

CONFÉRENCE

**Journées acéricoles
2006**

SITUATION ET TENDANCES DES MARCHÉS POUR L'ANNÉE 2006

Préparé par

**Raymond Bernier, ingénieur
Conseiller acéricole
MAPAQ – Outaouais-Laurentides, secteur Outaouais
Centre de services agricoles de Gatineau**

Production et écoulement du sirop de l'année 2004

L'évaluation de la quantité annuelle de sirop qui se retrouve en inventaire au Québec est une quantité inconnue. En 2004 elle était de l'ordre de 55,9 millions¹ de livres chez l'agence de vente de la FPAQ (Fédération des producteurs acéricoles du Québec). Un autre 4 millions de livres est dans les entrepôts du RCPEQ et les transformateurs possédaient environ 1,3 millions de livres pour un total de 61,2 millions de livres. À la même période en 2003, le total des inventaires représentait 51,3 millions de livres.

D'après le rapport annuel 2005 de la FPAQ, nous constatons une augmentation nette de 10 millions de livres de sirop d'érable entre l'année 2003 et l'année 2004 dans les entrepôts de sirop des différents intervenants québécois.

Le Québec, en 2004, a produit 88 millions de livres de sirop d'érable et en a importé 2 millions¹. L'écoulement interne au Québec représentait 14 millions² de livres dont 11,2 millions vendus directement à la ferme par les producteurs, 0,8 million² auto-consommé et 2 millions vendus par les épiceries. De plus 1 million² de livres aurait été vendu par les producteurs vers les marchés extérieurs au Québec. Les exportations en dehors du Canada en provenance du Québec représentaient 63,3 millions de livres et le total canadien représentait 68,4 millions de livres selon Statistique Canada. De plus 1,8 millions de livres (estimation de Raymond Bernier octobre 2005) auraient transité par certains acheteurs de l'Ontario.

L'Ontario en 2004, avec une production de 2,9 millions³ de livres des importations de plus ou moins 1 million⁴ de livres, a exporté 3,5 millions⁵ de livres. Selon le recensement 2001 de Statistique Canada, la moyenne du nombre d'entailles par entreprise acéricole en Ontario était de 504 entailles³ par entreprise. À partir de ce fait j'en déduis que le sirop en vrac est marginal en Ontario et qu'au moins 2,0 millions de livres de produits d'érable sont vendus à la ferme en Ontario et l'autoconsommation des 2 588 fermes³ productrices a dû être de l'ordre de 0,2 million de livres. (estimation de Raymond Bernier octobre 2005)

Selon une certaine estimation², les deux tiers du sirop vendu en épicerie en Ontario proviendrait de l'extérieur. La vente en épicerie en Ontario serait de l'ordre de 2 millions de livres tout comme au Québec⁶ (⁶et interpolation). En additionnant, les exportations ontariennes 3,5 millions de livres plus la consommation dans les épiceries de 2 millions de livres plus les ventes à la ferme de 2 millions de livres et l'autoconsommation de 0,2 million de livres et les autres marchés de 2 millions de livres, j'arrive à un écoulement de 9,7 millions de livres pour l'Ontario en 2004. En faisant la différence entre l'offre de l'Ontario de 3,9 millions de livres et l'écoulement de 9,7 millions de livres, il y a un déficit de 5,8 millions de livres. J'estime que ce déficit fut comblé en partie par le sirop du Québec de 2,8 millions de livres et par le sirop du Nouveau-Brunswick.

¹ FPAQ. Cahier de l'assemblée annuelle. 2005. pp.45-48

² Constat et perspectives de l'industrie acéricole, conférence de l'hiver 2005

³ Les produits canadiens de l'érable, situation et tendance (2004-2005). Agriculture et Agroalimentaire Canada

⁴ Statistic Services : Bureau of Census, U.S. Dept. of Commerce

⁵ Statistique Canada

⁶ A C Nielsen Canada 2003

Le graphique 1 résume ces données. En faisant le total des surplus du Nouveau-Brunswick et du Québec avec le déficit de l'Ontario, nous obtenons la quantité qui a été entreposée dans les inventaires soit 10 millions de livres.

Production et écoulement du sirop 2005

Pour le Québec (population 7,6 millions d'habitants) en 2005, la récolte fut établie à 76 millions de livres. Comparativement la récolte 2004 fut de 88 millions de livres de sirop (graphique 2).

Cette récolte de 76 millions de livres résulte en premier lieu de la température non favorable mais aussi à l'autodiscipline des entreprises acéricoles qui ont respecté le contingent intérimaire et au coût du combustible. Le Québec devrait baisser sa réserve de sirop de 6 millions de livres à 10 millions de livres avant la prochaine saison. En se basant sur les données d'exportation disponibles en octobre 2005⁵ pour les neuf premiers mois et sur l'historique d'exportation des trois dernières années, nous pouvons estimer que les exportations du Canada devraient représenter 70 millions de livres dont de 63 millions à 65 millions de livres proviendraient directement du Québec tandis que de 5 à 7 millions de livres seraient exportées à partir des autres provinces. Ces dernières quantités ont été produites au Québec dans la majorité des cas.

Considérant qu'une quantité approximative de 12,2 millions de livres devrait être vendue à la ferme et auto-consommée. Une autre quantité de 2,5 millions de livres devrait être vendue dans les marchés d'alimentation du Québec. D'ailleurs si vous prenez le temps de chercher dans les épiceries et même dans certains dépanneurs, vous trouverez du sirop partout et à l'année au Québec. Une quantité de 1,5 millions de livres en majorité en provenance du Québec devrait être vendue dans les autres marchés canadiens comme la vente directe aux clients des producteurs avec permis fédéral et les exportations des provinces non productrices comme la Colombie-Britannique, etc.

Les campagnes de promotion mises en place, les ventes internes (autres que l'exportation) devraient totaliser 16,3 millions de livres. Pendant ce temps les exportations en partance du Québec devraient atteindre de 63 à 65 millions de livres, d'où le total de l'écoulement du Québec qui devrait représenter 80 millions de livres. Si nous ajoutons le déficit de l'Ontario de 3 millions de livres qui proviendrait du Québec, j'estime que nous devrions assister à une baisse des inventaires de l'ordre de 7 millions de livres avant le début de la prochaine saison de production.

L'Ontario avec une population de 12,5 millions d'habitants, aurait en 2005 produit 2,5 millions¹ de livres de sirop et devrait importer 1 million de livres des États-Unis.

L'écoulement du sirop sur le marché ontarien devrait être semblable à 2004, avec une vente en épicerie de 2 millions de livres, une vente à la ferme de 2 millions de livres et des exportations qui se dirigent vers 2,8 millions de livres et une autoconsommation de 0,2 million de livres. Également comme en 2004, une quantité de 1 à 2 millions de livres de produits d'érable devrait transiter par l'Ontario pour être revendue à travers le Canada.

J'estime que l'Ontario devrait être déficitaire de 4,5 à 5 millions de livres en 2005.

Lors d'une visite à Toronto en novembre 2005, j'ai constaté qu'il était possible d'acheter du sirop d'érable pur dans un magasin No Frill⁷, une chaîne d'épicerie à rabais de type entrepôt, sans décor, sans emballer, où les sacs pour emballer sont vendus et les allées étroites et à sens unique. Le sirop était disponible en bouteille de 375 millilitres et en conserve. J'estime que si le sirop d'érable est disponible en novembre dans un No Frill de Toronto, il est disponible dans la plupart des épiceries de l'Ontario toute l'année.

Où sont exportés nos produits d'érable?

Les six premiers pays acheteurs de produits d'érable sont les États-Unis avec une population de 295,7 millions d'habitants, le Japon avec 127 millions, l'Allemagne avec 82,4 millions, la France avec 62,4 millions, le Royaume-Uni avec 59,1 millions et l'Australie avec 20 millions. L'ensemble des achats de ces 6 pays représente 94 % des quantités de produits d'érable exportées par le Canada (graphique 4).

Les États-Unis (population 295,7 millions)

À la fin des années 90, les États-Unis achetaient 41,4 millions⁸ de livres en moyenne par année soit de 80 à 82 % de notre sirop exporté (graphique 3, graphique 4 et graphique 4.1). Depuis les trois dernières années, les États-Unis achetaient 51,6 millions de livres en moyenne par année soit 76 % du sirop exporté et cette proportion est maintenant de 73 % pour les huit premiers mois de 2005. Une des raisons principales de la baisse relative des achats des produits d'érable en provenance du Canada par les États-Unis est la hausse de la valeur du dollar canadien en rapport avec la monnaie américaine (graphique 5). Un achat d'une valeur de 100 \$ CAN qui coûtait 63,00 \$ US en 2002 coûte maintenant près de 85 \$ US en 2005. Pour un américain, ceci équivaut à une augmentation de plus de 34 % due simplement au taux de change.

Le Japon (population 127 million)

Le Japon, qui achetait 1,4 millions⁵ de livres soit 2,6 % de nos exportations en 2000, achète maintenant 4,9 millions de livres ou près de 10 % de nos exportations et cela seulement pour les neuf premiers mois de 2005 (graphiques 3, 4 et 7).

Ce volume d'exportation pour les neuf premiers mois de 2005 est plus que le volume exporté pour toute l'année 2004. Nous pouvons penser que les perspectives économiques japonaises maintenant meilleures qu'en 2000 ainsi que la promotion « Ouverture du temps des sucres » au Japon au printemps 2005 ont contribué à l'augmentation des ventes de sirop dans ce pays. Cependant, une hausse récente du taux de change du dollar canadien en yen pourrait ralentir cette croissance des ventes au Japon (graphique 6).

⁷ No Frill peut se traduire par sans frivolité ou sans luxe

⁸ Statistique Canada. 1997 à 1999

Australie (population 20 millions) et Suisse (population 7,4 millions)

Parmi les pays importateurs de produits de l'érable, l'Australie et la Suisse se démarquent par l'augmentation des quantités achetées du Canada. Entre 1998 et 2004, l'Australie a plus que doublé ses achats et la Suisse achetait sept fois plus en 2004 qu'en 1998. Les volumes d'exportation vers la Suisse et l'Australie augmentent en quantité et en proportion d'achat mondial (graphiques 3, 4, 7 et 8).

Nouvelles de nos marchés extérieurs en 2003

Consulat canadien à New York (population 19,2 millions)

- La majorité des consommateurs de sirop d'érable préfèrent le sirop foncé.
- Le sirop d'érable canadien est perçu comme un sirop de qualité et se vend à un prix élevé. Il est vendu en petites bouteilles avec un bel emballage.
- Dans les épicerie générales, on retrouve du sirop d'érable des États-Unis.
- Les produits d'érable et le sirop d'érable ne font pas partie des mœurs de consommation des Américains.
- Les Américains ne font pas de différence entre la province d'origine du sirop canadien. Le sirop canadien est perçu comme un produit haut de gamme.

Consulat canadien à Chicago (population 9,1 millions)

- On retrouve le sirop d'érable dans les épicerie mais surtout celles de moyenne et haut de gamme.
- Il y a une demande pour les sirops purs à 100 % et pour les produits biologiques (organic products).

Informé le consommateur sur les diverses applications du sirop d'érable pour que ces derniers augmentent leur consommation reste à faire.

Ambassade canadienne en France (population 62,4 millions en 2004)

- Tandis que le Canada exportait 0,79 million de livres de produits d'érable vers la France, la France en importait 1,13 millions en 2002.
- Une bonne partie du sirop d'érable consommé en France proviendrait de l'Allemagne, vu l'intégration des marchés européens.
- La consommation du sirop d'érable en France augmente et le sirop serait connu des Français.

Haut-commissariat canadien au Royaume-Uni (population 59,1 million)

- Le marché du sirop d'érable y est plutôt stable.
- Tant qu'il n'y aura pas plus de marketing, la consommation du sirop d'érable n'augmentera pas.
- En général, le sirop d'érable est utilisé avec la crème glacée et les crêpes.

Consulat général canadien au Japon (population 127 millions)

- Le Japon importe le sirop d'érable depuis plus de 20 ans ce qui en fait un marché mature.
- La plupart des produits disponibles ont été embouteillés au Canada.

- Les produits disponibles sont de qualité moyenne à supérieure.
- Le Japon est une société d'échange de cadeaux et les emballages cadeau de sirop d'érable sont très appréciés.
- Le facteur principal pour la mise en marché du sirop au Japon demeure l'emballage.
- L'introduction de sirop de moindre qualité en 2000 et en 2001 aurait contribué à la baisse des ventes au cours de ces deux années.

La Filière acéricole et sa nouvelle structure de fonctionnement

La filière acéricole a adopté un nouveau plan stratégique portant surtout sur des actions visant les marchés. Le conseil d'administration se rencontre au minimum quatre fois par année. La Filière acéricole est composée de tous les maillons de l'industrie dont production, transformation, manufacturiers d'équipements, fournisseurs d'intrants, restauration de cabanes à sucre, formation, recherche et transfert technologique et le gouvernement.

Plan d'action 2005

La Filière acéricole s'est dotée d'un nouveau plan d'action regroupant les quatre thèmes dont les enjeux sont les suivants :

- **Enjeu 1 : Le positionnement de marché**
 - Avec l'expansion de la production acéricole, la nécessité de créer de nouveaux marchés, l'arrivée de nouvelles habitudes alimentaires, les exigences des consommateurs et la présence de plusieurs substituts à moindre coût, il devient important pour l'industrie acéricole de diversifier, de désaisonnaliser, d'éduquer le consommateur et de mettre en évidence les qualités nutritives de ses produits, tant sur les marchés intérieurs qu'à l'exportation.
- **Enjeu 2 : La qualité**
 - La qualité est une préoccupation de premier plan pour le consommateur, en plus de constituer, pour l'industrie acéricole, un atout majeur pour se démarquer ou conquérir de nouveaux marchés.
 - Les produits acéricoles sont perçus comme des produits naturels haut de gamme. Les consommateurs exigent des garanties et refusent toute concession sur la qualité des aliments. L'image positive des produits acéricoles est donc très importante dans le développement des marchés locaux et d'exportations.
- **Enjeu 3 : Les statistiques**
 - Le rendement monétaire adéquat pour chacun des maillons formant l'industrie acéricole est un élément important pour la viabilité de cette industrie. Il est donc important pour cette industrie, après avoir pris le virage technologique, de se doter de statistiques officielles et fiables.

- **Enjeu 4 : La transformation**

- L'industrie acéricole s'est dotée d'une structure ordonnée d'approvisionnement de sirop d'érable contournée par certains intervenants. L'approvisionnement doit être bien contrôlé pour qu'ils soient le même pour tous et respecté par tous. La création d'un marché parallèle risque d'acculer des entreprises à la faillite.

On y relève trois priorités :

- **Priorité 1** : Accroître la visibilité des produits acéricoles du Québec dans le but d'augmenter les ventes sur les marchés actuels et développer de nouveaux marchés.
- **Priorité 2** : Élaborer une nouvelle catégorisation de sirop d'érable permettant de conscientiser les intervenants de l'industrie acéricole à produire du sirop offrant toutes les caractéristiques d'un produit naturel et sans défaut de saveur.
- **Priorité 3** : S'assurer d'une utilisation rationnelle et adéquate des produits de lavage, de nettoyage et d'assainissement afin de préserver les qualités des produits d'érable vendus au consommateur qui sont la pureté et le goût.

La Filière acéricole collabore à l'élaboration d'une stratégie triennale de promotion générique.

Deux comités travaillent au sein de la Filière acéricole soit le comité de la qualité et le comité de la réglementation :

- **Comité de la qualité**

Ce comité poursuit ses travaux pour sensibiliser les fabricants et les distributeurs de différents produits de se conformer à la nouvelle politique de l'Agence canadienne de l'inspection des aliments (ACIA) concernant la réglementation applicable aux produits assainisseurs destinés au milieu acéricole. De plus, ce même comité travaille à élaborer une nouvelle liste de produits suggérés en acériculture qui pourra être diffusée auprès des acériculteurs.

- **Comité de la réglementation**

L'arrivée de nouveaux produits qui utilisent le mot sirop sur l'étiquetage sans qu'il n'y ait de sirop dans les ingrédients a provoqué la remise sur pied de ce comité qui doit identifier les problématiques liées aux dénominations à l'intérieur des réglementations existantes. Ils doivent aussi identifier les besoins de l'industrie et vérifier si la réglementation actuelle est toujours pertinente telle quelle ou si elle nuit au commerce et à l'image des produits acéricoles. Des recommandations seront déposées à la Filière acéricole.

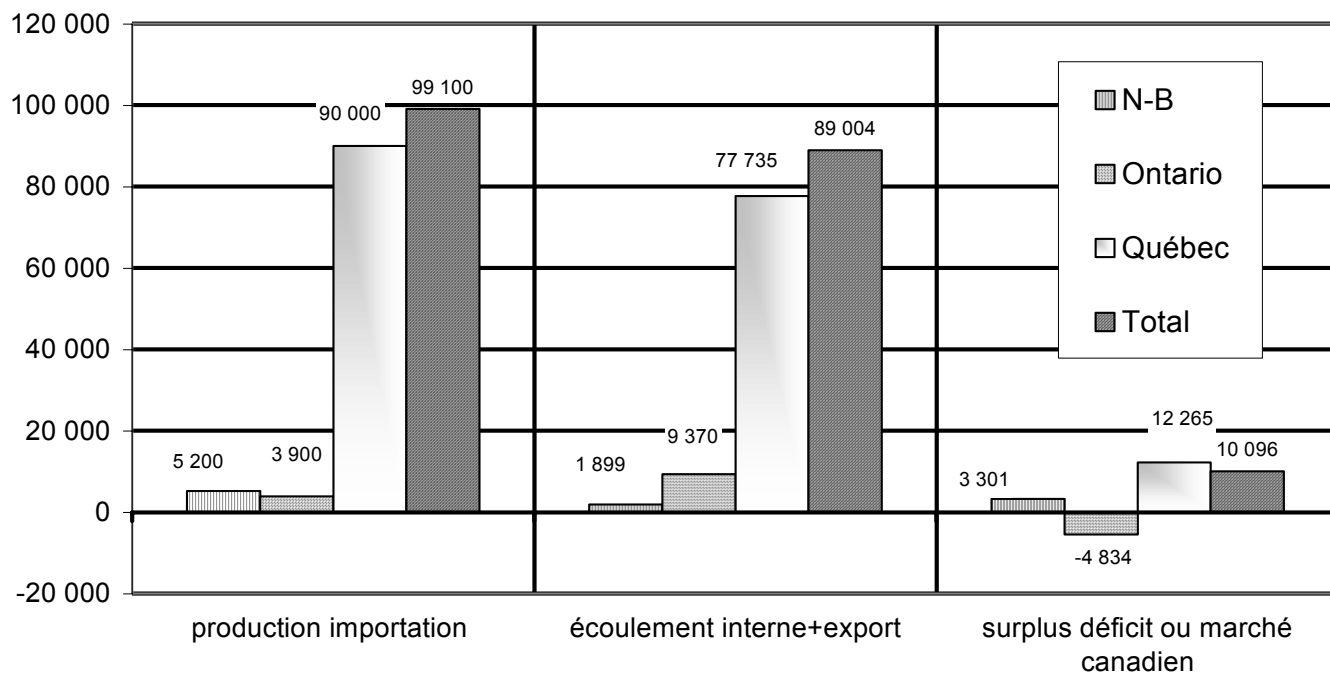
Conclusion

Voici une liste de questions ou réflexions pour l'industrie acéricole à la veille de la saison 2006.

- À l'heure actuelle, l'énergie est la composante du coût de production qui monte le plus rapidement.
- La dévalorisation de la monnaie américaine par rapport à la monnaie canadienne risque d'influencer à la baisse nos exportations.
- Notre principal acheteur semble s'essouffler économiquement à cause des déficits commerciaux et budgétaires et l'industrie automobile américaine en déclin, des ouragans, de la crise énergétique, etc.
- Comment devons-nous repositionner notre produit sur le marché mondial?
- Une de nos forces est que le sirop d'érable possède une excellente image auprès de nos consommateurs et auprès de nos pays acheteurs et nous devons nous efforcer de la conserver.
- Quels efforts de promotion devons-nous envisager de faire pour maintenir et améliorer notre part de marché des produits sucrants haut de gamme dans le monde?
- Devons-nous investir dans la promotion pour trouver de nouveaux marchés ou devons-nous cibler la promotion vers les marchés d'exportation existants?
- Comment les changements climatiques vont-ils influencer la mise en marché de nos produits, la santé de nos unités de production et même la santé économique de nos clients?

Lors de la réunion annuelle de l'International Maple Syrup Institute (IMSI) et de North-American Maple Syrup Council (NAMSC) qui a eu lieu à Trois-Rivières du 23 au 26 octobre dernier, quelques-unes de ces questions y ont été traitées.

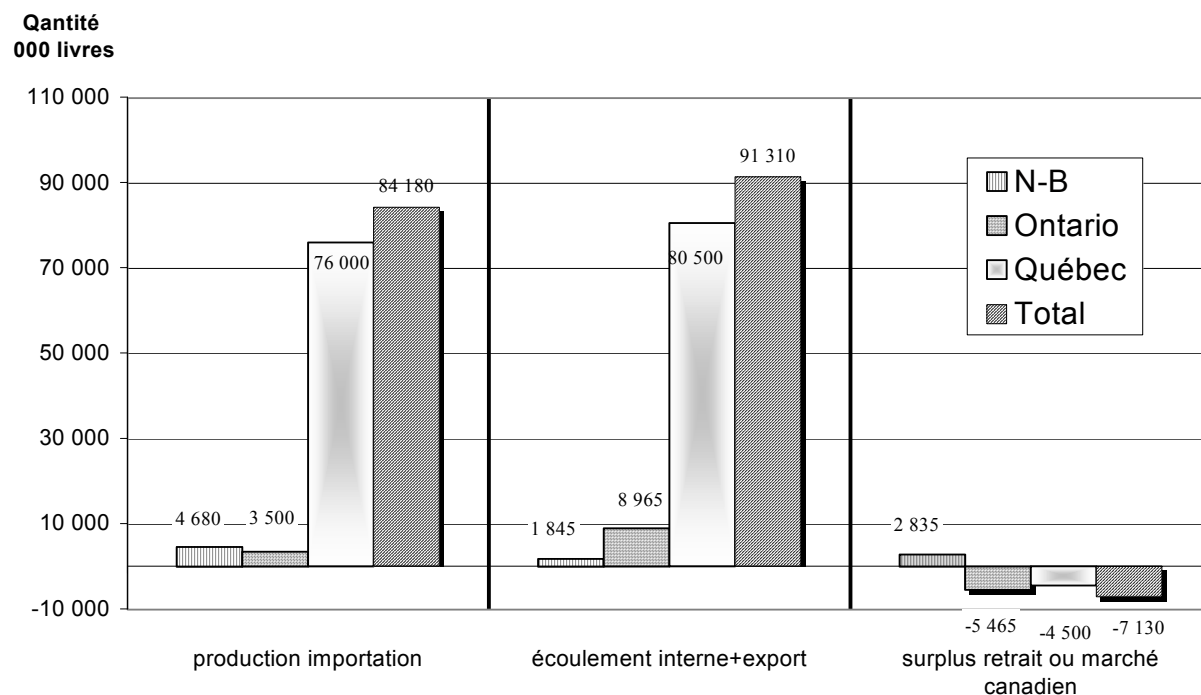
Quantité
000 livres



Graphique 1

Source : Graphique construit à partir des données d'exportation canadienne de Statistique Canada 2004, du rapport annuel de la FPAQ 2004 et 2005, conférences acéricoles hiver 2005, constat et perspectives, New England Agricultural Statistic

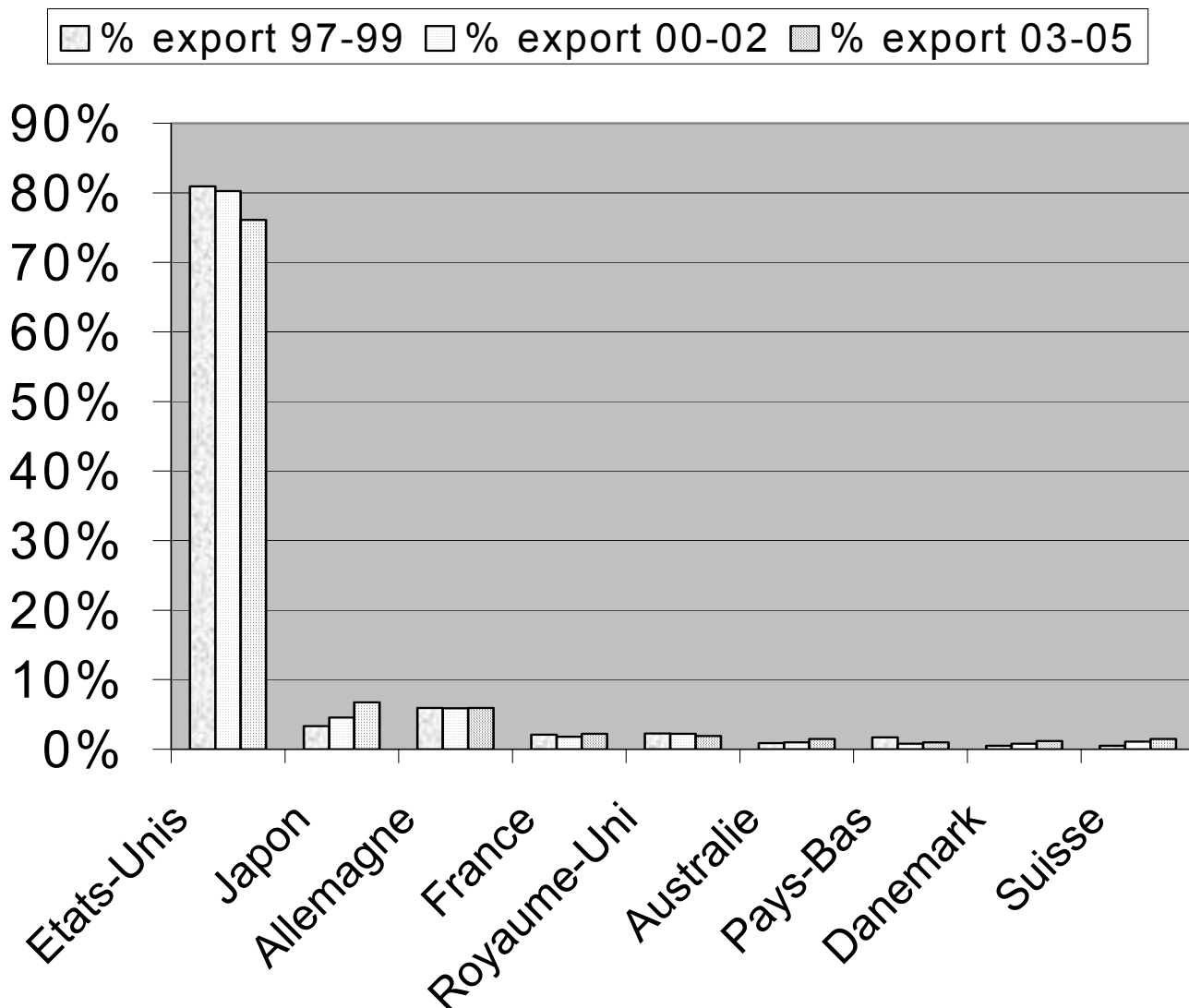
Production et estimation de l'écoulement du sirop d'érable pour 2005



Graphique 2

Source : Graphique construit à partir des données d'exportation canadienne de Statistique Canada 2004, du rapport annuel de la FPAQ 2004 et 2005, conférences acéricoles hiver 2005, constat et perspectives, New England Agricultural Statistic

Répartition du % des exportations canadiennes de produits d'érable par pays

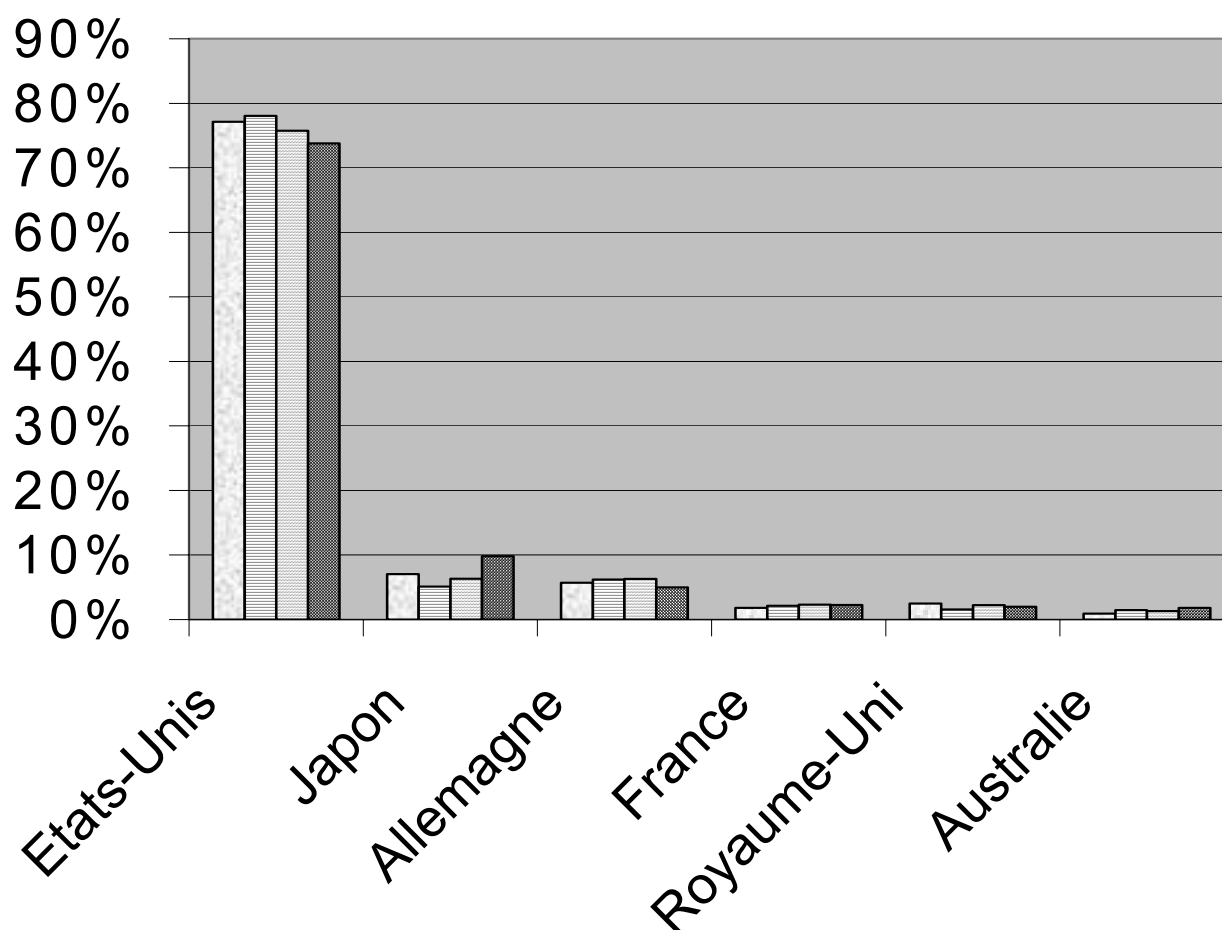


Graphique 3

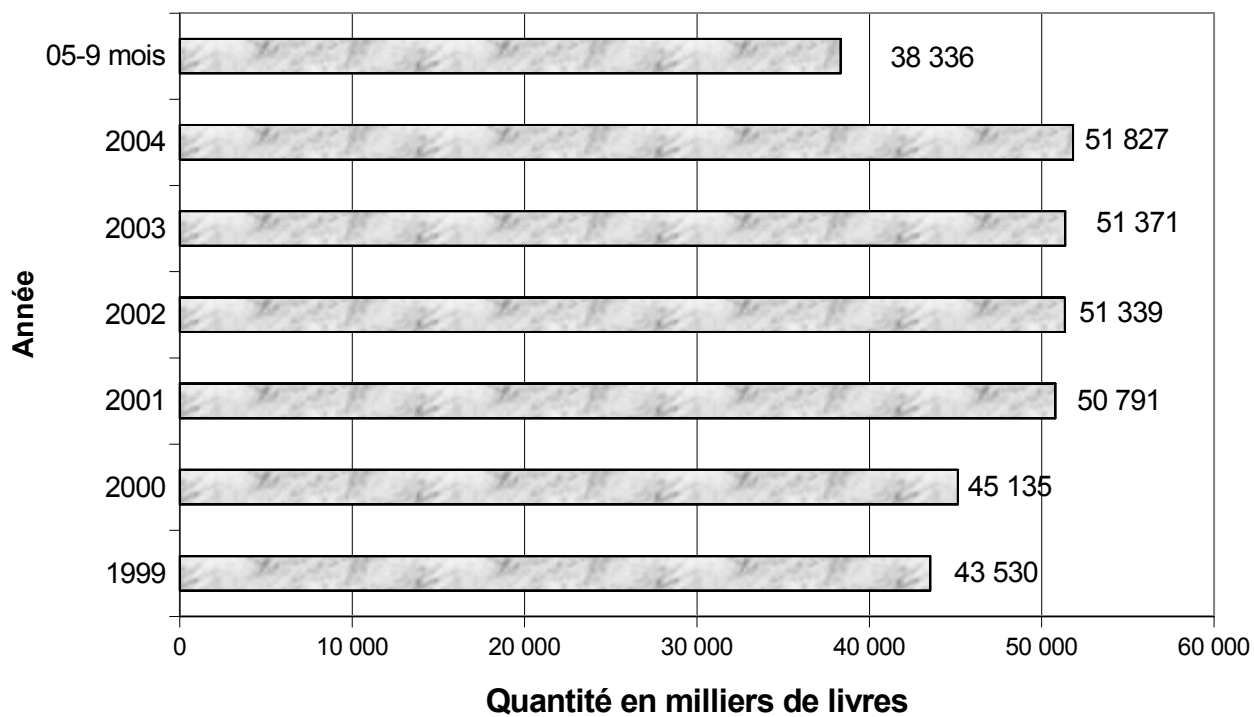
Source : Graphique construit à partir des données d'exportation canadienne de Statistique Canada de 1998 à 2005

Répartition du % des exportations canadiennes des produits d'érable de 2002 à 2005 (août) pour les 6 pays

% de 02
 % de 03
 % de 04
 % de 05



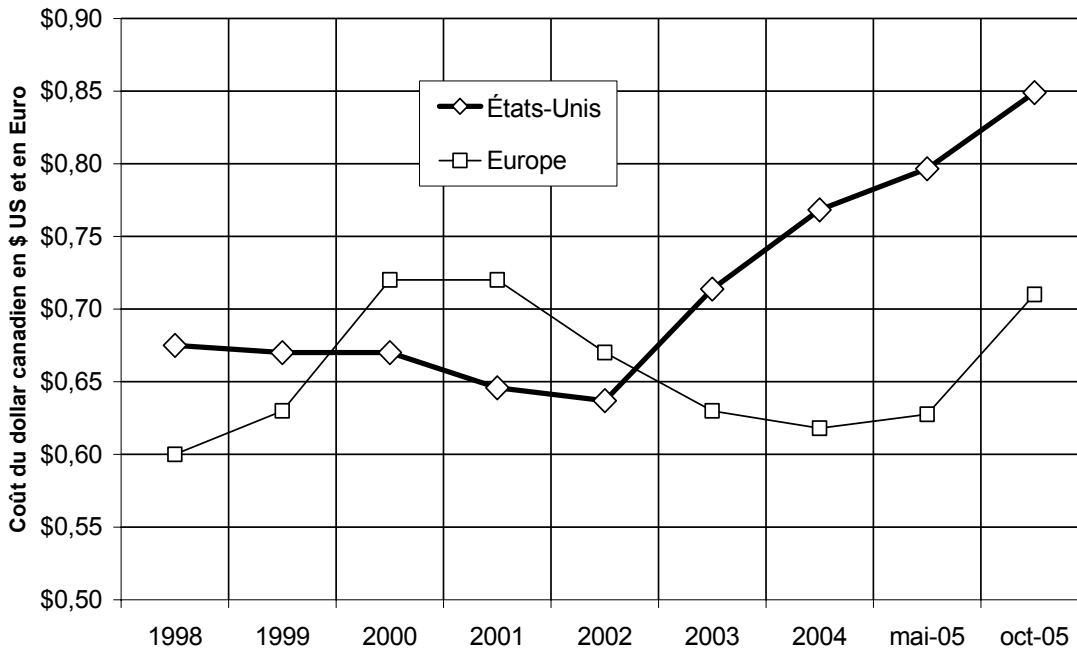
Exportation par année de produits d'érable vers les États-Unis



Graphique 4

Source "Graphique construit à partir des données d'exportation canadienne de Statistique Canada 2002-août 2005"

Évolution du taux de change du dollar canadien pour les États-Unis et l'Europe

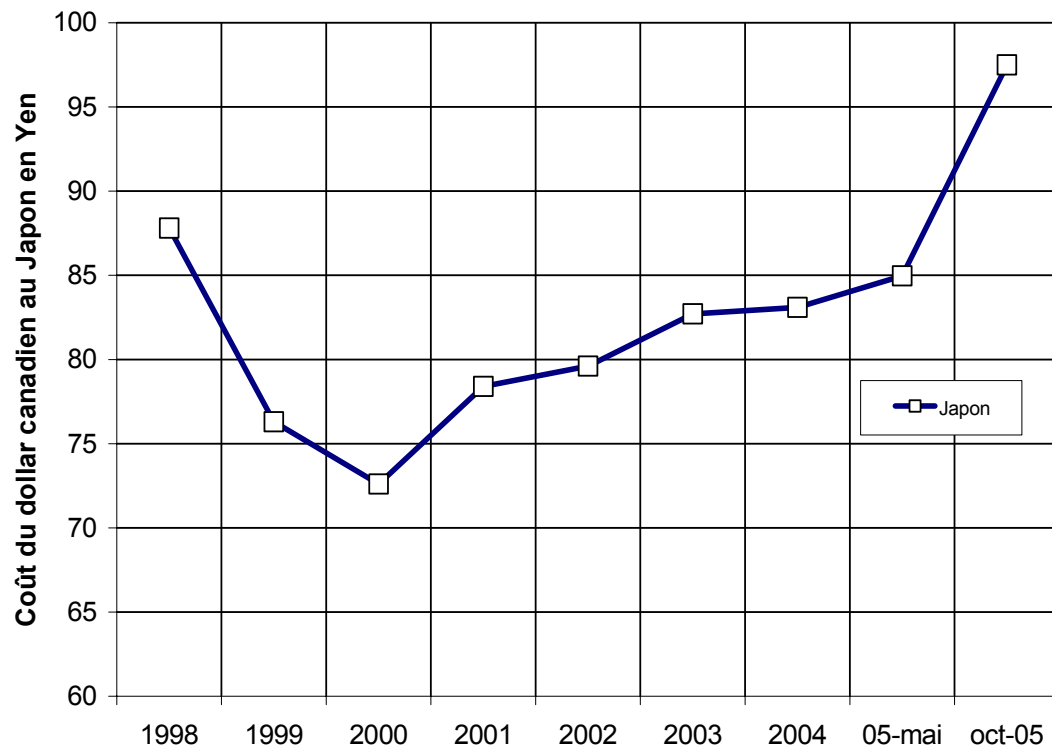


Graphique 4.1

Source : Graphique construit à partir des données d'exportation canadienne de Statistique Canada de 1997 à 2005

Source : www.banqueducanada.ca

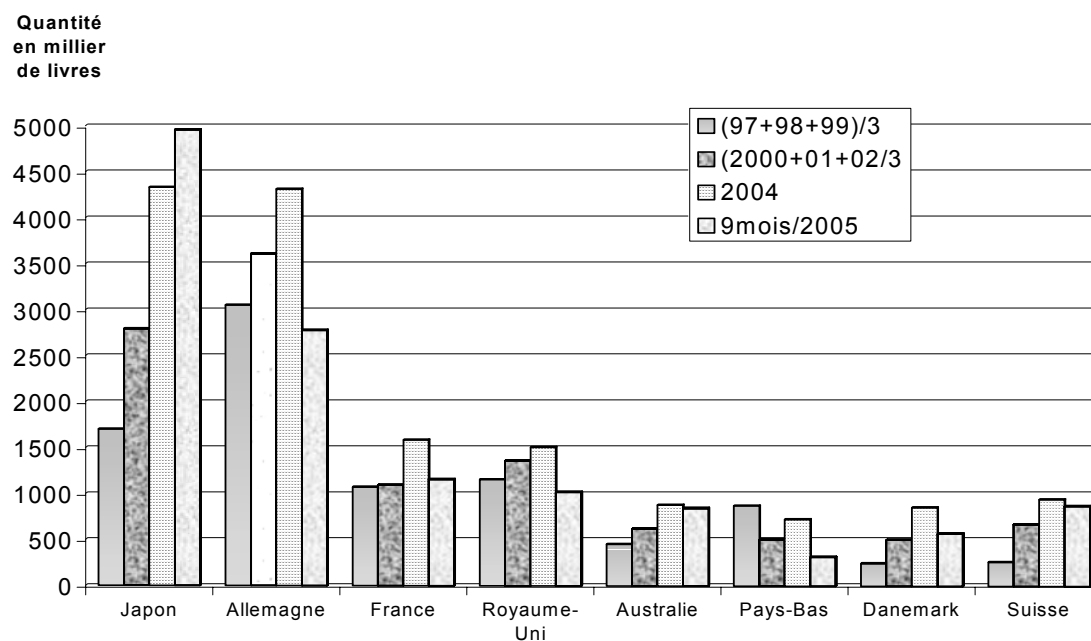
Taux de change du dollar canadien pour le Japon



Graphique 6

Source : www.banqueducanada.ca

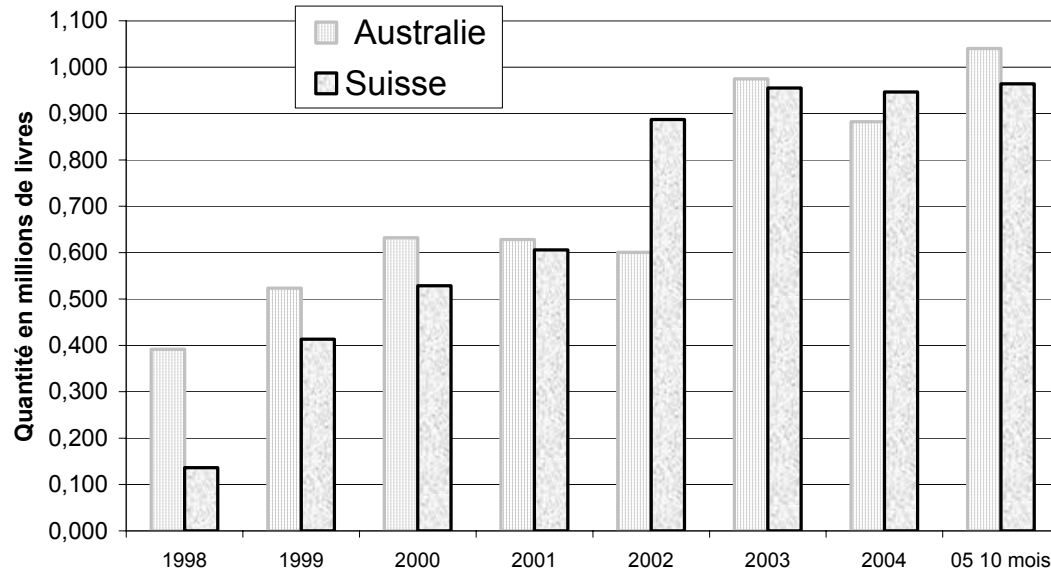
Quantité d'exportations Canadienne de produits d'érable pour 8 pays



Graphique 7

Source : Graphique construit à partir des données d'exportation canadienne de Statistique Canada

**Exportation annuelle de produits d'érable canadiens
vers la Suisse et l'Australie
de 1998 à septembre 2005**



Graphique 8

Source : Graphique construit à partir de données d'exportation canadienne de Statistique Canada