



MRC
d'Antoine-Labelle
RÉGION DES LAURENTIDES



Avec la participation financière de :

Québec 

Guide sur la mise en œuvre d'un projet d'investissement en acériculture dans les Laurentides

Version 2019-04

Introduction	4
Mise en contexte	5
Quelques statistiques	6
Guide sur les opportunités de développement acéricole	8
1. Le contingent en acériculture : questions les plus fréquentes.....	10
1.1 Pourquoi avoir contingenté la production de sirop d'érable?	10
1.2 Quand est-il nécessaire d'avoir du contingent?.....	10
1.3 Comment obtenir du contingent en acériculture?	10
1.4 Les types de contingent et le mode d'attribution.....	11
1.5 Qu'est-ce qui déclenche l'attribution de contingent?	12
1.6 Est-ce possible de changer l'emplacement d'un contingent?.....	13
1.7 Est-ce possible de transférer un contingent?	13
1.8 Fréquence d'attribution des contingents (démarrage et agrandissement)	14
1.8.1 Attribution provinciale	14
1.8.2 Portrait du contingent 2016.....	14
2. La cartographie des érablières à fort potentiel acéricole dans les Laurentides	16
2.1 Le contenu de la fiche d'information	16
3. S'établir en acériculture.....	17
3.1 Par l'acquisition d'une entreprise détentrice d'un contingent	17
3.1.1 Entreprises sur des terres publiques.....	17
3.1.2 Entreprises sur des terres privées (avec contingent)	17
3.2 Par la participation au tirage au sort d'un contingent « démarrage »	17
3.3 Par la participation au tirage au sort d'un contingent « relève ».....	18
4. Contingent « démarrage » : Terres privées ou terres publiques?.....	19
5. Les érablières sur les terres du domaine public.....	20
5.1 Les différents types de territoire public.....	20
5.2 Comment avoir accès aux terres publiques?	20
5.3 Quel est le coût de location?	21
5.4 Nombre d'entailles minimum sur les terres publiques	21

6.	Érablières sur des terres privées : Exploiter ou louer?.....	22
6.1	La location d'entailles	22
6.2	Est-ce qu'un bail est nécessaire?	22
7.	Exploiter pour le sirop ou l'eau d'érable?	23
7.1	Produire du sirop d'érable	23
7.2	Produire de l'eau d'érable et la vendre	23
7.2.1	Hypothèses d'investissements.....	23
7.2.3	Coût pour recueillir l'eau d'érable	24
7.3.1	Éléments ayant un effet sur le coût d'opération	25
7.4	L'évaporation à forfait	26
8.	Outil d'analyse des données financières.....	27
9.	La réglementation.....	27
10.	Conclusion	28

Introduction

Les MRC d'Argenteuil, d'Antoine-Labelle, de Deux-Montagnes, des Laurentides et la Ville de Mirabel se sont associées dans le cadre d'un projet commun visant la valorisation des produits forestiers non ligneux (PFNL) des massifs boisés situés sur leur territoire.

La MRC d'Argenteuil est responsable de la coordination de ce projet financé par le Fonds d'appui au rayonnement des régions (FARR) du ministère des Affaires municipales et de l'Habitation (MAMH). La réalisation du volet acéricole des produits forestiers non ligneux fut confiée à la MRC d'Antoine-Labelle.

La démarche de ce projet de mise en valeur de l'acériculture comprend plusieurs volets dont la publication d'un répertoire sur les peuplements d'éraiblières disponibles sur les terres publiques intramunicipales dont la gestion est déléguée aux MRC d'Antoine-Labelle et des Laurentides afin d'en faciliter leur allocation auprès des promoteurs acéricoles en démarrage ou en consolidation de leur entreprise.

Une forêt publique résiduelle, libre de droit forestier, se situant sur le territoire de la MRC d'Argenteuil, a déjà fait l'objet d'une analyse similaire puisque l'émission d'éventuels permis d'érablière n'entre pas en conflit d'usage avec les droits forestiers consentis aux bénéficiaires de garantie d'approvisionnement forestier situés dans les unités d'aménagement forestiers.

Ce répertoire a été compilé à partir de la carte des potentiels acéricoles, de la compilation des droits émis, de l'affectation du territoire identifié dans les plans d'aménagement multiressources adoptés par le conseil des deux MRC concernées par la délégation de gestion de ces territoires.

Le développement de l'acériculture est une ressource priorisée dans ces plans dont un des objectifs est de diversifier l'offre des produits et services issus de ces milieux forestiers.

Mise en contexte

Depuis plusieurs années déjà, la production acéricole suscite un engouement qui ne cesse de croître. Les grandes régions productrices telles que la Beauce, le Centre-du-Québec ou encore l'Estrie sont en voie d'atteindre leur limite d'exploitation, si bien que les promoteurs se tournent maintenant vers les autres régions afin d'avoir accès à des entailles encore inexploitées.

L'acériculture dans les Laurentides a connu un développement important depuis une dizaine d'années. Le nombre d'entailles et le contingent se sont accrus de façon significative dans la région avec la mise sur pied de nouvelles entreprises performantes. **De plus, le territoire offre de grandes possibilités en matière de développement acéricole, le potentiel acéricole étant estimé à environ 70 millions d'entailles.**

Dès 2010, la Commission des Ressources naturelles et du Territoire des Laurentides (CRNTL) a identifié le développement de l'acériculture parmi les orientations inscrites au Plan régional de développement intégré des ressources et du territoire (PRDIRT) adopté par la Conférence des élus des Laurentides (CRÉ), en vertu d'une entente avec le ministère des Ressources naturelles. L'orientation et les objectifs qui en découlent se déclinaient comme suit :

Orientation 7.1.1.5 : « Poursuivre le développement de l'industrie acéricole régionale »

Cette orientation vise les trois objectifs suivants :

- 1- Consolider les exploitations acéricoles;
- 2- Accroître le nombre d'entailles;
- 3- Préserver, à long terme, certains sites à haut potentiel acéricole.

Plus récemment, soit en 2016, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (ci-après FPAQ) a attribué un contingent provincial équivalent à 5 millions d'entailles, ce qui s'est traduit, pour les régions Outaouais-Laurentides et Témiscamingue, par l'ajout de 318 756 entailles supplémentaires. Ces entailles représentent un investissement de près de 8 millions de dollars (minimum 25 \$/entaille) et des retombées économiques annuelles estimées à près de 4 millions de dollars (\pm 12 \$/entaille).

Également, en août 2017, la FPAQ procédait à l'attribution provinciale du contingent « relève » par tirage au sort. Reflet d'un fort potentiel encore inexploité, la région des Laurentides est ressortie gagnante avec 30 000 entailles sur les 40 000 entailles offertes annuellement.

Quelques statistiques

Le tableau suivant présente le nombre d'entailles offertes lors de l'attribution de contingent en 2016 de même que les investissements et les retombées économiques annuels pour les régions Outaouais-Laurentides. Il n'a pas été possible d'obtenir les données pour la région des Laurentides seulement, elles pourront être rendues disponibles ultérieurement.

Attribution 2016 par volet de contingent

Outaouais-Laurentides	Entailles offertes	Investissement	Retombées
Agrandissement	137 334	3 433 350 \$	1 648 008 \$
Démarrage	126 422	3 160 550 \$	1 517 064 \$
Relève	55 000	1 375 000 \$	660 000 \$
TOTAL	318 756	7 968 900 \$	3 825 072 \$
Source : PPAQ, Février 2019			
Investissement : 25 \$/entailles est un minimum			
Retombées annuelles : ± 12 \$/entaille			

Le prochain tableau illustre la répartition des entailles entre les tenures privées et publiques pour les différentes MRC de la région des Laurentides. Les données ont été extraites des fiches d'enregistrement 2019 des Producteurs et productrices acéricoles du Québec (ci-après PPAQ).

Répartition des entailles par MRC

MRC (région des Laurentides)	Entailles totales	Entailles terres privées	Entailles terres publiques
Antoine-Labelle	494 166	230 277	47 %
Argenteuil	74 550	64 750	87 %
Deux-Montagnes	156 923	156 923	100 %
Ville de Mirabel	235 562	235 562	100 %
Rivière-du-Nord	14 533	14 533	100 %
des Laurentides	271 310	83 275	31 %
Pays-d'en-Haut	28 082	6 635	24 %
Thérèse-de-Blainville	2 250	2 250	100 %
TOTAL	1 277 376	794 205	47 %
Source : PPAQ, Février 2019			
Entailles déclarées par les producteurs sur les fiches d'enregistrements 2019			

Ainsi, pour la région des Laurentides, 1 277 376 entailles sont exploitées sous contingent, dont 483 171 entailles (38 %) sur les terres publiques et 794 205 entailles sur terres privées. On peut remarquer que les entailles des MRC des Laurentides et des Pays-d'en-Haut sont très majoritairement localisées sur terres publiques.

En termes de chiffre d'affaires, ces entailles rapportent ± 15.3 millions de dollars annuellement en retombées économiques.

Retombées annuelles par MRC

MRC (région des Laurentides)	Entailles totales	Sirop (lbs)	Retombées annuelles	
Antoine-Labelle	494 166	1 235 415	5 929 992 \$	39 %
Argenteuil	74 550	186 375	894 600 \$	6 %
Deux-Montagnes	156 923	392 308	1 883 076 \$	12 %
Ville de Mirabel	235 562	588 905	2 826 744 \$	18 %
Rivière-du-Nord	14 533	36 333	174 396 \$	1 %
des Laurentides	271 310	678 275	3 255 720 \$	21 %
Pays-d'en-Haut	28 082	70 205	336 984 \$	2 %
Thérèse-de-Blainville	2 250	5 625	27 000 \$	0 %
TOTAL	1 277 376	3 193 440	15 328 512 \$	100 %

Guide sur les opportunités de développement acéricole

Les Laurentides disposent d'un incroyable potentiel d'entailles inexploité, autant sur des terres privées que sur le territoire public.

C'est donc dans le but d'intéresser et d'accompagner les promoteurs dans leur projet que la production d'un guide sur les opportunités de développement acéricole a été élaboré. Le guide se veut un outil permettant d'apporter des réponses aux questions fréquemment posées, notamment :

- Comment s'établir en acériculture?
- Quelles sont les règles de fonctionnement de la production acéricole?
- Où trouver une érablière sur des terres privées?
- Comment obtenir des entailles sur un territoire public?
- Quel est l'ampleur de l'investissement?
- Quels sont les revenus estimés?
- Est-ce possible de louer des entailles ou encore de seulement vendre l'eau d'érable?
- Existe-t-il une « banque » d'érablière?
- Par où commencer?

Le Club acéricole des Pays d'en Haut a participé à l'élaboration de la cartographie interactive permettant de visualiser le potentiel acéricole du territoire public et privé. Cet outil a été développé par la MRC d'Antoine-Labelle qui assure le mandat de la coordination des travaux des Tables de gestion intégrée des ressources et du territoire (TGIRT) depuis l'abolition des Conférences régionales des élus (CRE) et des Commissions régionales sur les ressources naturelles et du territoire (CRRNT).

Cet outil a été développé dans le cadre de l'objectif visant la diversification des produits issus du milieu forestier, soit le développement de l'acériculture. La publication du guide se veut un outil supplémentaire facilitant les démarches des intéressés.

Note aux lecteurs

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec devient les Producteurs et productrices acéricoles du Québec du Québec.

Dans le cadre de son assemblée semi-annuelle tenue à Drummondville le 8 novembre 2018, les délégués régionaux ont voté pour que leur Fédération change de nom et devienne les Producteurs et productrices acéricoles du Québec. L'objectif poursuivi vise à rendre plus humaine l'organisation tout en intégrant la contribution des femmes vouées à l'acériculture dans la dénomination.

Au Québec, sur 11 300 producteurs acéricoles, 24 % sont des productrices. Bien qu'elles soient présentes en plus petit nombre au sein des entreprises acéricoles, leur implication ne cesse de croître. L'idée soutenue est de mettre de l'avant les producteurs et productrices eux-mêmes dans le secteur de la production acéricole.

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec souhaite profiter de ce changement de nom pour renouveler son image et son logo. Cette nouvelle image associe le sirop d'érable aux hommes et aux femmes qui le produisent avec tant de fierté. Cette nouvelle identité s'arrime ainsi à la récente signature Érable du Québec développée pour soutenir la promotion des produits d'érable, ici et à l'international.

À propos

Fondée en 1966, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (devenue officiellement Producteurs et productrices acéricoles du Québec) a pour mission d'assurer la promotion des intérêts des acériculteurs et acéricultrices d'ici, de développer et de valoriser le plein potentiel de production et de vente des produits de l'érable du Québec en respectant les règles du développement durable. Elle représente 11 300 producteurs et productrices et 7 400 entreprises acéricoles dont la qualité du travail permet au Québec d'assurer en moyenne 72 % de la production mondiale de sirop d'érable annuellement.

1. Le contingent en acériculture : questions les plus fréquentes

Les PPAQ ont convenu de se doter d'un plan conjoint sur la production acéricole selon les dispositions de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles. Ce règlement est soumis à l'autorité de la Régie des marchés agricole et alimentaires du Québec.

1.1 Pourquoi avoir contingenté la production de sirop d'érable?

En vigueur depuis 2004, le contingentement poursuit l'objectif d'ajuster l'offre de sirop d'érable avec la demande mondiale pour :

- 1- Stabiliser les prix;
- 2- Favoriser les investissements dans le secteur acéricole;
- 3- Permettre le maintien en production de toutes les tailles d'entreprises acéricoles dans toutes les régions productrices du Québec.

1.2 Quand est-il nécessaire d'avoir du contingent?

- Pour les ventes en vrac (contenants de cinq litres ou kilogrammes et plus) ET les ventes avec intermédiaires (épicerie, boutique, etc.);
- Pas de contingent nécessaire pour les ventes directes (contenants de cinq litres ou kilogrammes et moins), c'est-à-dire du producteur au consommateur pour sa consommation personnelle.

1.3 Comment obtenir du contingent en acériculture?

Le plus simple :

Faire l'acquisition d'une entreprise déjà détentrice d'un contingent, que ce soit sur des terres privées ou sur des terres publiques.

Autrement :

Étant donné l'engouement que suscite la production acéricole au Québec, l'attribution de contingent s'est fait par tirage au sort jusqu'à présent. Une répartition est faite en fonction de la tenure, soit en territoire privé ou public.

Démarches à faire :

Il faut d'abord s'inscrire auprès des Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ). Avec votre inscription, vous recevrez la version numérique de l'Info-Sirop à raison de quatre ou

cinq parutions par année. C'est via l'Info-Sirop que vous serez avisé de la prochaine attribution de contingent et des modalités d'obtention.

Lors d'une demande de contingent (quota), vous devrez :

- Compléter le formulaire de demande de contingent et l'acheminer dans les délais prescrits;
- Compléter le plan d'affaires exigé par les PPAQ, ce qui vous permettra de vous qualifier pour le tirage au sort;
- Produire un plan d'érablière ou une attestation produite par un ingénieur forestier.

L'attribution des nouveaux contingents de production se fait par tirage au sort des candidats dont le dossier a reçu la note minimale de passage selon l'analyse faite par le gestionnaire du plan conjoint, les PPAQ.

1.4 Les types de contingent et le mode d'attribution

Les types de contingent	Mode d'attribution
Démarrage	Si la demande excède l'offre : Tirage au sort jusqu'à épuisement des entailles offertes; projet d'un maximum de 25 000 entailles.
Agrandissement	Attribution par ronde de 200 entailles jusqu'à épuisement des entailles offertes.
Relève (annuel)	<p>Mise en disponibilité de 40 000 entailles annuellement</p> <p>Note : Il est possible d'excéder 40 000 entailles pour éviter de scinder un projet. Par exemple, pour trois projets de 15 000 entailles, le troisième projet sera bel et bien de 15 000 et non 10 000 entailles.</p> <p>Trois critères de base :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L'âge : Être âgé d'au moins 18 ans et de moins de 40 ans lors de la demande et être majoritaire dans l'entreprise (51 % des parts). 2. Le statut acéricole : Démarrer une nouvelle érablière ou acheter une érablière sans contingent et obtenir un contingent d'un maximum de 25 000 entailles. Ou Acheter une érablière avec contingent et souhaiter l'agrandir d'un maximum de 25 000 entailles. 3. La formation : Détenir un diplôme en acériculture (DEP) ou l'équivalent. Par équivalent, on entend un autre type de diplôme ayant

	<p>un lien avec l'acériculture et/ou une expérience pertinente en lien avec l'acériculture.</p> <p>Si la demande excède l'offre, il y aura un tirage au sort. Date limite de réception des demandes : 15 juin Attribution des contingents : 30 juillet au 3 août</p>
Croissance	<p>Augmentation du contingent sans ajout d'entailles ou de superficies supplémentaires.</p> <p>Lorsque la moyenne des livraisons de sirop des trois dernières années atteint 105 % de la moyenne des contingents des trois dernières années, augmentation automatique du contingent jusqu'à un maximum de 25 % du contingent détenu.</p>
Décroissance	<p>Lorsque la moyenne des livraisons de sirop des trois dernières années est inférieure à 70 % de la moyenne des contingents des trois dernières années, réduction automatique du contingent de 10 %</p>
Innovation	<p>Attribution de contingent s'appliquant à un projet novateur, qui ne concurrence pas les marchés pour les produits d'érables existants, financièrement réalisable et qui s'inscrit dans une mise en marché efficace et ordonnée. Le développement d'un produit alcoolisé à base d'érable en est un bon exemple.</p>

1.5 Qu'est-ce qui déclenche l'attribution de contingent?

Plusieurs facteurs sont considérés afin de déterminer le moment d'attribuer du contingent :

1. La croissance des ventes de l'agence de vente des producteurs acéricoles et les prévisions de croissance pour les années à venir;
2. Le niveau d'inventaire du produit non vendu de la **réserve stratégique mondiale de sirop d'érable (*)**;
3. La mise à jour de l'étude actuarielle visant à déterminer le niveau d'inventaire stratégique idéal;
4. L'augmentation de la productivité des érablières;
5. Le niveau de respect des délais de démarrage des entailles allouées pour les projets relève, démarrage et agrandissement;
6. Le niveau d'inventaire des acheteurs autorisés;
7. L'opinion du Conseil de l'industrie de l'érable.

(*) **La réserve stratégique de sirop d'érable permet d'ajuster l'offre mondiale de sirop d'érable à la demande mondiale. Ainsi, lors d'abondantes récoltes consécutives, le sirop d'érable est entreposé afin de ne pas « inonder » le marché. Par contre, lors de faibles récoltes, la réserve stratégique mondiale de sirop d'érable permet de combler la demande mondiale qui excède alors la récolte de l'année en cours. C'est un outil régulateur qui évite les instabilités du prix du sirop.**

1.6 *Est-ce possible de changer l'emplacement d'un contingent?*

De façon générale, le terme contingent réfère au volume annuel de production attribué à un producteur. Il est lié au fonds de terre et ne peut pas être vendu séparément. Il n'y a pas de prix associé au contingent acéricole, mais il augmente la valeur d'une érablière.

En conséquence, le contingent ne peut pas :

- Être transféré dans une autre région;
- Être transféré sur une autre partie de l'érablière;
- Être transféré sur une autre propriété.

Enfin, le contingent doit être produit pendant trois ans avant de pouvoir le transférer à un autre promoteur.

1.7 *Est-ce possible de transférer un contingent?*

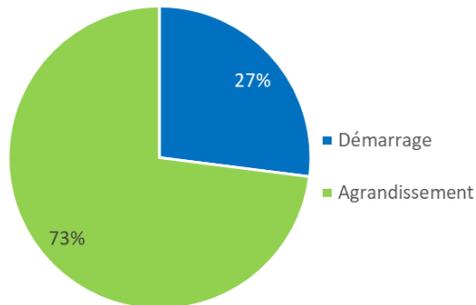
Dans les cas suivants, les PPAQ ont l'obligation de transférer le contingent : achat d'une érablière, nouveau bail ou fin de bail de location d'une érablière et achat d'eau d'érable. Le certificat de contingent est une bonne référence pour connaître le contingent potentiellement transférable. Cependant, étant donné les particularités associées aux différents aspects d'un contingent, tout le contingent n'est pas nécessairement transféré. Pour en savoir plus, vous pouvez consulter le document d'informations destinés aux notaires, présenté en annexe.

1.8 Fréquence d'attribution des contingents (démarrage et agrandissement)

1.8.1 Attribution provinciale

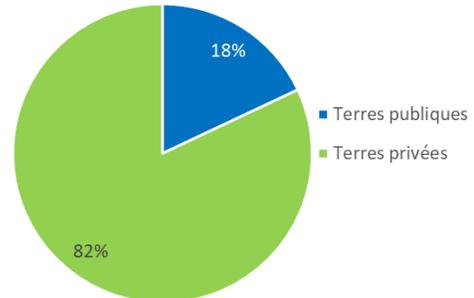
Des attributions de contingent ont eu lieu en 2008, 2009 et 2016. Lors de la dernière attribution, cinq millions d'entailles ont été allouées selon la répartition suivante :

Répartition du contingent (attribution 2016)



- 73 % au volet « agrandissement » soit 3,65 millions d'entailles.

Contingent "Démarrage" selon la tenure (attribution 2016)



- 27 % au volet « démarrage » soit 1,35 millions d'entailles dont ± 243 000 entailles (18%) sur les terres publiques.

Note : La répartition du contingent démarrage « privé-public » a été établie en se basant sur l'historique des volumes de livraison de sirop d'érable. C'est ce qui explique pourquoi l'attribution est supérieure sur les terres privées. Cette répartition pourrait faire l'objet d'une révision dans le futur.

1.8.2 Portrait du contingent 2016

1.8.2.1 : Portrait provincial au 17 décembre 2018

Le tableau suivant présente le bilan de l'émission de quota 2016 en date du 17 décembre 2018.

Bilan de l'émission de quota 2016

Catégorie	Entailles distribuées	Entailles installées	Installées
Agrandissement	3 587 307	2 452 205	68,4 %
Démarrage	1 341 789	832 805	62,1 %
<i>Sous-total</i>	<i>4 929 096</i>	<i>3 285 010</i>	<i>66,6 %</i>
Relève (2016-2017-2018)	126 345	45 846	36,3 %
TOTAL	5 055 441	3 330 856	58,9 %
Source : PPAQ, Février 2019			

- En 2016, 25 % du contingent au volet « démarrage » destiné aux terres publiques a été attribué à la région 15-Laurentides, soit ± 60 000 entailles. Le Bas-St-Laurent a été la seule autre région à obtenir également 25 % du contingent démarrage sur terres publiques.
- En 2017, 75 % du quota au volet « relève », soit 30 000 entailles, a été attribué dans la région 15-Laurentides suite à un tirage au sort. Rappelons que le contingent « relève » est attribué annuellement jusqu'à un maximum de 40 000 entailles offertes.

1.8.2.2 : Bilan Outaouais-Laurentides au 17 décembre 2018

Il n'a pas été possible d'extraire les données pour la région 15-Laurentides seulement. Cependant, tout comme les Laurentides, l'Outaouais dispose d'un historique de production peu élevé. En conséquence, la répartition obtenue au niveau des différents volets de contingent demeure représentative.

Bilan de l'émission de quota 2016 pour la région Outaouais-Laurentides

Catégorie	Entailles distribuées	Entailles installées	Installées
Agrandissement	137 334	79 305	57,7 %
Démarrage	126 422	76 088	60,2 %
TOTAL	263 756	155 393	59,9 %
Source : PPAQ, Février 2019			

Au 17 décembre 2018, 60 % des entailles distribuées ont été installées. Ces données continueront d'évoluer au cours des prochains mois, soit d'ici la prochaine récolte.

Peu importe le volet de contingent, les acériculteurs disposent de deux ans pour réaliser la mise en production de leur érablière. Lorsque les travaux sont complétés, un ingénieur forestier doit valider sur le terrain le nombre d'entailles effectivement exploitées et transmettre le dossier final aux PPAQ.

1.8.3 Contingent au volet « relève » 2017

Depuis 2016, un contingent de 40 000 entailles est offert annuellement au volet « relève » par tirage au sort. L'édition 2017 a permis à deux entreprises de voir le jour dans la région. Les projets sont en voie d'être finalisés.

- Relève 2017 sur territoire public : 18 000 entailles installées sur 25 000 entailles. Le projet sera finalisé en 2020;
- Relève 2017 sur terres privées : 5 000 entailles en production au printemps 2019.

2. La cartographie des érablières à fort potentiel acéricole dans les Laurentides

Les Laurentides disposent d'un incroyable potentiel d'entailles inexploité, autant sur les terres privées que sur le territoire public. La MRC d'Antoine-Labelle, en collaboration avec le Club Acéricole des Pays d'en Haut, a dressé la cartographie des potentiels acéricoles couvrant l'ensemble du territoire de la région des Laurentides. Le travail exécuté a permis la création d'un outil de consultation numérique permettant de visualiser l'emplacement géographique des érablières sur le territoire des Laurentides.

En ce qui a trait aux terres privées, la cartographie numérique permet de visualiser les peuplements d'érables apparaissant sur les cartes écoforestières produites par le MFFP. Nous ne sommes toutefois pas en mesure de préciser si ces territoires sont exploités ou non. Avant de poursuivre l'analyse, il faudrait valider les intentions des propriétaires fonciers à se prévaloir de cette opportunité de développement.

Pour les terres publiques libres de droits forestiers (terres publiques intramunicipales ou TPI), des secteurs d'intérêts ont déjà été identifiés et devront faire l'objet d'une évaluation terrain du potentiel d'entailage. Une fiche d'information sera réalisée et accessible pour chaque bloc retenu à partir de la cartographie numérique. Cette dernière pourra être consultée auprès des MRC d'Antoine-Labelle, des Laurentides et d'Argenteuil.

2.1 *Le contenu de la fiche d'information*

La fiche permet de visualiser l'information disponible sur chaque site présentant un potentiel acéricole et disponible pour une mise en valeur :

- Superficie du secteur visé et avec potentiel acéricole;
- Nombre d'entailles potentielles;
- Usage(s) actuel(s);
- Accessibilité;
- Projet(s) possible(s);
- Facteurs d'incompatibilité;
- Possibilité d'expansion;
- Perturbation(s);
- Distance d'une ligne de distribution d'électricité;
- Recommandation(s).

L'information contenue dans ce répertoire est issue d'une base de données dynamique compilant l'information disponible sur les TPI. Chaque fiche peut être mise à jour, d'autres sites peuvent s'ajouter ou se soustraire lorsque l'information est disponible ou selon les intentions d'aménagement des MRC concernées.

Des échanges devraient se tenir prochainement avec le MFFP et les PPAQ, avant l'octroi de nouveaux contingents de production acéricole, afin de faciliter les démarches des promoteurs intéressés par un projet de démarrage ou d'agrandissement de leur entreprise.

3. S'établir en acériculture

Une fois la décision prise de se lancer en production acéricole, différentes options s'offrent aux promoteurs qui souhaitent exploiter une érablière. Il demeure intéressant d'avoir accès à du contingent pour faciliter la mise en marché du sirop d'érable. Pour en obtenir, deux options sont possible : acquérir une entreprise qui en détient déjà ou suivre les procédures établies par les PPAQ afin d'en obtenir.

3.1 *Par l'acquisition d'une entreprise détentrice d'un contingent*

Lors de la vente d'une entreprise acéricole, certains publient une annonce (journaux, internet, réseaux sociaux), cependant la grande majorité des propriétaires ne fera pas de publicité. L'information circule plus souvent qu'autrement par le bouche à oreille et nous parvient habituellement au moment où la transaction est complétée. Il ne faut donc pas hésiter à solliciter directement une entreprise afin de connaître son intérêt à conclure une vente.

Les conseillers acéricoles et les manufacturiers d'équipements d'érablière peuvent également vous orienter vers d'éventuels vendeurs, de même que certains comptables et courtiers immobiliers. N'hésitez pas à les consulter.

3.1.1 Entreprises sur des terres publiques

En collaboration avec le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), et puisque les informations sont de nature publique, nous avons localisé les entreprises acéricoles en production à même la cartographie numérique des potentiels acéricoles. Ainsi, pour une entreprise existante, il est possible de voir les possibilités d'expansion à proximité de son exploitation.

3.1.2 Entreprises sur des terres privées (avec contingent)

En ce qui concerne les entreprises sur terres privées, les informations sont de nature confidentielle. Une requête a toutefois été déposée aux PPAQ afin qu'il soit possible d'inclure les entreprises privées à l'outil cartographique. Les PPAQ ont fait parvenir un avis écrit aux entreprises privées afin de leur demander l'autorisation à transmettre leurs coordonnées. Seules les entreprises ayant répondu favorablement à notre requête sont incluses dans l'outil cartographique.

3.2 *Par la participation au tirage au sort d'un contingent « démarrage »*

Dans tous les autres cas, vous devrez gagner votre contingent au tirage au sort. Il est bon de rappeler ici que l'attribution de contingent « démarrage » a été effectuée, jusqu'à maintenant, majoritairement sur des terres privées (82 % en 2016). Bien qu'ayant respecté l'historique de répartition entre les tenures privées et publiques, cette dernière pourrait être revue lors de l'attribution d'un prochain contingent.

3.3 *Par la participation au tirage au sort d'un contingent « relève »*

Depuis 2016, les PPAQ offrent annuellement un contingent à la « relève ». Cette attribution est de 40 000 entailles par année. Pour l'obtenir, vous devez répondre aux critères énumérés précédemment soient :

1. **L'âge** : Être âgé d'au moins 18 ans et de moins de 40 ans lors de la demande et être majoritaire dans l'entreprise (51 % des parts);
2. **Le statut acéricole** : Démarrer une nouvelle érablière ou acheter une érablière sans contingent et obtenir un contingent d'un maximum de 25 000 entailles;
Ou
Acheter une érablière avec contingent et souhaiter l'agrandir d'un maximum de 25 000 entailles;
3. **La formation** : Détenir un diplôme en acériculture (DEP) ou l'équivalent. Par équivalent, on entend un autre type de diplôme ayant un lien avec l'acériculture et/ou une expérience pertinente en lien avec l'acériculture.

La date limite de réception des demandes est le 15 juin de chaque année et les attributions se font entre le 30 juillet et le 3 août de la même année.

4. Contingent « démarrage » : Terres privées ou terres publiques?

L'accès à la propriété peut être un frein important pour plusieurs promoteurs, que ce soit en raison de leur disponibilité ou encore de la valeur des terres.

Il est toutefois possible, et selon certaines conditions, d'avoir accès à des terres du domaine de l'État (terres publiques) par l'émission d'un permis d'exploitation d'une érablière à des fins acéricoles.

Bien que l'investissement pour acquérir le fond de terre ne soit pas requis et que des frais de location soient exigés, il faut bien comprendre que le territoire visé n'est pas à l'usage exclusif de l'acériculteur détenteur du permis d'exploitation. Différents usages peuvent s'y superposer (récolte de bois, sentier de VHR, PFNL, fréquentation par les chasseurs, etc.).

Tenure	Avantages	Défis
Privée	Vous être maître chez vous	Coût d'acquisition du terrain Taxes foncières à assumer
Publique	Location à l'hectare Pas de taxes foncières sur le fonds de terre, seulement sur les bâtiments	Partage du territoire avec d'autres utilisateurs Fonds de terre reste public, ne sera pas à vendre

5. Les érablières sur les terres du domaine public

5.1 *Les différents types de territoire public*

Le territoire forestier public est délimité selon divers statuts : unité d'aménagement forestier, territoire de conservation dont les refuges biologiques et les écosystèmes forestiers exceptionnels, les forêts d'enseignement et de recherche ainsi que le territoire forestier résiduel. Les permis d'érablières sont possibles sur le territoire des unités d'aménagement forestier et sur certains forestiers résiduels communément appelés territoire public intramunicipal (TPI).

La majorité du territoire forestier public est constitué en unité d'aménagement forestier. Cette unité territoriale vise la gestion des ressources forestières dont les droits de récolte forestière et les permis d'érablières.

La gestion du territoire public intramunicipal est déléguée à une collectivité locale par le MFFP. Cette collectivité doit gérer ces ressources selon les mêmes critères applicables que sur les autres territoires publics. Ces territoires sont libres de droits forestiers, autrement dit, les bois ne sont pas attribués à des usines de transformation. Dans la région des Laurentides le MFFP a conclu une entente de délégation avec les MRC d'Antoine-Labelle, des Laurentides et des Pays-d'en-Haut. Depuis le 1^{er} avril 2013, les MRC concernées y gèrent donc les permis d'érablières qui s'y situent. Bien qu'il n'y ait pas d'ententes de délégations formelles entre le gouvernement et la MRC d'Argenteuil, il existe des territoires publics libres de droits forestiers dans cette MRC dont la gestion demeure, à ce jour, sous la responsabilité du MFFP.

Les trois unités d'aménagements forestiers de la région des Laurentides couvrent une superficie de quelques 12500 km carrés alors que la forêt publique sous gestion des MRC couvre une superficie de 180 km carrés.

5.2 *Comment avoir accès aux terres publiques?*

Avant d'obtenir l'autorisation d'entailler sur les terres publiques et puisque ce ne sont pas toutes les érablières du territoire public qui se destinent à l'acériculture, vous devez d'abord communiquer avec le MFFP ou la MRC du territoire concerné. Des échanges se tiennent entre le MFFP, les PPAQ et certaines MRC concernant les modalités futures de mise en disponibilité des secteurs à fort potentiel acéricole sur le territoire public.

Une fois votre choix arrêté, vous pourrez soumettre votre dossier en vue d'obtenir un contingent acéricole auprès des PPAQ. Notez que plusieurs promoteurs peuvent s'intéresser au même site. Comme la demande excède l'offre, il y aura un tirage au sort ou encore un processus de sélection des candidatures.

L'accès aux terres publiques intramunicipales (TPI) est privilégié puisque libre de droits forestiers. Le développement de l'acériculture est un objectif clairement identifié dans les plans de mise en valeur multiressources des TPI sous la responsabilité des MRC concernées.

Étant donné que les érablières de ces territoires sont en quantité restreinte, vous pourriez devoir vous tourner vers les unités d'aménagement forestier (UA) du MFFP. La cartographie des potentiels acéricoles vous permettra de prendre connaissance des érablières disponibles pour un projet de démarrage.

Une fois le contingent obtenu, un permis d'exploitation vous sera délivré. Vous aurez à acquitter une tarification annuelle permettant de louer le territoire exploité. Le permis d'exploitation est renouvelable à tous les cinq ans. D'autres conditions s'appliquent, notamment en ce qui concerne la réalisation de travaux sylvicoles, la voirie forestière, les bâtiments, l'électricité, etc.

5.3 *Quel est le coût de location?*

Le coût de location sur les terres publiques est basé sur le revenu moyen des acériculteurs. Il varie d'une région du Québec à l'autre (entre 60.50 \$ et 130.70 \$/hectare en date du 28 février 2019) et est ajusté en tenant compte des éléments suivants :

- Le rendement de la production (lb de sirop/entaille);
- Le prix de la convention (\$/lb);
- L'inventaire en stock (lb);
- Le volume de la récolte (lb).

Ainsi, pour la région des Laurentides, la tarification au 28 février 2019 est de 100.46 \$ l'hectare.

Cette tarification est revue annuellement.

5.4 *Nombre d'entailles minimum sur les terres publiques*

Les exigences peuvent différer selon que l'érablière se situe sur les unités d'aménagement forestier des Laurentides ou sur le territoire public intramunicipal.

- o Sur les unités d'aménagement forestier des Laurentides
 - Exigences 2016 : Minimum de 5000 entailles avec un contingent
- o Sur le territoire public intramunicipal (TPI)
 - Variable selon les MRC concernées

6. Érablières sur des terres privées : Exploiter ou louer?

Bien que la possibilité de produire votre sirop d'érable soit alléchante, tout dépendant de l'envergure de votre projet et de vos disponibilités. L'investissement financier est considérable, il est important de savoir qu'il pourrait atteindre 100 \$/entaille, voir même davantage.

Mais avez-vous déjà pensé à louer vos entailles?

6.1 La location d'entailles

Il est effectivement possible de louer vos entailles à une entreprise déjà en production. Attention cependant, cette entreprise doit elle-même posséder un contingent et faire la demande d'un contingent « temporaire » pour récolter sur votre propriété, lequel s'ajoute à son propre contingent.

Tout dépendant des commodités (chemin, ligne électrique, proximité, envergure, rareté), les taux de location peuvent varier de +/- 0.25 \$ jusqu'à +/- 2.00 \$/entaille. Certains proposent même d'ajuster le taux de location en fonction du prix négocié à la convention de mise en marché.

À échéance, si le bail n'est pas reconduit, le contingent vous est automatiquement attribué puisque ce dernier est lié au fond de terre. Vous pouvez alors le produire vous-même ou louer vos entailles à nouveau.

6.2 Est-ce qu'un bail est nécessaire?

Si on considère la valeur des équipements pour récolter l'eau d'érable, le locataire a tout intérêt à protéger son investissement. Par conséquent, un bail est requis. Il s'agit par ailleurs d'une exigence des PPAQ pour attribuer le contingent. Le bail doit être notarié et d'une durée minimale de 15 ans. Il doit être accompagné d'une déclaration du propriétaire du fond en location mentionnant qu'il n'est pas lui-même un producteur détenant un contingent acéricole ou une personne liée à un tel producteur. Pensez également à inclure une clause de renouvellement. Un modèle de bail est présenté en annexe.

Note

La location d'entailles s'applique au projet de démarrage seulement. Le contingent « relève » n'est pas admissible dans le cas de projet incluant une location.

7. Exploiter pour le sirop ou l'eau d'érable?

Selon le temps disponible à consacrer à l'entreprise, et tout dépendant de votre capacité financière, vous pourriez considérer les options suivantes :

- Produire du sirop d'érable;
- Produire de l'eau d'érable et la vendre;
- Produire de l'eau d'érable et la faire bouillir à forfait.

7.1 Produire du sirop d'érable

Le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) diffuse le savoir et développe des outils contribuant à l'avancée du secteur agricole et agroalimentaire au Québec.

Différentes publications et vidéos sur l'acériculture sont disponibles, dont des feuillets de références économiques permettant de mieux budgéter et évaluer la rentabilité espérée en acériculture. Trois modèles économiques sont disponibles, soit pour des projets de 3 000, 10 000 et 20 000 entailles. Consultez le site internet www.craaq.qc.ca.

7.2 Produire de l'eau d'érable et la vendre

Que ce soit sur des terres privées ou des terres publiques, il est possible de récolter de l'eau d'érable dans le but de la vendre. L'investissement en temps et en argent est moindre que pour produire du sirop d'érable, ce qui peut rendre cette option intéressante.

7.2.1 Hypothèses d'investissements

Selon une analyse présentée en janvier 2018 lors des journées acéricoles régionales, l'investissement (fonds de terre, bâtiments, machineries et équipements) pour une érablière de 5 000 entailles sur des terres privées en vue de faire le commerce de l'eau d'érable serait équivalent à **77 % du coût d'investissement d'une érablière complète**. Plus concrètement, le modèle situe l'investissement à 108 \$/entaille pour une érablière complète, comparativement à 83 \$/entaille pour la vente d'eau d'érable.

Valeur des investissements d'une érablière de 5 000 entailles selon le mode d'exploitation

	\$ par entaille		
	Complète	Vente d'eau	
		Non osmosée	Osmosée
Fonds de terre	63	92	62
Bâtiments	18	6	8
Machineries	6	4	4
Équipements	22	11	13
TOTAL	108	83	87
En % de l'érablière complète		77 %	81 %

7.2.2 Hypothèses du temps de travail

	Heures par année selon le type de travail		
	Complète	Vente d'eau	
		Non osmosée	Osmosée
Cueillette	344	344	344
Transformation	235	0	45
Mise en marché	48	12	12
Gestion	181	181	181
TOTAL	808	537	582
En % de l'érablière complète		66 %	73 %

La main d'œuvre salariée représente environ 26 % du travail total. Elle concerne les tâches reliées à la cueillette, à la transformation de l'eau et à l'entretien du boisé. Les tâches de mise en marché et de gestion sont effectuées uniquement par l'exploitant.

Dans le modèle, le travail de l'employé est rémunéré à 13.50 \$/heure.

7.2.3 Coût pour recueillir l'eau d'érable

Toujours pour une érablière de 5 000 entailles avec un rendement de 3 lbs/entaille, les **coûts d'opération représenteraient 43 % de ceux d'une érablière complète**. Bien entendu, la situation s'améliore lorsqu'on augmente le nombre d'entailles et le rendement.

	\$ / gallon d'eau récoltée		
	Complète	Vente d'eau	
		Non osmosée	Osmosée
Coûts variables	0,36	0,13	0,13
Coûts fixes	0,21	0,08	0,09
Amortissement	0,35	0,18	0,20
TOTAL	0,91	0,38	0,42
En % de l'érablière complète		43 %	45 %

Ainsi, on parle d'un coût d'exploitation de 0.39 \$/gallon pour la vente d'eau d'érable contre 0.91 \$/gallon pour une érablière complète, c'est à dire une érablière possédant l'ensemble des bâtiments et équipements pour traiter l'eau d'érable et la transformer en sirop d'érable.

Étant donné que la valeur en sucre d'un gallon d'eau est de 0.95 \$/gallon (pour un prix de sirop équivalent à 2.88 \$/lbs), l'entreprise complète ne dégage plus un surplus suffisant pour assurer sa rentabilité.

Par conséquent, si vous rêvez de passer plus de temps dans votre érablière, l'exercice de calcul en vaut la peine, puisqu'il est considéré qu'installer une érablière complète au coût du neuf n'est

généralement pas rentable pour moins de 7 000 entailles (avec un degré Brix d'eau de moins de 2.1). L'option de vente d'eau devient une solution plus réaliste.

Note

Les coûts estimés dans ce guide concernent un nouveau projet d'entreprise. La vente directe de sirop, la transformation ainsi que les activités de restauration peuvent accroître les revenus d'une entreprise. L'exploitation d'une érablière a traditionnellement été un complément aux entreprises agricoles sur un boisé de la ferme. Des économies de coûts d'opération et d'immobilisations ont alors permis de dégager des profits.

7.3 Équivalence

Plusieurs ont de la difficulté à s'y retrouver au niveau des unités de mesure utilisées en acériculture. Il est question de volume mais également de poids. Pour le poids, la référence est en livre, alors que pour le volume, le gallon canadien est utilisé. Voici un tableau présentant les équivalences.

Équivalence			
1 gallon de sirop	40	gallons	d'eau d'érable
	13,25	lbs	de sirop d'érable
1 gallon d'eau d'érable	0,025	gallon	de sirop d'érable
	0,331	lbs	de sirop d'érable
1 lbs de sirop d'érable	0,075	gallon	de sirop d'érable
	3,019	gallons	d'eau d'érable
Prix du sirop :	2,88 \$	/ lbs	de sirop d'érable
Équivalent à :	0,954 \$	/ gallon	d'eau d'érable
ou encore à :	38,16 \$	/ gallon	de sirop d'érable

Équivalence (métrique)			
1 litre de sirop	40	litres	d'eau d'érable
	6,01	kg	de sirop d'érable
1 litre d'eau d'érable	0,025	litre	de sirop d'érable
	0,150	kg	de sirop d'érable
1 kg de sirop d'érable	0,166	litre	de sirop d'érable
	6,656	kg	d'eau d'érable
Prix du sirop :	6,34 \$	/ kg	de sirop d'érable
Équivalent à :	0,953 \$	/ litre	d'eau d'érable
ou encore à :	38,10 \$	/ litre	de sirop d'érable

Il est à noter que les mesures s'expriment en gallons américains pour ce qui concerne les équipements d'entreposage (réservoir) ou de capacité de traitement des appareils (pompes).

7.3.1 Éléments ayant un effet sur le coût d'opération

Le nombre d'entailles et la productivité ont un effet sur le coût d'opération. Avec plus d'entailles et un bon rendement, il est possible de tirer son épingle du jeu. La zone grisée représente un coût

supérieur à la valeur du sirop présent dans un gallon d'eau non osmosée. Plus le rendement à l'entaille augmente, plus la récolte d'eau pour la vente est intéressante, tel que démontré dans le tableau suivant. Il devient ainsi possible de valoriser les petites érablières.

Coûts d'exploitation pour un gallon d'eau récoltée en fonction du nombre d'entailles

Nombre d'entailles	\$ / gallon d'eau récoltée		
	Complète	Vente d'eau	
		Non osmosée	Osmosée
2 000	1,52	0,75	0,82
3 000	1,18	0,55	0,60
4 000	1,01	0,45	0,48
5 000	0,91	0,39	0,42
6 000	0,84	0,35	0,37
7 000	0,78	0,33	0,34
8 000	0,74	0,30	0,31
En % de l'érablière complète		43 %	46 %

Coûts d'exploitation pour un gallon d'eau récoltée en fonction du rendement

Rendement à l'entaille	\$ / gallon d'eau récoltée		
	Complète	Vente d'eau	
		Non osmosée	Osmosée
2,35	1,14	0,50	0,53
2,60	1,04	0,45	0,48
2,85	0,96	0,41	0,44
3,00	0,91	0,39	0,42
3,35	0,93	0,35	0,37
3,60	0,78	0,33	0,35
3,95	0,72	0,30	0,35
4,30	0,67	0,27	0,29
En % de l'érablière complète		43 %	46 %

Avec les contingents, les prix ont peu fluctué au cours des dernières années. La réserve mondiale de sirop d'érable a stabilisé le marché et permis d'améliorer la rentabilité des entreprises. Il n'en reste pas moins que les rendements sont tributaires de dame nature.

7.4 L'évaporation à forfait

Ce mode de fonctionnement est actuellement peu développé, les données disponibles sont par conséquent fragmentaires. Toutefois, ce modèle est appelé à se développer au cours des prochaines années et peut s'avérer intéressant compte tenu des coûts d'immobilisations importants reliés à la mise en place des nouvelles érablières ou à la conversion des équipements requis pour répondre aux exigences de la mise en marché.

8. Outil d'analyse des données financières

Le Centre local de développement (CLD) de la MRC d'Antoine-Labelle a développé un outil d'analyse des données financières et économiques dans lequel les investissements et les postes de dépenses d'opération sont présentés en détail.

L'outil inclut notamment un budget d'investissement, les emprunts, les amortissements, un état des revenus-dépenses et un budget de caisse. L'investisseur peut donc inscrire ses propres données d'investissement, calculer son coût d'opération et ses revenus, valider sa capacité de remboursement et voir s'il dégage un bénéfice.

L'outil d'analyse sera accessible via la cartographie interactive. Il comprend un onglet décrivant son utilisation et un avertissement quant à l'utilisation de l'outil.

9. La réglementation

Au moment de réaliser la construction d'un bâtiment, vous devrez d'abord vous assurer de respecter la réglementation municipale et provinciale en vigueur. Certaines municipalités peuvent avoir des exigences strictes concernant notamment la dimension et la vocation des bâtiments de récolte. Il en va de même pour les propriétés situées en zone agricole, lesquelles sont soumises à la réglementation issue de la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles du Québec.

10. Conclusion

Les outils développés dans le cadre de ce projet permettront d'accompagner efficacement l'entrepreneur dans ses démarches menant à la réalisation d'un projet acéricole, que ce soit pour la production de sirop d'érable ou d'eau d'érable.

Dans un premier temps, le guide répond aux questions les plus courantes en matière d'attribution de contingent acéricole. Nous informons ensuite les promoteurs sur les modalités permettant de s'établir en acériculture, que ce soit sur les terres privées ou sur les terres publiques.

C'est cependant la publication d'un répertoire sur les peuplements d'érablières disponibles, combiné à un outil géomatique permettant de visualiser le potentiel acéricole du territoire public et privé, qui retient l'attention. Plus particulièrement, en ce qui concerne les terres publiques intramunicipales dont la gestion est déléguée aux MRC d'Antoine-Labelle, des Laurentides et des Pays-d'en-Haut afin d'en faciliter leur allocation auprès des promoteurs acéricoles en démarrage ou en consolidation de leur entreprise.

Le tout se conclut par l'outil de traitement des données financières et économiques développé par le CLD de la MRC d'Antoine-Labelle et avec lequel l'investisseur peut effectuer ses propres calculs et évaluer ses bénéfices.

Ces outils ont été développés dans le cadre de l'objectif visant la diversification des produits issus du milieu forestier, soit le développement de l'acériculture. La publication du guide se veut un outil supplémentaire facilitant les démarches des intéressés.

LE CONTINGEMENT ACÉRICOLE

Document d'information destiné aux notaires

Octobre 2017

NOTE AU LECTEUR

Les informations présentées dans ce document le sont à titre informatif. Elles n'ont donc pas force de loi.

Si le lecteur désire prendre connaissance des règlements légaux, il est invité à consulter la version la plus récente du [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.](#)

OBJECTIF DU DOCUMENT

Fournir des informations aux notaires relativement au contingentement de la production acéricole et à son transfert.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE EXÉCUTIF	7
1 OBJECTIFS DU CONTINGEMENT	9
1.1 Objectif général	9
1.2 Objectifs spécifiques.....	9
2 DOMAINES D'APPLICATION DU CONTINGEMENT	9
2.1 Définitions des termes.....	10
2.1 Le <i>Certificat de contingent</i>	12
2.2 Ajustements à un contingent existant	14
2.2.1 Volet croissance.....	14
2.2.2 Volet réduction.....	15
2.3 Suppression d'un contingent	15
3 L'ÉMISSION DE NOUVEAUX CONTINGENTS.....	15
3.1 Rendement de référence pour l'émission de contingent.....	16
3.2 Informations détaillées relatives aux nouveaux contingents	17
4 LES TRANSFERTS	21
4.1 Contingent.....	21
4.2 Inventaires de sirop d'érable.....	22
4.3 Procédure de transfert.....	22
5 AVANCES À L'ENTAILLE.....	23
6 MODIFICATIONS AU CONTINGEMENT	24
7 LISTE COMPLÈTE DES TERMES.....	25

SOMMAIRE EXÉCUTIF

- La Fédération des producteurs acéricoles du Québec (la Fédération) est l'organisme mandaté pour assurer la gestion du contingent acéricole (ex. : émissions, modifications, vérifications, transferts).
- De façon générale, le terme contingent réfère au volume annuel de production attribué à un producteur. Il est lié au fonds de terre et ne peut pas être vendu séparément. Il n'y a pas de prix associé au contingent acéricole, mais il augmente la valeur d'une érablière.
- Le *Certificat de contingent* confirme le contingent acéricole applicable à un producteur. Annuellement, la Fédération met ce document à jour et le transmet au producteur.
- Au Québec, les producteurs qui réalisent des ventes de produits de l'érable par intermédiaire ou en vrac sont soumis à l'obligation de détenir un contingent. Seule la vente en petits contenants directement aux consommateurs n'est pas assujettie à l'obligation de détenir un contingent.
- Dans les cas suivants, la Fédération a l'obligation de transférer le contingent : achat d'une érablière, nouveau bail ou fin de bail de location d'une érablière et achat d'eau d'érable. Le *Certificat de contingent* est une bonne référence pour connaître le contingent potentiellement transférable. Cependant, étant donné les particularités associées aux différents aspects d'un contingent, tout le contingent n'est pas nécessairement transféré. Le présent document explique les différents aspects qui déterminent le contingent final à être transféré.
- Pour le transfert d'un contingent, les parties concernées doivent faire une demande à la Fédération à l'aide du formulaire présenté à l'Annexe 1 et fournir les documents demandés. La Fédération a l'obligation d'effectuer le transfert après la transaction. Toutefois, afin de s'assurer d'avoir les bonnes informations concernant le contingent à transférer, il est fortement recommandé de demander, préalablement à la transaction, une confirmation du contingent qui pourra être transféré. Bien que la Fédération ne peut l'exiger, il est également recommandé que la demande soit accompagnée des informations suivantes validées par un ingénieur forestier : plan de l'érablière avec contour GPS, désignation cadastrale des lots et évaluation du nombre d'entailles.
- Dans le cas d'un achat d'érablière, la transaction peut également inclure une cession de créance sur des inventaires de sirop d'érable en vrac. Sur demande conjointe des producteurs impliqués dans la transaction, la Fédération procède au transfert. Le formulaire présenté à l'Annexe 1 doit être utilisé pour demander la cession de créance.

- Également, l'achat ou la location d'une érablière peut inclure le transfert d'une avance monétaire payée par la Fédération sur les ventes de sirop d'érable en vrac, appelé *Avance à l'entaille*. Bien que ce soit la Fédération qui procède au transfert de cette avance s'il y a lieu, il est important pour un notaire de vérifier si elle fait partie de la transaction.

1 OBJECTIFS DU CONTINGEMENT

1.1 Objectif général

Ajuster l'offre de sirop d'érable à la demande.

1.2 Objectifs spécifiques

- ◆ Stabiliser les prix pour les producteurs et les acheteurs
- ◆ Favoriser les investissements dans le secteur acéricole
- ◆ Maintenir toutes les tailles d'entreprises

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec a le mandat légal des producteurs acéricoles et du gouvernement québécois pour assurer la gestion du contingentement (ex. émission, modification, transfert).

2 DOMAINES D'APPLICATION DU CONTINGEMENT

Au Québec, il y a trois canaux de mise en marché du sirop d'érable :

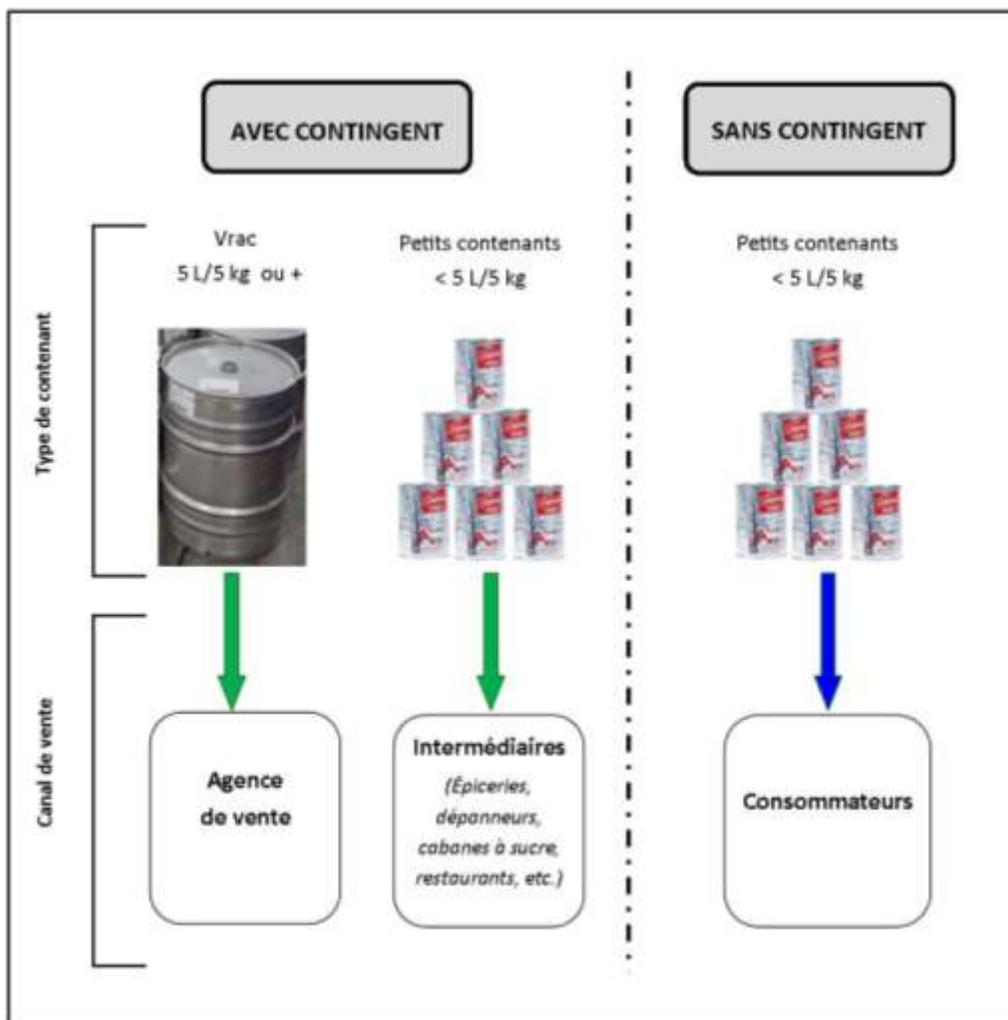
1. la vente en vrac¹ par l'entremise de l'*Agence de vente* de la Fédération ;
2. la vente en petits contenants² par l'entremise d'un intermédiaire (épicerie, dépanneur, restaurant, etc.) ;
3. la vente en petits contenants directement aux consommateurs.

Le contingentement acéricole s'applique aux deux premiers canaux de vente décrits ci-haut et illustrés à la Figure 1. Ces deux canaux de vente représentent environ 90 % des ventes annuelles totales de sirop d'érable au Québec.

¹ Vente en contenants de cinq litres ou de cinq kilogrammes et plus, souvent en barils.

² Vente en contenants de moins de cinq litres ou cinq kilogrammes.

Figure 1 – Schéma sur le contingentement acéricole



2.1 Définitions des termes

De façon générale, le terme **contingent** réfère au volume annuel de production attribuée à une entreprise acéricole. Sur le *Certificat de contingent* d'une entreprise (voir un exemple présenté à la Figure 2), il est exprimé en livres de sirop d'érable. Le contingent est lié au fonds de terre et donc ne peut pas être vendu séparément de l'érablière. Il n'y a pas de prix associé au contingent acéricole, mais il augmente la valeur d'une érablière.

Par ailleurs, des termes sont utilisés pour préciser différents aspects d'un contingent. Il est important de les connaître afin de bien comprendre comment le contingent est calculé et les répercussions lors d'une vente ou d'une location. À cet effet, le lecteur peut se référer à la Figure 2 et les termes définis au Tableau 1.

Figure 2 – Exemple de *Certificat de contingent*



**Fédération des producteurs
acéricoles du Québec**

MAISON DE L'UPA
555, boul. Roland-Therrien, bureau 525 ☎ 1 855 679-7021 📠 450 679-0139
Longueuil (Québec) Canada J4H 4G5 🌐 fpaq.ca 📧 fpaq.producteurs@upa.qc.ca

1 AAAAA BBBB
XX RUE INCONNUE
VILLE PROVINCE CODE POSTAL

No FPAQ : XXXX **2**
Date d'impression du certificat : 2017-03-16

Certificat de contingent - Récolte 2017

Contingent accordé pour votre entreprise acéricole
(en équivalent de livres de sirop d'érable)

3	Contingent intérimaire (100% de l'historique de production)	=	28 944	
4	Contingent détenu (100% de 28 944)	=	28 944	
5	Contingent temporaire	=	7 238	FERME ABCD, FPAQ XXXXX
	Contingent temporaire	=	10 855	FERME EFGH, FPAQ XXXXX
6	Contingent pour fins de paiement	=	47 037	

Volet croissance 2017 : En date du 28 février 2017, la Fédération n'a pas encore terminé l'analyse de votre dossier au volet croissance 2017. Si votre demande est acceptée, vous recevrez un nouveau certificat de contingent 2017 mis à jour, dès que l'étude de votre demande sera terminée. Veuillez noter qu'aucun résultat ne sera communiqué par téléphone.

Votre contingent de production acéricole détenu pour la saison d'exploitation 2017 est de **47 037 livres de sirop d'érable**. Ce contingent pourra être révisé à la baisse ou à la hausse si une enquête démontre que les informations fournies étaient inexactes. La FPAQ présuppose que vous avez respecté la Loi sur la mise en marché, le plan conjoint et les réglementations de la FPAQ.

Utilisation du contingent

	2 012	2 013	2 014	2 015	2 016	Moyenne Volet croissance	Moyenne Volet réduction
7 Entailles*	5 450	5 450	5 450	12 300	12 300	---	---
6 Contingent aux fins de paiement	26 364	26 364	26 364	44 189	46 146	---	---
8 Volume de sirop utilisé	24 598	26 533	26 111	46 140	57 727	---	---
9 Utilisation annuelle	93.3%	100.6%	99.0%	104.4%	125.1%	111.4%	106.9% 10

La moyenne d'utilisation du volet croissance est basée sur la somme des volumes de sirop utilisé divisée par la somme des contingents pour fins de paiement.

11 Lot(s) d'application du contingent

Circonscription	Secteur	Lot(s)	Rang	Entailles* Propriétaire(s) exploitées
Aaaaa	1	XXXXX, XXXXX	2 550	
Bbbbb	2	XXXXX	80	FERME PQRS (quota non séparé) 12
Ccccc	3	XXXXX	2 580	FERME TUVW (quota non séparé)
Ddddd	4	XXXXX	3 000	FERME ABCD, FPAQ XXXXX

*Si vous n'avez pas fourni un plan d'érablière réalisé par un ingénieur forestier conforme aux spécifications de la Fédération, il est possible que le nombre d'entailles indiqué ne soit pas exact ou ne reflète pas le nombre réel d'entailles que vous exploitez sur les lots indiqués à votre certificat de contingent.

Tableau 1 – Terminologie liée au contingent acéricole et apparaissant sur le *Certificat de contingent*

N° sur certificat contingent	Terme	Définition
3	<i>Contingent intérimaire</i> (R)	Contingent associé aux terres en propriété.
4	<i>Contingent détenu</i> (U)	= <i>Contingent intérimaire</i> x <i>Facteur annuel de production</i> À la suite de l'analyse du marché, la Fédération détermine le <i>Facteur annuel de production</i> dans le but d'arrimer l'offre à la demande. Dans l'exemple du certificat, le Facteur est de 100 %, mais d'une année à l'autre, il peut être différent.
5	<i>Contingent temporaire</i> (U)	Contingent associé à une terre louée ou un achat d'eau d'érable. Le nom du propriétaire ou du producteur d'eau d'érable est indiqué à droite.
6	<i>Contingent aux fins de paiement</i> (U)	= <i>Contingent détenu</i> + <i>Contingent temporaire</i> Ce contingent est utilisé pour déterminer les volumes de ventes qui seront traités intra et hors contingent.
12	<i>Quota non séparé</i> (U)	Contingent dont les lots auxquels il est associé sont la propriété d'une entité autre que celle du producteur désigné en 1. Ces lots étaient déjà en exploitation lors de l'entrée en vigueur du <i>Règlement sur le contingentement</i> . Dans le cas d'une vente, ce contingent ne sera pas automatiquement transféré, en partie ou en totalité, à l'acheteur.

R = terme défini par le cadre réglementaire

U = terme usuel, non défini par le cadre réglementaire

2.1 Le *Certificat de contingent*

Chaque producteur reçoit annuellement un *Certificat de contingent*, au plus tard le 27 février pour la prochaine année de commercialisation (28 février au 27 février).

Il y a accès par le biais du site Web de la Fédération (fpaq.ca) ou par format papier. Le lecteur peut se référer au Tableau 2 et à la Figure 2 pour des explications relativement aux différentes informations apparaissant sur le *Certificat de contingent*.

Tableau 2 – Description des informations apparaissant au *Certificat de contingent*

N° sur certificat contingent	Description
❶	Nom du producteur (personne morale ou physique) pour lequel des informations sur le contingent applicable sont présentées.
❷	Numéro du producteur à la Fédération.
❺	Nombre d'entailles déclaré par le producteur à la Fédération.
❽	Volume du produit contingenté, vendu ou mis à la disposition de la Fédération et des acheteurs autorisés.
❾	<i>Volume de sirop utilisé / Contingent aux fins de paiement.</i>
❿	Données utilisées pour déterminer si le producteur a droit à une augmentation de son contingent (<i>Volet croissance</i>) ou si son contingent sera réduit (<i>Volet réduction</i>). Voir la section 2.3 « Ajustements à un contingent existant ».
⓫	Informations sur les lots en lien avec le <i>Contingent aux fins de paiement</i> . On retrouve : <ul style="list-style-type: none"> ◆ les entailles exploitées par lot : Dans le cas où le producteur a fait parvenir à la Fédération un plan d'érablière avec contour GPS, cela représente le nombre d'entailles validé par un ingénieur forestier. Le total des entailles exploitées peut alors différer du nombre d'entailles déclaré par le producteur à la section « Utilisation du contingent ». Dans le cas où la Fédération ne détient pas les informations validées par un ingénieur forestier, cela représente le nombre d'entailles déclarées par le producteur par lot ; ◆ les lots en propriété : Ce sont les lots pour lesquels aucun nom n'est indiqué dans la colonne « Propriété(s) » ; ◆ les lots loués : Ce sont les lots pour lesquels le nom indiqué à la colonne « Propriété(s) » se retrouve également associé à un <i>Contingent temporaire</i> dans la première partie du certificat ; ◆ les lots dont la propriété est détenue par une entité autre que celle du producteur : Ce sont les lots pour lesquels l'expression « quota non séparé » est alors indiquée à côté du nom inscrit dans la colonne « Propriété(s) ».

2.2 Ajustements à un contingent existant

La Fédération peut augmenter ou diminuer le contingent acéricole sans ajout d'entailles.

2.2.1 Volet croissance

Afin de tenir compte des gains de productivité liés aux entailles actuelles, la Fédération offre aux producteurs la possibilité d'augmenter leur *Contingent intérimaire*. C'est ce qu'on appelle le *Volet croissance* du contingent et les offres d'augmentation sont faites une fois par année.

Pour être admissible à cette augmentation, le producteur doit :

- ◆ avoir complété un minimum de trois années consécutives de production ;
- ◆ pour les trois dernières années, avoir produit une moyenne d'au moins 95 % de son *Contingent aux fins de paiement* ;
- ◆ avoir transmis à la Fédération un plan de l'érablière avec contour GPS et un inventaire des entailles, attestés par un ingénieur forestier ;
- ◆ être en règle avec le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* et avec tous les règlements qui en découlent ;
- ◆ avoir retourné dans les délais prescrits le formulaire de demande relativement au *Volet croissance*.

Par année, une augmentation maximale de 25 % du *Contingent intérimaire* peut être accordée.

Calcul du Volet croissance

(se référer au *Certificat de contingent* présenté à la Figure 2)

Méthode de calcul :

- Résultat = Somme *Volume de sirop utilisé* des trois dernières années divisé par la somme *Contingent aux fins de paiement* des trois dernières années ;
 - Si Résultat \leq 95 % → Producteur pas admissible au *Volet croissance* ;
 - Si Résultat $>$ 95 % → Producteur admissible au *Volet croissance* ;
- *Volet croissance* = Résultat – 95 %, maximum 25 % par année

Exemple de calcul :

- Résultat = $(26\ 111 + 46\ 140 + 57\ 727)/(26\ 364 + 44\ 189 + 46\ 146) = 111,4 \%$
- *Volet croissance* = $111,4 \% - 95 \% = 16,4 \%$
- Si toutes les conditions d'admissibilité sont remplies, le *Contingent intérimaire* sera augmenté de 16,4 %.

2.2.2 Volet réduction

À l'inverse, un producteur qui n'aura pas vendu ou mis à la disposition de la Fédération une moyenne d'au moins 70 % de son *Contingent aux fins de paiement* au cours des cinq dernières années de commercialisation verra celui-ci réduit jusqu'à un maximum de 10 %. La Fédération calcule et applique les réductions, s'il y a lieu, annuellement.

Un producteur peut demander à la Fédération de ne pas tenir compte de certaines années de production lors du calcul pour le *Volet réduction*, et ce, sans justification. Cependant, la période d'exemption du calcul ne peut dépasser deux années consécutives.

Toutefois, il est possible pour un producteur d'obtenir une prolongation à cette période d'exemption pour des raisons de force majeure (ex. : maladie grave, incendie d'une cabane à sucre).

2.3 Suppression d'un contingent

Sauf avis à la Fédération (ex. cas de force majeure), le producteur qui cesse de produire et de mettre en marché pendant deux années de commercialisation consécutives peut se voir supprimer son contingent.

3 L'ÉMISSION DE NOUVEAUX CONTINGENTS

La Fédération peut émettre quatre types de nouveaux contingents : *Démarrage*, *Relève*, *Agrandissement* ou *Innovation*. Le Tableau 3 présente des informations détaillées relativement à ces contingents.

Annuellement, au plus tard le 31 mai, la Fédération décide si des contingents aux *Démarrage* et *Agrandissement* sont offerts ainsi que la quantité qui sera rattachée pour chacun d'eux.

Pour ces types de contingent, les producteurs doivent soumettre une demande à la Fédération conforme aux exigences. Dans le cas où il n'y pas assez d'offre pour répondre aux demandes de contingent de type *Démarrage*, un tirage au sort a lieu.

Les contingents de type *Agrandissement* sont attribués aux demandeurs par tranches de 200 entailles jusqu'à épuisement du contingent offert.

Dans le cas du contingent *Relève*, une quantité de 100 000 livres est offerte annuellement. Ici encore, les demandeurs doivent satisfaire à des exigences et si l'offre n'est pas suffisante pour répondre à la demande, il y aura également tirage au sort.

Pour le contingent *Innovation*, une quantité de 250 000 livres a été offerte en 2009. Les demandes sont évaluées par un comité de la Fédération. Au moment de la publication de ce document, une partie de ce contingent était toujours disponible.

3.1 Rendement de référence pour l'émission de contingent

Lors de l'attribution de nouveaux contingents, la Fédération utilise un rendement référence de 2,5 lb/entaille (1,135 kg/entaille réglementé) tel que prescrit par le *Règlement sur le contingentement*.

Cependant, après trois années consécutives de production, pour les contingents de types *Démarrage*, *Relève* et *Innovation*, un producteur pourra faire une demande d'augmentation de son contingent par le biais du *Volet croissance* (voir la section 2.3.1 « *Volet croissance* »).

Les producteurs ayant obtenu du contingent *Agrandissement* pourront bénéficier du *Volet croissance*, s'il y a lieu, l'année suivant la mise en exploitation de leur nouveau contingent, dans la mesure où toutes les conditions énumérées à la section 2.3.1 « *Volet croissance* » sont respectées.

3.2 Informations détaillées relatives aux nouveaux contingents

Tableau 3 – Informations relatives aux nouveaux contingents pouvant être émis par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec

	Types de nouveaux contingents émis par la Fédération			
	<i>Démarrage</i>	<i>Relève</i>	<i>Agrandissement</i>	<i>Innovation</i>
<i>Personne³ admissible (toutes les conditions s'appliquent)</i>				
	<ul style="list-style-type: none"> - Ne pas avoir été impliquée⁴ dans l'exploitation d'une érablière détenant un contingent depuis au moins trois ans - Si elle exploite déjà une érablière sans détenir de contingent, doit vendre la totalité de sa production aux consommateurs - Si elle exploite déjà une érablière sans détenir de contingent et qu'elle livre toute sa production à la Fédération, doit avoir acquitté tous les frais et pénalités exigés par la Fédération - Dans le cas où la personne avait obtenu du contingent <i>Démarrage</i> par le passé et n'avait pas respecté les conditions pour que ce contingent soit maintenu (ex. exploitation pendant 3 ans consécutifs, voir plus bas), respecter un délai de 5 ans avant de faire une nouvelle demande pour du contingent <i>Démarrage</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> - Avoir entre 18 et 40 ans - Détenir un certificat en acériculture - Ne pas être impliquée dans l'exploitation d'une érablière avec contingent - Souhaite exploiter une nouvelle érablière ou agrandir une érablière existante, dans les deux cas jusqu'à un maximum de 25 000 entailles <p>Dans le cas d'une personne morale, les actionnaires répondant aux critères ci-dessus doivent détenir plus de 50 % des parts.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Exploiter une érablière avec un contingent en conformité avec toutes les règles de mise en marché - Dans le cas où la personne avait obtenu du contingent <i>Agrandissement</i> par le passé et n'avait pas respecté les conditions pour que ce contingent soit maintenu (ex. exploitation pendant 3 ans consécutifs, voir plus bas), respecter un délai de 5 ans avant de faire une nouvelle demande pour du contingent <i>Agrandissement</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Souhaite exploiter une érablière avec un maximum de 25 000 entailles - Dans le cas où la personne exploite une érablière avec ou sans contingent, l'exploiter en conformité avec toutes les règles de mise en marché - Commercialiser des produits novateurs qui ne concurrencent pas les produits de l'érable existants

³ Personne : personne physique ou morale

⁴ Personne qui n'est pas impliquée : Voir la définition à la section 7 « Liste complète des termes ».

	Types de nouveaux contingents émis par la Fédération			
	<i>Démarrage</i>	<i>Relève</i>	<i>Agrandissement</i>	<i>Innovation</i>
<i>Informations à fournir avec la demande de contingent à la Fédération</i>				
Achat : le titre de propriété ou l'offre d'achat acceptée	√	√	√	√
Location de terres privées : le bail de location	√ Précision : bail notarié de 15 ans accompagné d'une déclaration du propriétaire qu'il n'est pas lui-même un producteur détenant un contingent acéricole ou une personne liée ⁵ à un tel producteur.	Location non autorisée	√	Location non autorisée
Érablière en terres publiques : attestation du MFFP que l'érablière visée est réservée au demandeur pour la réalisation de son projet	√ Précision : pour une érablière d'au plus 25 000 entailles	√ Précision : pour une érablière d'au plus 25 000 entailles	√	√ Précision : pour une érablière d'au plus 25 000 entailles
Informations suivantes attestées par un ingénieur forestier : description cadastrale, plan de l'érablière avec contour GPS et nombre d'entailles potentielles et installées	√	√	√	√
Plan d'affaires	√	√	NA	√ Le Plan d'affaires doit démontrer que le projet est innovateur, ne concurrence pas les marchés pour les produits d'érable existants, est financièrement réalisable et s'inscrit dans une mise en marché efficace et ordonnée

⁵ Personne liée : Voir la définition à la section 7 « Liste complète des termes ».

	Types de nouveaux contingents émis par la Fédération			
	<i>Démarrage</i>	<i>Relève</i>	<i>Agrandissement</i>	<i>Innovation</i>
Engagement d'exploiter personnellement l'érablière pour une période de 3 ans	√ À compter du début de la production.	√ À compter du début de la production.	√ À compter du début de la production, applicable au contingent actuel et au nouveau contingent.	√ À compter de la date prévue à une entente avec la Fédération
<i>Date limite pour faire une demande de contingent préalable à l'année de commercialisation visée</i>				
	15 août	15 juin	15 septembre	NA
<i>Étape d'évaluation de la qualité du projet (avant l'étape de l'offre de contingent)</i>				
	√ Demande soumise à une grille d'évaluation	√ Demande soumise à une grille d'évaluation	NA	√ Demande évaluée par un comité de la Fédération
<i>Conditions pour que l'offre de contingent soit confirmée par la FPAQ</i>				
Avoir avisé la Fédération, au plus tard le 1 ^{er} février précédant la mise en exploitation, de l'intention de débiter l'exploitation de l'érablière en soumettant les informations suivantes :				
- Description cadastrale, plan de l'érablière avec contour GPS, nombre d'entailles installées, attestés pas un ingénieur forestier	√	√	√	√
- Entente conclue avec la FPAQ qui inclut un protocole de suivi du projet	NA	NA	NA	√

	Types de nouveaux contingents émis par la Fédération			
	<i>Démarrage</i>	<i>Relève</i>	<i>Agrandissement</i>	<i>Innovation</i>
<i>Conditions pour que le contingent soit maintenu</i>				
Respecter le délai suivant pour la mise en exploitation de l'érablière :	2 ans	2 ans	2 ans	Date prévue à l'entente avec la Fédération
Exploiter l'érablière avec du nouveau contingent pour une période de 3 ans consécutifs	√ Pendant ces 3 ans, le producteur ne peut transférer l'érablière sauf à ses enfants ou petits-enfants. L'obligation d'exploitation de 3 ans lie alors les enfants ou petits-enfants.	√ Pendant ces 3 ans, le producteur doit exploiter lui-même l'érablière.	√ Pendant ces 3 ans, le producteur doit exploiter lui-même l'érablière existante ainsi que la nouvelle.	√ Pendant ces 3 ans, le producteur peut transférer l'érablière, en totalité ou en partie, à une personne apparentée ⁶ ou, en totalité, à une personne liée. L'obligation d'exploitation de 3 ans lie alors la personne apparentée ou liée.

Abréviations :

NA = Non applicable

MFFP = ministère des forêts, de la Faune et des Parcs

⁶ Personne apparentée : Voir la définition à la section 7 « Liste complète des termes ».

4 LES TRANSFERTS

4.1 Contingent

La Fédération est l'organisme responsable du transfert du contingent acéricole au nouveau propriétaire ou locataire et elle a l'obligation de le faire dans les cas suivants :

- ◆ Achat d'une érablière en totalité ou en partie ;
- ◆ Nouveau bail ou fin de bail de location d'une érablière ;
- ◆ Achat d'eau d'érable.

Lorsque l'achat ou le bail concerne une partie d'une érablière, la Fédération transfère un contingent calculé en proportion du nombre d'entailles faisant l'objet de la cession, avec une variation à la baisse possible d'un maximum de 10 % du nombre de livres de contingent.

La vente d'eau d'érable concerne les producteurs qui vendent l'eau d'érable à un autre producteur, qui lui, la bout et vend le sirop d'érable. Dans ces cas, le contingent associé à l'eau d'érable doit être transféré à l'acheteur d'eau. Sur le *Certificat de contingent*, celui-ci est toujours exprimé en livres et non en litres ou gallons d'eau d'érable.

Le Tableau 4 présente les cas où un contingent n'est pas transféré ou n'est pas transféré automatiquement.

Tableau 4 – Cas pour lesquels un contingent n'est pas transféré ou n'est pas transféré automatiquement

Le contingent n'est pas transféré	
Achat	Le contingent est de type <i>Relève</i> ou <i>Agrandissement</i> et le cédant exploite l'érablière depuis moins de trois ans.
Le contingent n'est pas transféré automatiquement	
Achat	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Le contingent est de type <i>Démarrage</i> ou <i>Innovation</i> et le cédant exploite l'érablière depuis moins de trois ans : Dans ces cas, le transfert du contingent est possible à certaines conditions strictes (voir Tableau 2) ; ◆ Le contingent est associé à un lot loué dont le bail est encore en vigueur avec une autre entité ; ◆ Le contingent est associé à un lot dont le propriétaire est une entité autre que le vendeur (appelé <i>Quota non séparé</i>) ; ◆ Il y a des pénalités impayées à la FPAQ ou une enquête en cours en lien avec le contingent qui sera transféré.
Le contingent n'est pas transféré automatiquement	
Nouveau bail	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Le contingent est de type <i>Démarrage</i> et le locateur exploite l'érablière depuis moins de trois ans : Dans ces cas, le transfert du contingent au locataire est possible à certaines conditions strictes (voir Tableau 2) ; ◆ Il y a des pénalités impayées à la FPAQ ou une enquête en cours en lien avec le contingent qui sera transféré.

4.2 Inventaires de sirop d'érable

Tout le sirop d'érable produit et emballé en vrac au Québec doit être mis à la disposition de l'Agence de vente de la Fédération. Cependant, toute la production en vrac d'une année n'est pas nécessairement vendue dans la même année de commercialisation par l'Agence de vente. Pour cette raison, un producteur, au moment de la vente de son érablière peut avoir des volumes en inventaire à la Fédération ou chez un vendeur autorisé.

Sauf avis contraire, tout le sirop d'érable invendu restera au cédant. Toutefois, sur demande conjointe du cédant et du cessionnaire, la Fédération transfère au cessionnaire la créance sur les volumes de sirop d'érable invendus. Le transfert ou non de la créance est une décision d'affaires entre le cédant et le cessionnaire.

4.3 Procédure de transfert

Pour le transfert d'un contingent et des inventaires de sirop d'érable, les producteurs impliqués doivent faire une demande à la Fédération. Le formulaire de demande ainsi que les instructions pour le compléter sont joints à l'Annexe 1.

Selon le cas, des informations supplémentaires pourraient être demandées par la Fédération pour compléter la demande de transfert.

Conseil

Selon le cadre légal, la Fédération ne peut transférer officiellement le contingent **qu'après** la transaction d'achat.

Cependant, il est fortement conseillé **qu'avant** la transaction, le notaire fasse une demande de confirmation **préliminaire** du contingent qui sera transféré.

À cet effet, il peut utiliser le *Formulaire de transfert de contingent acéricole* (voir Annexe 1) et fournir les informations suivantes **à jour**, validées par un ingénieur forestier : le plan de l'érablière avec contour GPS, la désignation cadastrale des lots et l'évaluation du nombre d'entailles.

Cette bonne pratique contribuera à éviter tout malentendu concernant le contingent qui sera éventuellement transféré.

5 AVANCES À L'ENTAILLE

Environ 4 500 des producteurs acéricoles qui vendent du produit contingenté, participent annuellement au *Programme de paiements anticipés* (PPA). Ce programme permet de recevoir deux avances monétaires sur les ventes de sirop d'érable réalisées par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec comme suit :

1. *Avance au classement* : jusqu'à 75 % de la valeur du sirop d'érable⁷ intra contingent sauf pour certaines qualités de sirop d'érable, payée dans un délai de dix jours suivant le classement ;
2. *Avance complémentaire* : jusqu'à 90 % de la valeur du sirop d'érable⁸ intra contingent, sauf pour certaines qualités de sirop d'érable, payée en début décembre.

Le PPA permet également de rendre un producteur admissible à un autre programme, celui de *l'Avance à l'entaille*.

⁷ Livrés à la Fédération et aux acheteurs autorisés et classés.

⁸ Idem.

Dans le cadre de l'achat ou de la location d'une érablière, bien que ce soit la Fédération qui procédera au transfert s'il y a lieu, un notaire doit vérifier si des avances à l'entaille font partie de la transaction. Cela pourrait être le cas notamment pour des transactions qui ont lieu entre février et juillet.

Exemple de paiements pour un producteur participant aux PPA et au programme de l'Avance à l'entaille

Producteur qui détient 10 000 livres de *Contingent aux fins de paiement* et qui a livré 12 000 livres en vrac à la Fédération pendant l'année de commercialisation.

Mois et type de versement	Détails		Montant net payé au producteur
Février <i>Avance à l'entaille</i>	4 000 entailles ¹ x 2,35 \$/entaille ²		9 400 \$
Juillet <i>Avance au classement</i>	10 000 livres x 2,90 \$/livre ³ x 75 % :	21 750 \$	12 350 \$
	- <i>Avance à l'entaille</i> déjà payée :	- 9 400 \$	
Décembre <i>Avance complémentaire</i>	10 000 livres x 2,90 \$/livre x 90 % :	26 100 \$	4 350 \$
	- avances déjà payées :	- 21 750 \$	
Mars suivant	10 000 livres x 2,90 \$/livre x 95 % ⁴ :	27 550 \$	1 450 \$
	- avances déjà payées :	- 26 100 \$	

¹ Hypothèse de 4 000 entailles pour une production de 10 000 livres.

² Taux applicable en 2017.

³ Par souci de simplicité, un prix moyen pondéré représentatif a été utilisé.

⁴ Proportion du sirop d'érable intra contingent, livré en vrac à la Fédération et aux acheteurs autorisés, qui a été vendu par la Fédération au cours de l'année de commercialisation. Par souci de simplicité, une proportion représentative a été utilisée.

6 MODIFICATIONS AU CONTINGEMENT

La Fédération procède régulièrement à l'amélioration du système de contingentement. À cet effet, elle fait des demandes auprès de la *Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec* (RMAAQ) pour modifier le *Règlement sur le contingentement*.

Le Tableau 5 résume les demandes de modification du *Règlement sur le contingentement* en cours en date de la publication de ce document.

Le lecteur est invité à consulter régulièrement le bulletin d'information *Info-Sirop*, disponible sur le site internet de la Fédération au fpaq.ca, pour connaître les plus récentes informations à ce sujet.

Tableau 5 – Sommaire des demandes de modifications du *Règlement sur le contingentement*

Objet	Modification demandée	État d'avancement
<i>Volet croissance</i>		
Cas de force majeure	En cas de force majeure, permettre au producteur de demander une exemption d'années de production pour le calcul et l'application du <i>Volet croissance</i>	En attente d'une décision de la RMAAQ
Rendement à l'entaille	Pour les producteurs ayant un contingent donnant un rendement < 2,5 livres/entaille, mais qui produisent ≥ 2,5 livres/entaille, augmenter le contingent en fonction d'un rendement de 2,5 livres/entaille	

7 LISTE COMPLÈTE DES TERMES

Acheteur autorisé : Toute entreprise de transformation et/ou de vente du sirop d'érable, autorisée par la Fédération selon les conditions prévues à la *Convention de mise en marché du sirop d'érable*, pour recevoir du sirop d'érable en vrac directement des producteurs acéricoles québécois.

Agence de vente : Agent de vente exclusif des producteurs acéricoles du Québec (i.e. la Fédération) pour les produits visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* (eau d'érable, concentré d'eau d'érable et sirop d'érable) et mis en marché en contenants de cinq (5) litres et plus ou de cinq (5) kg et plus.

Année de commercialisation : La période s'étendant du 28 février d'une année au 27 février de l'année suivante.

Avance à l'entaille : Avance monétaire sur la production de sirop d'érable intra contingent. Le paiement est calculé sur un nombre d'entailles demandé par le producteur et à un taux établi (ex. : 2,35 \$/entaille pour 2017). Le nombre d'entailles utilisé pour le calcul ne peut dépasser le nombre d'entailles en exploitation selon le certificat de contingent du producteur. Le paiement est effectué habituellement en février précédent l'année de commercialisation visée.

Avance au classement du PPA : Avance monétaire sur la vente du sirop d'érable intra contingent. Le paiement est de 75 % de la valeur des volumes de sirop d'érable livrés et classés à l'exception de certaines qualités de sirop d'érable. De ce paiement est soustraite l'*Avance à l'entaille*, s'il y a lieu. Le paiement est effectué dans un délai de dix jours suivant le classement du sirop d'érable.

Avance complémentaire du PPA : Avance monétaire sur la vente du sirop d'érable intra contingent. Le paiement est d'un maximum de 90 % de la valeur des volumes de sirop d'érable livrés et classés à l'exception de certaines qualités de sirop d'érable. De ce paiement sont soustraites les avances à l'entaille et au classement. Le paiement est effectué habituellement en début décembre de l'année de commercialisation visée.

Contingent aux fins de paiement (aussi appelé *Contingent de production* ou *Contingent global*) = *Contingent détenu* + *Contingent temporaire*. Ce contingent est utilisé pour déterminer les volumes de ventes qui seront traités intra et hors contingent.

Contingent de production : voir *Contingent aux fins de paiement*.

Contingent détenu : = *Contingent intérimaire* x *Facteur annuel de production*.

Contingent global : voir *Contingent aux fins de paiement*.

Contingent intérimaire : Contingent associé aux terres en propriété.

Contingent intérimaire global : Total de tous les *Contingents intérimaires* attribués aux producteurs.

Contingent temporaire : Contingent associé à une terre louée ou à un achat d'eau d'érable.

Facteur annuel de production : Facteur (0 à 100 %) par lequel le *Contingent intérimaire* est multiplié pour obtenir le *Contingent détenu* sur les terres en propriété. Ce facteur est déterminé annuellement par le conseil d'administration de la Fédération à la suite d'une analyse des marchés. Il permet d'ajuster l'offre à la demande.

Hors contingent : Par année de commercialisation, volume de sirop d'érable (toutes les conditions s'appliquent) :

- ◆ Qui est produit dans l'année de commercialisation;
- ◆ Qui est soumis à l'obligation d'avoir un contingent (appelé *Volume du sirop utilisé* sur le *Certificat de contingent*);
- ◆ Qui excède le *Contingent aux fins de paiement*.

Intra contingent : Par année de commercialisation, volume de sirop d'érable (toutes les conditions s'appliquent) :

- ◆ Qui est produit dans l'année de commercialisation;
- ◆ Qui est soumis à l'obligation d'avoir un contingent (appelé *Volume du sirop utilisé sur le Certificat de contingent*);
- ◆ Qui n'excède pas le *Contingent aux fins de paiement*.

Personne apparentée au producteur : Lorsque le producteur est une personne physique, c'est :

- ◆ un enfant, petit-enfant ou arrière-petit-enfant du producteur;
- ◆ un enfant, petit-enfant ou arrière-petit-enfant de l'époux ou du conjoint de fait du producteur; ou
- ◆ l'époux ou le conjoint de fait du producteur.

Lorsque le producteur est une personne morale ou une société de personnes, c'est :

- ◆ un enfant, petit-enfant ou arrière petit-enfant de la personne physique qui contrôle cette personne morale ou société;
- ◆ un enfant, petit-enfant ou arrière petit-enfant de l'époux ou du conjoint de fait de la personne physique qui contrôle cette personne morale ou société; ou
- ◆ l'époux ou le conjoint de fait de la personne physique qui contrôle cette personne morale ou société.

Personne qui n'est pas impliquée : Personne qui n'est pas un producteur acéricole, qui n'est pas le conjoint d'un producteur acéricole, qui n'est pas le locateur d'une érablière, qui n'est pas le mandataire, le prête-nom, l'actionnaire ou le sociétaire d'une personne qui exploite une érablière.

Personne liée au producteur : Une personne morale ou une société de personnes sous le contrôle du producteur ou de la personne physique qui contrôle le producteur.

Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec : Principal outil législatif mis à la disposition des producteurs acéricoles pour réaliser une mise en marché collective. Il permet l'établissement de conditions de production et de mise en marché des produits visés.

Plan d'érablière avec contour GPS : Un plan d'érablière dont le contour a été établi selon un système de localisation par satellite (*Global Positioning System*).

Produit contingenté : Produit d'érable soumis à l'obligation de détention d'un contingent au Québec. Ces produits sont l'eau d'érable, le concentré d'eau d'érable et le sirop d'érable produits et vendus par des producteurs acéricoles situés au Québec. Cependant, le contingentement ne s'applique pas au sirop d'érable produit dans l'érablière d'un producteur québécois et vendu par celui-ci directement au consommateur, en contenants de moins de cinq (5) litres ou de moins de cinq (5) kilogrammes.

Quota non séparé : Contingent dont les lots auxquels il est associé, sont la propriété d'une entité autre que celle du producteur. Dans le cas d'une vente, ce contingent n'est pas automatiquement transféré, en partie ou en totalité, à l'acheteur. Ces lots étaient déjà en exploitation lors de l'entrée en vigueur du *Règlement sur le contingentement* (2004).

Rendement référence : Le taux de productivité (2,5 lb/entaille ou 1,135 kg/entaille) utilisé pour calculer le *Contingent intérimaire* à partir du nombre d'entailles pour l'émission de nouveau contingent (*Démarrage, Relève, Agrandissement, Innovation*). Ce taux est prescrit dans le *Règlement sur le contingentement*.

Vente au détail par intermédiaire : Vente ou distribution d'eau d'érable, de sirop d'érable et de produits dérivés de l'érable en contenants de cinq (5) litres ou cinq (5) kilogrammes et moins, fait par un producteur acéricole à :

- ◆ une entreprise ou société;
- ◆ une personne qui en fera la revente en partie ou en totalité.

Vente en petits contenants : Vente en contenants de moins de cinq (5) litres ou cinq (5) kilogrammes.

Vente en vrac : Vente en contenants de cinq (5) litres ou cinq (5) kilogrammes et plus, souvent en barils.

Volume du sirop utilisé : Par année de commercialisation, volume du produit contingenté (ventes en vrac, ventes par intermédiaire), vendus ou mis à la disposition de la Fédération et des acheteurs autorisés (voir le *Certificat de contingent* à la Figure 2).

RÉFÉRENCES ET INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec

Règlement sur l'Agence de vente des producteurs acéricoles et sur le surplus du produit visé

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

ANNEXE 1

FORMULAIRE DE TRANSFERT DE CONTINGENT ACÉRICOLE ET INSTRUCTIONS POUR LE COMPLÉTER

FORMULAIRE DE TRANSFERT DE CONTINGENT ACÉRICOLE

CÉDANT (Vendeur d'un lot, locateur, locataire ou vendeur d'eau)

CESSIONNAIRE (Acheteur, locataire, locateur ou acheteur d'eau)

Nom _____
Adresse _____
Ville _____
Code postal _____
Téléphone _____
Courriel _____
N° FPAQ _____

Nom _____
Adresse _____
Ville _____
Code postal _____
Téléphone _____
Courriel _____
N° FPAQ _____

CONTINGENT ACÉRICOLE TRANSIGÉ Vente d'un lot Début d'une location Fin d'une location Vente d'eau

Paroisse cadastrale _____
Lots concernés _____
Nombre d'entailles concernées _____
Contingent intérimaire transigé _____ livres Joindre une copie du certificat
100 % en livres * _____

* Sauf circonstances exceptionnelles devant être expliquées à la satisfaction de la Fédération, la Fédération transfère le contingent, que ce soit à la fin d'un bail ou lors d'une vente, au prorata du nombre total d'entailles exploitées par le cédant.

Date de transaction sur l'acte de vente notarié _____ Joindre une copie de l'acte notarié
Date de début et fin du bail pour les locations et les ventes d'eau _____ Joindre une copie du bail

S'il y avait des inventaires de sirop entreposés à la FPAQ, Nom du propriétaire (entreprise) :
veuillez indiquer qui sera le propriétaire de ces inventaires en 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016 _____

Note : Les transferts de contingents sont effectifs seulement si les lots indiqués au transfert sont exploités.

Lors d'une vente, le cessionnaire doit fournir un plan à jour de l'érablière avec un contour GPS ainsi qu'un inventaire forestier évaluant le nombre d'entailles exploitées sur cette érablière

Fait à _____ le _____ 20 _____

Je déclare avoir pris connaissance du Règlement sur les contingentements et déclare m'y conformer.

Signature du cédant : _____ Signature du cessionnaire : _____
Signature du témoin : _____

RÉSERVÉ À LA FPAQ : CONFIRMATION DU TRANSFERT D'UN CONTINGENT ACÉRICOLE

La Fédération accepte de transférer un contingent acéricole du n° FPAQ _____ au n° FPAQ _____.
Le volume de contingent transféré au n° FPAQ _____ entre en vigueur le _____ et sera de _____ livres.
Remarques : _____

Documents à joindre à votre demande de transfert

Selon la transaction effectuée (vente, location, etc.), en plus du formulaire de transfert de contingent complété, **vous devrez fournir à la Fédération certains documents dont voici la liste :**

→ Pour une **vente/achat d'érablière** :

- le formulaire de transfert, complété et signé par le vendeur/propriétaire (cédant) et par l'acheteur/locataire (cessionnaire).
- une copie de l'acte de vente notarié.

→ Pour une **vente/achat d'eau d'érable** :

- le formulaire de transfert, complété et signé par le vendeur/propriétaire (cédant) et par l'acheteur/locataire (cessionnaire).

→ Pour un **début de location** :

- le formulaire de transfert, complété et signé par le vendeur/propriétaire (cédant) et par l'acheteur/locataire (cessionnaire).
- un bail entre les 2 producteurs (il n'est pas obligatoire de fournir un bail notarié),
- si le lot concerné n'est pas inscrit sur le certificat du propriétaire, il nous faut une copie de l'acte notarié de l'achat de ce lot ou bien un compte de taxes nous prouvant qui est le propriétaire de ce lot afin de pouvoir l'ajouter à nos dossiers.

→ Pour une **fin de location** :

- le formulaire de transfert, complété et signé par le vendeur/propriétaire (cédant) et par l'acheteur/locataire (cessionnaire).

Comment retourner votre formulaire de transfert de contingent

→ Par **courrier** à l'adresse de la Fédération :

Fédération des Producteurs Acéricoles du Québec
555 boulevard Roland-Therrien, bureau 525
LONGUEUIL, J4H 4G5

→ Par **télécopieur** au numéro : 450 679-0139

→ Par **courriel** à l'adresse : fpaq.producteurs@upa.qc.ca

Pour informations, vous pouvez consulter 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* à l'adresse internet suivante :

http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_35_1/M35_1R9_HTM

Pour toutes autres informations, nous contacter au numéro sans frais : 1 855 679-7021



Maison de l'UPA

555, boulevard Roland-Therrien, bureau 525

Longueuil (Québec) J4H 4G5 Canada

450 679-7021 | 1 855-679-7021

fpaq.ca

BAIL DE LOCATION D'ÉRABLIÈRE

ENTRE

Madame, Monsieur _____ résidant au (adresse)

province de Québec.

Ci-après appelé le « PROPRIÉTAIRE »

ET

Madame, Monsieur _____ résidant au (adresse)

province de Québec.

Ci-après appelé le « LOCATAIRE »

LESQUELS conviennent ce qui suit, savoir :

CONVENTION DE BAIL

Le « PROPRIÉTAIRE » loue par les présentes au « LOCATAIRE », suivant les termes, loyers et conditions ci-après stipulés ce qui suit, savoir :

UNE ÉRABLIÈRE appartenant au « PROPRIÉTAIRE » située dans la municipalité de _____, sur une partie des lots numéros _____, rang _____, canton _____.

DURÉE DU BAIL ET RECONDUCTION

Le présent bail est consenti pour une durée initiale de ____ ans à compter des présentes. À son expiration, le bail sera reconduit pour un an et le bail ainsi reconduit sera lui-même sujet à reconduction d'année en année aux mêmes conditions à moins d'un avis par l'une des parties d'y mettre fin trois (3) mois avant son expiration, sauf quant au loyer qui devra être renégocié d'année en année.

DROITS ET OBLIGATIONS

1. Par suite du présent bail, le « LOCATAIRE » aura droit à toute la production qu'il pourrait effectuer relativement aux produits de l'érable sur ledit lot.
2. Le « LOCATAIRE » ne sera pas responsable de la perte des érables sans la faute de ce dernier, ni par suite de cas fortuits ou de force majeure. Le « LOCATAIRE » ne sera tenu pour sa part qu'aux seules assurances couvrant sa responsabilité civile relative à l'exploitation de l'érablière. Il s'engage à produire au « PROPRIÉTAIRE » à la demande de ce dernier lors de la prise de possession, les polices constatant la protection ci-dessus pour un montant acceptable par le « PROPRIÉTAIRE » et à la satisfaction et au bénéfice de ce dernier selon ses intérêts tels qu'établis.

ENTAILLE

Le diamètre minimal pour qu'un érable puisse être entaillé est de 8 pouces (20 cm) mesuré à une hauteur de 4,5 pieds (1,3 mètre) du sol. Selon le diamètre des érables, le nombre d'entailles sera le suivant :

Diamètre mesuré à 4,5 pieds du sol	Nombre d'entailles
---	---------------------------

8 à 15 pouces	1
16 à 23 pouces	2
24 pouces et plus	3

LOYER

Le loyer pour l'année _____ () sera de _____ sous (0.) par entaille.

Pour les années subséquentes, les parties au bail devront négocier un nouveau prix par entaille au début de chaque année du bail, lequel devra correspondre au marché à telle époque.

Le coût du loyer sera payable le 1 février de chaque année et ainsi de suite.

ÉQUIPEMENTS

Les parties reconnaissent que tous les équipements que le « LOCATAIRE » devra installer sur le lot pour l'exploitation de l'érablière appartiendront à ce dernier, il devra les enlever à ses frais en cas de résiliation du présent bail. Le « PROPRIÉTAIRE » n'ayant aucun droit sur lesdits équipements.

TRAVAUX DANS L'ÉRABLIÈRE

Les seuls travaux que le locataire pourra effectuer dans l'érablière seront la coupe d'arbres morts. Pour tous les autres travaux nécessitant la coupe d'arbres, d'arbrisseaux ou d'arbustes, le « LOCATAIRE » devra obtenir la permission du « PROPRIÉTAIRE ».

CESSION OU SOUS-LOCATION

Le « LOCATAIRE » ne pourra céder, transporter ou sous-louer ses droits au présent bail sans l'autorisation expresse, préalable et par écrit du « PROPRIÉTAIRE » aux seules conditions qui pourront être déterminées et/ou approuvées par ce dernier.

RÉSILIATION DU BAIL

Nonobstant le terme de , _____ () ans indiqué ci-haut et toute période de prolongation résultant des dispositions de renouvellement, le présent bail pourra être résilié, à l'initiative de la partie lésée, comme suit :

- Le « PROPRIÉTAIRE » pourra demander la résiliation du présent bail pour les motifs suivants, à savoir :

1. Si le « LOCATAIRE » est en défaut de payer le loyer annuel ci-haut stipulé;
2. Si le « LOCATAIRE » faisait abandon de ses biens pour le bénéfice de ses créanciers ou était autrement déclaré en faillite, ou encore, s'il devient notoirement insolvable.

La résiliation du bail pour les motifs ci-haut exposés s'effectuera sans préjudice aux droits du « PROPRIÉTAIRE » de recouvrer les loyers échus à telle époque ainsi que la totalité du loyer annuel à échoir pour l'année en cours et sans aucune altération aux obligations assumées par le « LOCATAIRE » aux termes du présent bail. Le « PROPRIÉTAIRE » pouvant reprendre possession immédiate des parties de lots louées ci-dessus.

- b) Le « LOCATAIRE » quant à lui, pourra demander la résiliation du présent bail, en tout temps pendant sa durée, si son état de santé ne l'autorise plus à conserver ou exploiter son entreprise actuelle pour une période de plus de quatre-vingt-dix (90) jours.

Pour tel cas, le « LOCATAIRE » devra aviser le « PROPRIÉTAIRE » de son intention de résilier au moyen d'un avis écrit et transmis par courrier recommandé dans les quatre-vingt-dix (90) jours précédant la date où ils entendent disposer ou mettre fin à l'exploitation et verser au « PROPRIÉTAIRE », avant l'expiration du délai ci-haut imparti, le loyer annuel prescrit, sans ajustement ou remboursement d'aucune sorte.

DÉCLARATION DU PRÉSENT BAIL

Chacune des parties s'engage à déclarer le présent bail dans les actes de mutations de propriété (ex. vente, donation, déclaration de transmission, etc.) au futur acquéreur ou propriétaire. *Au cas de non-respect du présent engagement et si une partie subissait un préjudice par suite de la non-déclaration du présent bail, cette dernière pourra réclamer de la partie fautive les dommages-intérêts nécessaires ayant causé le préjudice.*

PRÉFÉRENCE D'ACHAT

Dans l'éventualité où un tiers faisait l'acquisition de ladite érablière, ce dernier devra respecter le reste du bail à écouler afin de ne pas causer préjudice au locataire.

DÉCÈS

Advenant le décès du « PROPRIÉTAIRE », ses héritiers, administrateurs, liquidateurs, successeurs ou ayants droit seront liés par le présent bail envers le « LOCATAIRE ».

Advenant le décès du « LOCATAIRE », ses ayants droit, héritiers ou représentants pourront résilier le présent bail à tout moment au moyen d'un avis écrit et transmis par courrier recommandé et verser au « PROPRIÉTAIRE », le loyer annuel prescrit, sans ajustement ou remboursement d'aucune sorte.

EN FOI DE QUOI, les parties ont signé ce _____

« PROPRIÉTAIRE »

« LOCATAIRE »



VENDRE OU ACHETER L'EAU D'ÉRABLE À QUEL PRIX?

(ÉDITION 2018)

DANIEL L. CHARRON, AGRONOME



Retraité de la Direction régionale de l'Estrie du MAPAQ

Collaborateur: **RAYMOND BERNIER, INGÉNIEUR**
Expert de références en acériculture

MAPAQ Direction Régionale De l'Outaouais

Photo: Michel Boiteau - MAPAQ



JOURNÉES ACÉRICOLES 2018

AVANT-PROPOS

AVANT DE VOUS PARLER

JE VOUDRAIS VOUS DIRE

DEUX MOTS.....

OÙ ÉTIEZ-VOUS ENTRE LE 5 ET 9 JANVIER 1998 ?

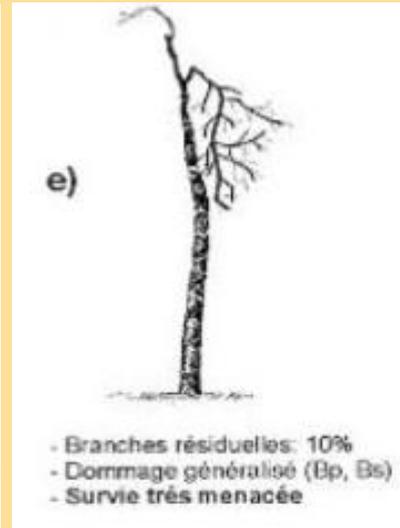
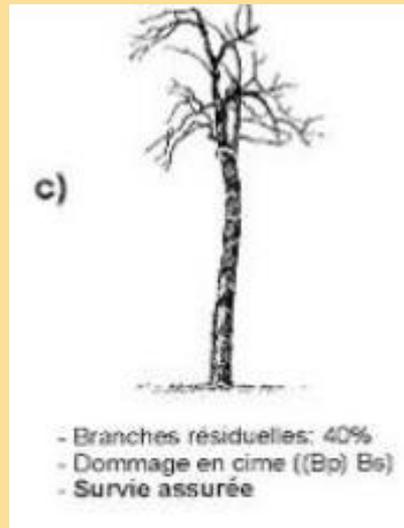


Figure 2
Représentation schématique des dommages causés par le verglas de 1998
dans la cime des arbres debout
MRN - Le verglas de 1998
adapté de Hightshoe (1978) par S. Jean (DCF)

LA VALEUR DE L'ÉQUIVALENT-ENTAILLE BASE DE L'AIDE FINANCIÈRE (\$\$\$)



DIFFÉRENCE ENTRE LES CONFÉRENCES 2010 ET 2018

NOMBRE ENTAILLES	3 000		10 000	
	ANNÉES	2009	2017	2009
ITEMS				
Financiers	\$/Livre		\$/Livre	
Produits	2,71	3,09	2,71	2,88
Coûts d'exploitation	3,34	3,71	2,84	2,43
Bénéfice (Perte) d'exploitation	-0,63	-0,62	-0,13	0,37
Investissement	\$/Entailles		\$/Entailles	
Fonds de terre	15	55	12	43
Bâtiments	20	35	7	20
Investissements totaux	70	136	47	95
% Augm. du Fonds de terre		60 %		65 %



OBJECTIF

Vous outiller afin d'établir votre prix de vente ou d'achat d'eau d'érable à partir des données physiques, comptables de votre érablière en ayant l'aide de vos conseillers techniques, en gestion et en contingentement.



THÈMES ABORDÉS

- À CHACUN SON COÛT...
- VALEUR DE L'EAU D'ÉRABLE
- MODÈLES D'ENTREPRISE :
 - ❖ VENDEUR
 - ❖ ACHETEUR
- RÉMUNÉRATION
- COÛT DU TRANSPORT
- AIDE GRAPHIQUE À LA NÉGOCIATION



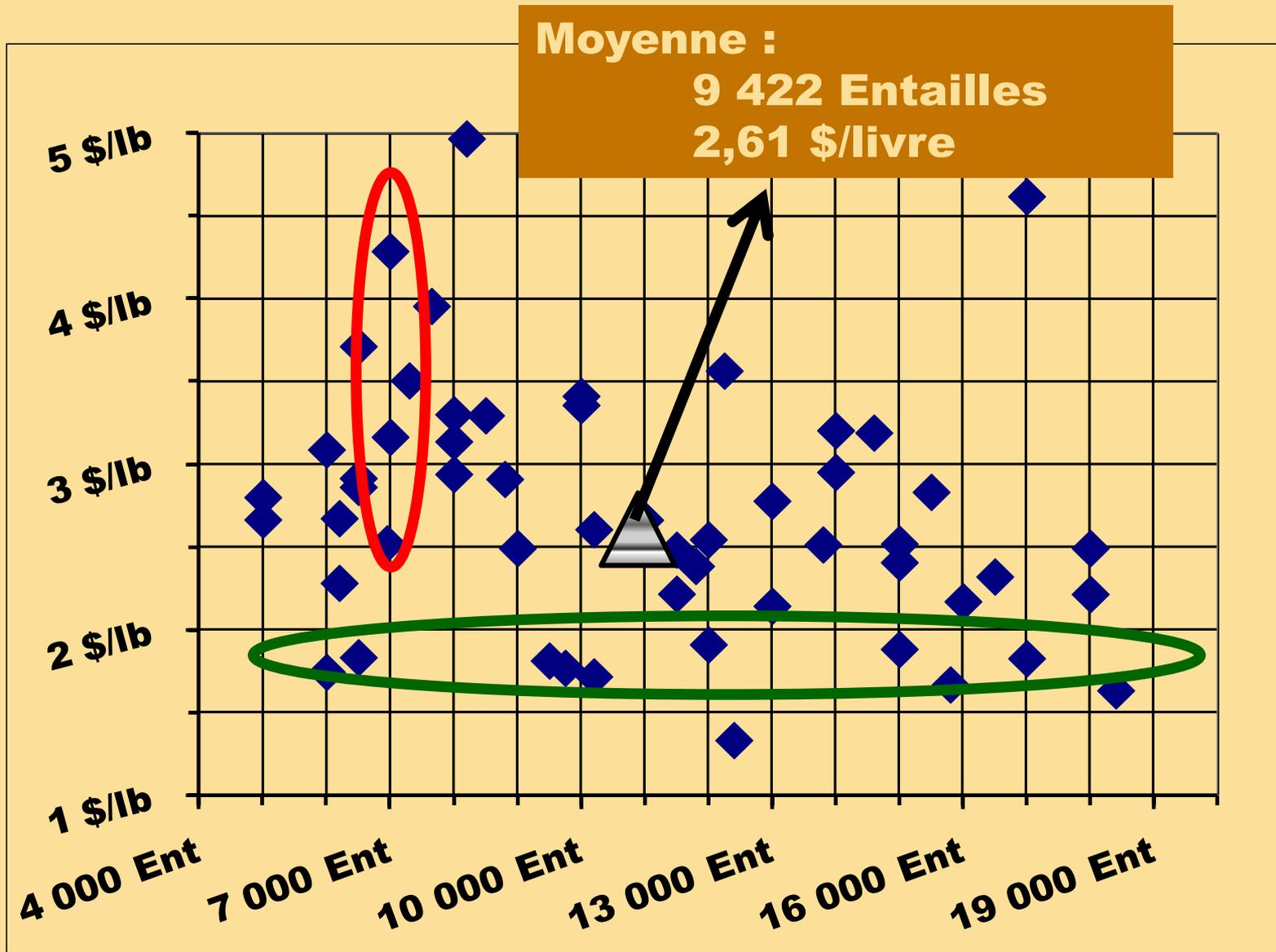
À CHACUN SON COÛT...

LES ÉTUDES ONT DES LIMITES :

- NE PEUVENT TRAITER TOUS LES CAS
- ELLES PRÉSENTENT :
 - *MODÈLE GÉNÉRAL*
 - *MOYENNE DE GROUPE*



À CHACUN SON COÛT DE PRODUCTION



VALEUR DE L'EAU D'ÉRABLE



VALEUR DE L'EAU D'ÉRABLE

- LIÉE À DEUX FACTEURS
 - AU DEGRÉ DE SUCRE (2 - 3 °BRIX)
 - PRIX DU SIROP CONVENTIONNÉ
- VALEUR = GUIDE POUR L'INVESTISSEMENT



VALEUR DE L'EAU D'ÉRABLE

EXEMPLES DE VALEUR SELON °BRIX

		°Brix			
		2,0	2,18	2,4	3,0
		GALLONS D'EAU PAR GALLON DE SIROP			
		44	40	36	29
Prix du vrac \$/livre		\$/Gallon d'eau			
	2,55	0,77	0,84	0,94	1,17
	2,88	0,87	0,95	1,06	1,32
	3,00	0,90	0,99	1,10	1,37
	3,40	1,02	1,13	1,25	1,55



A photograph showing water being poured from a tap into a white container. The water is splashing and creating ripples. A yellow semi-transparent box is overlaid on the center of the image, containing text in bold, orange, sans-serif font. The background shows a corrugated metal wall and a wooden post.

MODÈLE D'ENTREPRISE VENDEUSE D'EAU 5 000 ENTAILLES

dany21.artblog.fr35

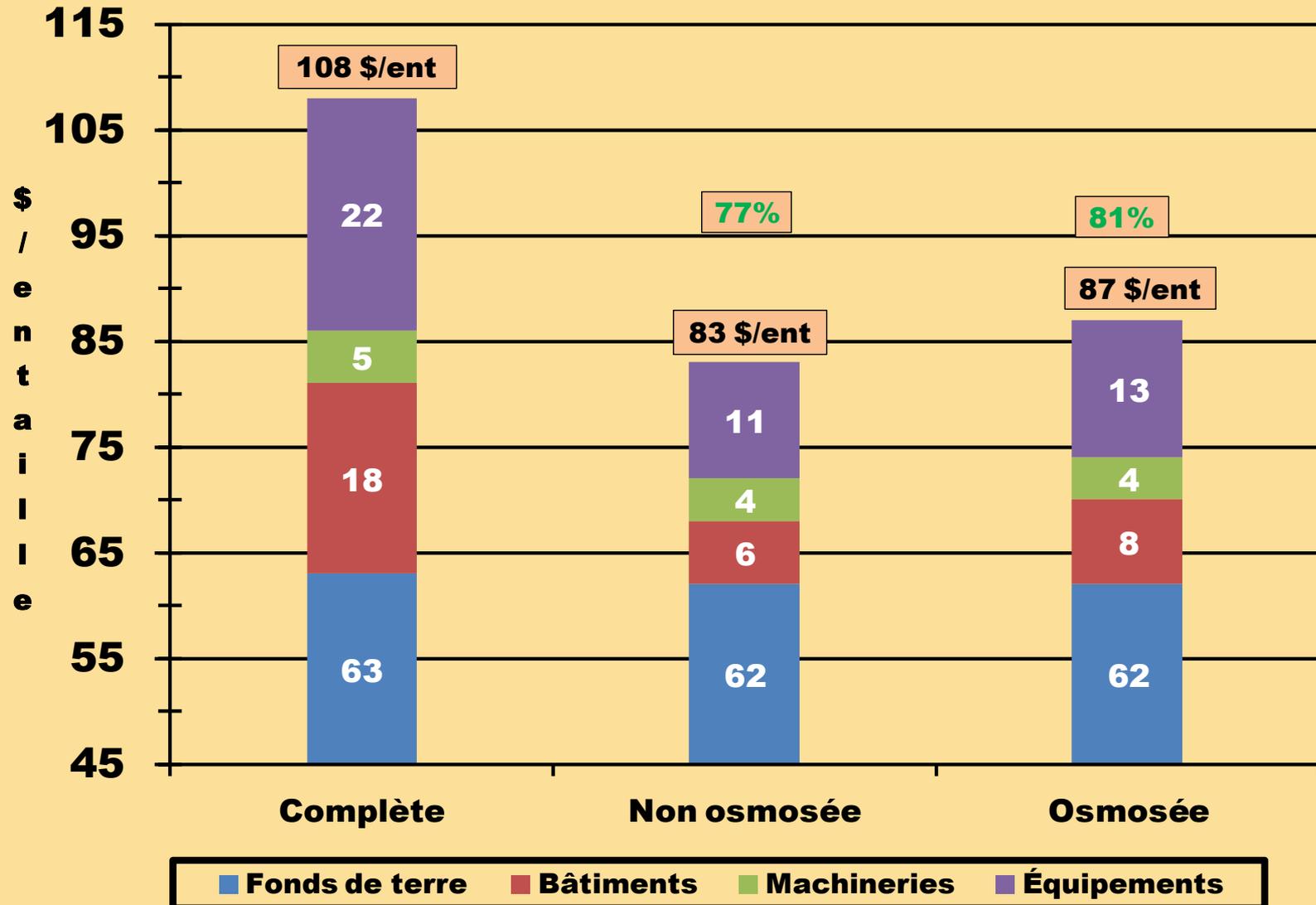


CARACTÉRISTIQUES

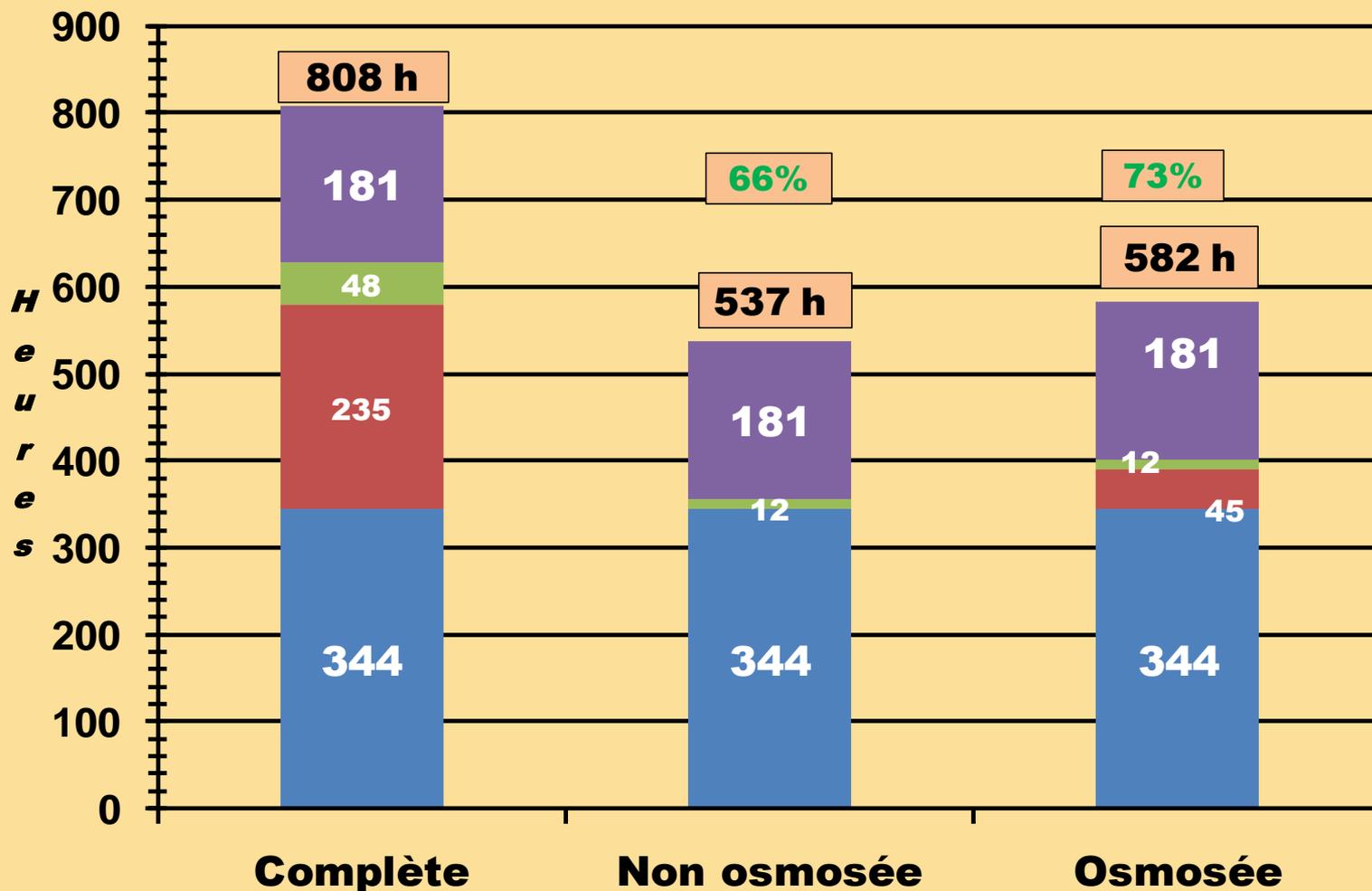
- **Modèle**  
- **5 000 ENTAILLES AU COÛT DE 2017**
- **3,0 lb/entaille @ 2,18 BRIX (9 gallons d'eau à vendre)**
- **AUCUNE RÉMUNÉRATION DU PROPRIÉTAIRE**
- **BÂTIMENTS MINIMUM**
 - **ABRI POUR BASSINS D'EAU D'ÉRABLE**
 - **ABRI ISOLÉ POMPE ET TRANSVIDEUR**
 - **ENTREPÔT**



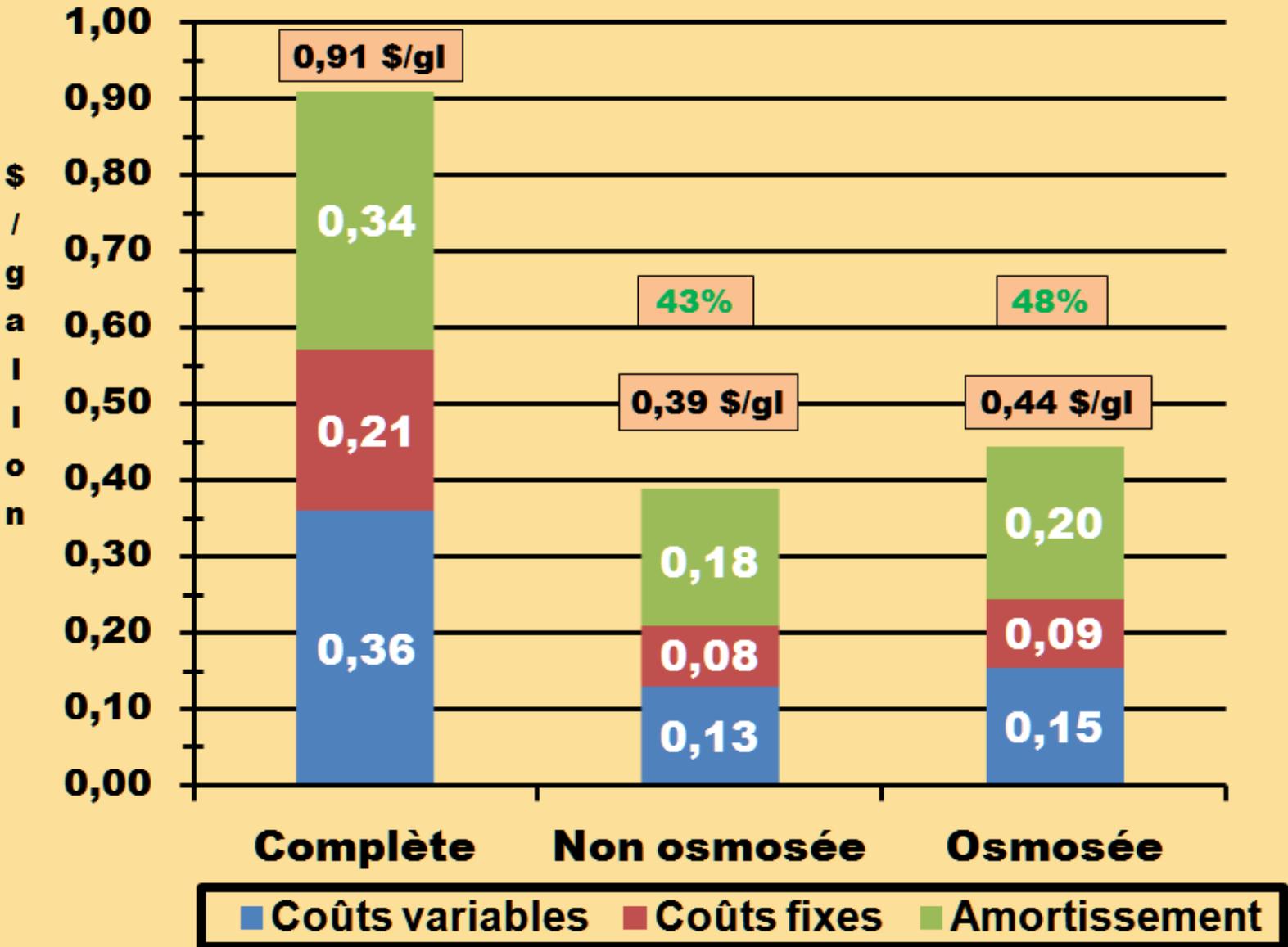
INVESTISSEMENTS \$/ENTAILLE



HEURES DE TRAVAIL



COÛT D'EXPLOITATION \$/GALLON



VARIATION DU COÛT EAU NON-OSMOSÉE

Prix de 2,88 \$/lb

Rendement
3,00 lb/ent

Nombre
5 000 entailles

Nombre d'entailles

\$/gallons

2 000	0,75
3 000	0,55
4 000	0,45
5 000	0,39
6 000	0,35
7 000	0,33
8 000	0,30

Livres/entaille

\$/gallons

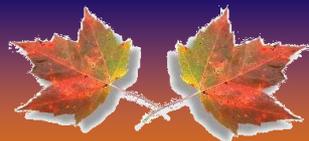
2,35	0,50
2,60	0,45
2,85	0,41
3,00	0,39
3,35	0,35
3,60	0,33
3,95	0,30



A large industrial water treatment tank in a factory setting. The tank is made of stainless steel and has a complex structure with various pipes and valves. The background shows other industrial equipment and a concrete floor.

MODÈLE D'ENTREPRISE ACHETEUSE D'EAU 10 000 ENTAILLES

ara.gc.ca



ENTREPRISE ACHETEUSE D'EAU

MODÈLE D'ENTREPRISE :

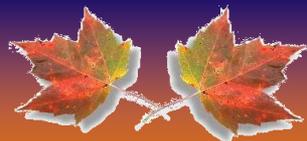
- 10 000 ENTAILLES À L'HUILE À OSMOSE À 16° BRIX
- ACHAT DE 3 000 Éq-Ent* (27 180 gallons)
- SIROP VENDU PAR L'ACHETEUR
- COÛTS D'ÉVAPORATION SANS OSMOSE

*Un équivalent-entaille (Eq-Ent) représente la quantité d'eau produite par une entaille pour 3,0 lb/entaille @2,18 °BRIX , soit 9,1 gallons



ENTREPRISE ACHETEUSE D'EAU

- INVESTISSEMENTS AU COÛT DE 2017
- PRIX DU SIROP 2,88 \$/LB VRAC
- MAZOUT 0,84 \$/LITRE
- TRAVAIL (Heures/1 000 Eq-Ent)
 - *Employé* 5 h
 - *Exploitant* 76 h
- SALAIRE EMPLOYÉ 13,50 \$/HEURE
- CE BUDGET PARTIEL N'UTILISE QUE LES CHARGES POUR LA TRANSFORMATION
- ✿ **AUCUN COÛT POUR LE TRANSPORT**



ENTREPRISE ACHETEUSE D'EAU

BUDGET PARTIEL :

COÛTS VARIABLES

- PRODUITS DE NETTOYAGE
- HUILE ET ÉLECTRICITÉ
- PLAN CONJOINT
- ENTRETIEN DE L'ÉQUIPEMENT DE TRAITEMENT
- FRAIS D'INTÉRÊTS COURT TERME

COÛTS FIXES ET AMORTISSEMENT

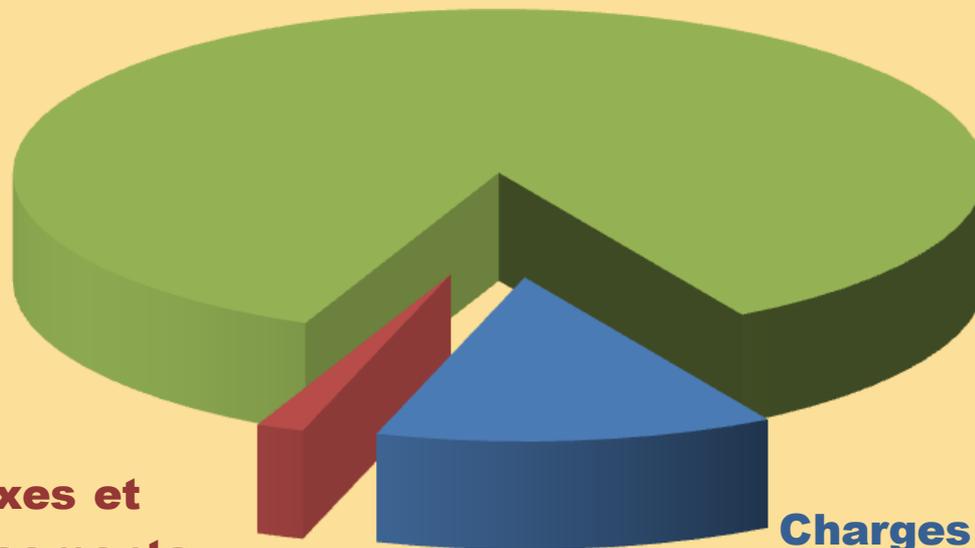
- BARILS POUR L'EAU ACHETÉE
- ✳ *aucune perte d'eau n'est calculée (3 à 10 %) la réduction du revenu est de 1 ¢ par 1% de perte*



ENTREPRISE ACHETEUSE D'EAU COÛTS ET MARGE POUR ÉVAPORATION

3 000 EqEnt (Produit 0,95 \$/gal)

Marge pour achat 85% (0,81 \$/gal)



**Coûts fixes et
amortissements
2 % (0,015 \$/gal)**

**Charges variables
13 % (0,126 \$/gal)**



RÉMUNÉRATION DE L'EXPLOITANT



RÉMUNÉRATION DE L'EXPLOITANT

VARIATION DU COÛT DUE À UNE
HAUSSE DE LA RÉMUNÉRATION DE 1 \$/h

ENTREPRISE VENDEUSE

	Non-Osmosée	Osmosée
	Rendement 3 lb/Eq-Ent	
Heures de travail	350 h	389 h
Nombre EqEnt	<i>¢ par gallon</i>	
3 000	1,23	1,91
5 000	0,78	0,86
8 000	0,51	0,58

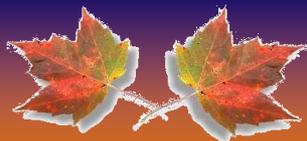


RÉMUNÉRATION DE L'EXPLOITANT

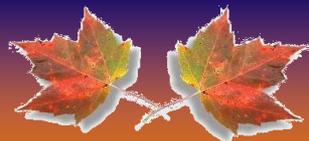
VARIATION DU COÛT DUE À UNE
HAUSSE DE LA RÉMUNÉRATION DE 1 \$/h

ENTREPRISE ACHETEUSE

	Rdnt 3 lb/Eq-Ent
Nombre EqEnt	¢ par gallon
3 000	0,77
5 000	0,50
8 000	0,34



COÛT DU TRANSPORT



COÛT DU TRANSPORT

CHOIX DU SYSTÈME :



COÛT DU TRANSPORT

COÛT DU SYSTÈME :

FACTEURS

- 1. Distance**
- 2. Capacité du système**
- 3. Vitesse du transport**
- 4. Temps chargement-déchargement**
- 5. Coût de la machinerie**
- 6. Coût de la main-d'œuvre**



COÛT DU TRANSPORT

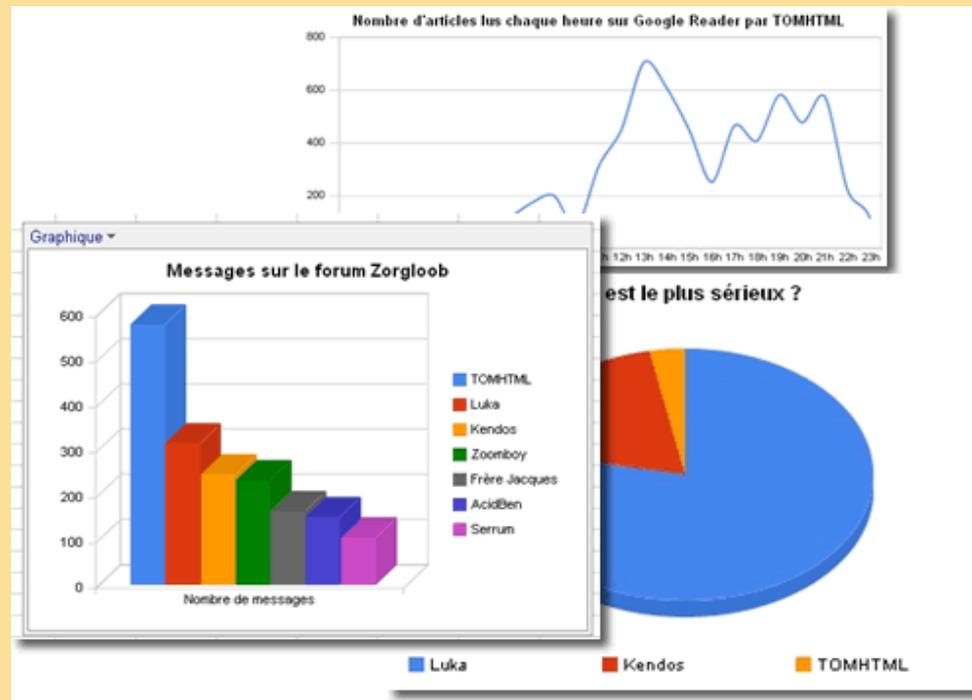
EXEMPLE DE COÛT EN ¢/GALLON :

1 000 gal - 10 km - 30 km/h - 20 minutes transfert – 13,50 \$/h MO

	<i>Coût horaire</i>		
<i>Distance</i>	<i>50 \$/h</i>	<i>65 \$/h</i>	<i>80 \$/h</i>
<i>Aller (km)</i>	<i>¢ par gallon</i>		
<i>1</i>	5,60	7,30	9,00
<i>5</i>	7,00	9,10	11,20
<i>10</i>	8,80	11,40	14,00
<i>20</i>	12,30	16,00	19,60
<i>35</i>	17,50	22,80	28,00



GUIDE GRAPHIQUE DU MARCHÉ



GUIDE GRAPHIQUE

REPRÉSENTATION DES

POSITIONS DE NÉGOCIATION

ENTRE LES

VENDEURS ET ACHETEURS

SUR LE MARCHÉ DE L'EAU



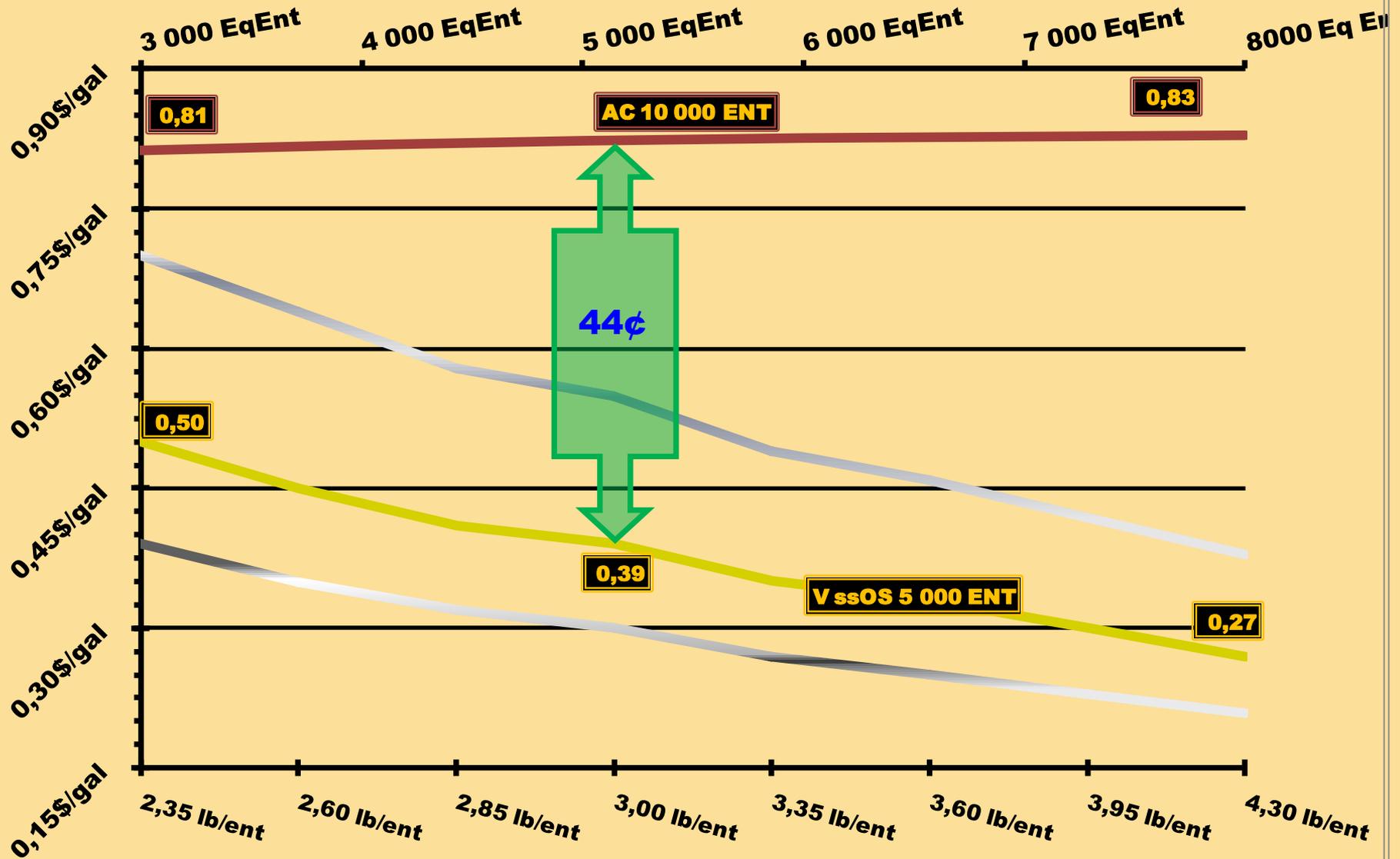
GUIDE GRAPHIQUE

LA NÉGOCIATION FACILE

1. POUR LES DEUX TYPES D'ENTREPRISES
 - L'EMPLOYÉ REÇOIT : **13,50 \$/HEURE**
 - L'EXPLOITANT N'EST PAS RÉMUNÉRÉ
2. L'EAU EST VENDUE NON-OSMOSÉE
3. POUR L'ACHETEUR :
 - AUCUNE CHARGE POUR LE TRANSPORT
 - ASSUME L'ACHAT DES BARILS



MARGE D'ACHAT OU COÛT DE L'EAU NON OSMOSÉE \$/GALLON AVANT TRANSPORT ET RÉMUNÉRATION



GUIDE GRAPHIQUE

LA NÉGOCIATION AISÉE

1. POUR LES DEUX TYPES D'ENTREPRISES

- L'EMPLOYÉ REÇOIT **13,50 \$/HEURE**
- L'EXPLOITANT REÇOIT **15,00 \$/HEURE**

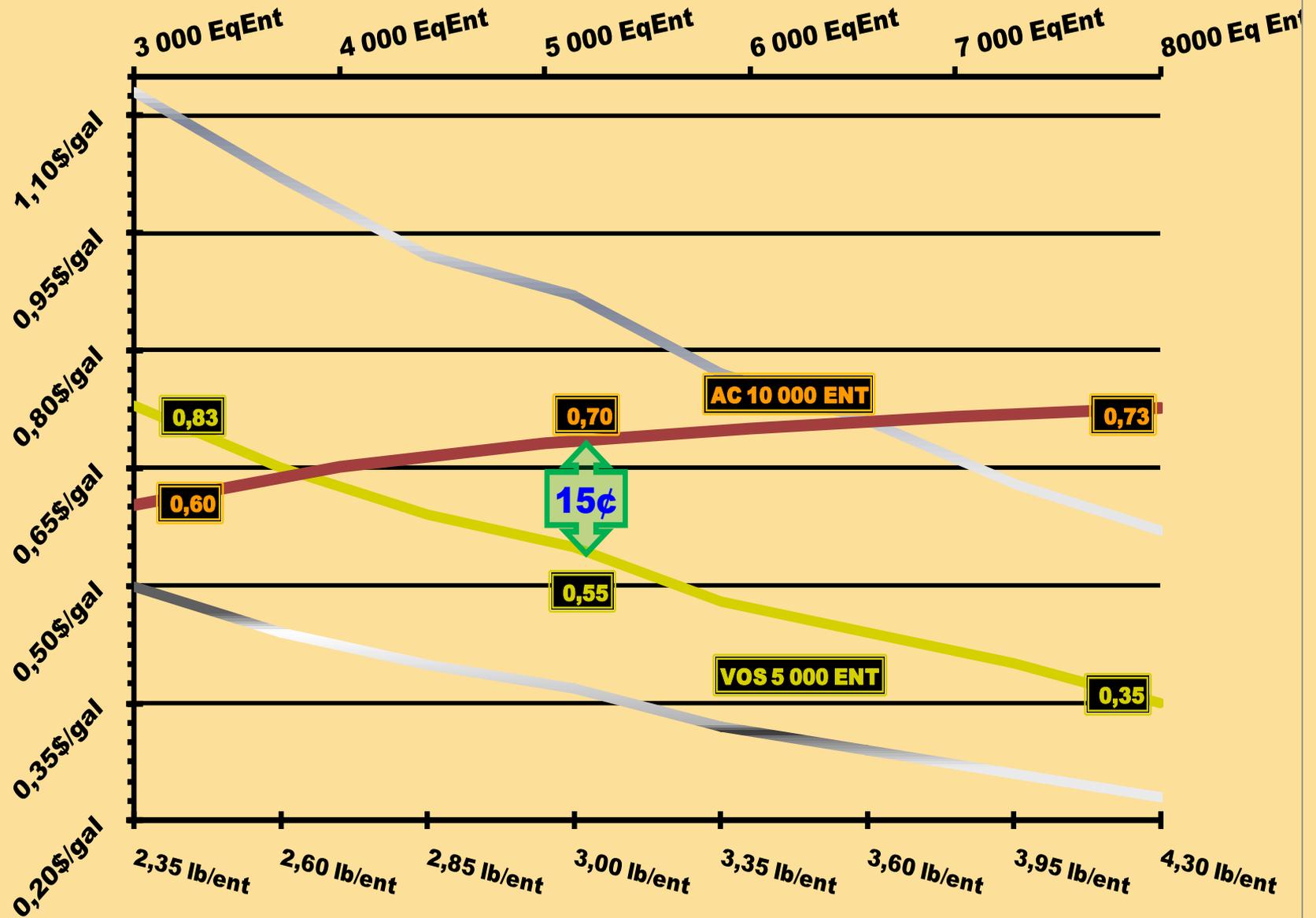
2. L'EAU EST VENDUE OSMOSÉE

3. POUR L'ACHETEUR :

- COÛT DU TRANSPORT : **11,4¢/KM**
- ASSUME L'ACHAT DES BARILS



MARGE D'ACHAT OU COÛT DE L'EAU OSMOSÉE \$/GALLON APRÈS TRANSPORT ET RÉMUNÉRATION 15 \$/H



GUIDE GRAPHIQUE

LA NÉGOCIATION DIFFICILE

1. POUR LES DEUX TYPES D'ENTREPRISES

- L'EMPLOYÉ REÇOIT **13,50 \$/HEURE**
- L'EXPLOITANT REÇOIT **25,00 \$/HEURE**

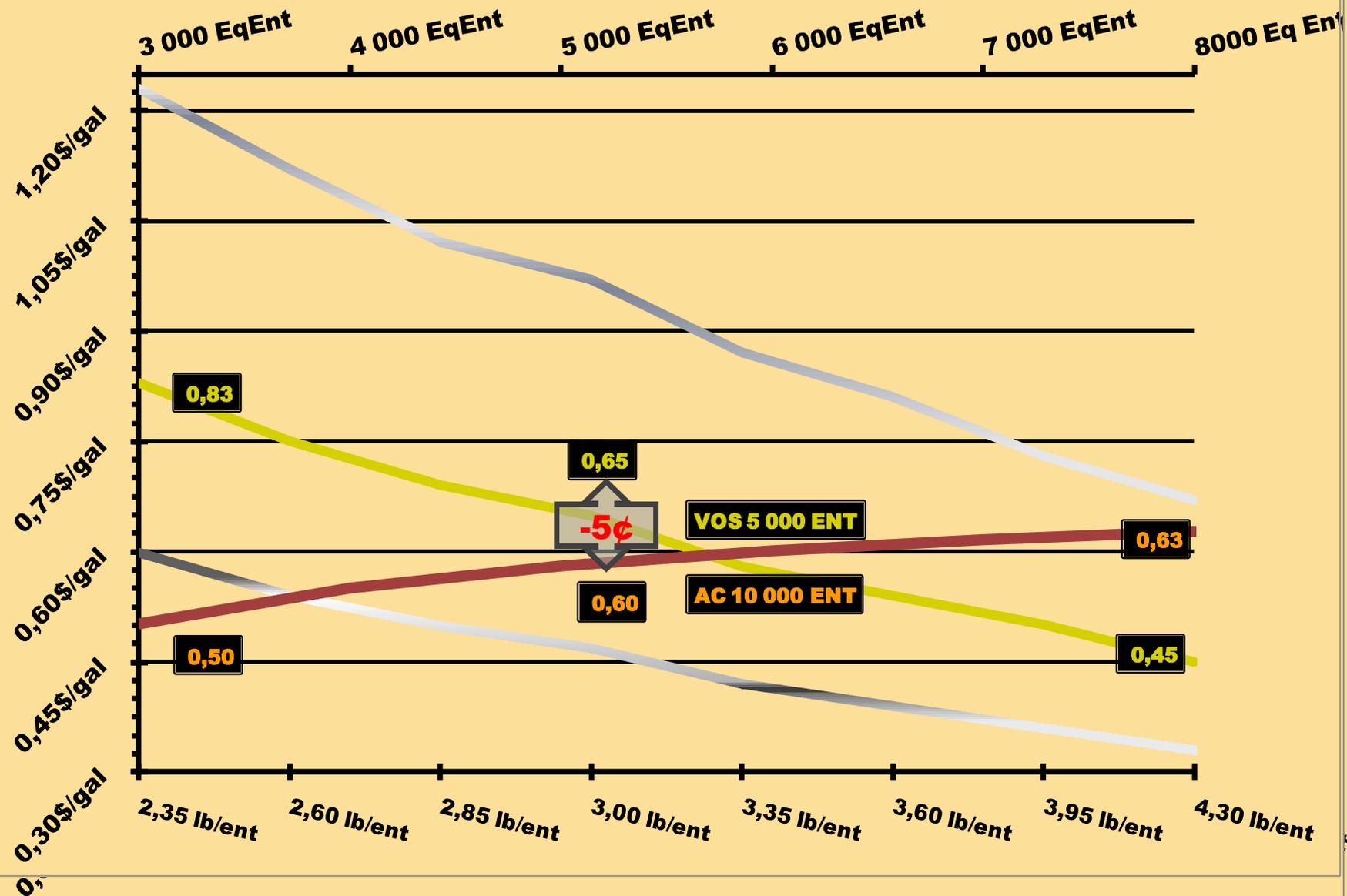
2. L'EAU EST VENDUE OSMOSÉE

3. POUR L'ACHETEUR :

- COÛT DU TRANSPORT : **11,4¢/KM**
- ASSUME L'ACHAT DES BARILS



MARGE D'ACHAT OU COÛT DE L'EAU OSMOSÉE \$/GALLON APRÈS TRANSPORT ET RÉMUNÉRATION 25 \$/HEURE



UN PRIX NÉGOCIÉ GAGNANT-GAGNANT



VENDEURS



ACHETEURS



CONCLUSION

C'EST POSSIBLE ET RENTABLE SI VOUS CONNAISSEZ :

- LES ENTREPRISES RÉPONDANT À VOS BESOINS
- LES COÛTS D'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE
- LA QUALITÉ DE L'EAU À VENDRE OU ACHETER
- LE RÉALISME DE VOS ATTENTES
- L'ART DE NÉGOCIER GAGNANT-GAGNANT



AUTRES SUJETS POUR DES JOURNÉES ACÉRICOLES

L'ÉVAPORATION À FORFAIT ?

CENTRE D'ÉVAPORATION ?

***IMPACT ÉCONOMIQUE DE NORMES
NSF-51 SUR LES COÛTS***

***LE RÉTABLISSEMENT DES ÉRABLIÈRE
20 ANS APRÈS LE VERGLAS***





Fédération des producteurs acéricoles du Québec



Fédération des producteurs forestiers du Québec

Forêts

DE CHEZ NOUS

VOL. 29, N° 4 | NOVEMBRE 2017
SUPPLÉMENT DE LA TERRE DE CHEZ NOUS

ANTICIPER LES EFFETS DES CHANGEMENTS CLIMATIQUES SUR L'HABITAT DES ARBRES

*Adapté de l'avis de recherche 64 de la Direction de la recherche forestière
du Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs.*

CATHERINE PÉRIÉ, BIOL., PH. D., ET SYLVIE DE BLOIS, BIOL., PH. D.





**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**

BONNE SAISON 2018

