

GUIDE DES NOUVEAUX PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES ACÉRICOLES

Janvier 2022



Producteurs et productrices
acéricoles du Québec

TABLE DES MATIÈRES

03 UN PEU D'HISTOIRE

- 06 Les PPAQ aujourd'hui
 - 07 Structure organisationnelle
 - 08 L'équipe de la permanence
-

09 NOS OUTILS DE MISE EN MARCHÉ

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">10 Pourquoi organiser la mise en marché?11 Le plan conjoint11 La réserve stratégique mondiale12 L'agence de vente<ul style="list-style-type: none">— Les canaux de vente du sirop d'érable au Québec— La convention de mise en marché— Le paiement du sirop d'érable— Les modes de paiement offerts par les PPAQ— Le financement de la réserve stratégique mondiale de sirop d'érable— Le transfert du hors contingent | <ul style="list-style-type: none">17 Le contingentement<ul style="list-style-type: none">— Les particularités du contingentement— Les conditions pour les nouveaux producteurs et productrices acéricoles— L'ajustement du contingent20 Le contrôle de la qualité<ul style="list-style-type: none">— La classification du sirop d'érable— Le rapport de classement— L'entente californienne sur le plomb (P65)24 La promotion |
|--|---|
-

26 LA VIE SYNDICALE ET LES COMMUNICATIONS

- 27 Une organisation syndicale à l'écoute de ses membres
 - Les tournées d'information régionales
 - Les assemblées
 - Les syndicats acéricoles
 - Les communications
-

30 LES RESSOURCES

- 31 Le Web producteur, l'outil de gestion essentiel
 - Les 5 essentiels
 - Le calendrier acéricole
 - Lexique acéricole
 - UPA: Bienvenue en agriculture
 - UPA: Être producteur agricole et membre de l'Union
 - La Financière agricole : une offre adaptée pour les acériculteurs
 - Liens utiles

UN PEU D'HISTOIRE



1922 Adoption de la Loi sur les syndicats agricoles

1924 Fondation de l'Union catholique des cultivateurs (UCC), ancêtre de l'Union des producteurs agricoles (UPA)

1956 Adoption de la loi sur la mise en marché, qui permettra la création des plans conjoints

1966 Fondation de la Fédération des producteurs de sucre et sirop d'érable du Québec et demande d'un plan conjoint

1974 Deuxième demande de plan conjoint acéricole déposée sans succès auprès de la Régie des marchés agricoles du Québec

1975 La Fédération demande son affiliation à l'UPA

1983 La Fédération adopte un nouveau nom : Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ)



**La Fédération
des producteurs acéricoles
du Québec**

1989 84 % des acériculteurs votent en faveur du plan conjoint lors du référendum des 18, 19 et 20 décembre

1990 Le 28 février, le plan conjoint entre en vigueur

1991 Modernisation du logo de la FPAQ avec l'arrivée du plan conjoint



**Fédération
des producteurs
acéricoles
du Québec**

1998 Le prix minimum du sirop d'érable est protégé par la première convention de mise en marché

2000 Création de la Réserve stratégique mondiale de sirop d'érable

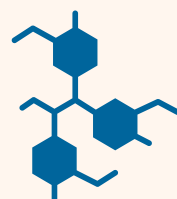
2002 Entrée en vigueur de l'agence de vente des producteurs de sirop d'érable

2004 Entrée en vigueur du règlement sur le contingentement de la production acéricole

2005 Début des projets de recherche sur le sirop d'érable

2008 Première émission de nouveaux contingents acéricoles depuis l'implantation du règlement sur le contingentement en 2003

2010 Découverte du « québécol », une molécule propre au sirop d'érable



2012 Achat de l'usine-entrepôt de Laurierville par la FPAQ

2013 Innovation : l'eau d'érable à boire arrive sur les marchés

2016 Émission de cinq millions d'entailles de contingent

2018 Pour bien représenter tous ses membres, la Fédération modifie son appellation pour Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ)



2021 Émission de sept millions d'entailles de contingent

LES PPAQ AUJOURD'HUI

13 300

acériculteurs et acéricultrices

Réunis en
12 syndicats régionaux

Regroupés en
8 000 entreprises

1 Réserve mondiale stratégique
de sirop d'érable répartie dans quelques entrepôts

70 employés

Taux de satisfaction de
84 % des producteurs
envers les PPAQ



STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

13 300 PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES ACÉRICOLES

12 SYNDICATS RÉGIONAUX

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

PRÉSIDENT

CONSEIL EXÉCUTIF

CONSEIL D'ADMINISTRATION

SECRÉTARIAT

SYNDICATS AFFILIÉS

Appalaches – Beauce – Lotbinière

Bas-Saint-Laurent – Gaspésie

Beauce

Centre-du-Québec

Côte-du-Sud

Estrie

Lanaudière

Mauricie

Montréal-Est

Montréal-Ouest

Outaouais-Laurentides

Québec – Rive-Nord

COMITÉS DE TRAVAIL

Acériculture biologique et certification qualité

Aviser de l'industrie canadienne de l'érable

Boissons alcoolisées à l'érable

Classement

Communications corporatives

Contingement

Entrepôt

Finances

Gouvernance stratégique

Mise en marché

PPAQ-CIE

Promotion

Représentants acéricoles des TLGIRT

Ressources humaines

Terres publiques et protection des érables

Ventes directes par intermédiaire

L'ÉQUIPE DE LA PERMANENCE

La direction générale se rapporte directement au conseil d'administration. Elle veille à faire appliquer la mission des PPAQ et à assurer le développement de son plan stratégique. Elle dirige une équipe de 70 employés, dans les bureaux de la Maison de l'UPA à Longueuil et à l'usine-entrepôt de Laurierville.



NOS OUTILS DE MISE EN MARCHÉ





POURQUOI ORGANISER LA MISE EN MARCHÉ?

Marché imparfait

À la fin des années 1980, le marché du sirop d'érable en vrac était très peu structuré, puisqu'il y avait 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 / 1600 entreprises).

Aucun contrôle sur la production

Comme le sirop d'érable est un produit saisonnier et que les acériculteurs et acéricultrices sont soumis aux aléas de dame Nature, ils n'ont aucun contrôle sur la production. Cela peut créer un déséquilibre entre l'offre et la demande.

- Conditions climatiques (variabilité importante des rendements);
- Augmentation de la productivité (changements technologiques);
- Développement anarchique des érablières (augmentation du nombre d'entailles);
- Augmentation des stocks (l'offre est souvent plus grande que la demande);
- Les mécanismes en place sont inadéquats pour gérer les inventaires.

LE PLAN CONJOINT

Le plan conjoint des producteurs acéricoles a été adopté par 84 % des producteurs acéricoles en 1989 au moyen d'un référendum.

Ses objectifs

- Il autorise les PPAQ à être l'unique représentant des producteurs et productrices acéricoles devant les acheteurs;
- Il permet de rétablir progressivement un sain rapport de force entre les producteurs et les acheteurs;
- Il représente le coffre à outils de tous les autres outils de mise en marché.

Son financement

- 0,025 \$/lb de sirop d'érable livré et classé.

Le financement des PPAQ et de ses activités

Les activités des PPAQ sont financées grâce à un prélèvement sur le sirop d'érable produit au Québec et vendu en vrac ou par intermédiaire. Plus précisément, une contribution de 0,14 \$/lb de sirop d'érable livré et classé est prélevée automatiquement du paiement de chacun des producteurs et productrices acéricoles du Québec. Le budget annuel des PPAQ est donc en lien direct avec le niveau de la récolte.

Voici la répartition de cette somme dans les différents fonds d'opération des PPAQ.

- 0,025 \$/lb frais d'administration (plan conjoint);
- 0,0075 \$/lb contrôle de la qualité (classement du sirop d'érable);
- 0,0675 \$/lb promotion et développement des marchés;
- 0,04 \$/lb Gestion des surplus (gestion de la réserve stratégique.)



LA RÉSERVE STRATÉGIQUE MONDIALE

La Réserve stratégique mondiale de sirop d'érable a été créée en l'an 2000.

Ses objectifs

- Contribuer à stabiliser les prix du sirop d'érable sur le marché mondial;
- Assurer un approvisionnement constant des marchés.

Son fonctionnement

- Elle est entièrement gérée par les PPAQ;
- Elle consiste en trois entrepôts situés à :
 - Laurierville : usine-entrepôt mise en activité en 2013;
 - Saint-Antoine-de-Tilly : entrepôt acheté en 2008;
 - Plessisville : entrepôt en construction qui sera en activité à la fin de l'année 2022.

L'AGENCE DE VENTE

L'agence de vente des producteurs acéricoles a été créée en 2002 avec un vote unanime des délégués réunis en assemblée générale annuelle.

Ses objectifs

- Gérer le paiement aux producteurs et la facturation aux acheteurs.

Son fonctionnement

- Les acheteurs paient les PPAQ pour le sirop d'érable qu'ils achètent au prix inscrit dans la convention de mise en marché;
- Les PPAQ paient les producteurs au prorata des ventes.

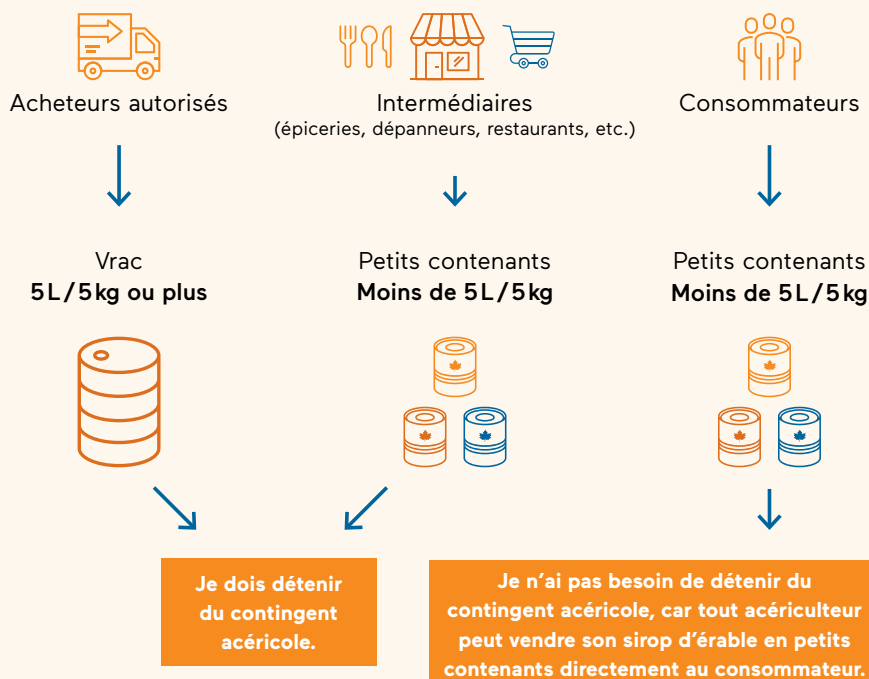
Son financement

- L'agence de vente s'autofinance.



Les canaux de vente du sirop d'érable au Québec

Je produis du sirop d'érable au Québec. À qui puis-je le vendre ?



Pour livrer et faire classer son sirop d'érable en vrac, il est suggéré de s'adresser à un acheteur de votre région. La liste des acheteurs autorisés de sirop d'érable ainsi que leurs coordonnées sont disponibles sur ppaq.ca.

Il est aussi possible de livrer et faire classer son sirop d'érable à l'agence de vente des PPAQ et de livrer son produit à l'entrepôt en prenant rendez-vous avec :

Élise Mercier
elisemercier@ppaq.ca
819 365-4333, poste 221

La convention de mise en marché

Son objectif

- Déterminer les conditions de vente des produits aux acheteurs, telles que les prix et les modalités de paiement du sirop d'érable ou de l'eau d'érable par les acheteurs à l'agence de vente des PPAQ.

Son fonctionnement

- Il existe deux conventions de mise en marché : une pour le sirop d'érable produit en vrac et l'autre pour l'eau d'érable à des fins d'embouteillage;
- Les conventions sont négociées aux deux ou trois ans entre les PPAQ et le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE), organisme qui représente tous les acheteurs de sirop d'érable ou d'eau d'érable au Québec;
 - La convention encadre le classement, la vente et le paiement par les acheteurs;
 - Elle établit les prix et les pénalités;
 - Ces deux conventions de mise en marché sont disponibles sur le site Web ppaq.ca.



Les PPAQ et le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE) doivent s'entendre sur les termes d'une nouvelle convention de mise en marché du sirop d'érable en vrac. Cette convention est soumise à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec pour homologation.

Voici les grandes lignes de la Convention de mise en marché du sirop d'érable – Années de commercialisation 2020–2021–2022, dont le texte intégral se trouve sur le site de la Régie à rmaa.q.gouv.qc.ca et sur ppaq.ca, dans la section Vente et achat.

- Le prix du sirop d'érable augmentera chaque année pour les catégories Doré, Ambré et Foncé;
- Le sirop d'érable d'usage industriel VR4 a été réparti dans trois sous-catégories : VR41 (antimousse), VR42 (fumé) et VR43 (métal);
- La prime pour l'appellation biologique augmentera chaque année de 0,01 \$;
- Pour les années 2021 et 2022, la prime de 0,02 \$/livre, versée lorsque le producteur livre son sirop d'érable dans un baril en acier inoxydable, sera payée seulement s'il a signé la déclaration de conformité sur le plomb dans sa fiche d'enregistrement;
- Le prix est de 2,20 \$/lb pour le sirop d'érable dont la transmission de lumière est inférieure à 7 %;
- Le prix est de 1,80 \$/lb pour le sirop d'érable dont la transmission de lumière est inférieure à 7 % et ayant la mention VR13, VR14, VR4, VR41, VR42 et VR43.



Le paiement du sirop d'érable

Programme de paiements anticipés (PPA)

Le programme de paiements anticipés (PPA) du gouvernement fédéral permet aux entreprises acéricoles de recevoir une avance sur la valeur de leur sirop d'érable livré et classé.

Le PPA comporte trois volets :

- avance à l'entaille (destinée aux entreprises acéricoles ayant au moins un an d'historique de production);
- avance sans classement;
- avance après classement.

Agriculture et Agroalimentaire Canada permet aux producteurs et productrices acéricoles de recevoir une avance de **48,5%** de la valeur de leur sirop d'érable classé jusqu'à un maximum de **100 000 \$**, et ce, sans intérêt. Grâce aux liquidités détenues au Fonds de gestion des surplus, les PPAQ bonifient le programme.

La participation au PPA se fait sur une base volontaire. Les producteurs et productrices acéricoles doivent remplir un formulaire de demande chaque année pour pouvoir y participer. Le formulaire est accessible dans le Web producteur, plateforme gérée par les PPAQ et destinée aux détenteurs de contingent.



Les modes de paiement offerts par les PPAQ

Je participe aux paiements anticipés.

Formulaires à remplir.

L'adhésion au dépôt direct est requise.



Au début de la récolte –

Avance à l'entaille (optionnelle et seulement si j'ai au moins un an d'historique de production)

L'avance peut représenter jusqu'à 2,35 \$/entaille.



Dès que la production est terminée – Avance estimée sans classement

L'avance estimée représente 50 % de la déclaration de production totale. Aucune contribution* ne sera prélevée (déduction de l'avance à l'entaille, s'il y a lieu).



Quelques jours après le classement – Avance au classement

L'avance au classement est émise à un taux variant entre 65 et 75 % de la valeur du sirop d'érable classé et inspecté (sauf CT et VR5) selon le niveau de la récolte et des liquidités des PPAQ. La contribution* sera prélevée (déduction de l'avance à l'entaille, s'il y a lieu).



Début du mois de décembre – Avance complémentaire

L'avance complémentaire peut être effectuée si le niveau des ventes réalisées et encaissées le permet, et ce, jusqu'à un maximum de 90 %.

Je ne participe pas aux paiements anticipés.

Aucun formulaire à remplir.



15 juillet

Le paiement est effectué en fonction des ventes réalisées.



15 novembre

Le paiement est effectué en fonction des ventes réalisées.

15 mars

Le paiement est effectué en fonction des ventes réalisées et encaissées au 27 février, soit à la fin de l'année de commercialisation.

Selon le règlement sur l'agence de vente, le montant versé aux entreprises acéricoles est égal à celui reçu des acheteurs autorisés.

Le financement de la réserve stratégique mondiale de sirop d'érable

Le programme de financement de la réserve stratégique offre la possibilité aux producteurs et productrices acéricoles admissibles, détenant une valeur d'inventaire de sirop d'érable intracontingent excédant 1000\$, de recevoir une avance qui peut aller jusqu'à 50% de la valeur de leur inventaire.

Les producteurs ou productrices intéressés doivent remplir un formulaire de demande.

- Ce programme est offert annuellement*;
- Il permet de bénéficier d'une avance maximale de 50 % de la valeur de leur inventaire intracontingent;
- Les intérêts sont facturés chaque année aux producteurs ou productrices participants.

*Sous réserve d'une analyse des niveaux d'inventaires admissibles.

Le transfert du hors contingent

Une autre méthode visant à aider les acériculteurs et acéricultrices lors d'années de récolte moins abondante est le transfert de hors contingent.

Voici les conditions d'admissibilité de ce programme de transfert :

- Tout le sirop d'érable produit en vrac (intra et hors contingent) doit être livré à l'agence de vente;
- Le règlement sur l'agence de vente stipule que les PPAQ remettent le produit des ventes réalisées aux producteurs et productrices acéricoles. Comme l'intracontingent est vendu en premier, le hors contingent demeure en inventaire;
- Si un producteur ou une productrice acéricole possède du sirop d'érable hors contingent en inventaire et qu'il connaît une saison de production inférieure à son contingent, les PPAQ transféreront automatiquement la différence entre son contingent et sa production inférieure pour qu'il reçoive un paiement durant l'année en cours;
- Un maximum de 20 % de son contingent peut être transféré chaque année.



LE CONTINGENTEMENT

Le règlement sur le contingentement de la production acéricole a été adopté à l'unanimité par les délégués en assemblée générale en 2003 et mis en place pour la saison 2004.

Le 2 septembre 2021, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a homologué une nouvelle version de ce règlement.

À la fin du mois de février, chaque année, tous les détenteurs de contingent reçoivent leur certificat de contingent sur lequel est inscrit le contingent octroyé pour la saison de production à venir.

Son objectif général

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

Ses objectifs spécifiques

- Stabiliser les prix versés aux producteurs et productrices acéricoles;
- Favoriser les investissements des entreprises acéricoles;
- Maintenir toutes les tailles d'entreprises acéricoles en activité.





Les particularités du contingentement

Le contingentement de la production acéricole possède des particularités. En voici quelques-unes :

- Le contingent est rattaché au fonds de terre;
- Les produits visés par le contingent sont :
 - eau d'érable;
 - concentré d'eau d'érable;
 - sirop d'érable produit en vrac;
 - sirop d'érable mis en petits contenants vendus à l'aide d'un intermédiaire;
 - produits transformés;
- Le règlement sur le contingentement s'applique aux ventes en vrac et par intermédiaire;
- Le règlement sur le contingentement ne s'applique pas aux ventes directes en petits contenants (moins de cinq litres ou cinq kilogrammes) aux consommateurs;
- Le certificat de contingent est émis annuellement à la fin du mois de février;
- Les PPAQ transfèrent le contingent lors :
 - d'une fin de location;
 - d'une vente d'érablière.

Les conditions pour les nouveaux producteurs et productrices acéricoles

Un nouveau détenteur de contingent pour la saison 2022 est soumis à certaines conditions relatives à l'octroi du contingent.

- Le nouveau producteur :
 - Doit produire au plus tard à la saison 2024;
 - Doit exploiter son érablière pendant cinq ans, une fois son projet complété, pour conserver son contingent (nouvelles entailles).

Les conditions relatives à l'octroi du contingent peuvent être consultées dans le Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.



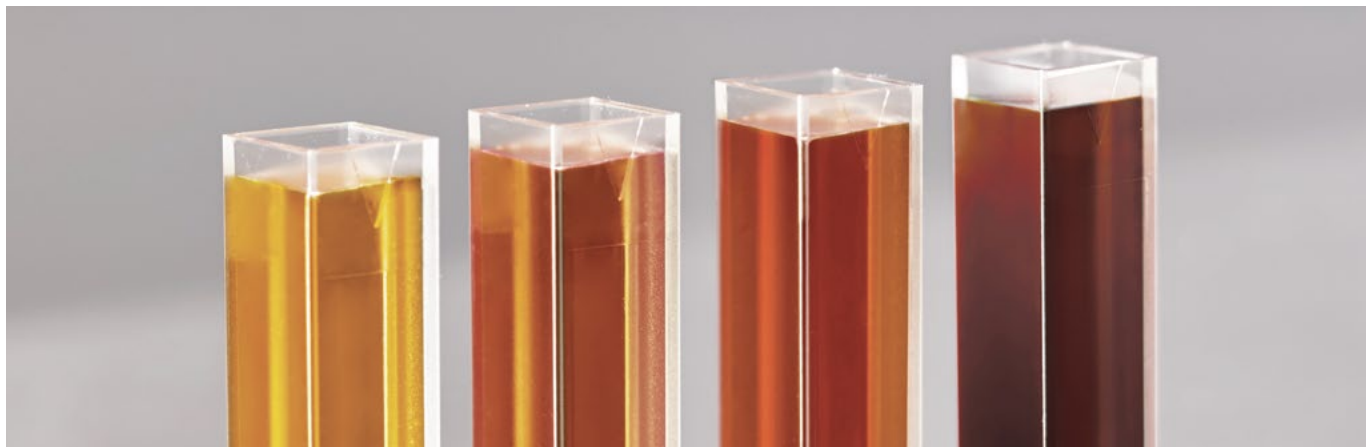
L'ajustement du contingent

Le contingent acéricole octroyé initialement peut fluctuer au fil des années, soit en augmentant, soit en diminuant. Ainsi, les PPAQ ont mis en place une méthode afin d'ajuster le contingent à la production réelle.

Le 2 septembre 2021, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec homologuait une version modifiée du règlement sur le contingentement de la production acéricole. Dans ce nouveau texte, on y retrouve une partie relative aux règles régissant l'ajustement du contingent. Les PPAQ mettent présentement en place les structures nécessaires à ces calculs pour ajuster le contingent.

Tous les détails et explications seront publiés sur le site Web ppaq.ca. Ils seront aussi envoyés par infolettre à tous les détenteurs de contingent.





LE CONTRÔLE DE LA QUALITÉ

Le Québec est le seul territoire producteur de sirop d'érable qui bénéficie d'une évaluation de la valeur commerciale du sirop d'érable en grands contenants par une entreprise indépendante. Chaque année, quelque 300 000 barils de sirop d'érable sont goûtés, inspectés, vérifiés et classés au Québec. De cette façon, on s'assure de l'innocuité, de la salubrité et de l'authenticité du sirop d'érable en vrac mis en marché.

Son objectif

Établir la valeur marchande du sirop d'érable analysé selon les critères déterminés par la Convention de mise en marché du sirop d'érable en vrac qui unit les acheteurs autorisés aux producteurs et productrices acéricoles.

Son mandataire

Les PPAQ ont mandaté ACER Division Inspection inc. (ADI), une filiale du Centre ACER, pour effectuer la classification du sirop d'érable produit en vrac.

Son financement

- 0,0075 \$/lb/producteur;
- 0,0075 \$/lb/acheteur.

La classification du sirop d'érable

La classification divise les sirops d'érable en deux catégories (catégorie A et catégorie de transformation) et en quatre classes de couleur. En plus de la couleur, le sirop d'érable est aussi classé selon sa catégorie et doit répondre à des caractéristiques précises sur la qualité du produit.



TRANSMISSION DE LUMIÈRE

Au moins 75%

Inférieure à 75%
mais d'au moins 50%

Inférieure à 50%
mais d'au moins 25%

Inférieure à 25%

Le rapport de classement

Le rapport de classification du sirop d'érable en grands contenants, accessible par le Web producteur dans les heures qui suivent le classement du sirop d'érable, est un outil important pour connaître la qualité de la production. D'ailleurs, le paiement du producteur et de la productrice acéricole est basé sur ces données de classement.

Toutes les mesures effectuées par le personnel d'ACER, Division Inspection inc. se trouvent dans ce document et nous encourageons les producteurs et productrices acéricoles à le consulter attentivement. Nous avons préparé ce guide afin d'aider à la compréhension du rapport de classement.



142 rang Lainesse
St-Norbert-d'Arthabaska QC G0P 1B0
819 369-8106

Page 1 de 1
2020-05-06 10:15:43

Rapport de classification du sirop d'érable en grands contenants

Producteur : AUCLAIR DESÈVE 2345, RANG DE LA GRANDE COULÉE SAINT-ACÉRICOLE QC G0Z 3X0 418 678-1234	Site : Les industries du sucre d'érable inc. 234, chemin des Érables Mapleville QC G0W 8U9 819 123-4567	No classement : 2088-00234 Date : 2020-05-06 Producteur présent : Non Statut : Régulier Provenance : LabCentral SpectrAcer : Oui
No PPAQ : 43094	#site : 78	

Renseignements fournis par l'acheteur, la coopérative ou le site de classement										Données constatées par le vérificateur de qualité															
										4	+ Sucre - Eau		Genre	État du	5	6		Défaut		7	8	9		10	
No scellé	No baril	Brut	Tare	Net		de baril	baril	Type	P65	Brix	Lum	Grade	Saveur	Code	Limp	S.I.	Pb	Test spécial	Rev	Rev-SA	RE				
2088-12345	11005	302	41	261	0	S	L	REG	☒	66,7	30	FO	☒ vR	5	☐				☐	☒	☐				
2088-12346	CDLX13857	498	48	450	0	S	O	REG	☒	66,7	11	TF	☒		☐				☐	☐	☐				
2088-12347	CDLX11265	504	48	456	0	S	L	REG	☒	66,8	70	AM	☐		☐				☐	☐	☐				
2088-12348	CDLX3836	501	48	453	0	S	L	REG	☒	66,2	45	FO	☐		☐				☐	☐	☐				
2088-12349	SJ152	493	48	445	-3	S	L	REG	☒	(65,6)	42	FO	☒		☐				☐	☐	☐				
2088-12350	3000723	494	50	444	1	S	L	REG	☒	67,2	64	AM	☐		☐				☐	☐	☐				
2088-12351	FL-10112	495	48	447	0	S	L	REG	☒	66,2	37	FO	☐		☐				☐	☐	☐				

Nb barils : 7 Poids total : 3 287 331 2 956 -2 = 2 954

Sommaire du classement	Vr	Retenu	Test Spécial	Révision SA	En révision	Barils	Net	Ajust.	Net aj.
Sirop AM 2020 Régulier	0	0	0	0	0	2	900	1	901
Sirop FO 2020 Régulier	0	0	0	0	0	4	1 606	-3	1 603
Sirop TF 2020 Régulier	1	0	0	0	0	1	450	0	450
Total :	1	0	0	0	0	7	2 956	-2	2 954

Un produit livré dans un baril à usage unique réutilisé sera considéré comme CT

Grade : DO-Doré AM-Ambré FO-Foncé TF-Très foncé

Code de défauts : 1 - D'origine naturelle 11 - Bois 12 - Sève 13 - Surcaramélisé / Brûlé 2 - Microbiologique

3 - Chimique 4 - Non identifié 41 - Antimousse 42 - Fumé 43 - Métal 5 - Bourgeon 6 - Filant

État du baril : O- Bon L- Légèrement bossé B- Bossé T- Très bossé R- Rouillé P- Perforé N- Non conforme

Genre de baril : U- Usage unique (non réutilisable) P- Plastique G- Galvanisé S-Stainless A-Autre R- Réutilisé (usage unique)

Lorsque le résultat du test de plomb indique 0.07; Le test de dépistage de plomb est sous la limite de détection de l'appareil.

Je soussigné(e), déclare qu'à la date ci-dessous indiquée, j'ai examiné des échantillons prélevés des grands contenants de sirop d'érable identifiés à la colonne "No scellé" et j'ai constaté les données inscrites aux colonnes sous la section identifiée "Données constatées par le vérificateur de qualité"

Note : () Brix inférieur à 66.0 ou supérieur à 69.0

Note : () Lumière inférieure à 6

Vérifié par : Amber Doré

Amendé par : _____

1 No classement

No classement : 2088-00234

Date : 2020-05-06

Statut : Régulier

Ce numéro est unique :

- Les deux premiers chiffres : l'année;
- Les deux chiffres suivants : le numéro de l'équipe de classement;
- Les cinq derniers chiffres : un numéro unique et séquentiel pour cette équipe et cette année.

Date

Cette date est la journée où a eu lieu le classement.

Statut

Biologique : la production de cette entreprise est certifiée biologique.

Régulier : la production de cette entreprise n'est pas certifiée biologique.

2 Provenance

Provenance : LabCentral

Acheteur : classé dans un entrepôt d'un acheteur autorisé.

LabCentral : classé dans un des laboratoires centraux.

3 SpectrAcer

SpectrAcer : Oui

Non : seul le vérificateur qualité a classé les échantillons pour la saveur.

Oui : les échantillons sont d'abord analysés par le SpectrAcer et par la suite, le vérificateur qualité peut aussi avoir goûté les échantillons.

4 + Sucre / - Eau

+ Sucre
- Eau

+ : nombre de livres qui sont ajoutées au poids net du baril, parce que la densité du sirop d'érable est plus élevée que 67° Brix.

- : nombre de livres qui sont déduites du poids net du baril, parce que la densité du sirop d'érable est moins élevée que 66° Brix.

5 P65

P65

P65 ou entente californienne, lorsque cochée, indique que le baril et son contenu respectent les exigences de l'entente californienne.

6 Lum

Lum

Lum ou transmission de lumière est une mesure de la couleur du sirop d'érable. Elle est indiquée en pourcentage. Plus ce chiffre est petit, moins la lumière passe au travers de l'échantillon et plus il est foncé.

7 Limp

Limp

Limp ou limpidité, lorsque cochée, indique que le sirop d'érable a un problème de limpidité causé par des particules en suspension, comme des cristaux de sucre, de la râche, des bulles de gaz carbonique ou de la moisissure.

Il n'y a pas de pénalité directement associée à un problème de limpidité. Indirectement, la transmission de lumière pourrait être affectée à la baisse et le sirop d'érable pourrait se retrouver dans une classe de couleur plus foncée.

8 Pb

Pb

Pb ou plomb indique le résultat obtenu, en parties par million (ppm), si le baril a été testé pour le plomb.

9 Rev

Rev

Rev ou révision, lorsque cochée, indique les barils pour lesquels le producteur acéricole a demandé lui-même une révision.

10 RE

RE

RE ou retenu, lorsque cochée, indique que le baril est retenu.

L'entente californienne sur le plomb (P65)

Depuis la saison de production 2020, toutes les entreprises acéricoles détenant un contingent de production doivent remplir une déclaration sur le plomb afin d'indiquer si leurs équipements sont exempts de plomb ou non. Cette déclaration est intégrée à la fiche d'enregistrement des producteurs et productrices acéricoles que tous doivent remplir annuellement.

Survol des exigences

Les exigences de la convention de mise en marché québécoise

- La norme actuelle pour la présence de plomb au Québec est de 0,25 ppm (parties par million);
- S'il y a dépassement, le sirop d'érable est détruit aux frais du producteur ou de la productrice acéricole.

Les exigences de l'entente californienne sur le plomb (P65)

- Contrairement à la convention de mise en marché québécoise, la conformité à l'entente californienne sur le plomb (P65) ne concerne pas directement la teneur en plomb dans le sirop d'érable du producteur acéricole.
- Elle vise essentiellement la mise aux normes des équipements. Aucun risque de contamination au plomb dans le processus de production ne doit exister.
- Pour être considéré comme répondant aux exigences de P65, et ce, peu importe le niveau de plomb dans le sirop d'érable :
 - 1) les équipements doivent être sans plomb tel que défini dans l'entente;
 - 2) les zones de transformation et d'embouteillage du sirop d'érable ne doivent pas être exposées à de la peinture contenant du plomb (par exemple, sur les murs de ces zones);
 - 3) le sirop d'érable doit être filtré à une température de 180 °F ou plus.

Où retrouve-t-on le plomb ?

- Laiton (brass), cuivre et étain.

RESSOURCES

Pour plus d'information, veuillez consulter la section Entente californienne sur le site Web du Centre ACER.



LA PROMOTION

Les producteurs et productrices acéricoles du Québec ont compris depuis fort longtemps que, pour augmenter leur volume de production, cela devait passer par une hausse de la consommation. C'est ainsi que rapidement, dans les années 1990, ils ont voté une contribution pour promouvoir leurs produits localement et à travers le monde. Aujourd'hui, les produits d'érable du Canada sont exportés dans plus de 60 pays.

Son objectif

- Valoriser les produits d'érable au moyen de campagnes marketing rejoignant un public cible spécifique par marché;
- Développer des tactiques communicationnelles adaptées à chacun des marchés, soit le Japon, le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Allemagne, le Canada et le Québec;
- Favoriser la recherche scientifique afin d'approfondir les connaissances sur l'érable;
- Bonifier le budget promotionnel par des partenariats financiers;
- Resserrer les liens et établir une relation de confiance avec les acheteurs autorisés ainsi que maintenir une communication constante à travers l'écosystème de l'érable afin de mieux comprendre et saisir les possibilités.

Son financement

- 0,0675 \$/lb de sirop d'érable livré et classé.





Ses champs d'activités

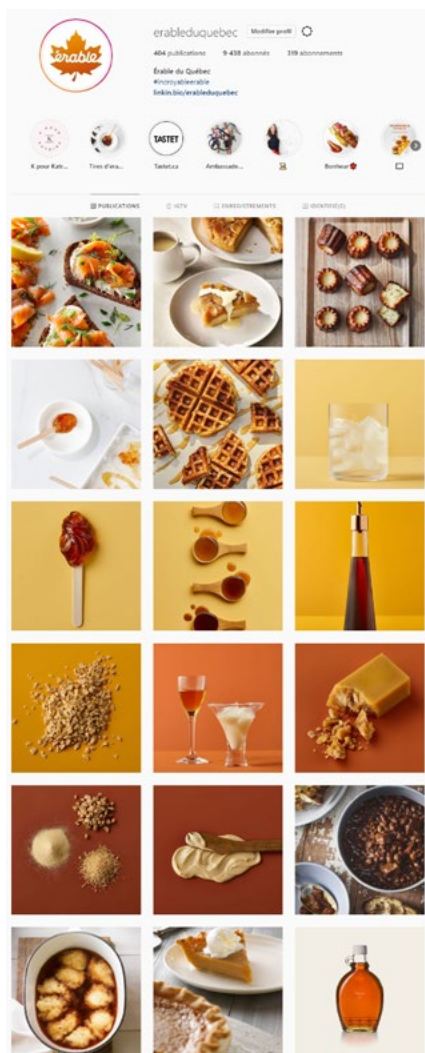
- Relations publiques;
- Campagnes publicitaires;
- Commandites d'événements et d'athlètes;
- Recherche scientifique sur l'érable;
- Partenariats pour développer de nouveaux produits.

Ses marchés

- Allemagne
- États-Unis
- Royaume-Uni
- Canada
- Japon
- Québec

Ses plateformes

- erableduquebec.ca
- scienceerable.ca
- Site Web japonais
- Facebook
- napsi.ca
- Site Web anglais (Royaume-Uni)
- Instagram
- Site Web allemand
- Site Web indien (Inde)
- Pinterest
- Site Web américain



*WILLKOMMEN IN DER
WUNDERBAREN WELT
DES AHORNSIRUPS*



AHORNSIRUP AUS KANADA
100% Kanada, 100% Natur

LA VIE SYNDICALE ET LES COMMUNICATIONS



LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DES PPAQ

De gauche à droite, assis: Alain Gauthier, Normand Foisy.

Devant: Francis Lessard, Éric Bouchard, Luc Goulet,
François Béliveau, Guy Breault, Serge Beaulieu, Jonathan Blais.

Dans l'escalier: Dany Fortier, Francis Roy, David Hall, Justin Plourde.

UNE ORGANISATION SYNDICALE À L'ÉCOUTE DE SES MEMBRES

Les PPAQ sont une organisation syndicale créée en 1966 et formée de 12 syndicats régionaux. Les syndicats acéricoles, présents dans chaque région du Québec, organisent des assemblées pour informer les producteurs et productrices acéricoles et discuter des orientations à prendre. Chaque syndicat acéricole régional est dirigé par un conseil d'administration élu et composé de producteurs et productrices acéricoles de cette région.

Particularités

- Les syndicats régionaux nomment les délégués qui ont le droit de voter lors de l'assemblée générale des PPAQ;
- Le président de chacun des syndicats acéricoles régionaux siège au conseil d'administration des PPAQ.



Serge Beaulieu, président des PPAQ, et Isabelle Lapointe, directrice générale des PPAQ.



Les tournées d'information régionales

Les syndicats régionaux organisent des rencontres d'information pour leurs producteurs et productrices acéricoles deux fois par année et convient les dirigeants des PPAQ pour qu'ils rencontrent et consultent les acériculteurs et les acéricultrices de toutes les régions.

Deux tournées régionales

- Automne (septembre – octobre);
- Hiver (janvier – février).

L'objectif des tournées est d'offrir une mise à jour au niveau du classement, des ventes, des paiements et de la promotion. Ils parlent aussi des dossiers en cours aux PPAQ.

Les assemblées

Deux fois par année, à l'occasion d'une assemblée générale annuelle et d'une assemblée semi-annuelle, les 125 délégués acéricoles de toutes les régions du Québec se réunissent pour :

- adopter les états financiers de l'organisation;
- élire le président des PPAQ;
- adopter des résolutions;
- débattre des orientations générales de l'organisation.

Les décisions prises lors de ces assemblées deviennent ensuite des projets de l'organisation.



Les syndicats acéricoles

Les représentants de votre syndicat acéricole peuvent répondre à vos questions et vous aider, tout comme leur secrétaire de région (employé du syndicat).

Appalaches – Beauce – Lotbinière

Président

Francis Lessard

flessard@ppaq.ca | 418 341-0701

Secrétaire

Lynda Deschênes

ldeschenes@upa.qc.ca

1 888 938-3872

Bas-Saint-Laurent – Gaspésie

Président

Justin Plourde

jplourde@ppaq.ca | 418 714-4916

Secrétaire

Mylène Gagnon

mylenegagnon@upa.qc.ca

418 723-2424

Beauce

Président

Francis Roy

froy@ppaq.ca | 418 225-0256

Secrétaire

Alain Roy

alainroy@upa.qc.ca

418 228-5588, poste 1255

Centre-du-Québec

Président

Dany Fortier

dfortier@ppaq.ca | 819 357-2762

Secrétaire

Ghislain Leblond

gleblond@spbois.qc.ca

819 697-2922, poste 241

Côte-du-Sud

Président

Luc Goulet

lgoulet@ppaq.ca | 418 983-3773

Secrétaire

Lynda Deschênes

ldeschenes@upa.qc.ca

1 800 463-8001

Estrie

Président

Jonathan Blais

jblais@ppaq.ca | 819 888-2729

Secrétaire

François Roberge

froberge@upa.qc.ca

819 346-8905, poste 128

Lanaudière

Président

Guy Breault

gbreault@ppaq.ca | 450 916-7805

Secrétaire

Xavier Lacoste

xlacoste@upa.qc.ca

450 753-7486, poste 223

Mauricie

Président

Éric Bouchard

ebouchard@ppaq.ca | 819 534-6329

Secrétaire

Josée Tardif

jtardif@upa.qc.ca

819 378-4033, poste 249

Montérégie-Est

Président

David Hall

dhall@ppaq.ca | 450 522-2434

Secrétaire

Jean Dumont

jdumont@upa.qc.ca | 450 774-9154

Montérégie-Ouest

Président

Serge Beaulieu

sbeaulieu@ppaq.ca | 450 567-0400

Secrétaire

Jean Dumont

jdumont@upa.qc.ca | 450 454-5115

Outaouais-Laurentides

Président

Normand Foisy

nfoisy@ppaq.ca | 819 587-4487

Secrétaire

Marc-Olivier Bessette

mobessette@upa.qc.ca |

450 472-0440, poste 234

Québec – Rive-Nord

Président

Alain Gauthier

agauthier@ppaq.ca | 418 880-2592

Secrétaire

Stéphanie Desrosiers

sdesrosiers@upa.qc.ca

418 872-0770

Les communications

Au fil des ans, les PPAQ ont développé plusieurs moyens afin de communiquer avec les 13 300 producteurs et productrices acéricoles pour les tenir informés sur les sujets qui les concernent. De plus, son service des communications a comme mission de positionner les acériculteurs et acéricultrices du Québec auprès des publics externes et de contribuer au rayonnement de l'organisation par le développement de relations gouvernementales et médiatiques.



Infolettre
Info-Sirop Express



Info-Sirop
Magazine



Magazine Forêts
de chez nous



ppaq.ca



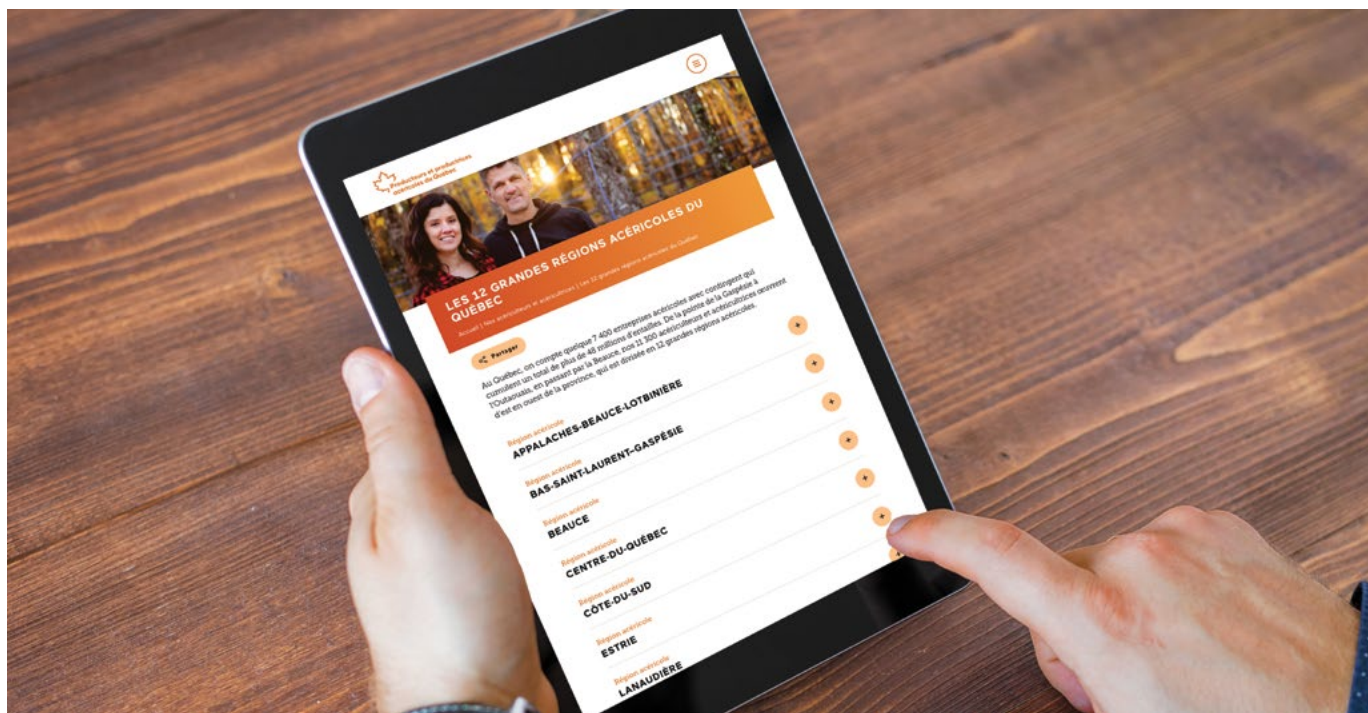
Facebook



Twitter



YouTube



LES RESSOURCES



Le Web producteur, l'outil de gestion essentiel

Le Web producteur est une plateforme Web sécurisée accessible à tous les détenteurs de contingent qui ont une adresse courriel. Cet outil en libre-service permet aux producteurs et productrices acéricoles d'accéder à leur compte en tout temps et de consulter une foule d'information et de données.

Accès: ppaq.ca – Bouton *Mon compte*

Païement

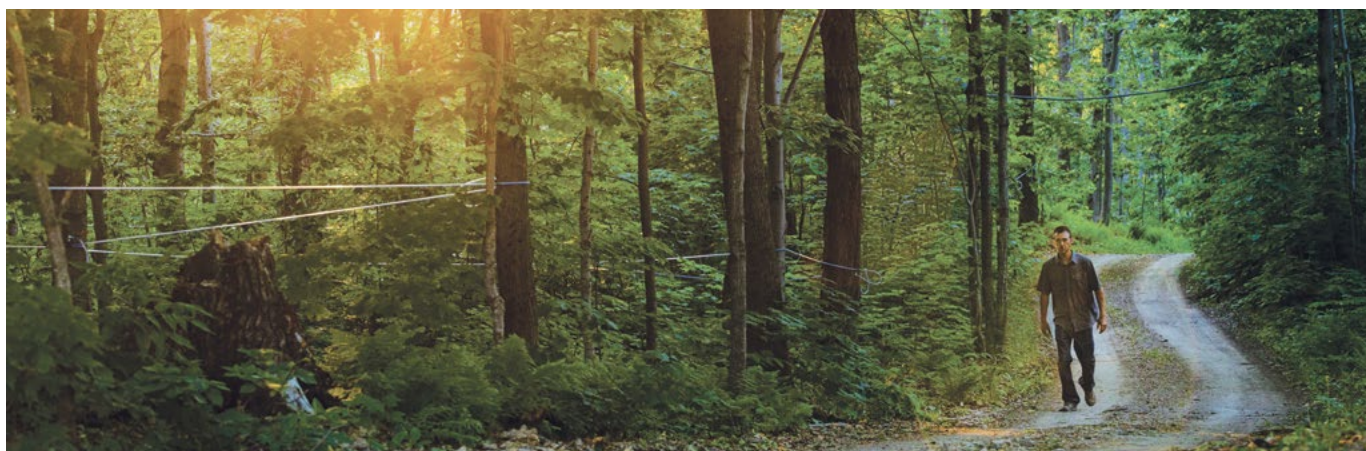
- Relevé de paiement disponible à chaque paiement;
- Bilan sommaire de paiement disponible tous les 15 mars;
- Tableau fiscal (compte-rendu du volume des ventes pour chaque année-récolte);
- Talons de paiements divers.

Classement

- Confirmation de livraisons;
- Rapport sommaire de classement;
- Formulaire de demande de révision.

Autres documents importants

- Fiche d'enregistrement;
- Certificat de contingent;
- Rapport de contingent;
- Procuration;
- Formulaire de demande pour le Programme de paiements anticipés (PPA).



Les 5 essentiels

Parmi tous les documents accessibles, cinq sont essentiels à connaître. Vous les retrouverez tous dans le Web producteur.

- 1-** La fiche d'enregistrement;
- 2-** Le certificat de contingent;
- 3-** Le rapport de classement;
- 4-** Le relevé de paiement;
- 5-** Le bilan sommaire.



Le calendrier acéricole

Destiné aux entreprises acéricoles, ce calendrier en lien avec les activités des PPAQ offre une vue d'ensemble des différents formulaires demandés, des dates limites, du début de certains programmes ainsi que des moments des activités de vie syndicale.

Janvier et février

- Envoi des formulaires de participation au PPA, programme permettant de recevoir une avance variant entre 65 et 75 % de la valeur du sirop d'érable intracontingent (sirop d'érable industriel exclu) dans un délai de 10 jours suivant le classement;
- Assemblées de certains syndicats acéricoles régionaux, incluant la tournée des régions des PPAQ.

Février

15 février

- Date limite pour adhérer au programme de l'assurance-récolte de La Financière agricole du Québec (pour information : 1 800 749-3646).

Fin février

- Émission de l'avance à l'entaille aux entreprises acéricoles admissibles (choix optionnel pour le producteur ou la productrice acéricole de recevoir jusqu'à un maximum de 2,35\$/entaille).

28 février

- Envoi du certificat de contingent;
- Début de l'année de commercialisation;
- Début de la période de livraison chez les acheteurs autorisés ou à l'entrepôt des PPAQ.

Mars

15 mars

- Transfert du solde de la production hors contingent impayée en stock (maximum 20 % de celui-ci) afin de compléter le contingent non produit de l'année en cours;
- Paiement pour la récolte en cours et pour les récoltes antérieures, selon le produit net des ventes de sirop d'érable.

Avril

- Début de l'émission de l'avance au classement et de l'avance estimée sans classement aux adhérents du PPA. Les versements se poursuivent jusqu'à la fin du classement.

Mai

Fin mai

- Assemblée générale annuelle des PPAQ.

Juin

- Envoi des formulaires de participation au Programme de financement de la réserve stratégique sur les inventaires admissibles.

30 juin

- Date limite pour transmettre sa déclaration de production aux PPAQ.

Juillet

15 juillet

- Premier versement aux entreprises acéricoles ne participant pas au PPA sur la valeur du sirop d'érable typique et industriel intracontingent, selon les ventes encaissées au 30 juin.

Septembre

15 septembre

- Date limite pour faire parvenir aux PPAQ le formulaire de participation au Programme de financement de la réserve stratégique sur les inventaires admissibles.

30 septembre

- Fin de la période de livraison chez les acheteurs autorisés;
- À compter du 1^{er} octobre, le sirop d'érable doit être livré seulement à l'entrepôt des PPAQ et des frais supplémentaires de 0,10 \$/lb s'appliquent.

Septembre et octobre

- Tournée régionale d'automne pour les PPAQ, incluant des assemblées générales annuelles des syndicats acéricoles régionaux.

Septembre au 15 novembre

- Émission de l'avance au Programme de financement de la réserve stratégique pour les acériculteurs admissibles.

Octobre

- Envoi de la fiche d'enregistrement. Elle est aussi disponible dans le Web producteur.

Novembre

- Journée de réflexion des délégués des syndicats acéricoles régionaux et assemblée générale semi-annuelle des PPAQ.

15 novembre

- Deuxième versement pour les entreprises acéricoles ne participant pas au PPA;
- Versement de la valeur du sirop d'érable typique et industriel intracontingent selon les ventes encaissées au 31 octobre.

Décembre

- Il pourrait y avoir une avance complémentaire pour les participants au PPA;
- Compensation pour les frais de transport versée aux entreprises acéricoles qui ont livré leur sirop d'érable à l'usine-entrepôt de Laurierville.

31 décembre

- Date limite pour retourner la fiche d'enregistrement. Ce document est requis pour le classement du sirop d'érable.



Lexique acéricole

Année de commercialisation : période débutant le 28 ou 29 février d'une année et se poursuivant jusqu'au 27 février de l'année suivante.

Bouillage à forfait : entente selon laquelle un producteur envoie son eau d'érable ou son concentré d'eau d'érable chez un producteur ou dans un centre de bouillage pour qu'ils soient transformés en sirop d'érable.

Centre de bouillage : installation dans laquelle une personne transforme l'eau d'érable ou le concentré d'eau d'érable en sirop ou en sucre d'érable.

Certificat de contingent : document publié annuellement par les PPAQ, au plus tard le 27 février, et transmis à chaque détenteur de contingent. Le certificat indique le contingent et le contingent net du producteur.

Concentré d'eau d'érable : produit issu de la concentration de l'eau d'érable par osmose inverse.

Contingent : poids historique de sirop d'érable et l'équivalent pour l'eau d'érable et tout concentré d'eau d'érable provenant d'une unité de production qu'un titulaire de contingent peut produire et mettre en marché et sur lequel est calculé le contingent net.

Contingent global : somme de tous les contingents émis au 28 février par les PPAQ.

Contingent net : poids de sirop d'érable et l'équivalent pour l'eau d'érable et tout concentré d'eau d'érable provenant d'une unité de production que le titulaire de contingent peut produire et mettre en marché pendant une année de commercialisation déterminée.

Érablière : boisé regroupant suffisamment d'érables pour produire et mettre en marché l'eau d'érable ou tout produit provenant de sa transformation.

Facteur de production : représente le pourcentage du contingent global émis que les PPAQ estiment devoir être produit au cours de l'année de commercialisation. Ce facteur de production est déterminé au plus tard le 15 février.

Force majeure : tout événement ponctuel revêtant un caractère extérieur imprévisible et empêchant significativement un acériculteur de produire son contingent dans l'érablière ou une partie de l'érablière pour laquelle il détient du contingent.

Hors contingent : représente le sirop d'érable produit au-delà du contingent net.

Intracontingent : représente le sirop d'érable produit à l'intérieur du contingent net.

MFFP : ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs.

Permis d'exploitation (Permis d'intervention pour la culture et l'exploitation d'une érablière à des fins acéricoles) : autorisation octroyée par le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs à une personne qui souhaite exploiter une érablière en terres publiques.

Petits contenants : contenants d'un maximum de cinq litres et d'un maximum de cinq kilogrammes.

Plan d'érablière : document réalisé par un ingénieur forestier qui précise les coordonnées de localisation GPS (Global Positioning System) du contour de l'érablière, le nombre d'entailles potentielles et le nombre d'entailles installées.

PPAQ : Producteurs et productrices acéricoles du Québec. Organisation représentant les 8 000 entreprises acéricoles détenant du contingent de production.

Production excédentaire : désigne la quantité de sirop d'érable qui est produite au-delà du contingent net attribué.

Rendement annuel : moyenne québécoise de rendement de sirop d'érable par entaille au cours d'une année de commercialisation calculée par un organisme indépendant et publiée sur le site Web ppaq.ca.

Rendement de référence

quinquennal : moyenne des rendements annuels des cinq dernières années de commercialisation.

Réserve stratégique : volume de sirop d'érable gardé en stock par les PPAQ.

RMAAQ : Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Organisme chargé d'appliquer la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (RLRQ, c.M-35.1) et la Loi sur les producteurs agricoles (RLRQ, c.P-28). Sa mission est, entre autres, de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires.

Sans contingent : représente le sirop d'érable produit à partir d'entailles pour lesquelles aucun contingent n'est émis.

Sirop industriel : sirop d'érable classé « catégorie de transformation » (CT) et VR5.

Terres privées : forêts appartenant à une personne ou une entreprise privée.

Terres publiques : forêts appartenant au gouvernement du Québec.

Titre de propriété : preuve de propriété ou promesse d'achat, bail notarié publié ou promesse du même effet ou permis d'exploitation ou lettre du MFFP ou mandataire.

Titulaire de contingent : personne ou entreprise à qui les PPAQ ont attribué du contingent.

Unité de production : ensemble des érablières et des centres de bouillage exploités par une même personne.

VDI : vente au détail par intermédiaire.

Vente au détail par intermédiaire : toute vente de sirop d'érable en petits contenants de cinq litres et moins ou cinq kilogrammes et moins, qui n'est pas faite directement à un consommateur pour son usage personnel.

Vrac (ou production en vrac) : contenant de plus de cinq litres ou de plus de cinq kilogrammes de sirop d'érable.



L'association accréditée

Avec ses 12 fédérations régionales et ses 25 groupes spécialisés, l'UPA est l'association légalement accréditée pour représenter l'ensemble des producteurs agricoles québécois. C'est une organisation syndicale professionnelle dont la mission est de promouvoir, défendre et développer les intérêts de tous les producteurs agricoles et forestiers du Québec, sans distinction.

L'Union, un outil pour préserver notre modèle agricole

À travers le monde, les agriculteurs peinent à obtenir un prix juste pour leurs produits, faute d'être bien défendus.

Aujourd'hui, les acheteurs traversent les frontières au gré des profits à réaliser.

L'Union nous permet de maintenir un rapport de force pour protéger notre modèle agricole.

Saviez-vous qu'à l'échelle canadienne, nos agriculteurs sont plus jeunes, réussissent à générer un meilleur revenu net et sont plus nombreux à transférer leur entreprise à la relève?



POUVOIR NOURRIR
POUVOIR GRANDIR

L'Union des producteurs agricoles



upa.qc.ca

Décembre 2021

Où vont les sommes versées à l'UPA par les producteurs?

Les sommes versées par les producteurs sont redistribuées entre les divers paliers de l'organisation (syndicats locaux, fédérations régionales, confédération) et selon les besoins établis par le plan financier en vigueur. Voici un aperçu de ce qui est financé ANNUELLEMENT par ces revenus syndicaux.

Pour en savoir plus sur le financement de l'Union visitez le upa.qc.ca/fr/financement/.

Des services de pointe

- La coordination de 13 centres d'emploi agricole.
- Une coopérative de services réunissant 11 services régionaux de comptabilité et de fiscalité agricole
- Des services en droit agricole et en immigration pour les travailleurs étrangers
- Un soutien aux groupes en organisation
- Des conseils en aménagement du territoire et en développement d'entreprise
- Des responsables locaux et régionaux en communication, en prévention et en santé psychologique
- 17 ressources régionales en mise en marché

La protection de notre garde-manger : la terre

- 18 ressources régionales en aménagement du territoire
- L'analyse de 2 000 demandes à la Commission de protection du territoire agricole du Québec (moyenne annuelle)
- La négociation d'ententes pour compenser le passage des infrastructures de transport d'énergie sur les terres agricoles

La sensibilisation

- Un réseau de plus de 1 600 sentinelles et 10 travailleuses de rangs capables d'intervenir en santé psychologique
- Un colloque annuel, des dizaines d'ateliers portant sur la sécurité à la ferme
- Une dizaine de camps sécurijours à l'intention des jeunes du primaire
- Des campagnes de sensibilisation sur les pratiques agroenvironnementales (aménagement de bandes riveraines, changements climatiques, phytoprotection...)



La concertation et les représentations pour

- Mettre en oeuvre des Plans de développements de la zone agricole, des circuits agrotouristiques et des services-conseils
- Faire entendre le point de vue des agriculteurs :
 - » au niveau local et régional (MRC, comités consultatifs agricoles, tables de concertation, élus municipaux et députés...)
 - » au niveau national : Solidarité rurale du Québec, Coalition pour l'exception agricole et alimentaire, Fédération canadienne de l'agriculture, rencontres politiques de haut niveau...)
 - » et à l'international (Organisation mondiale des agriculteurs, Agricord - regroupement d'organisations de coopération internationale, FAO¹...)



Des recherches et des analyses

- L'évaluation et les analyses d'impact de tous les projets de loi touchant le secteur agricole
- Les recherches sur de grands enjeux agricoles (fiscalité, sécurité du revenu, protection des terres, changement climatique, énergie, main-d'œuvre, environnement, commerce international...)



La défense des droits

- Une dizaine de mémoires présentés en commission parlementaire chaque année
- L'appui à 57 organisations paysannes dans 8 pays, par le biais d'UPA Développement international
- Des campagnes de mobilisation générale (accords de commerce, gestion de l'offre, mise en marché collective, sécurité du revenu, fiscalité foncière...)
- Un fonds dédié à la défense des intérêts des producteurs



La valorisation, l'information et la formation

- Des campagnes pour valoriser le métier d'agriculteur et faire connaître l'importance de l'agriculture d'ici (télé, radio, présence soutenue sur le Web et les médias sociaux, infolettre...)
- Les 6 éditions du journal L'U, gratuit pour tous les producteurs
- Les 50 éditions de la TCN et plusieurs publications spécialisées
- L'appui aux 13 collectifs régionaux en information agricole
- La plateforme Web U+ pour la formation en agriculture

¹: Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture



Madame, Monsieur,

Vous faites maintenant partie des milliers de femmes et d'hommes qui font vivre le territoire par vos activités agricoles, horticoles ou forestières. À mon sens, vous exercez l'un des plus nobles métiers du monde.

Il est de mise aujourd'hui de vous présenter en quelques lignes l'Union des producteurs agricoles (UPA), l'organisation accréditée pour vous représenter. Désormais, en tant que producteur agricole, vous devrez contribuer au financement de l'UPA par le biais d'une cotisation syndicale. Ce feuillet vous présente un aperçu de ce qui est réalisé chaque année avec les sommes ainsi recueillies.

Nous partageons des objectifs communs : un revenu décent pour notre travail, une qualité de vie sur nos fermes, l'autonomie de nos choix. Des objectifs qui nous rassemblent, quelles que soient notre production et notre région.

Pour nourrir et faire grandir notre organisation, il est essentiel que des gens comme vous s'y impliquent, participent aux décisions et s'investissent dans l'action collective.

Bonne lecture!

Martin Caron
Président général de
l'Union des producteurs
agricoles



Est-ce que l'Union représente seulement les grosses entreprises?

L'Union représente les quelque 28 000 fermes familiales du Québec et environ le tiers d'entre elles ont des revenus bruts de 50 000 \$ ou moins. Ces entreprises sont très diversifiées et œuvrent tant dans les secteurs traditionnels (bovins, grains, acériculture, volailles...) que dans les secteurs émergents (biologiques, chèvres, miel, petits fruits...).

Chacune des quelque 28 000 fermes du Québec ne pourrait s'offrir seule les services développés par l'Union.

Saviez-vous que le Québec est la seule province à offrir des mesures spécifiques de sécurité du revenu agricole aux entreprises dont les revenus sont de 100 000 \$ ou moins?



ÊTRE PRODUCTEUR AGRICOLE ET MEMBRE DE L'UNION

Un engagement
pour faire entendre
notre voix!



POUVOIR NOURRIR
POUVOIR GRANDIR

L'Union des producteurs agricoles



Décembre 2021

Pour plus d'information ou pour apporter
des modifications à votre dossier,
contactez votre fédération régionale de
l'Union des producteurs agricoles.

abitibi-temiscamingue.upa.qc.ca

bas-saint-laurent.upa.qc.ca

capitale-nationale-cote-nord.upa.qc.ca

centre-du-quebec.upa.qc.ca

chaudiere-appalaches.upa.qc.ca

estrie.upa.qc.ca

gaspesielesiles.upa.qc.ca

lanaudiere.upa.qc.ca

mauricie.upa.qc.ca

upamonteregion.ca

outaouais-laurentides.upa.qc.ca

upasaglac.ca



MAISON DE L'UPA

100 - 555, boulevard Roland-Therrien
Longueuil (Québec) J4H 3Y9
450 679-0530

www.upa.qc.ca



POUVOIR NOURRIR
POUVOIR GRANDIR

L'Union des producteurs agricoles



upa.qc.ca

Le rôle de l'Union

L'UPA a pour mission de :

- Représenter les producteurs et défendre leurs intérêts auprès des pouvoirs publics, d'agences, de commissions ou organismes, chaque fois qu'il est requis de le faire
- Coopérer avec tout organisme poursuivant des fins similaires
- Mener des recherches et analyses sur la production et la mise en marché des produits agricoles, et sur tout sujet pouvant affecter les conditions économiques et sociales des producteurs agricoles
- Promouvoir et développer la profession d'agriculteur
- Assurer la pérennité de l'agriculture québécoise

L'UPA, c'est :

- Une voix pour représenter les producteurs au sein de plusieurs instances ou comités
- Près de 2 000 administratrices et administrateurs à votre écoute sur le terrain
 - Une source d'information, de nombreux services aux producteurs et bien plus encore.



Une Union à votre service

L'UPA développe des services adaptés à la réalité des agricultrices et agriculteurs :

- **Comptabilité et fiscalité**
www.upa.qc.ca
- **Centres d'emploi agricole**
www.emploiagricole.com
- **U+** : portail de la formation agricole
www.uplus.upa.qc.ca
- **AGRIcarrières** (main-d'œuvre, emploi, formation et gestion des ressources humaines en agriculture)
www.agricarrieres.qc.ca
450 679-0540, poste 8630
- Informations et accompagnement pour l'**emploi de travailleurs étrangers temporaires**
www.ptet.upa.qc.ca
- **Crédit de cotisation** pour soutenir les producteurs regroupés et les producteurs indivisaires à faible revenu
www.upa.qc.ca
cotisations@upa.qc.ca
450 679-0540, poste 8213
- **Mutuelle de prévention en santé et sécurité du travail**
www.santesecurite.upa.qc.ca
- **Programme Avantages UPA** : rabais, remises en argent, forfaits, etc. offerts par divers partenaires et commerçants
www.programmeavantages.upa.qc.ca
1 844 521-6757
- **Revue syndicale L'U** transmise à tous les producteurs via La Terre de chez nous ou par la poste.
www.lu.upa.qc.ca

Pourquoi pas devenir membre?

En adhérant à l'Union des producteurs agricoles, vous devenez un participant actif de votre organisation avec plein droit de vote aux assemblées et la possibilité de représenter les producteurs de votre territoire ou de votre secteur de production.

Votre adhésion est volontaire et n'implique aucun coût supplémentaire.

Nous serions heureux de vous accueillir comme membre de l'UPA. À l'échelle de la province, 91 % des quelque 41 000 producteurs agricoles ont fait ce choix!

Comment devenir membre?

En remplissant le bulletin d'adhésion, vous pouvez devenir membre de votre syndicat :

- Prenez soin de bien remplir toutes les sections du formulaire
- S'il y a lieu, indiquez le nom des personnes mandatées pour représenter votre entreprise aux assemblées de l'Union
- N'oubliez pas de signer

*Exclusif aux membres
en collaboration avec Desjardins :*

- Assurance invalidité Solo Sécuriterre
888 558-5525
- Assurance décès accidentel
sans frais (2 000 \$)
cotisations@upa.qc.ca
450 679-0540,
poste 8212



Fondée en 1929
La Terre
DE CHEZ NOUS

Unique au Québec, le journal hebdomadaire *La Terre de chez nous* est le pilier de l'information agricole au Québec. Il couvre les nouvelles locales, provinciales, nationales et mondiales.

laterre.ca
Contactez-nous 1 877 679-7809

En tant que nouveau producteur agricole, vous avez droit à un abonnement gratuit d'une durée de trois mois à *La Terre de chez nous*.

Trois mois additionnels sont aussi offerts aux nouveaux membres de l'Union.

Ce document ne remplace pas les textes de loi ou programmes applicables ayant des dispositions particulières. Consultez les documents officiels pour connaître les conditions applicables. Le texte des versions officielles prévaut.

Le terme producteur agricole est utilisé au sens de la Loi sur les producteurs agricoles (RLRQ c P-28).

Informations utiles aux producteurs

Programmes du MAPAQ

- Agriculture biologique
- Crédit de taxes foncières agricoles (1 866 822-2140)
- Prime-Vert
- Services-conseils
- Proximité (mise en marché)
- Plan de soutien aux investissements

www.mapaq.gouv.qc.ca

1 888 222-6272

SAAQ

- Réduction moyenne de 40 % sur l'immatriculation de véhicules de ferme (camion, camionnette ou fourgonnette)

1 800 361-7620

Hydro-Québec

- Tarif particulier pour les bâtiments et équipements à usage agricole seulement (exploitations agricoles, culture de végétaux ou élevage d'animaux)

www.hydroquebec.com

1 877 956-5696

Au coeur des familles agricoles

- Soutien psychologique aux agriculteurs et à leur famille (maison de répit, réseau de travailleurs de rang, référencement)

acfareseaux.qc.ca

450 768-6995

Programme de La Financière agricole du Québec

FINANCEMENT

- Financement agricole et forestier
- Développement des entreprises agricoles du Québec
- Diversification et développement régional
- Appui à la relève agricole

GESTION DES RISQUES ET PROTECTION DU REVENU

- Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA)
- Assurance récolte
- Agri-Québec
- Agri-Québec plus
- Agri-stabilité
- Agri-investissement

www.fadq.qc.ca

1 800 749-3646

VIA Pôle d'expertise en services-conseils agricoles

- Regroupement provincial des organisations offrant de services-conseils en agroenvironnement, gestion, transfert de ferme et encadrement technique

vialepole.com

450 679-0540, poste 8932



Une offre adaptée pour les acériculteurs

Vous envisagez de concrétiser un projet en acériculture? Nous vous invitons à communiquer avec nos conseillers. Ils sont présents pour vous guider. Ils sont disponibles et attentifs à vos besoins, dans toutes les régions du Québec.

Si vous êtes de la relève, en démarrage, en pleine croissance ou même à l'aube d'un transfert, plusieurs options pourraient vous être proposées.

En matière de financement...

Le Programme Investissement Croissance

Ce programme peut permettre à une entreprise d'obtenir une aide financière à l'investissement pouvant aller jusqu'à 95 000 \$. Il pourrait vous convenir si vous avez un projet, entre autres pour...

- ✓ démarrer votre entreprise
- ✓ augmenter le volume de production, la rentabilité, la performance ou la diversification de votre entreprise
- ✓ vous conformer à la norme californienne pour le plomb

En moins d'une minute 30 secondes, vous pourrez en explorer les grandes lignes en voyant [la vidéo](#).

Les garanties de prêt

Vous pouvez faire progresser votre entreprise grâce à un levier unique : le prêt garanti. Il est offert sur un prêt agricole jusqu'à 15 M\$. Il vous donne un meilleur accès au financement pour vos projets agricoles, et vous permet de bénéficier d'un rabais sur le taux d'intérêt pour toute la durée du prêt.

Prêt levier

Cette garantie de prêt représente un financement pouvant atteindre 100 000 \$, offert sans prise de garantie mobilière ou immobilière. Elle s'adresse aux entrepreneurs qui sont en situation de création d'entreprise.

Prêt Développement

Cette autre garantie de prêt appuie les projets à risque plus élevé, avec des modalités très avantageuses et la possibilité de bénéficier d'un congé de capital. Elle concerne les projets de démarrage et d'expansion, les entreprises des secteurs émergents, celles ayant peu d'équité, tout comme celles pouvant éprouver des difficultés financières temporaires.

Nos subventions à la relève

Le Programme d'appui financier à la relève agricole offre aux jeunes entrepreneurs une subvention qui varie entre 10 000 \$ et 50 000 \$ (selon leur formation) pour démarrer leur entreprise agricole ou intégrer une entreprise existante.

La Formule Vendeur-prêteur

Cette formule vise les transferts d'entreprise. Elle permet au vendeur de financer la relève, en tout ou en partie. Elle comporte de nombreux avantages, pour la relève comme pour le cédant. Notamment, grâce au crédit d'impôt, l'emprunteur bénéficie d'un retour de 40 % des intérêts payés.

En matière d'assurance et protection du revenu...

L'assurance récolte

L'assurance récolte permet de protéger les cultures contre les risques associés aux conditions climatiques et aux phénomènes naturels incontrôlables. C'est un outil de gestion des risques indispensable! Nous avons une protection spécifique pour soutenir les producteurs de sirop d'érable afin de leur offrir la protection la plus adaptée à leur réalité. D'ailleurs, deux nouveautés s'ajoutent à la protection d'assurance récolte Sirop d'érable à compter de l'année d'assurance 2022.

1. Les ventes directes aux consommateurs deviennent admissibles
2. Les frais de déneigement associés à l'accumulation exceptionnelle de neige affectant la tubulure des érablières sont maintenant couverts en travaux urgents.

Vous pouvez consulter le [résumé de protection Sirop d'érable](#) à ce sujet.

La Financière agricole du Québec, c'est...

- Une relation d'affaires avec un peu plus de 23 500 entreprises agricoles et forestières
- Une offre de produits et de services de qualité en financement, en assurance et en protection du revenu
- Une relève agricole au cœur de ses priorités en lui offrant une aide financière directe et adaptée à sa réalité, dont 12,3 M\$ accordés à 536 jeunes de cette relève
- Une équipe soucieuse des besoins des producteurs agricoles et des enjeux en agriculture
- Participer à l'essor économique du Québec et de ses régions avec
 - des valeurs assurées s'élevant à 4,18 G\$ et le versement de 2,21 G\$ au cours des cinq dernières années dans le cadre de ses programmes de gestion des risques; et
 - un portefeuille de garanties de prêts dépassant les 6 G\$, un levier incontournable

Vous désirez approfondir vos connaissances sur nos programmes?

[Visionnez nos webinaires](#)

1 800 749-3646 | www.fadq.qc.ca



Liens utiles

Sites Web des PPAQ

- ppaq.ca
- boutique.ppaq.ca
- erabledici.ca
- erableduquebec.ca
- scienceerable.ca

Centres de recherche en acériculture

- Centre ACER
- Chaire de recherche industrielle sur les technologies acéricoles

Formations en agriculture et en acériculture

- U+

Organisations en acériculture au Québec

- Créneau acéricole
- Conseil de l'industrie de l'érable

Règlementation

- Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
- Règlement fédéral sur les produits de l'érable
- Règlement provincial sur les aliments

Nous joindre

Une équipe dynamique et professionnelle spécialisée dans le service aux producteurs est en mesure de répondre à vos questions et de vous aider.

Vous pouvez communiquer avec cette équipe du lundi au vendredi de 8 h 30 à 16 h 30.

Les coordonnées des PPAQ

Téléphone : 1 855 679-7021

Courriel : ppaq.producteurs@upa.qc.ca

Site Web : ppaq.ca

Adresse :

555, boulevard Roland-Therrien, Bureau 525
Longueuil (Québec) J4H 4G5

