

PP

Rapport  
annuel  
**2018**

L'érable, créateur  
de richesse en région  
depuis 1966

A

Q



Producteurs  
et productrices  
acéricoles du Québec

L'année  
en chiffres

**106 M LB** EXPORTATION

**3 CYCLISTES  
PROFESSIONNELS**  
CARBURENT À L'ÉRABLE

**45 % D'UTILISATEURS**  
DU PAIEMENT  
PAR DÉPÔT DIRECT

**118 M LB** RÉCOLTE

1 NOUVELLE IMAGE DE MARQUE POUR  
LES **PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES**  
**ACÉRICOLES DU QUÉBEC**

**23 %** DE FEMMES PROPRIÉTAIRES  
D'ENTREPRISES ACÉRICOLES

60 RECETTES  
À L'ÉRABLE DANS  
LE NOUVEAU LIVRE  
**INCROYABLE  
ÉRABLE**

**37 %** DE LA PRODUCTION  
CERTIFIÉE BIOLOGIQUE

**78 000**  
J'aime sur la page Facebook  
Érable du Québec



**5 000**  
J'aime sur la page  
Facebook des PPAQ



**2 264**  
ACÉRICULTEURS  
ET ACÉRICULTRICES  
RENCONTRÉS

## Table des matières

**04**

Vision et valeurs

–

**06**

Mot du Président

–

**08**

Mot de la  
Direction générale

–

**12**

Structure  
organisationnelle

–

**13**

Conseil  
d'administration

–

**14**

Membres  
des comités

–

**15**

L'organigramme

–

**16**

Direction générale

**18**

Communications  
corporatives

–

**20**

Logistique  
d'entrepôts et  
gestion des stocks

–

**21**

Vie syndicale,  
contingement  
et réglementation

–

**24**

Administration,  
finances et mise  
en marché

–

**30**

Promotion,  
innovation et  
développement  
des marchés

–

**35**

Syndicats acéricoles  
régionaux



## Mission

Dans le cadre des pouvoirs qui lui sont dévolus en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, assurer la promotion des intérêts des acériculteurs et acéricultrices d'ici, développer et valoriser le plein potentiel de production et de vente des produits d'érable du Québec, et ce, en respectant les règles du développement durable.

## Vision

Être reconnus comme la référence mondiale pour la valorisation et la mise en marché collective des produits de l'érable. Générer le maximum de mobilisation, de fierté et de sentiment d'appartenance auprès des acériculteurs et acéricultrices, des partenaires et des consommateurs.

Six valeurs dominantes caractérisent les Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ) dans leurs discussions, actions et décisions. Ces valeurs nous ressemblent et nous rassemblent.

## Valeurs

### Collectivité

Rechercher toujours l'intérêt du groupe en privilégiant l'action collective et la démocratie au sein de l'organisation.

### Passionnés

Être constamment animés à tous les niveaux par la passion que génèrent les produits de l'érable du Québec.

### Démocratie

Établir les grandes orientations de notre organisation selon un processus de consultation et de gouvernance permettant à toutes et à tous d'exprimer leurs voix et leurs opinions.

### Ouverture

Être à l'écoute des besoins de nos acériculteurs et acéricultrices, des partenaires et des consommateurs d'ici et d'ailleurs.

### Innovation

Se distinguer par l'innovation afin de bâtir l'avenir de façon audacieuse. Poursuivre l'excellence, soutenir la créativité et agir comme leader afin de sortir des sentiers battus.

### Pérennité

Développer de façon durable la ressource acéricole québécoise tout en s'assurant que les générations futures puissent en faire autant.





## Mot du Président

Serge Beaulieu

### Croissance des marchés et l'importance de la qualité

Après deux récoltes exceptionnelles en 2016 et 2017, l'année récolte 2018 aura marqué les esprits par sa très grande disparité d'une région à l'autre du Québec. Si globalement le volume produit de 118 millions de livres a pu s'avérer satisfaisant, les résultats de l'est de la province ont été carrément décevants, avec seulement 40 % de la récolte moyenne des dernières années. Pour ces acériculteurs, ce fut une année très difficile. Cependant, cette situation a pu démontrer, encore une fois, la force et la souplesse de nos outils collectifs de mise en marché. Dans un premier temps, les producteurs acéricoles touchés par cette faible récolte ont pu pleinement utiliser le mécanisme de transfert du hors contingent jusqu'à hauteur de 20 % de leur contingent pour compenser leur perte de revenus. C'est ainsi que près de 15 millions de livres ont pu être « transférées » pour un paiement totalisant 32 millions de dollars. Dans un deuxième temps, notre organisation a développé des trésors d'imagination pour devancer ces paiements, de telle sorte que sur les paiements de l'année totalisant 327 millions de dollars, environ 70 millions ont été devancés de trois à huit mois, permettant ainsi d'améliorer les liquidités de nombreuses entreprises en difficulté. Sans une organisation structurée et forte comme la nôtre, cela aurait été franchement impossible.

Par ailleurs, pour un observateur peu curieux des marchés, il serait possible d'affirmer que les ventes de l'Agence de vente ont semblé montrer une stagnation en 2018 avec 114 millions de livres. Mais une étude plus fine des statistiques démontre qu'il n'en est rien. D'abord, les exportations canadiennes de sirop d'érable ont atteint un nouveau sommet en 2018 avec 106,4 millions de livres, en hausse de 5,2 % sur l'année précédente. De plus, le niveau d'inventaire de la réserve stratégique mondiale de sirop d'érable a baissé de près de 10 millions de livres. De leurs côtés, les acheteurs autorisés nous ont confirmé que leur niveau d'inventaire avait aussi significativement diminué en 2018. Bref, l'objectif phare de notre plan stratégique 2018-2023, à savoir des ventes de 185 millions de livres en 2023, demeure atteignable.

Toujours dans le domaine des ventes, il m'apparaît important de souligner cette année la croissance phénoménale des ventes de sirop d'érable industriel, passant d'une moyenne de 550 000 livres/an pour la période 2012-2016 à 1,5 million en 2017 et 4 millions en 2018.

Avec les rabais consentis au cours des deux dernières années, il semble que nous avons enfin trouvé un point de rencontre avec les acheteurs pour écouler des quantités plus importantes de ce type de sirop d'érable, et même, peut-être, développer des marchés autres qu'occasionnels.

Dans un autre ordre d'idées, au cours de l'année, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) a rendu une décision importante le 21 décembre 2018. Elle concernait nos demandes historiques d'amélioration de nos règlements sur le contingentement et l'Agence de vente. Pour le Règlement de l'Agence, nous avons obtenu une note de 3 sur 3, permettant notamment de «fermer» des années de production de plus de cinq ans. Ce dossier représentait d'ailleurs un irritant pour les personnes qui avaient quitté la production depuis quelques années. Pour le Règlement sur le contingentement, nous avons obtenu une note de 6 sur 9, permettant ainsi de mieux baliser le volet croissance. La RMAAQ ne s'est pas formellement opposée à deux des trois points restants concernant le transfert des contingents d'agrandissement à ses enfants, mais désire elle-même entendre les producteurs acéricoles au cas par cas dans ces situations. Reste un point de la décision qui nous fait franchement mal, celui de ne plus pouvoir établir des agrandissements sur des érablières ne détenant pas déjà un contingent. Dans la prochaine année, nous tenterons d'apporter des solutions à ce point en réformant en profondeur le Règlement sur le contingentement.

Avant de conclure, il est primordial pour moi de vous parler de qualité. C'est le nerf de la guerre pour l'accroissement de nos ventes et la conquête de nouveaux marchés dans un monde de produits de plus en plus concurrentiels. Qu'on me comprenne bien: il ne s'agit pas de ne plus faire de sirop d'érable de type industriel, il s'agit de destiner le sirop d'érable de type industriel aux marchés industriels

et le sirop d'érable typique aux marchés typiques. Bref, qu'on ne tente plus de faire des mélanges des deux sirops dans nos érablières en espérant que le système de classification ne le détecte pas. Il y a un marché pour chacun de ces types de sirop d'érable et il faut l'alimenter avec le sirop d'érable qui y convient. Dans mon éditorial du numéro de septembre 2018 de l'Info-Sirop, je vous ai dit que Apple, Coca-Cola et Toyota étaient les plus importants dans leur domaine respectif parce qu'ils avaient tous trois un souci permanent, une obsession presque, de la qualité et de la fiabilité de leurs produits. Faisons de même avec notre magnifique produit et la conquête de nouveaux marchés nous appartiendra.

Il m'apparaît aussi important de souligner que notre organisation elle-même a été innovatrice en 2018 dans sa désignation officielle. Ainsi, nous sommes devenus la première organisation affiliée à l'UPA, outre évidemment les Agricultrices du Québec, à inclure le mot productrice dans son nom.

En terminant, je tiens à remercier tous les administrateurs, qui travaillent sans relâche sur le terrain, pour leur écoute auprès des acériculteurs et acéricultrices en région afin que leurs messages nous soient livrés et nous aident à prendre les meilleures décisions possibles. Dans cette veine, je tiens à remercier particulièrement madame Sylvie Laliberté qui a œuvré pendant dix ans au sein de notre conseil d'administration. En cours d'année 2018, elle a cédé sa place à un autre représentant de sa région. Également, bravo à tous les employés qui appliquent au quotidien toutes nos décisions pour que notre production ne cesse de croître en qualité, rendement et revenu aux producteurs et productrices de l'industrie acéricole québécoise. Vous le faites avec brio!



Serge Beaulieu / Président



Simon Trépanier  
Directeur général



Paul Rouillard  
Directeur général adjoint

## Mot de la Direction générale

### Les aléas de dame Nature et un nouveau nom

L'année 2018 a sans doute marqué la mémoire collective de la filière acéricole du Québec. Non pas qu'avec 118 millions de livres, la production totale fut si mauvaise dans l'ensemble, mais c'est la répartition provinciale de celle-ci qui causa des maux de tête à l'industrie. Ainsi, dans l'est de la province, beaucoup d'acériculteurs ont vu moins que la moitié de leur historique de production se réaliser, tandis que dans l'ouest, dame Nature fut beaucoup plus généreuse. Les entreprises acéricoles ont dû composer avec ces variations de revenus qui, sans mise en marché collective, auraient été plus importantes encore. En effet, dès le mois de mai 2018, une série d'actions ont été mises en place pour remédier aux aléas climatiques et maintenir, un tant soit peu, le revenu des entrepreneurs acéricoles du Québec.



Dès le constat de la récolte 2018, les Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ) ont réitéré leur programme de transfert de sirop d'érable hors contingent des années antérieures. Ainsi, 15 millions de livres des récoltes passées ont été ramenées virtuellement en 2018 pour agir comme complément de prix aux acériculteurs participants – alors que les transferts moyens passés se chiffraient à quelques millions de livres, soit cinq fois moins. Et lorsque ce fut possible, les PPAQ ont devancé les paiements aux producteurs acéricoles. En parallèle, des demandes ont été adressées à la Financière agricole du Québec (FADQ) pour accélérer le versement d'indemnités aux quelque 1700 acériculteurs assurés. Du côté de l'Agence de vente, tous les efforts ont été déployés pour assurer la vente et la livraison de sirop d'érable de l'année (non pasteurisé) vers les acheteurs autorisés qui manquaient de volume étant donné les plus faibles récoltes dans l'est de la province. Au total, 16 millions de livres non pasteurisées (ou 38000 barils) ont été redirigées en quelques mois vers d'autres acheteurs, ce qui représente une vraie prouesse logistique. De plus, plusieurs millions de livres supplémentaires de sirop d'érable pasteurisé sont sorties de l'inventaire pour assurer le développement des marchés, si bien que la quantité de sirop d'érable en stock à la réserve a diminué de 8 millions de livres pendant l'année. Grâce au travail engagé des acheteurs autorisés, les exportations canadiennes ont atteint de nouveaux records. Les PPAQ ont réalisé en 2018 des ventes de 4 millions de livres en sirop d'érable de catégorie de transformation, du jamais vu, alors que celles-ci n'étaient que de 0,7 million de livres en 2016..

D'ailleurs, les PPAQ ne cessent de construire et d'innover. Ainsi, les quelque 50 employés, en plus de se concentrer sur les mandats récurrents, ont fait face à de nouveaux défis durant l'année. Du côté de l'usine-entrepôt de Laurierville, parallèlement au réaménagement de deux nouveaux quais de chargement par l'achat d'un terrain voisin, nous sommes à repenser l'entreposage du sirop d'érable dans l'avenir. Des barils à usage unique sont-ils la seule solution de stockage? À cet effet, une étude de faisabilité a été entreprise avec le soutien d'un consultant chevronné.

L'érable est partout, l'érable se développe. Du beau travail d'une filière dynamique!

Du côté de la promotion, de l'innovation et du développement des marchés, en plus d'investir au Canada, aux États-Unis, au Japon et au Royaume-Uni, les PPAQ poursuivent leurs efforts de visibilité sur un tout nouveau marché, celui de l'Allemagne, et ce, en s'appuyant sur une nouvelle image de marque lancée fin 2017. D'ailleurs, une importante subvention fédérale demandée en 2018 permettra de soutenir la démarche à 50 %. L'Allemagne, une porte d'entrée importante sur l'Europe, se voit favorisée par l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne.

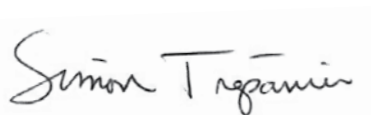
Relativement à la direction de l'administration, des finances et de la mise en marché, notre nouveau coordonnateur du lien d'affaires avec les acheteurs, Guillaume Provost, poursuit activement le développement des ventes aux acheteurs avec son équipe. L'orientation « market driven » est à la base de notre nouvelle approche. De son côté, Réjeanne Alain, coordonnatrice du Service aux producteurs, de retour aux PPAQ, met l'accent sur la mise à jour de nos outils informatiques pour permettre le plein déploiement de l'Agence de vente au 21<sup>e</sup> siècle. Quant à l'équipe de la réglementation, les derniers mois ont été des plus occupés. De nombreuses ententes hors cour ont été signées grâce à une approche de conciliation terrain plus adaptée à la réalité acéricole.

Tous ces efforts concertés se sont réalisés sur une nouvelle trame de fond. Les acériculteurs du Québec sont passés à l'histoire en changeant le nom de leur organisation provinciale en 2018.

Après plus d'un demi-siècle d'existence dont 35 ans avec le nom «Fédération des producteurs acéricoles du Québec», un vote fortement majoritaire en assemblée est venu modifier la nomenclature du groupe. Sont alors nés «Producteurs et productrices acéricoles du Québec»! Deux objectifs justifiaient ce changement: donner une reconnaissance aux 24% de membres qui sont des femmes acéricultrices propriétaires ou copropriétaires d'entreprises qui œuvrent sur tout le territoire québécois et rapprocher les membres de leur association provinciale en retirant le mot «fédération» du nom. Bien que la structure de base demeure la même, force est de constater que le groupe représente bel et bien l'ensemble des entreprises acéricoles du territoire. Il n'y a pas «la fédération» d'un côté et les «producteurs» de l'autre: les PPAQ se sont tous les membres qui constituent le groupe. Ceci est une belle invitation à l'implication de tous pour que l'organisation ressemble le plus possible à ses membres! À votre tour maintenant de vous engager dans votre groupe.

Finalement, la direction tient à saluer l'engagement des employés des PPAQ. Nous avons une équipe qui défend les intérêts et qui soutient les valeurs des acériculteurs québécois. Nous vous annonçons aussi que notre fidèle directeur général adjoint, Paul Rouillard, nous a informés de son départ à la retraite pour la fin de l'année 2019, laissant aux PPAQ de très belles réalisations de ces sept ans d'engagement avec nous. Paul, nous te remercions de ton apport à notre filière. Tu laisses les PPAQ avec des dossiers en ordre et cela n'a pas de prix. De ce fait, nous vous annonçons qu'Isabelle Lapointe, notre directrice des finances et de l'administration, assumera prochainement la responsabilité de directrice adjointe. Nous la félicitons pour cette nomination. Nous serons, sans aucun doute, «en voiture» avec elle! Également, nous voulons remercier les membres du conseil d'administration pour leur confiance et leur appui. Sans cela, il est absolument impossible de construire.

En terminant, nous profitons de l'occasion pour saluer le départ du conseil d'administration d'une grande dame de l'érable, avec qui nous avons eu l'honneur de travailler au cours des dix dernières années. Sylvie Laliberté, ancienne présidente du syndicat des producteurs acéricoles du Bas-Saint-Laurent/Gaspésie, a pris sa retraite comme administratrice en 2018, laissant derrière elle un fort héritage d'implication syndicale et d'engagement personnel. Dans une année de changement de nom pour faire reconnaître le travail des femmes en acériculture, il est important de souligner son passage comme administratrice. Merci Sylvie de ta précieuse contribution.



Simon Trépanier / Directeur général

## Structure organisationnelle

# 11 300 PRODUCTRICES ET PRODUCTEURS ACÉRICOLES

12 SYNDICATS  
RÉGIONAUX

### ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

PRÉSIDENT  
CONSEIL EXÉCUTIF  
CONSEIL D'ADMINISTRATION

SECRETARIAT

### SYNDICATS AFFILIÉS

Appalaches/Beauce/Lotbinière  
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie  
Beauce  
Centre-du-Québec  
Côte-du-Sud  
Estrie  
Lanaudière  
Mauricie  
Outaouais/Laurentides  
Québec/Rive-Nord  
Saint-Hyacinthe  
Saint-Jean/Valleyfield

### COMITÉS DE TRAVAIL

Acériculture biologique, certification qualité  
Aviseur de l'industrie canadienne de l'érable  
Boissons alcoolisées à l'érable  
Communications corporatives  
Contingentement  
Finances  
PPAQ-CIE  
Gouvernance stratégique  
Mise en marché  
Promotion  
Ressources humaines  
Terres publiques  
Ventes par intermédiaire

## Conseil d'administration

### Président

Serge Beaulieu

### 1<sup>er</sup> vice-président

Luc Goulet  
Côte-du-Sud

### 2<sup>e</sup> vice-président

Éric Bouchard  
Mauricie

### Membre de l'exécutif

Normand Foisy  
Outaouais/Laurentides

### Membre de l'exécutif

Marcel Larochelle  
Beauce

### Administrateur

François Béliveau  
Saint-Jean/Valleyfield

### Administrateur

Guy Breault  
Lanaudière

### Administrateur

Dany Fortier  
Centre-du-Québec

### Administrateur

Alain Gauthier  
Québec/Rive-Nord

### Administrateur

David Hall  
Saint-Hyacinthe

### Administrateur

Joël Larrivée  
Estrie

### Administrateur

Francis Lessard  
Appalaches/Beauce/  
Lotbinière

### Administrateur

Justin Plourde  
Bas-Saint-Laurent/Gaspésie



DEVANT : David Hall, Marcel Larochelle, Ève Huard, observatrice de la FADQ, Serge Beaulieu, Luc Goulet  
DERRIÈRE : Alain Gauthier, Justin Plourde, Éric Bouchard, Francis Lessard, Joël Larrivée, François Béliveau, Normand Foisy,  
Guy Breault, Dany Fortier

## Membres des comités

### • Comité sur l'acériculture biologique, certification qualité

**GUILLAUME PROVOST**  
**ANNIE ST-ONGE**

Serge Beaulieu  
Jeannot Beaulieu  
François Béliveau  
Guymond Berthiaume  
Guy Breault  
Jean-François Doyon  
*Sucrerie Beurivage*  
Jean-Marie Gilbert  
Serge Valiquette

### • Comité aviseur de l'industrie canadienne de l'érable

**SIMON TRÉPANIÉ**  
**MYLÈNE DENICOLAÏ**

Brian Allaway  
*Maple Producer Association of Nova Scotia*  
Serge Beaulieu  
Ray Bonenberg  
*Ontario Maple Syrup Producers' Association*  
Éric Caron  
*Association acéricole du Nouveau-Brunswick*  
Daniel Dufour  
*Conseil de l'industrie de l'érable*  
Luc Goulet  
Robert G. Jakeman  
*Jakeman's Maple Products*  
Lucette Laflamme  
*Agriculture et Agroalimentaire Canada*  
Louise Poitras  
*Association acéricole du Nouveau-Brunswick*  
Louis Turenne  
*Decacer / L.B. Maple Treat*  
Stéphane Vachon  
*Citadelle*

### • Comité sur les boissons alcoolisées à l'érable

**PAUL ROUILLARD**  
**ANNIE ST-ONGE**

Serge Beaulieu  
Éric Bouchard  
Janick Choquette  
*Vinerie du Kildare*  
André Gadoury  
*Friand-érable Lanaudière*  
Christian Macle  
*Intermiel inc.*  
Vallier Robert  
*Domaine ACER*  
France Roy et  
Sylvio Dorval  
*L'Érable à son meilleur*  
Hugo Veilleux  
*La maison rupicole*

### • Comité communications corporatives

**SIMON TRÉPANIÉ**  
**HÉLÈNE NORMANDIN**

Serge Beaulieu  
François Béliveau  
Normand Foisy  
Justin Plourde

### • Comité contingentement

**PAUL ROUILLARD**  
**GENEVIÈVE MCKENZIE**

Serge Beaulieu  
Éric Bouchard  
Guy Breault  
Marcel Larochelle  
Francis Lessard  
Justin Plourde

### • Comité des finances

**SIMON TRÉPANIÉ**  
**ISABELLE LAPOINTE**

Serge Beaulieu  
Normand Foisy  
Luc Goulet  
David Hall  
Joël Larrivée

### • Comité PPAQ-CIE

**SIMON TRÉPANIÉ**  
**ISABELLE LAPOINTE**

Serge Beaulieu  
Éric Bouchard  
Daniel Dufour  
*Conseil de l'industrie de l'érable*  
Luc Goulet  
Sylvain Lalli  
*Érablières des Alleghanys inc.*  
Eliott Levasseur  
*Decacer*  
Martin Plante  
*Citadelle*

### • Comité gouvernance stratégique

**SIMON TRÉPANIÉ**  
**PAUL ROUILLARD**

Serge Beaulieu  
Éric Bouchard  
Normand Foisy  
Marcel Larochelle

### • Comité de mise en marché

**SIMON TRÉPANIÉ**

Serge Beaulieu  
Éric Bouchard  
Normand Foisy  
Luc Goulet  
Justin Plourde  
Serge Valiquette  
*Comité biologique*

**RESPONSABLES DE DOSSIERS :**

- Commanderie de l'Érable  
Serge Beaulieu
- Eau d'érable  
Normand Foisy
- Gaz à effet de serre  
Guy Breault
- Normes californiennes  
Francis Lessard

### • Comité de promotion

**SIMON TRÉPANIÉ**  
**MYLÈNE DENICOLAÏ**

Serge Beaulieu  
François Béliveau  
Normand Foisy  
Dany Fortier  
Alain Gauthier  
Vallier Robert  
*Domaine Acer*

### • Comité des ressources humaines

**SIMON TRÉPANIÉ**

Serge Beaulieu  
Éric Bouchard  
Luc Goulet

### • Comité des terres publiques

**SIMON TRÉPANIÉ**

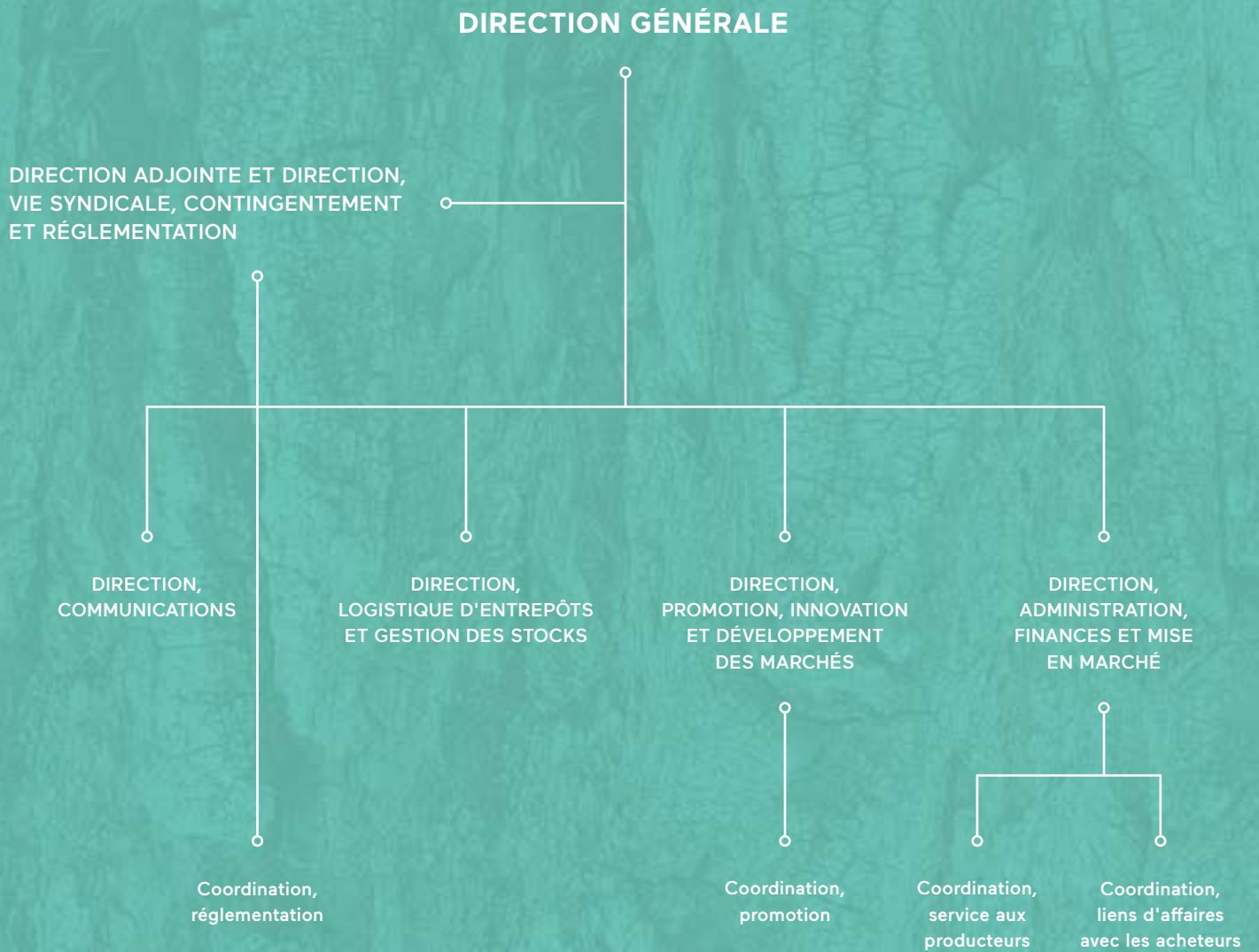
Serge Beaulieu  
Normand Foisy  
Alain Gauthier  
Luc Goulet  
Francis Lessard

### • Comité des ventes directes par intermédiaire

**SIMON TRÉPANIÉ**  
**SYLVAIN BERNIER**

Serge Beaulieu  
Guy Breault  
Pierre Cormier  
*Érablière Beaulac*  
Jean-François Doyon  
*Sucrerie Beurivage*  
Lyne Girard  
Luc Goulet  
Michel Lalande  
Chantal Ouimet  
*L'Hermine SENC*  
Charles Perreault

# L'organigramme





Isabelle Lachance, Caroline Cyr, Isabelle Plante,  
Hélène Normandin, directrice, communications,  
Julie-Anne Guidi, Simon Trépanier, directeur général

## Direction générale

### Conventions de mise en marché (eau et sirop d'érable)

Après plusieurs mois de négociation, l'année 2018 fut marquée par une entente de gré à gré avec le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE) pour la signature d'une convention de mise en marché dans l'eau d'érable. Les conditions de base ensachées dans le document restent identiques, mais certaines modalités concernant le prix et les possibilités de rabais (si l'acheteur devient responsable de la logistique de transport) ont été apportées au document pour 2019.

Par ailleurs, les deux parties ont croisé le fer devant la RMAAQ en février 2019 pour faire arbitrer la Convention dans le sirop d'érable pour l'année 2019. Ainsi, le CIE souhaitait le statu quo intégral du document de 2018, tandis que les PPAQ auraient voulu un incitatif de type « prime » pour le sirop d'érable conforme à l'entente californienne, et ce, en plus d'une déclaration commune permettant à tous les producteurs acéricoles de s'engager équitablement, peu importe l'acheteur concerné. La décision de la RMAAQ, rendue en avril 2019, jeta une douche froide aux PPAQ : visiblement, la RMAAQ se laissa tenter par une « convention de transition » et n'accorda pas les demandes des PPAQ. C'est donc un rendez-vous en 2019 pour l'ouverture de la période de négociation pour la convention 2020.



## Assemblée générale semi-annuelle de novembre 2018

Pour la première fois, une assemblée générale semi-annuelle s'est tenue en milieu d'année à Drummondville. Pendant deux jours, les acériculteurs et délégués ont pu discuter et échanger sur des dossiers de l'heure afin d'outiller les PPAQ sur les futures orientations à adopter. Les sujets discutés étaient le facteur de contingent, la qualité du sirop d'érable et la future convention de mise en marché du sirop d'érable. C'est également lors de cette assemblée qu'un vote fortement majoritaire est venu changer le nom de la Fédération pour « Producteurs et productrices acéricoles du Québec ».

## Conseil d'administration

Le conseil d'administration des PPAQ est constitué des présidents des syndicats acéricoles régionaux et du président élu à l'assemblée générale annuelle des Producteurs et productrices acéricoles du Québec.

En novembre 2017, lors de l'assemblée générale annuelle, M. Serge Beaulieu a été réélu président des Producteurs et productrices acéricoles du Québec pour un mandat de deux ans.

Du 1<sup>er</sup> mars 2018 au 28 février 2019, les 13 membres du conseil d'administration se sont réunis à 17 reprises dont sept fois par conférence téléphonique.

## Conseil exécutif

Le conseil exécutif est composé du président des PPAQ (Serge Beaulieu), du premier vice-président (Luc Goulet), du deuxième vice-président (Éric Bouchard) ainsi que de deux administrateurs (Normand Foisy et Marcel Larochelle).

Ses membres se sont réunis à huit reprises, dont deux fois par conférence téléphonique pour discuter du suivi administratif des orientations prises par le conseil d'administration.

## Conseil d'administration de l'Institut international du sirop d'érable (IMSI)

Les PPAQ assurent une veille stratégique et sont actifs sur le plan mondial en siégeant comme administrateur au sein de l'Institut international du sirop d'érable (IMSI). Cet organisme à but non lucratif se veut une grande table filière nord-américaine réunissant tous les acteurs de l'industrie acéricole. Cette année, le directeur général des PPAQ s'est rendu à quatre rencontres du conseil d'administration de l'IMSI afin d'entretenir les liens d'affaires avec la filière tout en défendant les intérêts québécois et canadiens au sein du groupe.

## Travail des comités

Les administrateurs, des acériculteurs et des employés des PPAQ se retrouvent également au sein de comités de travail. Ils y discutent des recommandations à soumettre au conseil d'administration.

### Voici les comités ainsi que leur nombre de rencontres durant les douze derniers mois :

- Le comité aviseur de l'industrie canadienne: deux fois;
- Le comité contingentement: trois fois;
- Le comité des finances: trois fois;
- Le comité PPAQ-CIE: cinq fois;
- Le comité sur la mise en marché: trois fois;
- Le comité des communications corporatives: deux fois;
- Le comité de promotion: trois fois.

## Communications corporatives

Les communications étant devenues un réel enjeu au sein de l'organisation, un service dédié aux communications corporatives a été mis en place au cours de la période. Toutes les activités réalisées, souvent en collaboration avec les équipes internes et des partenaires externes, tendent vers la reconnaissance des PPAQ comme leader de l'industrie acéricole, quel que soit le public visé.

Son principal mandat vise à ce que l'organisation soit reconnue comme un véritable leader de l'industrie acéricole locale et internationale.

## Changement de nom et d'identité

Lors de l'assemblée semi-annuelle tenue en novembre 2018, un vote majoritaire a fait en sorte que la *Fédération des producteurs acéricoles du Québec* devienne *Les Producteurs et productrices acéricoles du Québec*, intégrant ainsi le féminin dans la dénomination de l'organisation. Un nouveau logo a remplacé l'ancien et plusieurs pièces communicationnelles ont été revues. Ce changement a été l'occasion de rapprocher visuellement la marque Érable du Québec de celle des Producteurs et productrices eux-mêmes.



## Sondage aux producteurs

Afin d'orienter les actions stratégiquement, connaître davantage les producteurs et productrices acéricoles s'imposait. Un sondage exclusif permettant de dresser un profil représentatif des entreprises acéricoles et de leurs propriétaires sur des sujets ciblés, et ce, pour chacune des régions du Québec, a été mené. Les résultats préliminaires ont été reçus.

## Alimentation des divers outils de communications

Les médias numériques ont été alimentés pour rejoindre les producteurs acéricoles. Ainsi, plus de 180 publications ont été faites sur la page Facebook des Producteurs et productrices acéricoles du Québec, qui a atteint les 5000 abonnés. Une quinzaine de capsules vidéo et une vingtaine d'actualités ont été diffusées sur YouTube et sur le site ppaq.ca. Cinq numéros du bulletin Info-Sirop ont été produits et neuf infolettres ont été transmises. Le répertoire d'érablières erabledici.ca a aussi été lancé et compte 320 érablières inscrites.

## Relations médias

Pour mettre de l'avant les bons coups, promouvoir le travail des acériculteurs et l'industrie acéricole québécoise, les médias ont été mis à contribution, tout spécialement lors du lancement de la saison 2019 en février. L'activité d'entailage officiel a été l'occasion de dresser un portrait de l'industrie. Un dossier de presse a été transmis aux médias ciblés et abondamment repris par les journalistes. Trois volets d'information ont été préparés pour les différentes plateformes de La Presse. Le premier Xtra « Le succès en chiffres d'une industrie d'ici », a été vu par près de 200 000 personnes.

- Des échanges réguliers entre l'équipe de la réglementation et celle des communications permettent de voir venir les possibilités de crises médiatiques et surtout, de se préparer en conséquence.
- Plus d'une centaine de médias du Québec et d'ailleurs ont communiqué avec le service des communications pour faire une demande d'entrevue ou pour obtenir des informations.
- Une revue de presse spécialisée a été transmise aux administrateurs sur une base hebdomadaire, aux régions et aux employés leur permettant d'avoir un portrait global et suivre l'actualité du secteur.

## Commandites

Outre le partenariat majeur avec le Club des petits déjeuners et celui de l'érablière du Bois-de-Coulonge, le budget des commandites corporatives a répondu favorablement à 17 demandes reçues au cours de la période.





Kevin Gauthier, directeur des opérations et Michel Plante, directeur, assurance-qualité, et les employés de l'entrepôt de Laurierville

## Logistique d'entrepôts et gestion des stocks

### Politique qualité pour les PPAQ

Les PPAQ continuent le travail amorcé pour l'implantation des bases d'un système de gestion de la sécurité alimentaire afin de garantir et de certifier le sirop d'érable pasteurisé à l'usine-entrepôt comme un produit sûr et sain. La démarche permet d'identifier, d'évaluer, de contrôler et de documenter les dangers possibles en matière de salubrité des aliments qui pourraient rendre le produit impropre à la consommation. Ce système d'analyse des risques et de maîtrise des points critiques appelé HACCP, vise donc à cerner et à prévenir les dangers autant physiques, chimiques que biologiques tout le long du processus de production avant qu'ils ne surviennent.

### Certification kasher

Un programme de suivi avec les autorités de la certification kasher et les PPAQ est en place tant pour l'usine que pour les producteurs de sirop d'érable pour la 3<sup>e</sup> année consécutive. Ceci permet de garantir une plus grande compatibilité du sirop d'érable avec les besoins du marché.

### Programme de stabilité long terme pour le sirop d'érable pasteurisé

Cette démarche obligatoire du système qualité permet de valider la durée de vie du sirop d'érable quant aux paramètres ciblés sur les fiches techniques. Notre laboratoire d'inspection de Laurierville muni d'appareils à la fine pointe de la technologie permet un suivi en temps réel des sirops d'érable en stock.

# Vie syndicale, contingentement et réglementation

## Vie syndicale

### Tournées d'information

Les deux tournées d'information ont représenté 27 réunions régionales. Elles ont permis de rencontrer 2264 producteurs et productrices acéricoles. Les PPAQ sont parmi les organismes affiliés à l'UPA qui ont le plus haut pourcentage de rencontres directes avec leurs producteurs.

### Formation des administrateurs

Une première formation des nouveaux administrateurs régionaux s'est tenue le 16 janvier 2019. Une trentaine d'entre eux étaient présents. Les objectifs de cette formation sont les suivants:

- connaître les principales notions de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche;
- approfondir la compréhension de l'organisation des PPAQ et de la mise en marché en acériculture;
- comprendre les rôles et responsabilités d'un administrateur régional et provincial.

### Approvisionnement électrique

Une première réunion avec la Table de l'Énergie de l'UPA s'est tenue le 1<sup>er</sup> novembre 2018 pour l'informer des difficultés rencontrées par certains producteurs acéricoles à ce sujet. Le dossier a été porté par la suite à l'ordre du jour de la réunion du Comité de liaison UPA-Hydro-Québec dont l'objectif est de trouver des solutions à l'ensemble des problématiques liées au passage et à l'utilisation de l'électricité par le monde agricole.



Jean-Philippe Vignola, Emmanuelle Albrecht, Pierre Caire, Luc Guertin, Paul Rouillard, directeur, Michel Bastarache, Lise Hubert, Sylvain Bernier, coordonnateur, réglementation, Geneviève McKenzie, Martine Létourneau (absente: Corinne Laulhé)



## Réglementation

### Dossiers d'enquête

Au cours de la saison 2018, 100 dossiers d'enquête ont été ouverts. De ceux-ci, 67 dossiers complétés se sont soldés, dans 39 cas, par des ententes à l'amiable. Ensuite, dans 28 dossiers, les producteurs acéricoles ont été en mesure de justifier leur mise en marché. Également, 25 règlements à l'amiable ont été conclus avec des acériculteurs concernant des dossiers des années antérieures. Le montant des règlements pour l'année 2018 s'élève à 882 973,75 \$, comparativement à des sommes qui auraient pu s'élever jusqu'à 1 659 363,92 \$ suite à une enquête devant la RMAAQ. Il reste 137 dossiers en enquête dans lesquels l'équipe de la réglementation poursuit ses rencontres et tente de trouver des solutions pour éviter le recours aux procédures judiciaires.

### Inspection paraformaldéhyde

Du mois de janvier au mois de mars, un total de 152 inspections a été effectué dans différentes régions du Québec pour détecter la présence de paraformaldéhyde. Après analyse, tous les échantillons ont testé négatifs, et ceci pour une troisième année de suite. Cela démontre que les producteurs acéricoles ont pris conscience que d'utiliser ce produit était néfaste pour les érablières et pour la qualité du produit. Rappelons que cette préoccupation au niveau de la qualité fait partie de la planification stratégique des PPAQ.

### Collaboration avec l'équipe du contingentement

La collaboration entre le service de la réglementation et l'équipe du contingentement permet de mettre à jour des dossiers dans lesquels des acériculteurs ont ajouté des entailles au-delà de leur contour GPS. À ce jour, 505 producteurs acéricoles sont présentement répertoriés. Ils doivent faire la preuve que le sirop d'érable provenant de ces entailles est vendu directement au consommateur. Le traitement de ces dossiers devient un enjeu majeur au sein du service de la réglementation. Le 21 décembre 2018, la RMAAQ a accepté une modification réglementaire qui vient modifier la façon dont ces producteurs acéricoles sont payés.

### Ventes par intermédiaire en surplus du contingent

Au cours de la saison 2018, tous les producteurs-transformateurs qui déclaraient des ventes par intermédiaire (VDI) en surplus de leur contingent ont été informés qu'à compter de la saison 2019, les PPAQ ne pouvaient plus tolérer cette situation et que le règlement sera appliqué à la lettre. Des rencontres avec l'Association des érablières-transformateurs de produits d'érable (AETPE) ont également eu lieu. Ce début de communication permettra de trouver des solutions pour pallier certains irritants.

Le service de la réglementation a été très actif sur le terrain lors de la saison 2018. Avec son équipe, il a été en mesure de régler plusieurs dossiers qui étaient en cours depuis plusieurs années. Dans le cadre de visites de vérifications, plus de 400 acériculteurs ont été rencontrés par les agents à la réglementation.



Patricia Bergeron, Chantal Fortin,  
Jinny Desrochers, Manon Boismenu,  
Thérèse Boisvert, Noémie Durand,  
Émilie Desrosiers, Patricia Viau,  
Antonio Nappi, Réjeanne Alain,  
coordonnatrice, service aux producteurs,  
Isabelle Lapointe, directrice, Julie Touzin,  
Guillaume Provost, coordonnateur,  
liens d'affaires avec les acheteurs,  
Valérie Dionne Thibodeau,  
Lynda Audet (absente: Annie St-Onge)

## Administration, finances et mise en marché

### Récolte 2018

#### Programmes de paiements anticipés (PPA)

Le programme de paiements anticipés du gouvernement fédéral permet d'avancer aux producteurs acéricoles des montants représentant 48,5% de la valeur du sirop d'érable livré. Grâce aux liquidités détenues au Fonds de gestion des surplus et d'administration du plan conjoint, l'organisation des PPAQ bonifie le programme. Pour la récolte 2018, la bonification s'est établie en deux tranches, soit les premières avances au classement se sont faites à un taux d'avance de 70% et en septembre 2018, le taux a été augmenté à 75%.

Dans un premier temps, ce programme aura permis d'émettre des avances à l'entaille sur la récolte 2018 de 73,3 M\$ à 3561 acériculteurs y participant. De plus, en date du 28 février 2019, ce même programme aura permis de verser à 4 408 producteurs participants des avances suivant le classement de sirop d'érable de 201 M\$.

Pour la récolte 2019, les acériculteurs possédant plus de 42533 entailles ont pu recevoir une avance à l'entaille de plus de 100 000\$. Cette avance portera des intérêts de 2% sur l'excédent demandé.



Comme par le passé, le gouvernement fédéral assume les intérêts sur la partie représentant jusqu'à 48,5% de la valeur du sirop d'érable livré (maximum 100 000 \$) et l'organisation supporte tous les intérêts non couverts par ce programme. Cette aide du gouvernement fédéral aura représenté 1 739 523 \$ en 2018.

Enfin, les PPAQ offrent également aux acériculteurs qui commercialisent leur sirop d'érable en petits contenants un programme de paiements anticipés spécialement conçu pour eux.

### Transfert de hors contingent

La récolte 2018 a été difficile pour plusieurs régions. L'outil du transfert hors contingent mis en place par les Producteurs et productrices acéricoles aura été d'un grand support pour les acériculteurs ayant des valeurs produites hors contingent lors de récoltes antérieures. Ces derniers ont pu compléter une partie de leur contingent 2018 en transférant des inventaires produits hors contingent de 2010 à 2017. Ces transferts ont représenté plus de 14,8 millions de livres de sirop d'érable pour une valeur de 42,7 M\$. Le tout a été payé selon les ventes réalisées dans l'année de commercialisation, soit à 82,4%.

## Le revenu des acériculteurs – Récolte 2018 et récoltes antérieures

### PAIEMENT AUX PRODUCTEURS, ANNÉE EN COURS (au 15 mars 2019)

Année récolte	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total
Volume (M lb)	1,0	2,3	0,5	0	6,9	5,4	1,3	2,6	93,4	<b>113,4</b>
Revenu brut (M\$)	2,4	5,2	1,1	0	19,2	14,5	3,3	7,7	275,3	<b>328,7</b>
Revenu net (après contribution)	2,4	5,2	1,1	0	19,2	14,5	3,3	7,7	260,5	<b>313,9</b>

### PAIEMENTS CUMULATIFS AUX PRODUCTEURS, PAR ANNÉE-RÉCOLTE

Année récolte	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Volume classé (M lb)	73,1	86,8	84,3	106,0	101,4	97,1	130,9	136,7	105,7
Volume payé (M lb)	73,1	85,7	77,9	103,0	92,1	91,4	106,6	110,3	93,4
Revenu brut (M\$)	200,5	237,8	219,8	298,3	264,1	262,6	313,3	326,6	275,3
Revenu net (après contribution)	191,0	227,4	209,7	285,6	251,9	250,0	295,0	307,4	260,5

### POURCENTAGE DE PAIEMENTS CUMULATIFS PAR ANNÉE-RÉCOLTE

Année récolte	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Régulier intra contingent	100	99,6	94,6	100,0	99,7	99,5	98,1	91,1	82,5
Régulier hors contingent	100	–	–	57,7	–	–	–	–	–
Industriel	N/A	N/A	N/A	N/A	16,8	37,7	21,8	8,7	9,1
Prime du sirop d'érable biologique	100	97,8	89,7	95,4	94,9	98,9	97,7	95,6	91,3

### Programme de financement de la réserve stratégique

Le programme de financement de la réserve stratégique permet aux producteurs acéricoles détenant une valeur d'inventaire de sirop d'érable sous contingent de recevoir une avance allant jusqu'à 50 % de cette valeur. Ce programme a permis de répondre à 2 521 demandes et de verser aux acériculteurs, pour ses quatre années d'existence, un montant de 21,8 M\$.

### Les prix et le classement

Le tableau suivant démontre les prix de la convention de mise en marché. Pour l'année de commercialisation 2018, les prix ont été ajustés en fonction de la nouvelle classification de sirop d'érable: Doré, goût délicat; Ambré, goût riche; Foncé, goût robuste et Très foncé, goût prononcé et catégorie de transformation.

#### PRIX\* DE LA CONVENTION DE MISE EN MARCHÉ (en dollars canadiens)

Classification du sirop d'érable	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Classification du sirop d'érable	2017	2018
Extra clair (AA)	2,75	2,77	2,81	2,89	2,92	2,92	2,92	2,95	Doré (DO)	2,95	2,95
Clair (A)	2,75	2,77	2,81	2,89	2,92	2,92	2,92	2,95	Ambré (AM)	2,94	2,94
Médium (B)	2,73	2,75	2,79	2,87	2,92	2,92	2,92	2,93			
Ambré (C)	2,65	2,67	2,71	2,79	2,82	2,82	2,82	2,82	Foncé (FO)	2,85	2,85
Foncé (D)	2,40	2,41	2,45	2,52	2,55	2,55	2,55	2,55	Très Foncé (TF)	2,55	2,55
Non conforme (NC)	2,20	2,21	2,22	2,22	1,80	1,80**	1,80**	1,80**	Catégorie de transformation (CT)	1,80**	1,80**

\* Prix payé pour une livre de sirop d'érable

\*\* Prix payé selon le pourcentage des ventes de sirop d'érable industriel

#### CLASSEMENT DU SIROP D'ÉRABLE EN VRAC

Classification du sirop d'érable	Sirop d'érable régulier (millions de livres)	Sirop d'érable biologique (millions de livres)	Total (millions de livres)	Pourcentage %
Doré	14,2	7,9	22,1	20,8
Ambré	37,1	21,8	58,9	55,4
Foncé	12,7	6,9	19,6	18,4
Très foncé	2,4	2,3	4,7	4,4
CT	0,3	0,2	0,5	0,5
RE	0,4	0,2	0,6	0,5
<b>TOTAL</b>	<b>67,1</b>	<b>39,3</b>	<b>106,4</b>	<b>100,0</b>

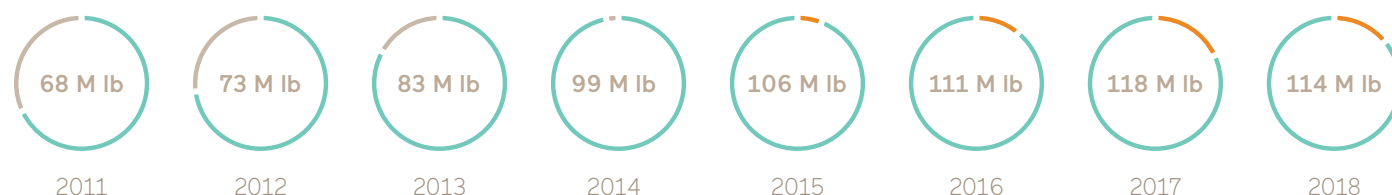
CT: sirop d'érable catégorie de transformation

RE: sirop d'érable retenu

## Portrait des ventes

Lors de l'année de commercialisation 2018, l'Agence de vente a réalisé une légère baisse de 3,3% des ventes avec un total de 114 M lb de sirop d'érable vendues.

### VENTES DE L'AGENCE SUR UNE PÉRIODE DE 12 MOIS (1<sup>er</sup> mars 2018 au 28 février 2019)



### Communiqué de vente spécial

Les Producteurs et productrices acéricoles ont émis pour une deuxième année un communiqué de vente spécial en janvier 2018. Celui-ci a permis aux acheteurs d'acquérir 6,1 millions de livres de sirop d'érable typique et 3,4 millions de livres de sirop d'érable industriel à rabais.

#### Les objectifs de l'émission de ce communiqué étaient de trois ordres :

1. Mousse le volume de sirop d'érable vendu en provenance de l'inventaire des PPAQ ;
2. Favoriser le roulement des inventaires des PPAQ ;
3. Créer un incitatif pour les acheteurs autorisés à s'approvisionner davantage au Québec.

### EXPORTATIONS CANADIENNES DE SUCRE ET DE SIROP D'ÉRABLE (millions de livres)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
États-Unis	49,68	52,90	53,94	59,04	61,35	62,90	66,48
Japon	6,31	5,98	7,16	5,86	5,90	5,48	5,30
Allemagne	4,97	5,72	6,99	7,81	10,00	10,17	11,01
France	2,11	2,79	2,78	3,27	3,51	3,48	3,62
Royaume-Uni	3,52	3,52	3,70	5,03	5,37	5,35	5,33
Autres pays	9,41	9,21	9,80	11,79	13,07	13,76	14,68
<b>Volume total (M lb)</b>	<b>76,00</b>	<b>80,13</b>	<b>84,37</b>	<b>92,81</b>	<b>99,20</b>	<b>101,14</b>	<b>106,42</b>
<b>Valeur totale (M\$)</b>	<b>249,38</b>	<b>277,94</b>	<b>309,62</b>	<b>359,51</b>	<b>381,39</b>	<b>382,11</b>	<b>405,54</b>
<b>Valeur (\$/lb)</b>	<b>3,28</b>	<b>3,47</b>	<b>3,67</b>	<b>3,87</b>	<b>3,84</b>	<b>3,78</b>	<b>3,81</b>

Source: Agriculture et Agroalimentaire Canada, Service d'exportation agroalimentaire

## Service aux producteurs

### Passage au numérique

Depuis l'automne 2016, les PPAQ ont débuté un virage numérique et ont mis à jour leur plateforme Web producteur permettant aux acériculteurs d'avoir accès à leurs informations de production, de paiement et autres. Plus de 2500 producteurs ont choisi le mode de correspondance courriel, ce qui est un bon début.

Dans cette continuité et afin d'améliorer nos façons de faire, et ainsi réduire nos charges administratives, une démarche a été amorcée pour que l'ensemble des producteurs acéricoles adhèrent au mode de paiement dépôt direct pour la récolte 2020.

L'adhésion au dépôt direct est une initiative gagnante et écologique. Cette façon de faire comporte plusieurs avantages dont, entre autres, le côté pratique, fiable, sécuritaire et économique.

## Qualité

### Entente californienne

L'entente californienne signée en 2014 par dix transformateurs canadiens et américains a changé le portrait de la production acéricole. Cette entente stipule, entre autres, que les équipements présents dans les érablières doivent être conformes à la norme NSF 51 2012 selon un échéancier préétabli. Cette année, les PPAQ ont poursuivi leur travail de concertation des intervenants du secteur acéricole ainsi que celui d'information et d'accompagnement des acériculteurs à se conformer à l'entente. Les PPAQ ont aussi continué leurs différentes représentations auprès du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) pour la création d'un programme d'aide financière spécifique à cet enjeu. Suite aux demandes des PPAQ, le ministère a mis en place, par le biais du Réseau Agriconseils, une aide aux entreprises désirant obtenir un diagnostic pour évaluer la conformité de leurs équipements. À cet effet, le Centre ACER a formé une vingtaine de conseillers. Cette formation a été rendue possible grâce au projet réalisé l'an dernier, en collaboration avec le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE), pour lequel notre organisation a reçu une subvention du MAPAQ dans le cadre du Programme de développement sectoriel. Ce projet avait pour objectif de mieux comprendre l'entente ainsi que de rendre l'information disponible et accessible. D'ailleurs, suite au même projet et à la demande des équipementiers, les PPAQ ont développé un logo pour identifier, dans leurs catalogues ou brochures, les équipements conformes. L'objectif de ce logo est d'uniformiser le message et faciliter l'identification de ces équipements. Quoique l'utilisation de ce logo reste volontaire, il a fait son apparition dans le paysage acéricole québécois l'automne dernier.



### Journée de réflexion sur les alcools à base d'érable

Le 4 octobre 2018, les PPAQ ont organisé la toute première journée de réflexion sur les alcools d'érable du Québec. Une soixantaine d'intervenants du secteur, dont près de 40 producteurs d'alcools d'érable, se sont réunis à Drummondville afin de discuter du développement de ce secteur d'activité.

Les acteurs du secteur ont pu prendre connaissance des résultats de l'étude évaluant l'opportunité d'une démarche d'appellation réservée ou un terme valorisant pour les boissons alcooliques à base d'érable, réalisée par les PPAQ l'an dernier.

Le président de l'association des Producteurs de cidre du Québec (PCQ), Marc-Antoine Lasnier, a aussi partagé l'expérience de son organisme sur la collaboration et la création d'une association. Au cours de la journée, les participants ont pu échanger en ateliers sur les défis et les opportunités pour les alcools d'érable ainsi que sur les possibilités de collaboration entre les différents intervenants. Au terme de cette journée riche en réflexion, un groupe de travail composé de 11 producteurs d'alcools a été créé. Ce groupe de travail s'est réuni en décembre 2018 pour prendre connaissance du compte rendu de cette rencontre ainsi que pour prioriser les enjeux sur lesquels le groupe de travail devra s'attarder à court et moyen terme. Les enjeux qui ont été retenus sont :

1. Le regroupement des producteurs d'alcools d'érable ;
2. La définition et la dénomination du produit ;
3. La crédibilité, notoriété et visibilité.

En collaboration avec le service d'aide aux groupes de la Direction des recherches et des politiques agricoles de l'Union des producteurs agricoles (UPA) et les PPAQ, le groupe de travail devra poursuivre ses travaux tout en mettant de l'avant ces trois enjeux prioritaires.



## Promotion, innovation et développement des marchés

La mission du service est de valoriser les produits d'érable du Québec et du Canada sur le plan national et international au moyen de campagnes marketing, de recherches scientifiques et d'innovation de la matière première.

**Pour contribuer à accroître les ventes des produits d'érable, ses objectifs sont les suivants:**

- Accroître la notoriété de la marque Érablé du Québec/Maple from Canada;
- Augmenter la fréquence de consommation des produits d'érable;
- Accroître la valeur perçue de l'érable.



Lynda Laplante, Cathy Petitjean, Gwenaëlle Marchand, Julie Barbeau, Danielle Pêpin, Vincent Grondin  
(absentes: Line Beauchamp, Mylène Denicolai, Audrey Gendron)

## Stratégie 1 – Une marque forte et internationale

L'atteinte de ces objectifs nécessite une stratégie de marque bien définie et orchestrée. Notre stratégie communicationnelle consiste à positionner le sirop d'érable comme un produit gourmet à valeur nutritionnelle supérieure. Notre souhait, à long terme, est de voir l'érable intégré dans une grande variété de produits alimentaires et non alimentaires en raison de ses propriétés et vertus d'exception.

Dans les marchés internationaux où nous réalisons des activités promotionnelles – États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Japon et Inde\* – nos objectifs restent les mêmes, mais l'utilisation du logo Maple from Canada est privilégiée. Partout, nos tactiques communicationnelles s'adressent principalement aux femmes de 24 à 55 ans à l'intérieur de trois segments: les gourmets, les adeptes de sports et les personnes soucieuses de leur santé. L'origine canadienne des produits d'érable est un message-clé important sur les marchés internationaux.

Toutes nos actions sont faites dans le but d'atteindre une marque internationale forte, mémorable et crédible, qui met de l'avant l'érable comme un grand produit du monde.



## Stratégie 2 – La recherche et l'innovation

Depuis 2005, avec l'appui financier des gouvernements fédéral et provincial, les PPAQ ont investi plus de 14 millions de dollars dans la réalisation d'une centaine de projets de recherche. Les PPAQ se sont engagés à enrichir les connaissances sur les bénéfices potentiels des ingrédients de l'érable et à démontrer leurs bienfaits sur la santé et/ou la prévention et l'atténuation des maladies chez les animaux et les humains. Les PPAQ guident et dirigent le Réseau international de recherche et d'innovation sur l'érable, qui contribue à son programme de recherche.

Le but de ces recherches est de favoriser le développement d'applications fonctionnelles à base d'érable dans divers segments de marché. Les principaux axes du programme de recherche sont:

- **Bénéfices potentiels**
  - Propriétés antioxydantes (polyphénols/composés phénoliques)
  - Propriétés anti-inflammatoires
  - Gestion du glucose (syndrome métabolique)
  - Propriétés antimicrobiennes/antibiotiques
  - Propriétés immunitaires
- **Sport et performance**
- **Extraits/Sous-produits**
- **Production/Contrôle de qualité**

En 2018, une étude effectuée auprès de 76 sportifs est venue confirmer les bienfaits du sirop d'érable comme source d'énergie. Les résultats de cette recherche suggèrent que la consommation de solutions contenant de l'eau d'érable ou du sirop d'érable, à des concentrations de glucides par volume comparables aux solutions commerciales, pourrait permettre aux sportifs d'obtenir des bienfaits similaires à ceux observés avec ces autres boissons offertes sur le marché. De plus, les différences dans le goût et l'appréciation des solutions ingérées semblent légèrement favorables au sirop d'érable.

\*Les activités promotionnelles en Inde ont cessé en mars 2019.

### Stratégie 3 – Le développement des marchés

Les activités promotionnelles dans le nouveau marché de l'Allemagne ont commencé au cours de la dernière année. Un site Web et différents outils de communication ont notamment été créés. Des liens ont aussi été tissés avec Heiko Antoniewicz, un chef réputé dans ce pays, dans le but de faire connaître les vertus de l'érable en gastronomie aux consommateurs.

Rappelons qu'à la suite de la planification stratégique élaborée en 2018 par les Producteurs et productrices acéricoles du Québec, il a été décidé de laisser tomber le marché de l'Inde au profit de celui de l'Allemagne. L'Allemagne est le deuxième marché d'exportation le plus important pour l'érable après les États-Unis. Nos actions en Inde ont officiellement cessé en mars 2019.

Les activités aux États-Unis, au Japon et au Royaume-Uni se sont poursuivies selon la planification stratégique des PPAQ. À titre d'exemple, tous nos sites Web ont été revus dans le but d'uniformiser notre image de marque à travers nos marchés. Ils ont désormais la même identité visuelle.

### Stratégie 4 – La collaboration avec les acheteurs

Le service Promotion, innovation et développement des marchés assure une communication régulière et transparente avec la filière commerciale au sujet des activités promotionnelles réalisées, des projets à venir et des résultats de recherche. Cette équipe développe aussi des outils et des programmes à l'intention des acheteurs pour mieux servir l'objectif commun d'accroître les ventes de produits d'érable au Québec et à l'international.

Quelques entreprises impliquées dans la mise en marché des produits d'érable ont bénéficié du nouveau programme de promotion non générique. Ce programme initié par les PPAQ a financé la moitié de certaines activités promotionnelles réalisées par des acheteurs autorisés dans des supermarchés au Québec et dans nos marchés internationaux.

De plus, des fiches de vente sur différents produits d'érable ont été créées à l'intention des acheteurs autorisés. Ces outils permettent d'assurer la cohérence et l'uniformité des informations divulguées au sujet de ces produits.





## Stratégie 5 – Le rayonnement de la gastronomie de l’érable

L’érable est un produit aussi délicieux que polyvalent. Il est aujourd’hui considéré comme un grand produit du monde et un incontournable, tout comme l’huile d’olive. Pour faire connaître les qualités gastronomiques de l’érable, onze chefs, pâtisseries, boulangers, chocolatiers et chasseurs d’épices connus et reconnus dans leur domaine ont été approchés par le service Promotion, innovation et développement des marchés. Ils sont devenus Ambassadeurs culinaires de l’érable. Ces passionnés d’érable se donnent pour mission de faire connaître les vertus de cet incroyable ingrédient.

Les Ambassadeurs culinaires de l’érable et le chef, journaliste et amoureux inconditionnel de l’érable, Philippe Mollé, sont les créateurs des recettes du nouveau livre des PPAQ intitulé *Incredible Érable*. Cet ouvrage, lancé le 1<sup>er</sup> mars 2019, est plus qu’un livre gourmand, il est une invitation à découvrir toutes les facettes de l’érable. *Incredible Érable* veut transmettre la passion pour ce produit noble et ancestral, un miracle de la nature qui fait rayonner le Québec partout sur la planète.



Jean-Claude Chartrand,  
Restaurant L’Orée du bois



Ethné de Vienne,  
Épices de cru



Martin Falardeau,  
La Meunerie Urbaine



Stéphanie Labelle,  
Pâtisserie Rhubarbe



Yves Levesque,  
Dansereau Traiteur



Helena Loureiro,  
Restaurant Portus 360



Arnaud Marchand,  
Chez Boulay Bistro Boréal



Olivier Perret,  
Restaurant Le Renoir,  
Hôtel Sofitel



Marc-André Royal,  
Le Saint-Urbain



Nancy Samson,  
Chocolats Samson



Raphaël Vézina,  
Restaurant Laurie Raphaël



Le livre *Incredible Érable*  
a fait partie des coups de cœur  
de Renaud-Bray!

## Stratégie 6 – Les valeurs nutritives de l'érable

Grâce aux recherches sur les composantes du sirop d'érable, nous savons depuis quelques années que l'or blond renferme un grand nombre de vitamines et de minéraux ainsi que des polyphénols. Ces valeurs nutritives permettent à l'érable de se positionner avantageusement face aux autres agents sucrants. Le tableau des valeurs nutritives du sirop d'érable a d'ailleurs été mis à jour en 2018.

Pour faire connaître les qualités nutritionnelles du sirop d'érable, nous nous sommes associés à la nutritionniste Stéphanie Côté. Cette collaboratrice a notamment créé des recettes aussi délicieuses que nutritives qui sont accessibles sur notre site Web. Elle parle également des vertus de l'érable dans différentes vidéos produites dans le cadre d'un partenariat avec la plateforme numérique Foodlavie et diffusées à la télévision et sur le Web.



Stéphanie Côté, nutritionniste

## Stratégie 7 – L'érable, source d'énergie naturelle

Le sirop d'érable fournit des glucides simples qui se transforment facilement en glucose agissant comme carburant durant l'exercice.

Pour promouvoir l'érable comme source d'énergie naturelle, les PPAQ peuvent compter sur trois Ambassadeurs sportifs, les cyclistes professionnels Simone Boilard, Antoine Duchesne et Hugo Houle ainsi que sur la nutritionniste Mélanie Olivier.

D'autres initiatives comme l'association avec la Fédération québécoise des sports cyclistes (FQSC) et la commandite des Grands prix cyclistes de Québec et de Montréal permettent également de faire connaître les bienfaits de l'érable en nutrition sportive.

Consultez le rapport d'activités du Service Promotion, innovation et développement des marchés, sur le site [ppaq.ca](http://ppaq.ca), pour en savoir plus sur les actions et les stratégies déployées au Québec et à l'international.

# Syndicats acéricoles régionaux

## Syndicat des producteurs acéricoles des Appalaches/Beauce/Lotbinière

Lynda Deschênes, secrétaire  
1135, boulevard Vachon Nord  
Sainte-Marie (Québec) G6E 1M6  
N° sans frais: 1 888 938-3872  
Télé.: 418 228-3943  
ldeschenes@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles du Bas-Saint-Laurent/Gaspésie

Mylène Gagnon, secrétaire  
284, rue Potvin  
Rimouski (Québec) G5L 7P5  
Tél.: 418 723-2424, poste 4116  
N° sans frais: 1 800 463-8001  
Télé.: 418 723-6045  
mylenegagnon@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de la Beauce

Alain Roy, secrétaire  
2550, 127<sup>e</sup> Rue  
Saint-Georges (Québec) G5Y 5L1  
Tél.: 418 228-5588  
N° sans frais: 1 888 938-3872  
Télé.: 418 228-3943  
alainroy@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles du Centre-du-Québec

Ghislain Leblond, secrétaire  
2410, rue de l'Industrie  
Trois-Rivières (Québec) G8Z 4R5  
Tél.: 819 697-2922, poste 241  
Télé.: 819 697-0574  
gleblond@spbois.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de la Côte-du-Sud

Lynda Deschênes, secrétaire  
1120, 6<sup>e</sup> Avenue, bureau 100  
La Pocatière (Québec) G0R 1Z0  
Tél.: 418 856-3044  
N° sans frais: 1 800 463-8001  
Télé.: 418 856-5199  
ldeschenes@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de l'Estrie

François Roberge, secrétaire  
4300, boul. Bourque  
Sherbrooke (Québec) J1N 2A6  
Tél.: 819 346-8905  
Télé.: 819 346-2533  
froberge@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de Lanaudière

Nathalie Michaud, secrétaire  
110, rue Beaudry Nord  
Joliette (Québec) J6E 6A5  
Tél.: 450 753-7486  
N° sans frais: 1 800 363-1726  
Télé.: 450 759-7610  
nmichaud@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de la Mauricie

Josée Tardif, secrétaire  
230, rue Vachon  
Trois-Rivières (Québec) G8T 8Y2  
Tél.: 819 378-4033  
Télé.: 819 371-2712  
jtardif@mauricie.upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles Outaouais/Laurentides

Manon Vial, secrétaire  
15, chemin de la Grande-Côte,  
bureau 200  
Saint-Eustache (Québec) J7P 5L3  
Tél.: 450 472-0440  
N° sans frais: 1 866 472-8386  
Télé.: 450 472-8386  
mvial@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de Québec/Rive-Nord

Stéphanie Desrosiers, secrétaire  
5185, rue Rideau  
Québec (Québec) G2E 5S2  
Tél.: 418 872-0770  
Télé.: 418 872-3386  
sdesrosiers@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de la région Saint-Hyacinthe

Jean Dumont, secrétaire  
3800, boul. Casavant Ouest  
Saint-Hyacinthe (Québec)  
J2S 8E3  
Tél.: 450 774-9154, poste 5213  
Télé.: 450 778-3797  
jdumont@upa.qc.ca

## Syndicat des producteurs acéricoles de la région Saint-Jean/Valleyfield

Jean Dumont, secrétaire  
6, rue du Moulin  
Saint-Rémi (Québec) J0L 2L0  
Tél.: 450 454-5115  
jdumont@upa.qc.ca

Design graphique  
duvaldesign.ca

Photographie  
GrapheStudio.com

555, boulevard Roland-Therrien, bureau 525  
Longueuil (Québec) J4H 4G5  
450 679-7021 / 1 855 679-7021  
[ppaq.ca](http://ppaq.ca)

