

L'essor qu'a connu la production de sirop d'érable au Québec est intimement lié à la création d'institutions de régulation que se sont données les producteurs. Si une évaluation d'ensemble de la pertinence et de l'efficacité de cet arrangement institutionnel peut être faite, il faut le faire en tenant compte des faits économiques appropriés et en ayant une vue d'ensemble des effets générés par cet arrangement.

SOMMAIRE

Introduction, p. 1

1. Un arrangement institutionnel qui a propulsé la filière acéricole du Québec, p.1

2. Une filière structurante pour l'économie régionale, p. 3

Conclusion, p. 5

La production de sirop d'érable au Québec Un modèle structurant pour l'économie et les régions

François L'Italien*

Introduction

Au cours des dernières décennies, la production de sirop d'érable au Québec est devenue une activité économique d'importance ainsi qu'un symbole de réussite entrepreneuriale. En l'espace d'une génération, le Québec a en effet assisté à la structuration d'une véritable filière acéricole, où une approche concertée du développement a permis l'essor de la production, la professionnalisation du métier d'acériculteur et l'amélioration d'ensemble de la qualité du produit. La pierre d'assise de cette approche est bien connue : il s'agit d'un ensemble d'institutions de soutien et de régulation sectorielle (plan conjoint, agence de vente, contingentement et réserve stratégique, principalement) que se sont données les producteurs de sirop d'érable du Québec.

Puisqu'il est en marche depuis déjà un moment, ce modèle peut, à bon droit, faire l'objet d'une évaluation d'ensemble. Cependant, plutôt que d'adopter une attitude idéologique à son égard en appelant à une « nécessaire » libéralisation de ses dispositions, il convient d'évaluer sa pertinence et son efficacité sur la base des faits économiques et d'envisager, à partir de là, des manières de le bonifier. Or, un examen des faits montre que le modèle institutionnel de la filière acéricole a produit jusqu'ici des résultats convaincants : non seulement a-t-il permis de consolider les bases de l'entrepreneuriat québécois en acériculture, mais il a fait connaître à l'économie de l'érable du Québec un véritable saut qualitatif. Et c'est sans compter les multiples retombées positives générées par cette filière récente pour les économies régionales où elle est implantée.

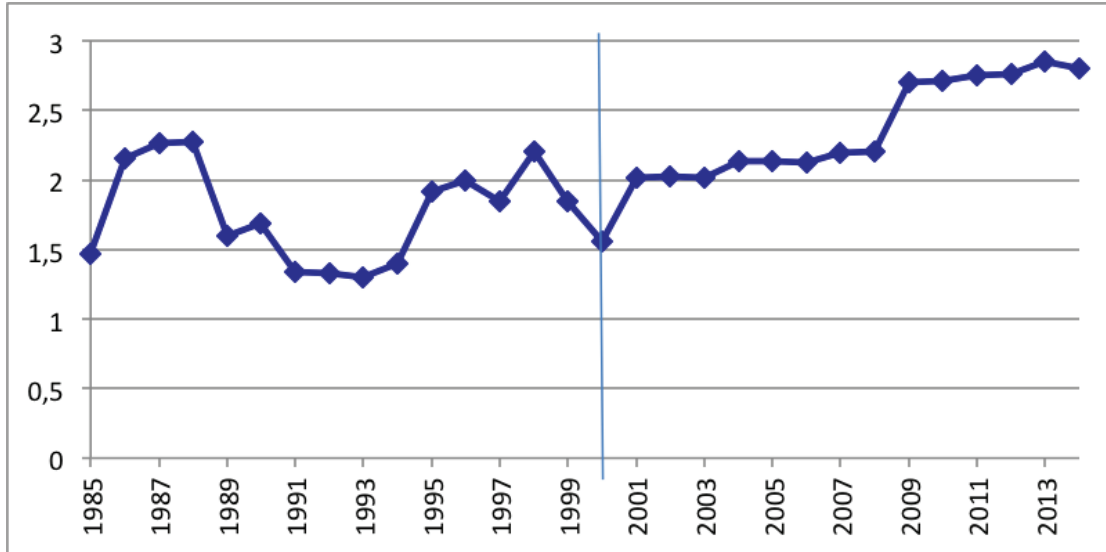
La présente note cherche à faire brièvement le point sur les effets économiques que les mécanismes institutionnels de la filière acéricole ont exercés globalement sur le développement de la production et sur la dynamisation de l'économie agricole et rurale au Québec. Comme nous le verrons, les faits montrent que le modèle économique de la filière a permis d'agir à la fois sur les variables sectorielles et territoriales du développement, lesquelles nécessitent d'être pensées ensemble pour faire face aux défis du siècle qui s'amorce.

1 Un arrangement institutionnel qui a propulsé la filière acéricole du Québec

L'un des risques entrepreneuriaux prédominants en agriculture est la fluctuation des prix des commodités. Cette fluctuation est un facteur affectant directement la viabilité économique et les projets d'investissement dans les petites et moyennes entreprises.

Au Québec, les producteurs acéricoles ont mis en place au cours de la décennie 1990-2000 des institutions permettant de maîtriser plusieurs facteurs, dont celui du niveau de production et des prix. Parmi ces institutions, il faut mentionner l'adoption d'un plan conjoint, en 1989, ainsi que la création d'une réserve stratégique en 2000 permettant de stabiliser l'approvisionnement du sirop d'érable. L'efficacité de ces mécanismes, et plus particulièrement celle de la réserve stratégique, a été immédiate : comme le montre le graphique suivant, alors que le prix du sirop d'érable connaissait avant 2000 une évolution en dents de scie, il a gagné en stabilité dès les premières années suivant la création de la réserve.

Graphique 1. Évolution du prix du sirop d'érable (vrac, en \$/lb) – 1985 à 2014



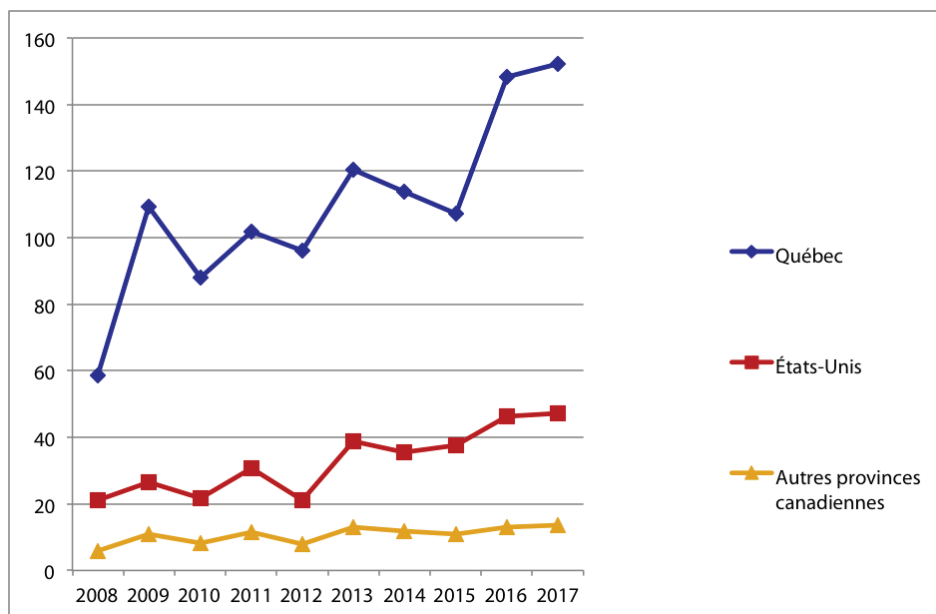
Source : Fédération des producteurs acéricoles du Québec, 2018.

Or, c'est notamment grâce à cette stabilisation des prix que la viabilité de la production acéricole pour des petits et moyens établissements a pu être assurée, que des producteurs ont pu se professionnaliser et, plus généralement, qu'une maîtrise des principaux paramètres de la production a pu être assurée. Le prix étant davantage prévisible, les producteurs ont été plus enclins à procéder à des investissements dans leurs établissements, et les institutions financières y ont vu un marché moins risqué. Alors que la production acéricole était, avant les décennies 1990-2000, une activité économique secondaire et souvent complémentaire, elle a pu se constituer en véritable filière. À ce titre, elle a permis l'essor d'un entrepreneuriat nouveau et d'une pluralité d'intervenants sectoriels et territoriaux qui ont visé l'amélioration des procédés de production et de transformation du sirop. Sans la création de ce système institutionnel cohérent où chaque mécanisme dépend de l'application des autres, il semble clair que la professionnalisation de l'acériculture et le développement maîtrisé de la filière n'auraient pu advenir.

Le principal effet collatéral de la coordination de la filière, et non le moindre, est d'avoir structuré le marché international du sirop d'érable. Parce que le Québec est le principal producteur de cette denrée, la prise en charge collective de la filière a eu un effet déterminant sur la stabilité et l'évolution des prix, ainsi que sur le développement de la production acéricole mondiale, notamment chez nos voisins états-uniens. Grâce à l'efficacité des moyens institutionnels du Québec, les États-Unis ont pu profiter d'un contexte favorable qui leur a permis d'augmenter leur production de sirop d'érable, accroissant depuis quelques années leurs nombres d'entailles et, nécessairement, leur autosuffisance en matière de sirop d'érable. Voyant le prix stabilisé grâce aux mécanismes québécois, les producteurs américains ont appréhendé l'acériculture comme une production susceptible de générer du rendement et ont investi conséquemment, sans qu'une chute de prix ne menace leur investissement, comme c'était le cas auparavant.

Or, cette augmentation de production et, par conséquent, de parts de marché, qui est généralement brandie comme argument pour libéraliser le secteur acéricole au Québec, ne rend que très imparfaitement compte de la réalité économique sous-jacente. S'il est vrai que les États-Unis ont accru leur production totale de sirop d'érable au cours des dernières années, cette augmentation a été moindre que celle du Québec pour les mêmes années, comme le montre le graphique suivant.

Graphique 2. Production de sirop d'érable, Québec, États-Unis et provinces canadiennes (en millions de lb) - 2001-2017



Source : Fédération des producteurs acéricoles du Québec, 2018.

Ainsi, au cours des dix dernières années, soit de 2008 à 2017, les États-Unis ont vu leur production augmenter de 21,1 à 47,1 millions de livres (124 %), alors que le Québec a connu, pour la même période, une augmentation de 58,7 à 152,2 millions de livres (160 %). Dans un marché en expansion, les faits montrent que l'arrangement institutionnel en acériculture, loin de constituer un frein à la production acéricole, a au contraire été une formidable rampe de lancement pour les producteurs québécois dans ce secteur. L'institution de contingent dans la production de sirop au Québec a ainsi montré sa capacité à s'adapter à la conjoncture, tout en maintenant sa fonction de régulation de l'offre en raison de la position dominante du Québec dans le secteur, une position qui s'est maintenue depuis.

Ceci dit, il est vrai que la production de sirop d'érable a fait un bond important aux États-Unis au cours des deux dernières décennies et que les États de ce pays ne sont pas assujettis au contingentement de leur production. Il faut toutefois regarder les faits : la production états-unienne étant essentiellement destinée au marché intérieur, non seulement les producteurs québécois rivalisent-ils avec les producteurs américains sur leur propre marché domestique, mais ils sont aussi les principaux joueurs à exporter du sirop dans les autres régions du monde. Ainsi, la valeur totale des exportations canadiennes des produits de l'érable¹ aux États-Unis est passée de 156 millions de dollars en 2008 à plus de 236 millions de dollars en 2017². De plus, le sirop d'érable québécois constitue encore, et de loin, l'essentiel de l'offre sur les marchés européens et est-asiatique, qui constituent les principaux foyers de la demande de produits de l'érable à l'extérieur du continent nord-américain. Pour donner une idée, l'Allemagne a importé pour 40 millions de dollars de produits de l'érable québécois et canadiens en 2017, soit beaucoup plus que la valeur totale des exportations américaines de ces produits pour la même année (23,6 millions de dollars US). Il faut ajouter à cela que, contrairement aux États-Unis, le Canada a récemment signé des accords de libre-échange avec l'Europe (AECG) et l'Asie-Pacifique (PTP), ce qui consolidera vraisemblablement la position concurrentielle du Québec au cours des prochaines années.

2 Une filière structurante pour l'économie régionale

Au-delà de ses performances économiques avérées, l'arrangement institutionnel de la filière acéricole a aussi eu des effets structurants sur l'économie des régions et localités où elle est implantée. Ces effets s'apprécient par l'arrivée de nouveaux producteurs dans le métier, qui détiennent des établissements dans les milieux ruraux. La structuration et la maîtrise de la filière ont permis d'orienter de manière raisonnée l'augmentation de la production,

1. Les produits de l'érable comprennent le sucre d'érable et le sirop d'érable.
2. Statistique Canada, 2017, *Aperçu statistique de l'industrie de l'érable au Canada*.

en tenant compte aussi bien de l'évolution des ventes que de critères susceptibles de renforcer les bases entrepreneuriales de la production de sirop d'érable.

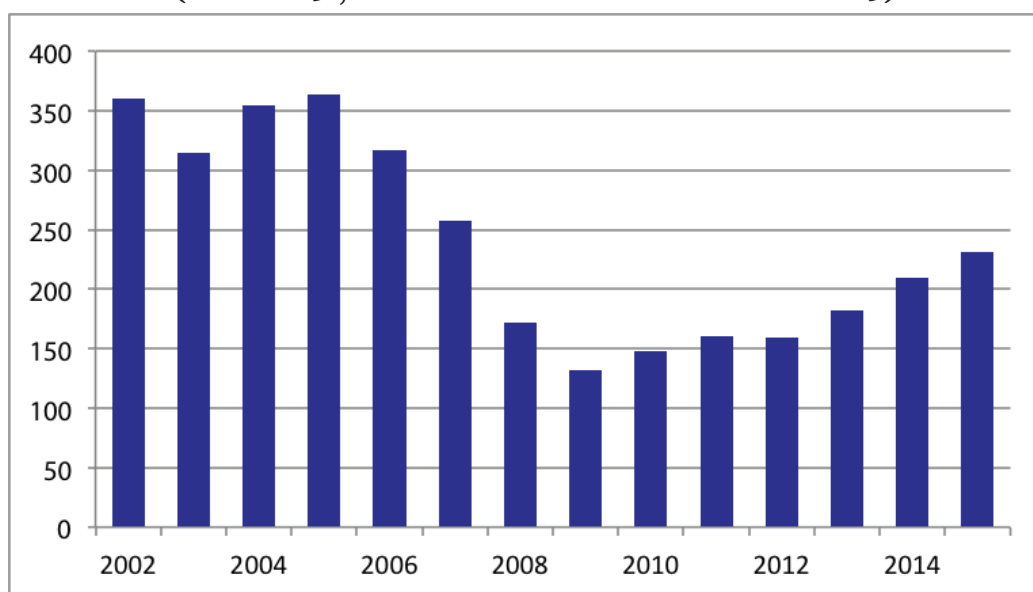
C'est ainsi qu'au cours des dernières années, des contingents de production ont été réservés pour le démarrage de nouveaux établissements en production acéricole. De 2008 à 2016, c'est plus de 7,7 millions de livres qui ont été distribués pour le démarrage, ce qui équivaut à l'entrée d'environ 675 nouveaux producteurs dans le métier³. Cette donnée est non négligeable. Non seulement cela signifie-t-il qu'un nombre croissant de producteurs acéricoles sont en mesure de contribuer à l'économie du Québec, mais aussi que la maîtrise de la filière permet de générer des effets positifs sur le bilan économique des régions rurales où est installée la production acéricole. Dans le contexte où plusieurs de ces régions et localités rivalisent d'ingéniosité pour maintenir la vitalité économique de leurs territoires, l'arrivée de nouveaux producteurs de sirop d'érable peut contribuer à consolider l'occupation du territoire et à améliorer le dynamisme local.

Également, des contingents sont distribués occasionnellement pour les producteurs déjà installés souhaitant augmenter leurs capacités de production. De 2008 à 2016, plus de 20 millions de livres ont été distribués pour l'agrandissement des établissements en activité⁴. Cela signifie pour plusieurs localités rurales que des investissements ont pu être réalisés dans des activités économiques se déployant sur leurs territoires, investissements susceptibles de faire une différence importante dans la consolidation, voire l'élargissement de leurs bases entrepreneuriales. À mesure que la filière acéricole prendra de l'ampleur, les occasions de développement local et régional se présenteront aux intervenants ruraux, qui pourront compter sur les masses critiques de producteurs établis pour élaborer des projets à valeur ajoutée.

De plus, des contingents sont distribués annuellement pour les producteurs actifs ayant démontré l'augmentation de leur productivité par entaille. De 2011 à 2018, plus de 33 millions de livres ont été distribués par ce volet chez les entreprises québécoises⁵. Les outils en place semblent ainsi constituer d'importants incitatifs à l'entrepreneuriat et à l'amélioration de la productivité.

Enfin, il importe de comprendre le rôle qu'a pu jouer l'arrangement institutionnel de la filière acéricole dans la diversification des activités de producteurs forestiers. Dans des régions à haut potentiel acéricole, l'existence d'une filière structurée du sirop d'érable a fourni aux producteurs de bois une source de revenus complémentaires, revenus susceptibles de renforcer la viabilité de leur exploitation forestière. Cette possibilité de diversifier les revenus a pu même jouer un rôle contracyclique lorsque les marchés du bois sont défavorables aux producteurs, comme cela a été le cas à partir des années 2005-2006, occasionnant du même coup d'importantes pertes de revenus, comme le montre le graphique suivant.

Graphique 3. Évolution des revenus bruts des producteurs forestiers pour le bois mis en marché (2002-2015 ; en millions de dollars constants 2015)



Source : Fédération des producteurs forestiers du Québec, 2016, *La forêt privée chiffrée*.

3. FPAQ, *Actualités acéricoles et mise en marché du sirop d'érable québécois*, 2018.

4. *Ibid.*

5. *Ibid.*

Dans ce contexte, les producteurs forestiers ayant la possibilité d'ajouter un volet acéricole à leur production et à leur modèle d'affaires ont pu profiter de l'essor de la filière du sirop d'érable pour se donner les moyens de renforcer et pérenniser leurs exploitations. Dans certains cas, cela a permis de réévaluer les stratégies de mise en valeur des lots forestiers, puisque la valeur économique des érablières a substantiellement modifié la manière d'évaluer le patrimoine forestier. Dans tous les cas, cette synergie entre le secteur acéricole et celui de la production de bois a vraisemblablement contribué à renforcer les bases entrepreneuriales des deux secteurs.

Conclusion

Les appels lancés en faveur de la libéralisation des institutions qui encadrent et soutiennent la filière acéricole font l'économie d'une analyse factuelle de la situation. Ces appels présentent souvent ces institutions comme des dispositifs rigides qui brident la mise en valeur du potentiel acéricole. Lorsque l'on constate les avancées réalisées au cours des dernières décennies grâce à la maîtrise de la filière, et si l'on examine attentivement la configuration du marché du sirop d'érable, l'arrangement institutionnel actuel semble pertinent et efficace.

En fait, les questions qu'il semblerait approprié de poser et d'approfondir sont plutôt celles-ci : comment pourrait-on faire passer la filière acéricole québécoise à la prochaine étape de son développement ? Comment les régions acéricoles du Québec pourraient-elles s'appuyer sur cette activité structurée et structurante pour déployer de véritables économies de l'érable ? Les avenues déjà empruntées pour faire évoluer la filière vers des produits et des procédés à forte valeur ajoutée semblent à cet égard déjà porter leurs fruits. Au surplus, l'augmentation de la présence des produits de l'érable à titre d'ingrédients dans une proportion croissante d'aliments semble prometteuse pour l'avenir. En mettant en commun des ressources dans la recherche et le développement de nouveaux produits acéricoles, basés sur de nouveaux procédés, ont été mis en marché⁶. Sans compter tout le potentiel économique et énergétique associé à la transition des systèmes d'évaporation vers l'usage de la biomasse, sur laquelle pourraient se déployer des circuits économiques locaux et régionaux⁷.

Les succès avérés de la filière témoignent du bien-fondé des choix institutionnels. Plus encore, ils font mieux ressortir la pertinence de miser sur la continuité pour porter le secteur acéricole à un degré de maturité qu'il n'a pas encore atteint. Son potentiel inexploité est encore énorme et requiert bien davantage la constance que l'incertitude que provoquerait une libéralisation dont les vertus présumées sont démenties par les signaux de marché eux-mêmes. Les conditions du marché pourraient éventuellement mener à réévaluer la stratégie actuelle de développement de l'« or jaune » québécois, mais pour l'heure, elles ne montrent pas qu'il faille modifier une recette gagnante.



Crédits photo : Fédération des producteurs acéricoles du Québec

6. Pensons ici à la commercialisation de l'eau d'érable, aux découvertes entourant les effets bénéfiques de la substance bioactive nommée « québécol », au développement d'alcools de spécialité, etc.

7. F. L'Italien, « La transition de l'acériculture à la biomasse. Une occasion de développement pour les localités forestières », *Note d'intervention* de l'IRÉC, no.57, juillet 2017.

NOTE D'INTERVENTION DE L'IRÉC

La Note d'intervention de l'IRÉC vise à contribuer au débat public et à jeter un éclairage original sur les questions d'actualité. Elle s'appuie sur les recherches scientifiques menées par les équipes de chercheurs et chercheuses de l'IRÉC.

Institut de recherche en économie contemporaine (IRÉC)
10555, avenue de Bois-de-Boulogne, CP 2006
Montréal (Québec) H4N 1L4
514 380-8916/Télécopieur : 514 380-8918
secretariat@irec.net/ www.irec.net

 facebook.com/IREContemporaine
 @IREC_recherche
ISBN (PDF) : 978-2-923203-91-1