupe des producteurs-transformateurs, la formulation actuelle du contingentement décourage à la fois la production et la transformation. Elle entraîne l'industrie à nuire à ses propres objectifs de vente et d'écoulement des surplus accumulés. En affaiblissant numériquement et financièrement le groupe des producteurs-transformateurs, on réduit la concurrence sur le marché du détail. Cela favorise une hausse des prix à la consommation et une réduction des achats de produits de l'érable. De plus, on réduit le nombre d'entrepreneurs qui sont intéressés à innover et à vendre un produit transformé au delà du vrac. Plutôt que promouvoir la maturation de l'industrie en encourageant les producteurs à développer leurs propres entreprises en aval, la réglementation actuelle les encourage à se limiter au vrac.

Notre suggestion de soustraire le sirop vendu au détail avec intermédiaire du *Règlement sur le contingentement de la production* est donc une invitation à nuancer la politique actuelle dans le cas des producteurs-transformateurs, dont le volume vendu au détail a représenté moins de 3% de la production totale de sirop en 2004.

Si on nous permet de faire une dernière suggestion à la RMAAQ, elle porterait sur la question générale de l'écoulement des surplus de sirop accumulés. Compte tenu de la persistance de ces surplus et de la difficulté de résoudre les problèmes qui assaillent l'industrie, il nous paraîtrait souhaitable à ce moment-ci de recourir à un appel d'offre international conduisant à un mandat indépendant pour clarifier les perspectives de l'industrie de l'érable, évaluer l'efficacité des mesures de stabilisation et de gestion de l'offre lancées au cours de la dernière décennie, et améliorer la stratégie de développement des technologies et des marchés.

---

Pierre Fortin  
26 septembre 2005

---

Marc Van Audenrode  
26 septembre 2005

---

<sup>20</sup> Normand Bolduc, *Rapport sur l'industrie de l'érable*, Filière acéricole, MAPAQ, 2004, page 42.

Tableau 1  
 Production, importations nettes, consommation et variation des stocks  
 de sirop d'érable dans quatre régions du monde en 2004  
 (en millions de livres d'équivalent sirop)

<u>Région</u>	Production	+ Importations nettes <sup>a</sup>	= Consommation	+ Variation des stocks <sup>b</sup>
Québec	88,0	-68,1	10,0	9,9
Reste du Canada	5,5	0,5	6,0	?
États-Unis	16,6	43,7	60,3	?
Reste du monde	0	23,9	23,9	?
Total mondial	110,1	0	100,2	9,9

<sup>a</sup> Importations moins exportations. Un chiffre négatif indique que les exportations sont supérieures aux importations. Les échanges interprovinciaux sont compris.

<sup>b</sup> Dans le cas du Québec, il s'agit de l'estimation de la Fédération des producteurs acéricoles. Le chiffre inclut la variation des stocks des acheteurs comme des producteurs. Pour les trois autres régions, aucune estimation n'est tentée; toute variation des stocks est implicitement incorporée dans la consommation.

Source: Fédération des producteurs acéricoles du Québec; Filière acéricole (MAPAQ); Statistique Canada; et US Department of Agriculture.

Tableau 2  
Population et consommation annuelle de sirop d'érable  
dans diverses régions du monde en 2004

<u>Région</u>	Consommation (milliers de livres)	Population (millions)	Consommation/habitant (livres)
Québec	10 000	7,4	1,350
Reste du Canada	6 000	25,4	0,236
États-Unis	60 268	295,7	0,203
Australasie	483	24,0	0,020
Japon	1 969	127,4	0,015
Europe (17 pays)	4 746	394,4	0,012
Chine	1,4	1 306,3	0,000001

Source: Fédération des producteurs acéricoles du Québec; Filière acéricole (MAPAQ); Statistique Canada; US Department of Agriculture; Organisation des Nations Unies.

Tableau 3  
Produits, charges et bénéfice selon la taille dans les entreprises  
productrices de sirop d'érable en vrac, Québec, 2003

Taille de l'entreprise	<u>Petite</u>	<u>Moyenne</u>	<u>Grande</u>
Nombre d'entailles	2K à 5K	5K à 19K	19K ou plus
Pourcentage des entailles au Québec (FPAQ, 2002)	21%	45%	27%
<b>Nombre moyen d'entailles</b>	<b>3 314</b>	<b>9 422</b>	<b>30 225</b>
Production moyenne de sirop (livres)	7 459	22 676	80 187
<b>Rendement moyen (livres/entaille)</b>	<b>2,25</b>	<b>2,41</b>	<b>2,65</b>
<u>Produits</u> (\$)			
<b>Prix pondéré/livre</b>	<b>2,00</b>	<b>2,06</b>	<b>2,05</b>
Ventes de sirop	14 918	46 713	164 383
<u>Charges</u> (\$)			
<i>Frais variables</i>			
Rémunération des salariés	297	1 613	18 065
Énergie	1 740	4 997	14 701
Fournitures de l'érablière	603	1 710	4 140
Frais de vente (FPAQ)	954	2 961	10 796
<u>Total des frais variables</u>	3 594	11 281	47 702
<i>Frais fixes</i>			
Amortissement	4 794	11 566	33 397
Entretien et réparations	1 327	3 343	9 679
Locations et travaux	610	1 329	7 725
Frais de bureau	797	1 725	4 541
Taxes et assurances	1 036	2 149	4 433

Intérêts sur emprunts	1 426	4 771	17 412
Moins: Revenus divers	666	1 160	5 298
<u>Total des frais fixes</u>	9 324	23 723	71 889
<u>Total des frais encourus</u>	12 918	35 004	119 591
Coût/livre	1,73	1,54	1,49
Bénéfice (perte) <u>avant</u> rémunération du travail de l'exploitant et de sa famille	2 000	11 709	44 792
Rémunération à imputer au travail de l'exploitant et de sa famille	14 615	19 451	36 911
<b>Bénéfice (perte) <u>après</u> rémunération du travail de l'exploitant et de sa famille</b>	<b>(12 615)</b>	<b>(7 742)</b>	<b>7 881</b>
Capital total investi	70 664	154 614	420 877
Capital propre investi	51 697	89 031	169 848
<b>Rendement effectif sur le capital propre</b>	<b>-24,4%</b>	<b>-8,7%</b>	<b>4,6%</b>
Rendement minimal requis (5,22%) sur le capital propre	2 699	4 647	8 866
Coût total incluant la rémunération imputée et le rendement minimal sur le capital propre	30 232	59 102	165 368
<b>Coût total/livre</b>	<b>4,05</b>	<b>2,61</b>	<b>2,06</b>
<b>Coût marginal à long terme (à nombre d'entailles variable)</b>	<b>1,90</b>	<b>1,85</b>	

Source: Simon Boulet et Claude Deschênes, *Étude sur le coût de production du sirop d'érable (vrac) au Québec en 2003*, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Québec, 2005.

Tableau 4  
Évolution de la taille moyenne des érablières,  
Québec, diverses années de 1995 à 2004

Année	Nombre moyen d'entailles par entreprise
1995	2 805
1997	3 579
2000	4 831
2002	5 186
2004	5 439

Sources: Les estimations pour 1995, 1997 et 2000 sont tirées de Julie Labrecque, *Monographie de l'industrie acéricole*, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Québec, 2002, annexe 5; celle de 2002 provient de Simon Boulet et Claude Deschênes, *Étude sur le coût de production du sirop d'érable (vrac) au Québec en 2003*, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Québec, 2005, tableau 4; celle de 2004 est calculée à partir du bulletin périodique de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, *Info-sirop*, Dossier économique, automne 2004, tableau 5.

Tableau 5

Impact d'une baisse de 25% de la production imposée par contingentement sur les produits, les charges et le bénéfice des entreprises productrices de sirop d'érable en vrac, selon la taille de l'entreprise, Québec, 2003

Catégorie	<u>Petite</u>	<u>Moyenne</u>	<u>Grande</u>
Nombre d'entailles	2K à 5K	5K à 19K	19K ou plus
<b>Nombre moyen d'entailles</b>	<b>3 314</b>	<b>9 422</b>	<b>30 225</b>
Pourcentage des entailles au Québec (FPAQ, 2002)	21%	45%	27%
Production moyenne de sirop <u>sans</u> contingent (livres)	7 459	22 676	80 187
Rendement moyen <u>sans</u> contingent (livres/entaille)	2,25	2,41	2,65
Contingent intérimaire (CI)	7 459	22 676	80 187
Production moyenne de sirop à 75% du CI (livres)	5 594	17 007	60 140
<b>Rendement moyen à 75% du CI (livres/entaille)</b>	<b>1,69</b>	<b>1,81</b>	<b>1,99</b>
<u>Produits</u> (\$)			
<b>Prix pondéré/livre</b>	<b>2,10</b>	<b>2,16</b>	<b>2,15</b>
Ventes de sirop	11 747	36 735	129 301
<u>Charges</u> (\$)			
<i>Frais variables</i>			
Rémunération des salariés	261	1 418	15 881
Énergie	1 305	3 748	11 026
Fournitures de l'érablière	452	1 283	3 105
Frais de vente (FPAQ)	716	2 221	8 097
<u>Total des frais variables</u>	2 734	8 670	38 109

*Frais fixes*

Amortissement	4 794	11 566	33 397
Entretien et réparations	1 327	3 343	9 679
Locations et travaux	610	1 329	7 725
Frais de bureau	797	1 725	4 541
Taxes et assurances	1 036	2 149	4 433
Intérêts sur emprunts	1 426	4 771	17 412
Moins: Revenus divers	666	1 160	5 298
<u>Total des frais fixes</u>	9 324	23 723	71 889
<u>Total des frais encourus</u>	12 058	32 393	109 998
Coût moyen/livre	2,16	1,90	1,83
Coût marginal/livre	0,46	0,46	0,48
Bénéfice (perte) <u>avant</u> rémunération du travail de l'exploitant et de sa famille	(311)	4 342	19 303
Rémunération à imputer au travail de l'exploitant et de sa famille	12 685	16 878	32 047
<b>Bénéfice (perte) <u>après</u> rémunération du travail de l'exploitant et de sa famille</b>	<b>(12 996)</b>	<b>(12 536)</b>	<b>(12 744)</b>
Capital total investi	70 664	154 614	420 877
Capital propre investi	51 697	89 031	169 848
<b>Rendement effectif sur le capital propre</b>	<b>-25,1%</b>	<b>-14,1%</b>	<b>-7,5%</b>
Rendement minimal requis (5,22%) sur le capital propre	2 699	4 647	8 866
Coût total incluant la rémunération imputée et le rendement minimal sur le capital propre	27 442	53 918	150 911

<b>Coût moyen/livre</b>	<b>4,91</b>	<b>3,17</b>	<b>2,51</b>
<b>Coût marginal à court terme (à nombre d'entailles fixe)</b>	<b>1,50</b>	<b>0,91</b>	<b>0,72</b>

Source: Données du tableau précédent.

Tableau 6  
Sources de la baisse du bénéfice découlant  
d'une baisse de 25% de la production imposée par contingentement  
dans les entreprises productrices de sirop d'érable en vrac, Québec, 2003

Catégorie	<u>Petite</u>	<u>Moyenne</u>	<u>Grande</u>
Nombre d'entailles	2K à 5K	5K à 19K	19K ou plus
<b>Nombre moyen d'entailles</b>	<b>3 314</b>	<b>9 422</b>	<b>30 225</b>
Pourcentage des entailles au Québec (FPAQ, 2002)	21%	45%	27%
<b>Bénéfice (perte) sans contingent</b>	<b>(12 615)</b>	<b>(7 742)</b>	<b>7 881</b>
Rendement effectif sur le capital propre sans contingent	-24,4%	-8,7%	4,6%
Effet de la baisse des ventes de sirop	(3 171)	(9 978)	(35 082)
Effet de la baisse des frais variables	860	2 611	9 593
Effet de la baisse de la rémunération à imputer au travail de l'exploitant et de sa famille	1 930	2 573	4 864
<b>Impact net du contingent sur le bénéfice</b>	<b>(381)</b>	<b>(4 794)</b>	<b>(20 625)</b>
<b>Bénéfice (perte) avec contingent</b>	<b>(12 996)</b>	<b>(12 536)</b>	<b>(12 744)</b>
Rendement effectif sur le capital propre avec contingent	-25,1%	-14,1%	-7,5%

Source: Données des tableaux 3 et 5.

Tableau 7

Produits, charges et bénéfice de l'opération de mise en contenants de 540 ml  
du sirop d'érable produit par une érablière transformatrice de taille moyenne,  
selon le type de contingent imposé à la production, Québec, 2004

Type de contingent	<u>Aucun</u>	<u>75% du CI</u>
<b>Nombre d'entailles</b>	<b>9 422</b>	<b>9 422</b>
Contingent intérimaire (CI)	22 676	22 676
Production de base (livres de sirop)	22 676	17 007
<b>Production hors contingent (livres de sirop)</b>	<b>...</b>	<b>5 669</b>
Production totale (livres de sirop)	22 676	22 676
Rendement (livres/entaille)	2,41	2,41
<u>Produits (\$)</u>		
<b>Prix de vente du sirop mis dans un contenant de 540 ml</b>	<b>4,95</b>	<b>4,95</b>
Nombre de contenants de 540 ml (540 ml = 1,5736 livre)	14 410	14 410
Ventes de produits	71 330	71 330
<u>Charges (\$)</u>		
<b>Prix de base du sirop (classe «B»)</b>	<b>2,20</b>	<b>2,20</b>
<b>Coût marginal du sirop hors contingent (\$/livre)</b>	<b>...</b>	<b>0,91</b>
<b>Prix du sirop FPAQ (classe «B»)</b>	<b>...</b>	<b>2,47</b>
<i>Frais variables</i>		
Coût du sirop de base (classe «B»)	49 887	37 415
Coût marginal de production du sirop hors contingent	...	5 159

Coût du sirop hors contingent racheté de la FPAQ	...	14 002
Coût des contenants et emballages	5 332	5 332
Frais de mise en contenant	4 323	4 323
Pertes	1 009	1 009
Frais de transport	1 153	1 153
Frais de vente	3 603	3 603
<u>Total des frais variables</u>	65 307	71 996
<i>Frais fixes</i>		
Intérêts sur emprunt (7% de 30 000 \$)	2 100	2 100
Amortissement (5% de 60 000 \$)	3 000	3 000
<u>Total des frais fixes</u>	5 100	5 100
<u>Total des frais encourus</u>	70 407	77 096
<b>Bénéfice (perte)</b>	<b>923</b>	<b>(5 766)</b>
Capital total investi	60 000	60 000
Capital propre investi	30 000	30 000
<b>Rendement effectif sur le capital propre</b>	<b>3,1%</b>	<b>-19,2%</b>

Source: Données des tableaux 3 et 5 et données fournies par l'Association des érablières transformateurs des produits de l'érable.

Tableau 8

Impact de l'imposition d'un contingent à 75% de la production historique sur le bénéfice de l'opération de mise en contenants de 540 ml de sirop d'érable, selon la taille de l'érablière transformatrice, Québec, 2004

Catégorie	<u>Petite</u>	<u>Moyenne</u>	<u>Grande</u>
Nombre d'entailles	2K à 5K	5K à 19K	19K ou plus
<b>Nombre moyen d'entailles</b>	<b>3 314</b>	<b>9 422</b>	<b>30 225</b>
Capital total investi	20 000	60 000	180 000
Capital propre investi	10 000	30 000	90 000
<b>Bénéfice (perte) sans contingent</b>	<b>281</b>	<b>923</b>	<b>6 006</b>
Rendement effectif sur le capital propre sans contingent	2,8%	3,1%	6,7%
Effet de la hausse du coût du sirop	(3 302)	(6 689)	(19 847)
<b>Bénéfice (perte) avec contingent</b>	<b>(3 021)</b>	<b>(5 766)</b>	<b>(13 841)</b>
Rendement effectif sur le capital propre avec contingent	-30,2%	-19,2%	-15,4%

Source: Données du tableau 7 pour les moyennes entreprises; extension du calcul aux petites et aux grandes entreprises.

Tableau 9  
Impact de l'imposition d'un contingent à 87,5% de la production historique  
sur le bénéfice de l'opération de production de sirop d'érable,  
selon la taille de l'érablière transformatrice, Québec, 2004

Catégorie	<u>Petite</u>	<u>Moyenne</u>	<u>Grande</u>
Nombre d'entailles	2K à 5K	5K à 19K	19K ou plus
<b>Nombre moyen d'entailles</b>	<b>3 314</b>	<b>9 422</b>	<b>30 225</b>
Production moyenne de sirop <u>sans</u> contingent (livres)	7 459	22 676	80 187
Contingent intérimaire (CI)	7 459	22 676	80 187
Production moyenne de sirop à 87,5% du CI (livres)	6 527	19 842	70 164
Capital propre investi	51 697	89 031	169 848
<b>Bénéfice (perte) sans contingent</b>	<b>(12 615)</b>	<b>(7 742)</b>	<b>7 881</b>
Rendement effectif sur le capital propre sans contingent	-24,4%	-8,7%	4,6%
Effet de la baisse des ventes de sirop	(1 538)	(4 846)	(17 039)
Effet de la baisse des frais variables	429	1 306	4 797
Effet de la baisse de la rémunération à imputer au travail de l'exploitant et de sa famille	965	1 287	2 432
<b>Impact net du contingent sur le bénéfice</b>	<b>(144)</b>	<b>(2 253)</b>	<b>(9 810)</b>
<b>Bénéfice (perte) avec contingent</b>	<b>(12 759)</b>	<b>(9 995)</b>	<b>(1 929)</b>
Rendement effectif sur le capital propre avec contingent	-24,7%	-11,2%	-1,1%

Source: Données des tableaux 3 et 5.

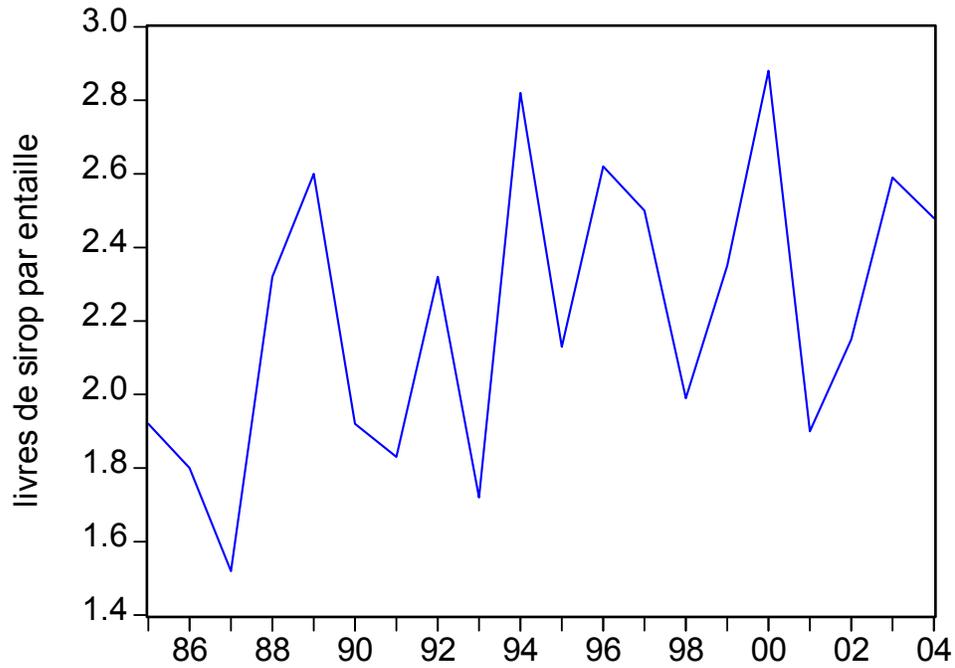
Tableau 10

Impact de l'imposition d'un contingent à 87,5% de la production historique sur le bénéfice de l'opération de mise en contenants de 540 ml de sirop d'érable, selon la taille de l'érablière transformatrice, Québec, 2004

Catégorie	<u>Petite</u>	<u>Moyenne</u>	<u>Grande</u>
Nombre d'entailles	2K à 5K	5K à 19K	19K ou plus
<b>Nombre moyen d'entailles</b>	<b>3 314</b>	<b>9 422</b>	<b>30 225</b>
Capital total investi	20 000	60 000	180 000
Capital propre investi	10 000	30 000	90 000
<b>Bénéfice (perte) sans contingent</b>	<b>281</b>	<b>923</b>	<b>6 006</b>
Rendement effectif sur le capital propre sans contingent	2,8%	3,1%	6,7%
Effet de la hausse du coût du sirop	(2 301)	(3 344)	(9 924)
<b>Bénéfice (perte) avec contingent</b>	<b>(2 020)</b>	<b>(2 421)</b>	<b>(3 918)</b>
Rendement effectif sur le capital propre avec contingent	-20,2%	-8,1%	-4,4%

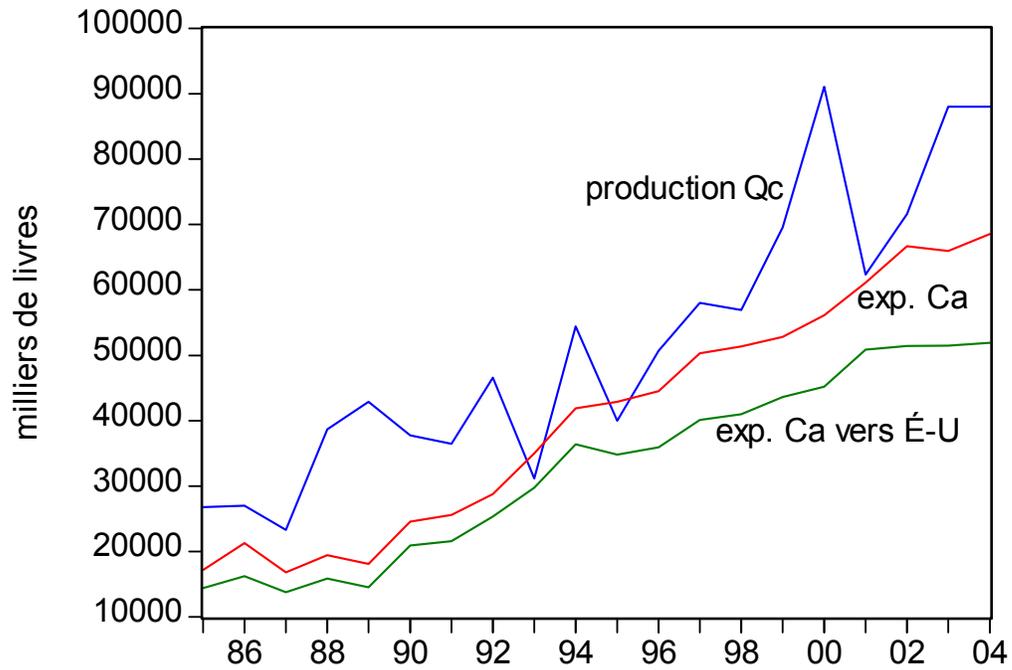
Source: Données du tableau 7 pour les moyennes entreprises; extension du calcul aux petites et aux grandes entreprises.

Figure 1  
Rendement par entaille  
dans les érablières du Québec, 1985-2004



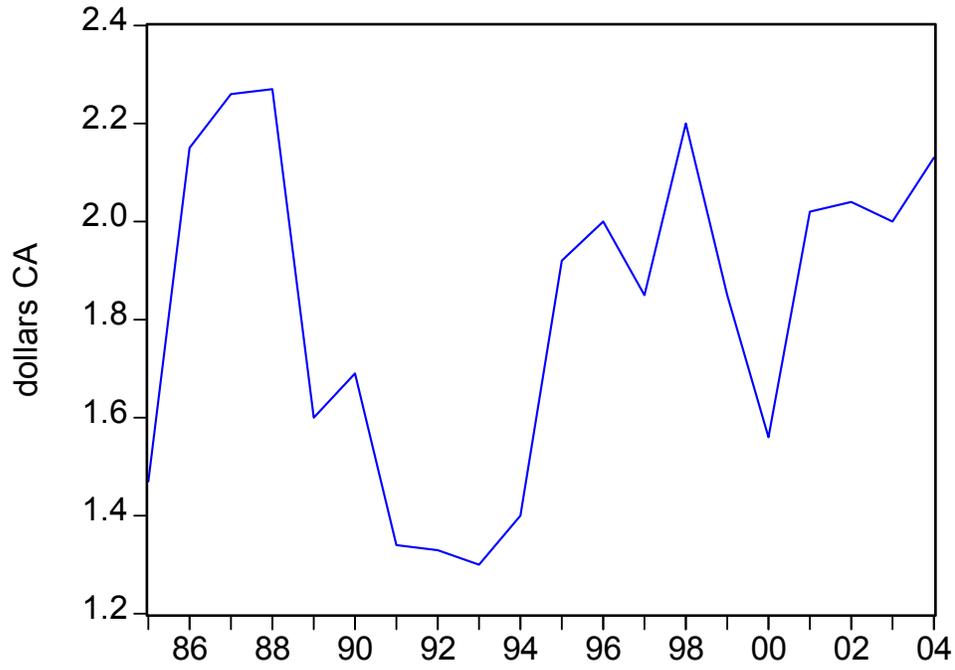
Source: Filière acéricole, MAPAQ.

Figure 2  
Production québécoise de sirop d'érable et  
exportations canadiennes à l'étranger, 1985-2004



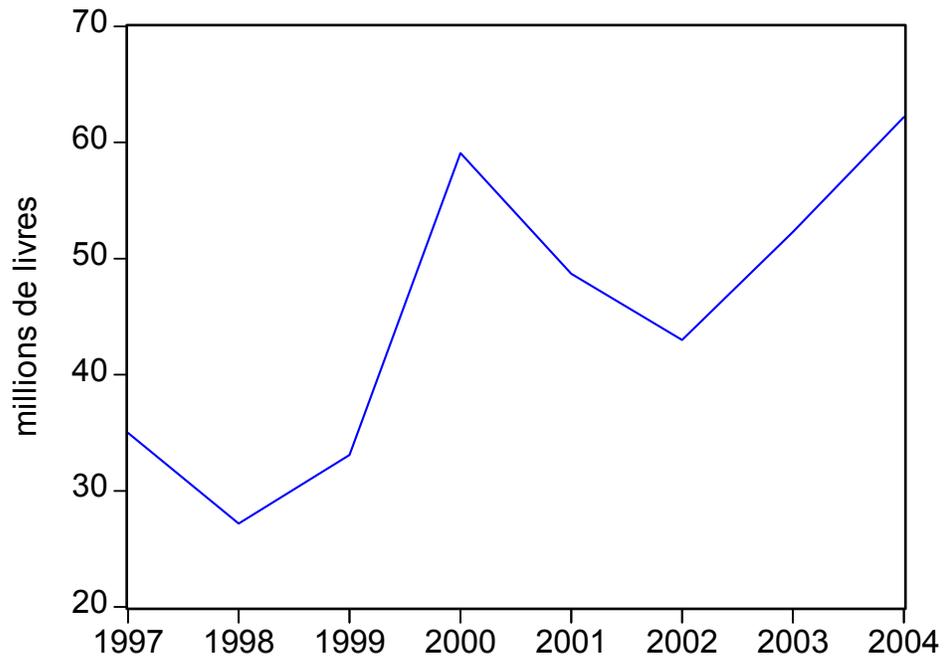
Source: Filière acéricole, MAPAQ; Statistique Canada.

Figure 3  
Prix moyen pondéré du sirop d'érable  
du Québec, 1985-2004



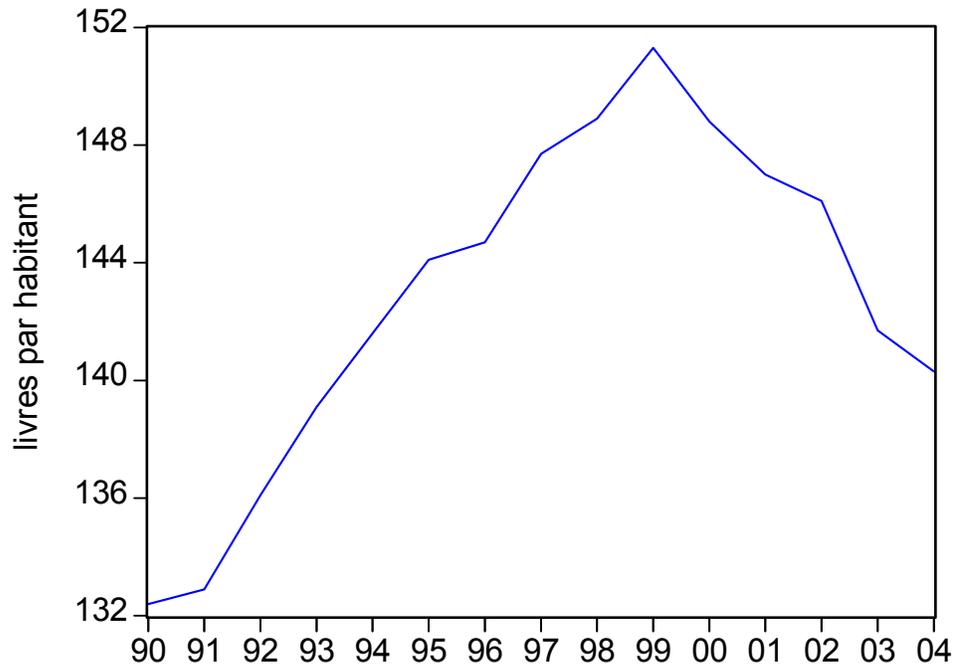
Source: Filière acéricole, MAPAQ.

Figure 4  
Inventaires (stocks) totaux des producteurs et des acheteurs  
de sirop d'érable en fin d'année au Québec, 1997-2004



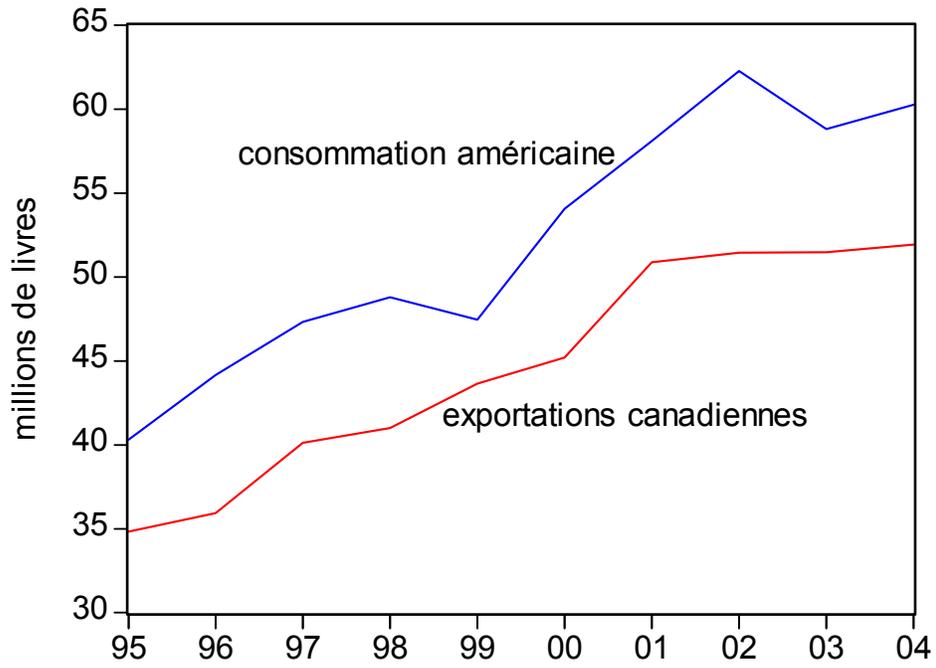
Source: Fédération des producteurs acéricoles du Québec.

Figure 5  
Consommation d'édulcorants naturels  
aux États-Unis, 1990-2004



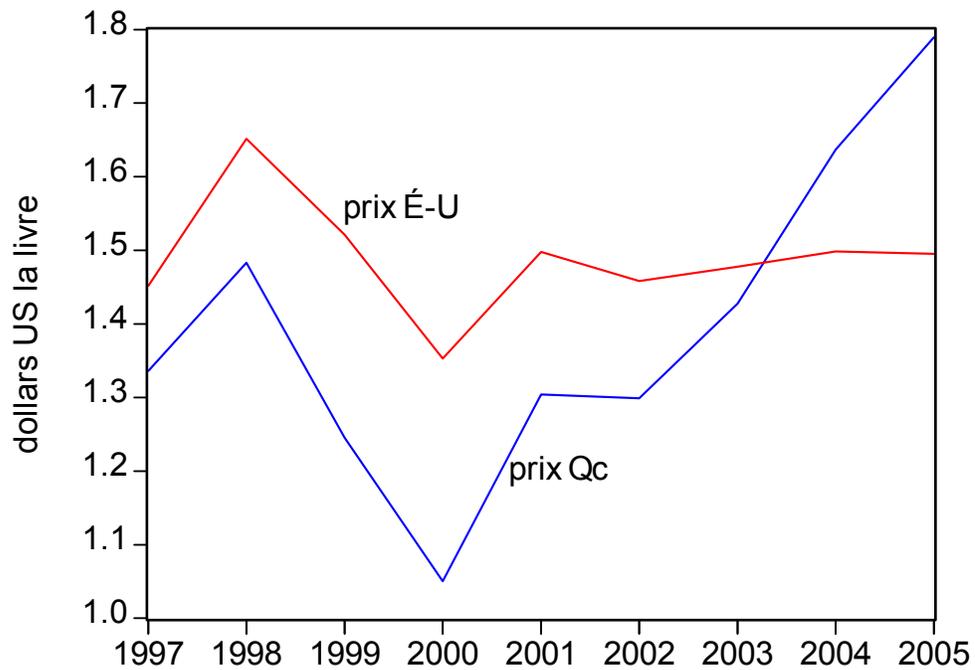
Source: US Department of Agriculture.

Figure 6  
Consommation américaine de sirop d'érable et  
exportations canadiennes vers les États-Unis, 1995-2004



Source: US Department of Agriculture; Statistique Canada.

Figure 7  
Évolution des prix offerts aux acériculteurs  
pour le sirop en vrac, Québec et États-Unis, 1997-2005



Source: Fédération des producteurs acéricoles du Québec;  
2005: mêmes prix locaux qu'en 2004; \$CA = 84 cents US.