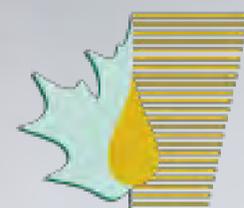


LA FÉDÉRATION D'HIER À DEMAIN



*Fédération des producteurs
acéricoles du Québec*

PLAN DE PRÉSENTATION

- A.** La Fédération, c'est quoi?
- B.** La Fédération, ça fait quoi?
- C.** La Fédération, ça donne quoi?
- D.** Impact sur la valeur des érablières



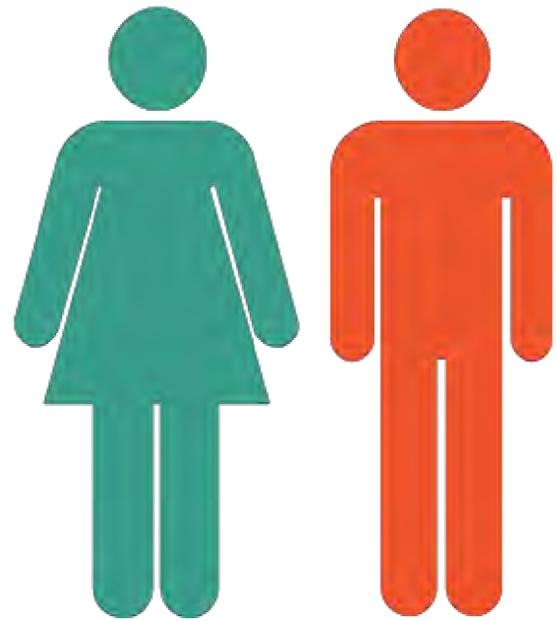
La Fédération, c'est quoi?

LA FÉDÉRATION, C'EST QUOI?

- 1922** Adoption de la Loi sur les syndicats agricoles
- 1924** Fondation de l'Union catholique des cultivateurs (UCC) ancêtre de l'UPA
- 1956** Adoption de la loi sur la mise en marché
- 💧 *Permettra la création des plans conjoints*
- 1966** Fondation de la Fédération des producteurs acéricole du Québec (FPAQ)
- 1989** Après 4 essais, adoption du plan conjoint par les producteurs acéricoles
- 💧 *Règle du 50 % - 67 %*
 - 💧 *67 % des producteurs votent, dont 84 % en faveur du plan*
- 2000** Réserve stratégique
- 2002** Agence de vente
- 2004** Contingentement



LA FÉDÉRATION, C'EST QUOI?



- 13 500 acériculteurs et acéricultrices
- Regroupés en 7 300 entreprises
- Réunies en 12 syndicats régionaux
- 2 entrepôts pour gérer la réserve stratégique mondiale
- Ventes annuelles d'environ 325 M\$
- 50 employés
 - 💧 35 à Longueuil
 - 💧 15 à Laurierville
- Taux de satisfaction de 82 % des producteurs envers la Fédération

LA FÉDÉRATION, C'EST QUOI?

Actuellement, prélevé de 14 ¢/lb de sirop d'érable

- 6,75 ¢ promotion, recherche, développement des marchés
- 4 ¢ gestion des inventaires
- 2,5 ¢ Plan conjoint
- 0,75 ¢ fonds qualité

Budget annuel : ± 18 M\$



La Fédération, ça fait quoi?

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Pourquoi organiser la mise en marché

➤ Un marché imparfait

Une très forte concentration du secteur de la transformation

- 💧 *D'un côté : 5 acheteurs contrôlent près de 90 % du marché (oligopole)*
- 💧 *De l'autre côté : 8 000 entreprises acéricoles (1 acheteur/1 600 producteurs)*

➤ Aucun contrôle sur la production

Déséquilibre entre l'offre et la demande

- 💧 *Conditions climatiques (variabilité importante des rendements)*
- 💧 *Augmentation de la productivité (changement technologique)*
- 💧 *Développement anarchique des érablières (augmentation du nombre d'entailles)*
- 💧 *Augmentation des inventaires (offre > demande)*
- 💧 *Les mécanismes en place sont inadéquats pour gérer les inventaires*

➤ Effet « yoyo » sur les prix...

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

A. Le plan conjoint

- Adopté par 84 % des producteurs
- Permet à la Fédération d'être l'unique représentant devant les acheteurs
- Permet de rétablir progressivement un sain rapport de force
- Est le coffre à outils de tous les autres outils mis en place par la suite
- Financement : prélevé de 2,5 ¢/lb



LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

B. La réserve stratégique (2000)

Objectif :

- 💧 *Contribuer à stabiliser les prix du sirop d'érable sur le marché mondial*
- Entièrement gérée par la Fédération
- 2 entrepôts
 - 💧 *Laurierville (2012) : usine-entrepôt*
 - 💧 *Saint-Antoine-de-Tilly (2008) : entrepôt*



LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

B. La réserve stratégique mondiale de sirop d'érable



LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

C. L'agence de vente (2002)

Adoptée unanimement par les délégués

Objectif :

- 💧 *Gérer le paiement aux producteurs et la facturation aux acheteurs*

Fonctionnement :

- 💧 *Les acheteurs paient la Fédération pour le sirop d'érable qu'ils achètent (prix convention)*
- 💧 *La Fédération paie les producteurs au prorata des ventes (pool)*

Auto financée



BIENVENUE CHEZ NOUS

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

D. La promotion

Objectif :

Accroître la notoriété, la visibilité, la valeur et les ventes des produits de l'érable du Québec et du Canada aux plans national et international

- 1991 : premier prélevé de 0,75 ¢/lb, rendu possible par l'adoption du plan conjoint l'année précédente
- 2003 : 2,75 ¢/lb
- 2009 : 4,75 ¢/lb
- 2016 : demande à la RMAAQ pour l'augmenter à 6,75 ¢/lb



LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché



E. Le contrôle de la qualité

Financement :

Prélevé de 0,75 ¢/lb

- *Seule région au monde à faire l'inspection systématique de toute la production en vrac*
- *250 000 barils/année goûtés et analysés*

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

F. Le contingentement (2004)

Adopté unanimement par les délégués

Objectifs :

💧 *Général*

- Ajuster l'offre du sirop d'érable à la demande

💧 *Spécifiques*

- Stabiliser les prix aux producteurs
- Favoriser les investissements
- Maintenir toutes les tailles d'entreprises



LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

F. Le contingent (2004)

Quelques informations de base :

- Contingent rattaché au fonds de terre
- Produits visés : eau d'érable et sirop d'érable
- S'applique aux ventes en vrac et par intermédiaires
- Ne s'applique pas aux ventes directes aux consommateurs en petits contenants (< 5 litres ou kilogrammes)

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

Le contingent, ce n'est pas statique!

Volet agrandissement

- Selon l'analyse de l'évolution des ventes
- Distribué aux producteurs déjà installés

2008 : 6,31 Mlb

2009 : 5,50 Mlb

2016 : 8,53 Mlb

TOTAL : 20,34 Mlb

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

Le contingent, ce n'est pas statique!

Volet démarrage

- Selon l'analyse de l'évolution des ventes
- Distribué à des nouveaux producteurs

2008 : 1,20 Mlb

2009 : 2,34 Mlb

2010 : 0,82 Mlb

2016 : 3,36 Mlb

TOTAL : 7,72 Mlb (± 675 nouveaux producteurs)

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

Le contingent, ce n'est pas statique!

Volet croissance

- Selon la productivité du producteur (3 ans), augmentation possible de 25 %/an

Volet réduction

- Selon la productivité du producteur (5 ans), réduction possible de 10 %
- Depuis 2011

Volet réduction

- Depuis 2016
- 100 000 lb par année chaque année

LA FÉDÉRATION, ÇA FAIT QUOI?

Nos outils de mise en marché

Le contingent, ce n'est pas statique!

Évolution du contingent

2004 : 64 Mlb

2009 : 98 Mlb

2014 : 110 Mlb

2018* : 148 Mlb

* : prévision

Taux d'accroissement annuel depuis 2004 : 8,9 %

La Fédération, ça donne quoi?

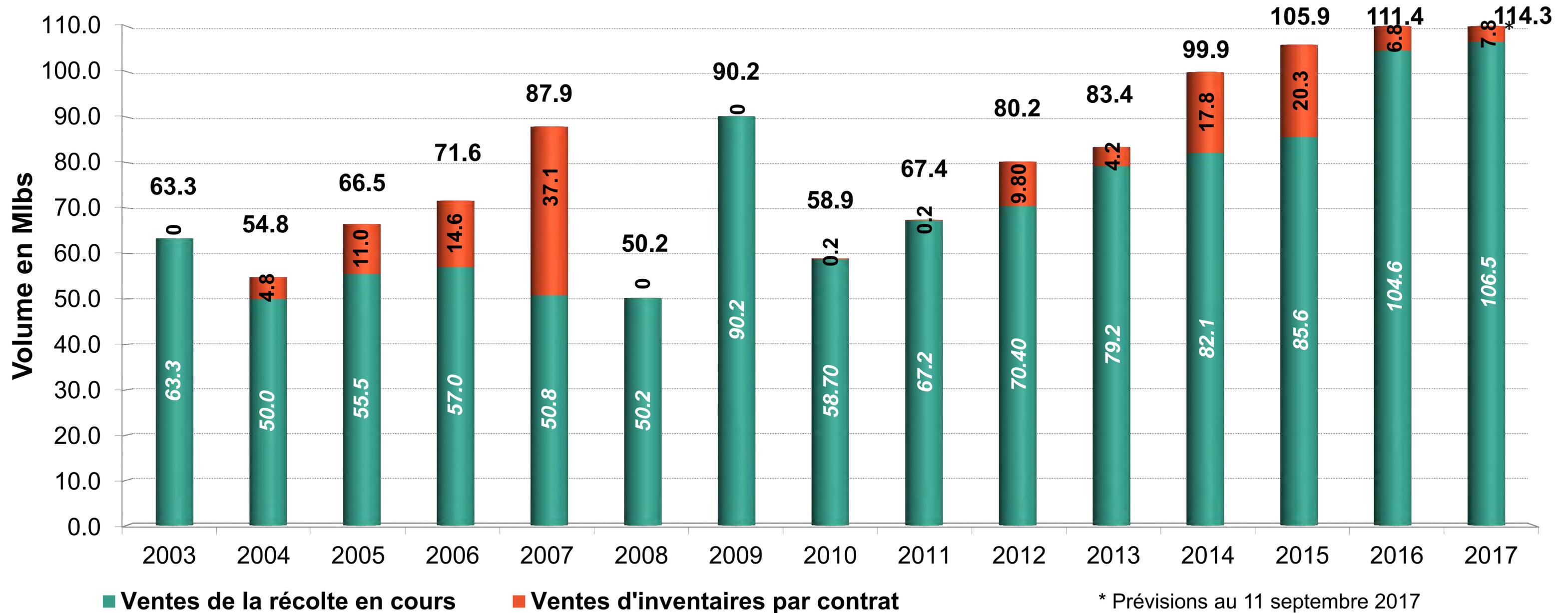
LA FÉDÉRATION, ÇA DONNE QUOI?

Des outils formidables, des résultats formidables

	1990	2005	2017	1990-2017	2005-2017
Production (Mlb)	38	74	152	4,22	6,18
Nbre d'entailles (M)	20	38	45	3,01	1,40
Valeur à la ferme (M\$)	64	161	426	6,47	8,45
Exportation (Mlb)	--	65	99 (2016)	--	3,90
Demande mondiale (Mlb)		102	170		4,34

LA FÉDÉRATION, ÇA DONNE QUOI?

Ventes de l'agence de vente de la récolte en cours et des inventaires par contrat (28 fév. au 27 fév.)

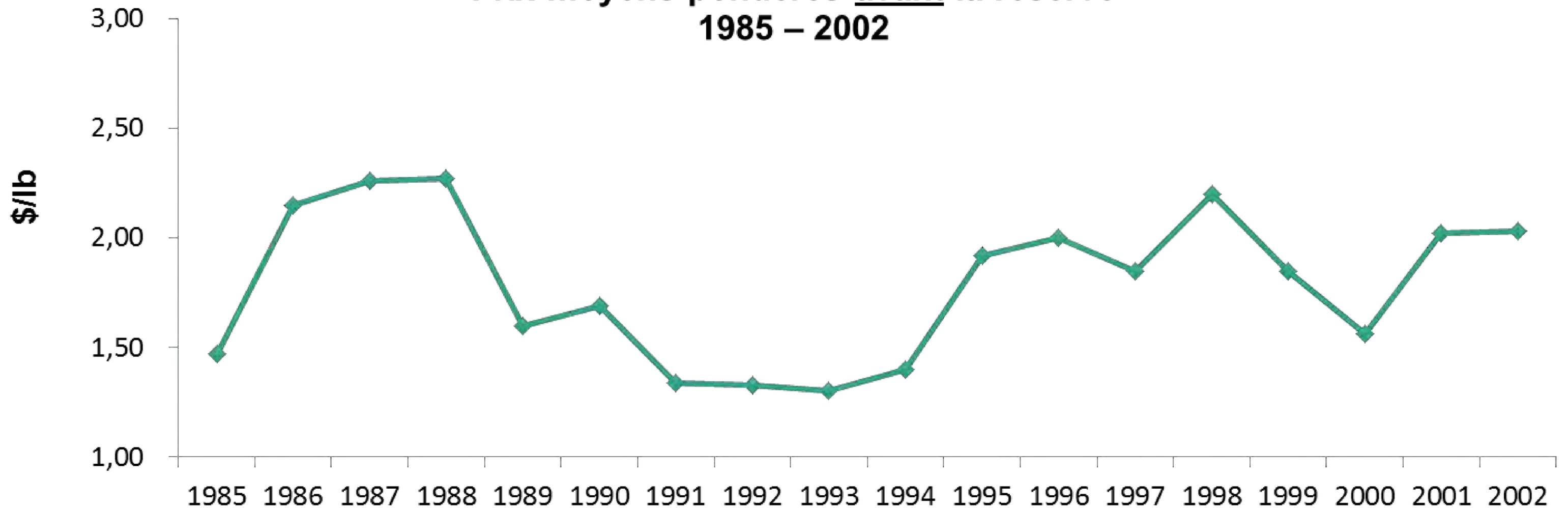


LA FÉDÉRATION, ÇA DONNE QUOI?

Des outils formidables, des résultats formidables

Un prix enfin prévisible

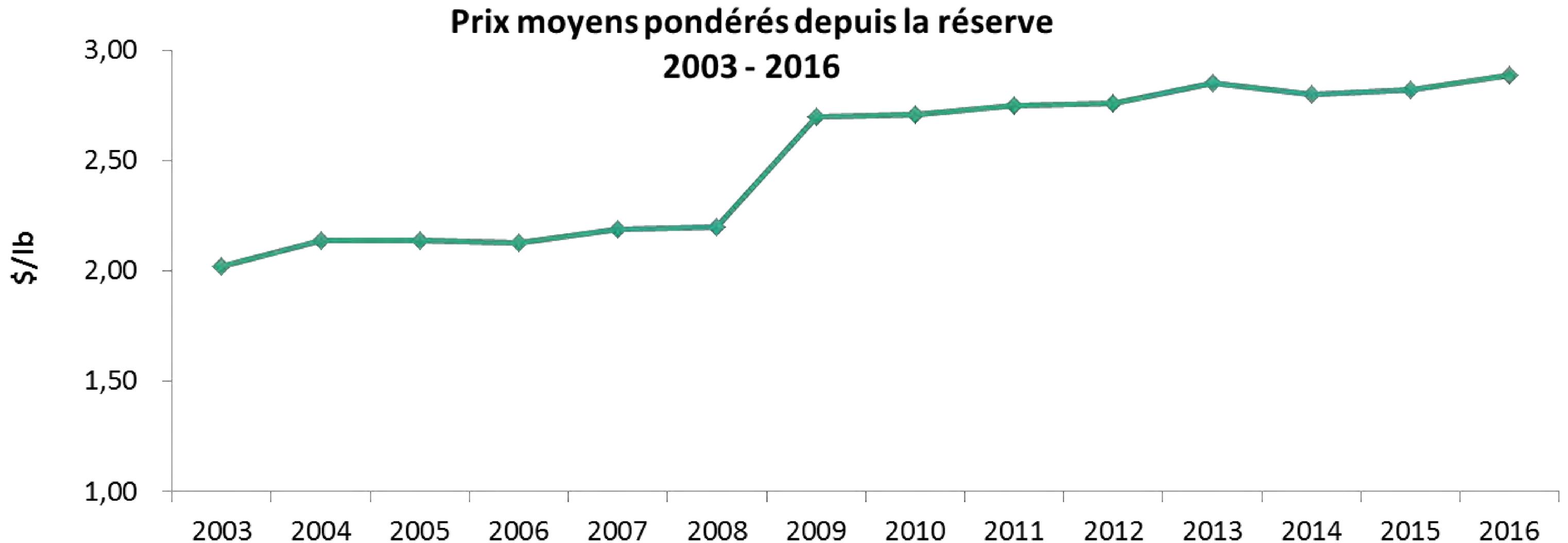
Prix moyens pondérés avant la réserve
1985 – 2002



LA FÉDÉRATION, ÇA DONNE QUOI?

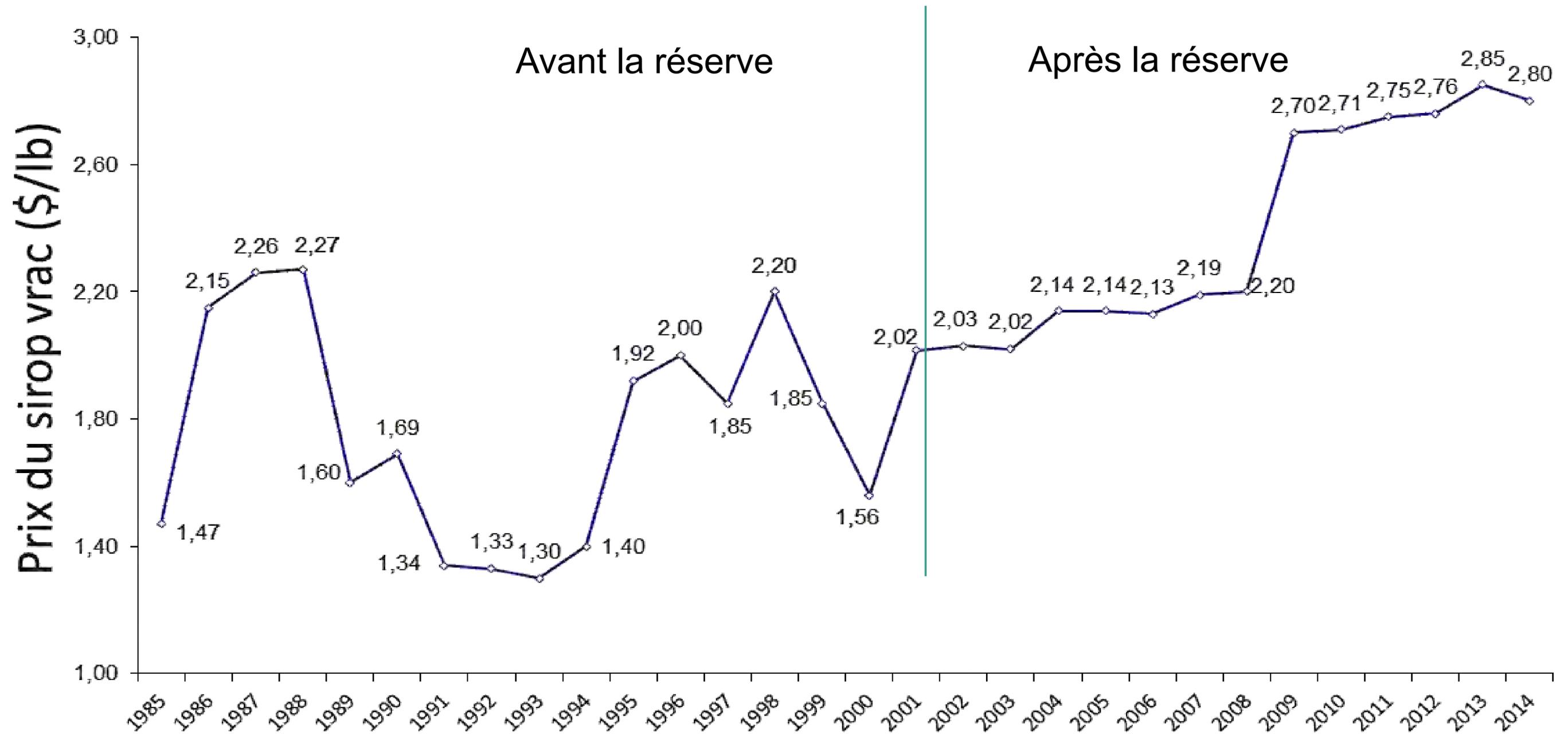
Des outils formidables, des résultats formidables

Un prix enfin prévisible



LA FÉDÉRATION, ÇA DONNE QUOI?

Des outils formidables, des résultats formidables



LA FÉDÉRATION, ÇA DONNE QUOI?

Des outils formidables, des résultats formidables

Un prix enfin prévisible

Le Québec acéricole en chiffres

- 🔹 48 millions d'entailles
- 🔹 Vente 114 Mlb en 2016 pour une valeur de 325 M\$
- 🔹 800 M\$ de contribution à l'économie canadienne sans aucune intervention financière du gouvernement
- 🔹 10 500 emplois ETP



L'industrie se porte bien! Les prix sont bons et stables, la demande mondiale est en croissance, les producteurs entaillent de plus en plus d'érables et il ne s'est jamais autant vendu de produits d'érable qu'en 2016.

Impacts sur la valeur des érablières

IMPACT SUR LA VALEUR DES ÉRABLIÈRES

Deux rappels sur le Règlement sur le contingentement

- 1) Le contingent est rattaché au fonds de terre de l'érablière
- 2) Le contingent ne peut être transféré d'une érablière à une autre

En conséquence :

- ➔ *Le contingent n'est pas « monnayable »*
- ➔ *Mais il possède une certaine valeur*

VALEUR D'UNE ÉRABLIÈRE

Critères à prendre en compte

- 1) Stabilité des prix du sirop depuis 2004
- 2) Augmentation de la productivité
(moyenne 2003-2005 de 2,20 lb à 3,17 lb [2015-2017])
- 3) Revenu par entaille de 4,62 \$ (2003-2005) à \pm 9,00 \$ (2015-2017)
- 4) Productivité spécifique de l'érablière
- 5) Contingent « détenu » par l'érablière
ou
absence de contingent

VALEUR D'UNE ÉRABLIÈRE AVEC CONTINGENT (Région ABL)

1990 - 1999 : ± 20 \$/entaille

2007 - 2008 : ± 40 \$/entaille

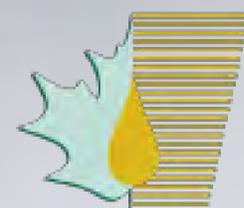
2017 : jusqu'à 100 \$ et plus par entaille

Maximum 50 % pour une érablière sans contingent



Des questions?

Merci



*Fédération des producteurs
acéricoles du Québec*