

# Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2026-2030)



Québec 

2025

## **Table des matières**

<b>Démarche</b>	<b>2</b>
<b>Mission, vision, valeurs</b>	<b>3</b>
<b>Le diagnostic de l'environnement d'affaires</b>	<b>4</b>
<b>Vue d'ensemble du plan stratégique de la filière pomicole</b>	<b>5</b>
<b>Priorisation des défis selon les différents thèmes du volet pommes</b>	<b>6</b>
<b>Plan opérationnel par thèmes et objectifs volet pommes</b>	<b>7</b>
<b>Thème 1 : Coordination</b>	<b>7</b>
<b>Thème 2 : Production</b>	<b>9</b>
<b>Thème 3 : Commercialisation</b>	<b>11</b>
<b>Priorisation des objectifs selon les différents thèmes du volet cidres</b>	<b>13</b>
<b>Plan opérationnel par thèmes et objectifs volet cidres</b>	<b>14</b>
<b>Thème 1 : Coordination</b>	<b>14</b>
<b>Thème 2 : Rentabilité</b>	<b>16</b>
<b>Thème 3 : Commercialisation</b>	<b>18</b>
<b>Annexes</b>	<b>20</b>
<b>Les principales opportunités et menaces du volet pommes du Québec</b>	<b>26</b>
<b>Les principaux défis que devra relever la filière (volet pommes) au cours des cinq prochaines années</b>	<b>27</b>
<b>Les principales opportunités et menaces du volet cidres du Québec</b>	<b>30</b>
<b>Les principaux défis que devra relever la filière (volet cidres) au cours des cinq prochaines années</b>	<b>31</b>

Ce projet a été financé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation dans le cadre du Programme de développement territorial et sectoriel 2023-2026.

# Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

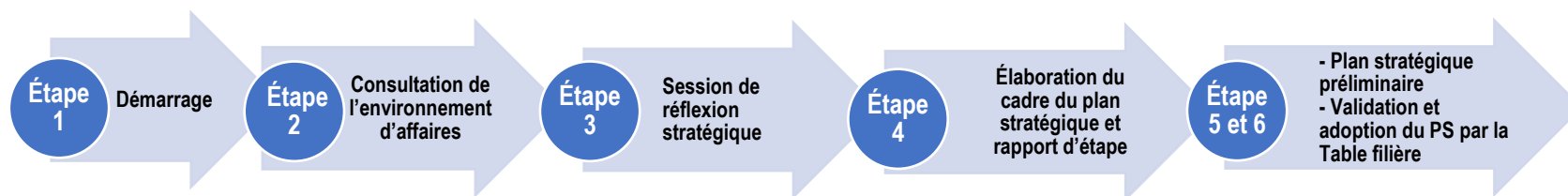
## Démarche

Dans le cadre de la planification stratégique de la filière pomicole du Québec, deux comités de pilotage (volet pommes et volet cidres) ont été formés au début de la démarche afin d'accompagner la réalisation des travaux. Voici la composition des Comités :

**Comité volet pommes** : Jérôme-Antoine Brunelle (PPQ), Jennifer Gagné (PPQ) jusqu'au 24 avril 2025 et Caroline Ouimet d'à partir du 24 avril, Éric Rochon (PPQ), Brunau Côté (AEPQ), Jocelyne Godin (AEPQ), Vincent Giasson (Lassonde), Isabelle Demers (MAPAQ), Audrey Simard (filrière pomicole du Québec). Élargi pour une rencontre spéciale le 27 octobre 2025 avec : Mario Lalancette (AQDFL) et un représentant du CA des Producteurs de cidres.

**Comité volet cidres** : Catherine St-Georges (PCQ), Marc-Antoine Lasnier (PCQ), Marc-Antoine Arsenault-Chiasson, Mathieu Collet-Lafontaine (MAPAQ), Audrey Simard (filrière pomicole du Québec). Élargi pour une rencontre le 13 novembre 2025 avec : ensemble des administrateurs des PCQ et un représentant des producteurs de pommes.

Ci-bas sont présentées les étapes méthodologiques du processus de planification stratégique 2026-2030 pour la filière pomicole du Québec



Objectifs :	Objectifs :	Objectifs :	Objectifs :	Objectifs :
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identification des Comités de pilotage</li> <li>• Présentation de la démarche</li> <li>• Précision des attentes</li> <li>• Bilan des réalisations</li> <li>• Portrait sommaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consultation de 40-45 acteurs du secteur, afin qu'ils puissent :               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identifier l'environnement d'affaires et préciser les FFOM au sein des différents maillons de la filière;</li> <li>○ Partager les enjeux/défis primordiaux;</li> <li>○ Discuter d'actions stratégiques à mettre en œuvre.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Travail de réflexion en atelier et en plénière sur :               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les enjeux sectoriels prioritaires;</li> <li>○ Les cibles de développement et les grandes orientations stratégiques communes;</li> <li>○ Les principaux objectifs de développement communs et les cibles à atteindre.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Élaboration des principaux paramètres du plan stratégique (PS)</li> <li>• Réalisation d'un sondage pour les Comités pilotages sur l'identification des actions prioritaires</li> <li>• Présentation des diagnostics à l'AGA des cidres, CA PPQ et Table filière avril</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparation du PS préliminaire</li> <li>• Présentation du PS préliminaire aux membres de chaque comité de pilotage.</li> <li>• Présentation et adoption du PS le 26 novembre 2025</li> </ul>

## Mission, vision, valeurs

### Table filière

La Table filière pomicole du Québec est un forum de concertation réunissant les acteurs clés de l'industrie pomicole et de l'État. Elle joue un rôle de leadership en élaborant et en coordonnant des stratégies sectorielles visant à stimuler la croissance, renforcer la compétitivité et assurer la pérennité du secteur.

### Mission (raison d'être)

Stimuler la production et la mise en marché des pommes, cidres et leurs produits dérivés qui répondent aux attentes des consommateurs, tout en valorisant l'excellence, l'innovation et la collaboration au sein de la filière.

### Vision (où on s'en va)

La pomme, le cidre et leurs produits dérivés s'imposent comme les choix préférés des québécois et des québécoises, et ce tout au long de l'année.

### Valeurs

1. Fierté
2. Leadership
3. Savoir-faire
4. Audace

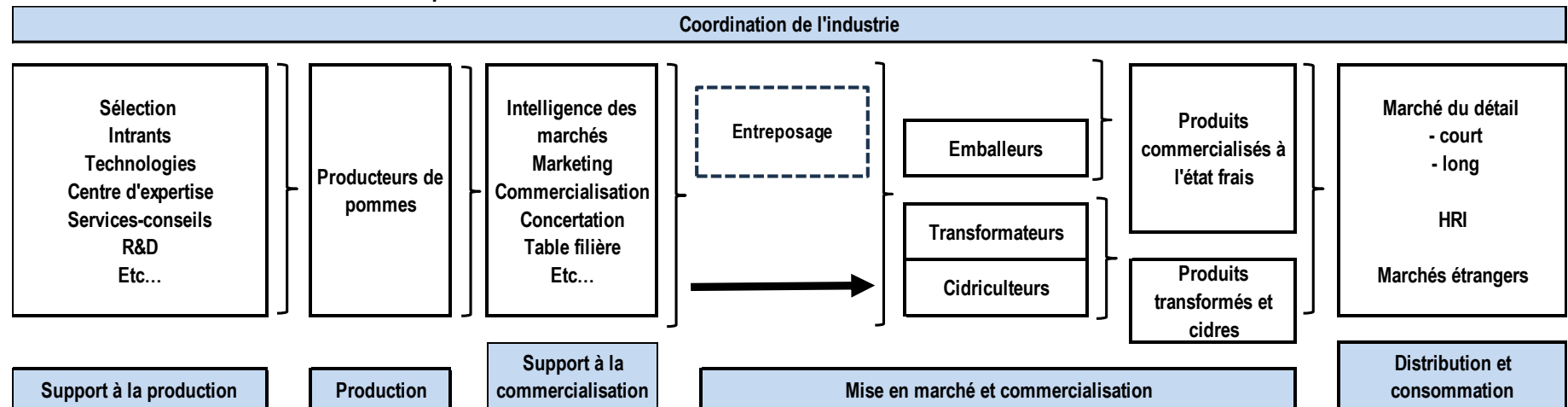
**Enlignement général du secteur cidricole (vision) :** Faire du cidre québécois une boisson identitaire, culturelle et locale, ancrée dans les habitudes des consommateurs, en misant sur son goût, son authenticité, sa modernité, sa qualité et l'unité de ses artisans.

## Le diagnostic de l'environnement d'affaires

Afin de réaliser le diagnostic de l'environnement d'affaires, Forest Lavoie Conseil a réalisé diverses consultations individuelles avec des acteurs des différents maillons de la chaîne de valeur de la filière pomme (volet pommes et volet cidres). Les résultats compilés ont ensuite été présentés et bonifiés avec les Comités de pilotage volet pommes et volet cidres.

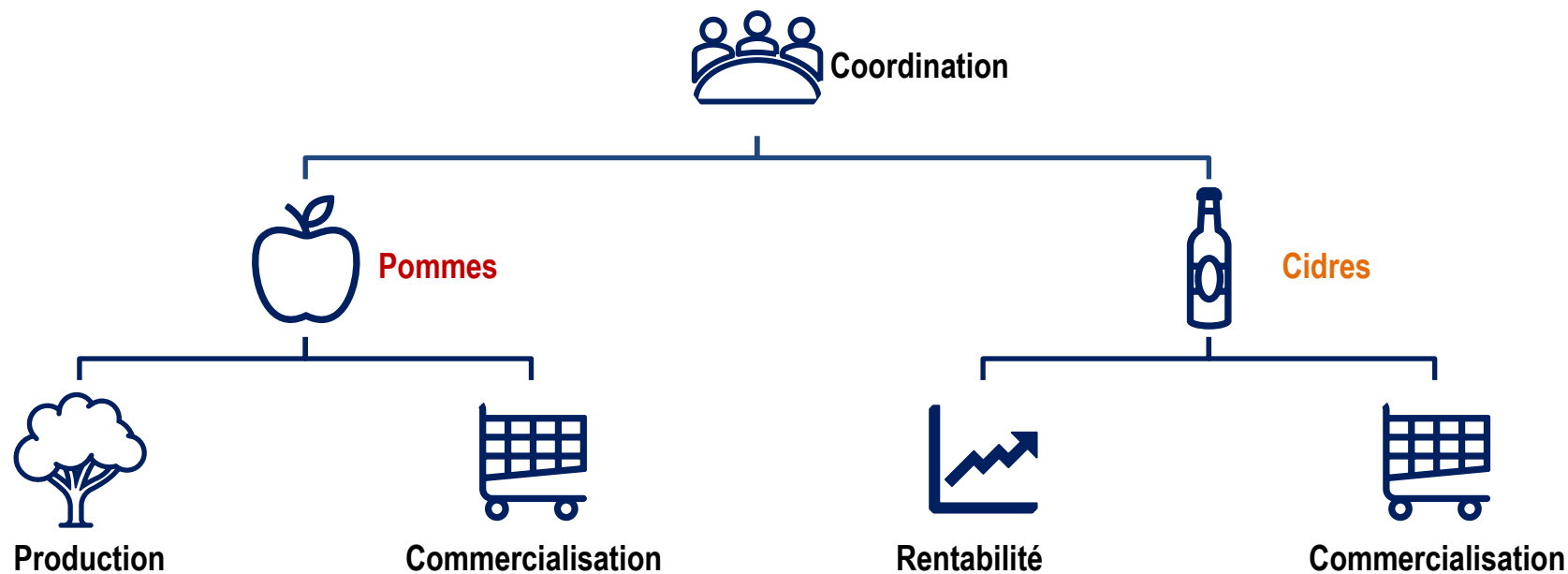
- 30 entrevues pour le volet pommes
  - 10 entrevues au maillon production
  - 4 entrevues au maillon emballage
  - 3 entrevues au maillon transformation
  - 7 entrevues au maillon distribution
  - 6 entrevues au maillon soutien transversal
- 14 entrevues pour le volet cidres
  - 6 entrevues au maillon production/transformation de cidres
  - 2 entrevues au maillon distribution
  - 6 entrevues au maillon soutien transversal

## Maillons de la chaîne de valeur de la filière pomicole du Québec



Les résultats détaillés sont présentés en annexes

## Vue d'ensemble du plan stratégique de la filière pomicole



## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### Priorisation des défis selon les différents thèmes du volet pommes



				Thèmes		
				1. Coordination	2. Production	3. Commercialisation
<b>Objectifs</b>	1. Adopter une vision partagée par tous les membres de la filière			1. Améliorer les pratiques et façons de faire afin d'assurer la rentabilité des vergers		1. Augmenter les parts de marché de la pomme du Québec et ses dérivés
	2. Améliorer les prévisions d'inventaires et des volumes de pommes récoltées			2. Moderniser les vergers		2. Augmenter la capacité d'entreposage
	3. Assurer la rentabilité de tous les maillons de la chaîne de valeur			3. Maintenir un rôle proactif en recherche et développement		3. Maintenir un maillon de transformation en santé
	4. Accroître le soutien gouvernemental dans le secteur des pommes			4. Accroître et maintenir la présence de services-conseils		4. Développer les marchés d'exportation et explorer la diversification des marchés
	5. Consolider la mise en marché collective (plan conjoint, convention de mise en marché)					5. Appuyer le développement des marchés de proximité (autocueillette, vente à la ferme, agrotourisme, etc.)
	6. Développer davantage de liens entre les PPQ et PCQ					

# Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

## Plan opérationnel par thèmes et objectifs **volet pommes**

### Thème 1 : Coordination

*Assurer une coordination efficace de la mise en œuvre du plan stratégique de la filière pomicole*

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>1.1. Adopter une vision partagée par tous les membres de la filière</b>							
a. Adopter une vision filière visant des résultats concrets et faisant preuve de leadership.	x					▪ Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atteinte des résultats visés</li> <li>▪ Adoption de la vision par la table Filière</li> </ul>
b. Diffuser et communiquer la planification stratégique 2026-2030.	x					▪ Membres de la table filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diffusion du PS effectuée</li> </ul>
c. Valoriser une approche mobilisatrice, tout en discutant des enjeux réels de l'industrie.	x	→				▪ Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participation des membres de la filière aux rencontres</li> <li>▪ Participation des membres aux projets</li> </ul>
d. Organiser un événement rassembleur et visionnaire pour l'industrie.			x			▪ Filière (toute l'industrie)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Événement tenu</li> <li>▪ Participation de la filière</li> </ul>
<b>1.2. Améliorer les prévisions d'inventaires et des volumes de pommes récoltées</b>							
a. Tester de nouvelles technologies et nouveaux processus pour les prévisions de récoltes.	x					▪ PPQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Finalisation du projet d'estimation de récoltes</li> </ul>
b. Se doter d'une stratégie de suivi précis des inventaires pour coordonner les efforts de commercialisation tout au long de l'année.	x	→				▪ PPQ, Comité prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyses mensuelles des données par le Comité prix</li> <li>▪ Taux de réponse élevé au sondage mensuel sur l'état des inventaires</li> <li>▪ Diminution du nombre de relances par téléphone</li> </ul>
<b>1.3. Assurer la rentabilité de tous les maillons de la chaîne de valeur</b>							
a. Diffuser les résultats du coût de production afin de sensibiliser les autres maillons de la chaîne de valeur au coût réel de production des pommes.	x		x			▪ PPQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Webinaire de présentation des résultats effectué</li> </ul>

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
b. Effectuer une veille des marchés globale et des différentes variétés.	x	—————▶				▪ PPQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyse des données réalisées</li> <li>▪ Diffusion des info-marchés effectuée</li> </ul>
<b>1.4. Accroître le soutien gouvernemental dans le secteur des pommes</b>							
a. Mettre en place des stratégies afin que puisse être bonifié les programmes d'appui aux différents maillons de la chaîne de valeur (modernisation des vergers, etc.) en phase avec la Politique Bioalimentaire du Québec 2025-2035.	x	—————▶				▪ PPQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stratégie rédigée et adoptée</li> </ul>
b. Organiser des rencontres conjointes des acteurs de la filière et du gouvernement pour les sensibiliser aux enjeux de la filière, à l'adaptation des programmes et à l'allègement de la réglementation.	x					▪ PPQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rencontres tenues avec le gouvernement</li> <li>▪ Bilan des actions</li> </ul>
c. Maintenir des programmes de sécurité du revenu et de gestion des risques efficaces.	x	—————▶				▪ PPQ, FADQ, AAC	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Maintien des programmes de sécurité du revenu et de gestion des risques</li> </ul>
<b>1.5. Consolider la mise en marché collective (plan conjoint, convention)</b>							
a. Maintenir un dialogue ouvert et constant entre les maillons de la chaîne de valeur.	x					▪ Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Appropriation des outils de mise en marché</li> </ul>
b. Promouvoir et expliquer les avantages sectoriels des outils de mise en marché (Règlements et Conventions) pour le secteur pomicole.	x					▪ PPQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Outils de mise en marché promus et expliqués</li> </ul>
<b>1.6. Développer davantage de liens entre les PPQ et PCQ</b>							
a. Consolider les liens PPQ et PCQ par le truchement des travaux filière (table filière, participation sur les comités, projets conjoints, etc.).	x	—————▶				▪ PPQ, PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Augmentation du nombre d'actions communes</li> </ul>
b. Avoir un plan de communication / recherche / promotion / etc. en synergie entre les PPQ et PCQ.	x	—————▶				▪ Comité promotion concertée	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avoir des plans d'action en synergie</li> </ul>

# Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

## Thème 2 : Production

*Assurer une production durable et rentable de pommes de qualité*

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>2.1. Améliorer les pratiques et façons de faire afin d'assurer la rentabilité des vergers</b>							
a. Diffuser des outils technico-économiques adaptés selon le modèle de production des différents vergers.		x	x			▪ PPQ	▪ Identification des modèles rentables
b. Coordonner une offre de formation en gestion, spécifique à la pomiculture, en collaboration avec les instances de formation existantes.			x	x		▪ Filière	▪ Création d'une trousse de formation en gestion et comptabilité
<b>2.2. Moderniser les vergers</b>							
a. Effectuer un bilan de la modernisation des vergers au Québec et maintenir une veille sur les bons coups / erreurs des autres provinces canadiennes qui ont déjà effectué une modernisation de leurs vergers.	x	x				▪ PPQ, CECPA	▪ Mise à jour du portrait effectuée
b. Demander un nouveau programme de financement pour la modernisation des vergers (voir objectif 1.4 b.).		x				▪ PPQ, Filière	▪ Demande effectuée
c. Diffuser le guide d'implantation d'un verger.	x					▪ CRAAQ, PPQ	▪ Diffusion du document
d. Élaborer une stratégie de poursuite de la modernisation avec les objectifs et conditions du programme.		x	x			▪ PPQ, Filière	▪ Création de la stratégie
e. Déployer une campagne de modernisation des vergers.			x	x		▪ PPQ, Filière	▪ Modernisation des vergers
<b>2.3. Maintenir un rôle proactif en recherche et développement</b>							
a. Mettre à jour les priorités de recherche et de développement de la filière de façon concertée sous une base annuelle.	x	→				▪ PPQ (Comité recherche), Filière	▪ Mise à jour des priorités de recherche
b. Combler les besoins de recherche dans les domaines jugés importants et déficitaires en effectifs / ressources.	x	→				▪ PPQ (Comité recherche), Filière	▪ Les priorités de recherche sont comblées
c. Préparer l'adaptation des vergers et des entreprises aux changements climatiques avec la production fruitière intégrée (PFI), la recherche et le développement, ainsi que les services-conseils.			x	x		▪ PPQ (Comité recherche), Filière	▪ Investissement réalisé pour l'adaptation aux changements climatiques

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>2.4. Accroître et maintenir la présence de services-conseils</b>							
a. Effectuer un diagnostic afin d'identifier les manques en offre de services-conseils selon les besoins prioritaires du secteur (rentabilité économique, modernisation des vergers, etc.) pour les différentes régions du Québec.	x	—————→				▪ MAPAQ, Filière	▪ Diagnostic effectué
b. Valoriser le secteur des pommes auprès de la relève potentielle et des agronomes afin de combler les besoins (auprès des groupes conseils et établissements de formation).	x	x				▪ Filière	▪ Augmentation de la disponibilité des agronomes dans le secteur pomicole
c. Diffuser et valoriser l'utilisation auprès des producteurs.			x	x		▪ Filière	▪ Augmentation du taux d'utilisation des services-conseils chez les producteurs
d. Définir et communiquer les besoins du secteur pomicole par rapport au programme Services-conseils	x	x	x			▪ PPQ, filière	▪ Besoins répondus par le programme

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### Thème 3 : Commercialisation

*Augmenter les ventes de pommes et de produits de la pomme afin d'assurer la prospérité du secteur*

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>3.1. Augmenter les parts de marché de la pomme du Québec et ses dérivés</b>							
a. Maintenir une veille stratégique sur les tendances des marchés actuels et potentiels.	x	—————→				<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La Filière, PPQ, AQDFL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veille effectuée</li> </ul>
b. Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de promotion et de valorisation des pommes, ainsi que de ses produits dérivés.	x	—————→				<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comité promotion concerté. La Filière, PPQ, AQDFL, AEPQ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réalisation de campagnes de promotion</li> </ul>
c. Accroître la notoriété et la désirabilité de la pomme du Québec en utilisant l'appellation « Pommes Qualité Québec » et autres véhicules.	x	—————→				<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La Filière, PPQ, AQDFL, AEPQ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hausse de la notoriété de la pomme du Québec et de ses dérivés, notamment de l'appellation « Pomme Qualité Québec »</li> </ul>
<b>3.2. Augmenter la capacité d'entreposage</b>							
a. Réaliser un portrait/diagnostic de l'entreposage au Québec afin d'identifier les enjeux et constats (état de la situation, évolution des besoins, capacité d'entreposage, état du parc immobilier, budgets d'exploitation, etc.).	x					<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PPQ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réalisation du portrait</li> </ul>
b. Mettre à jour les cahiers des charges sur la gestion de l'entreposage.			x	x		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PPQ, Filière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mise à jour du cahier des charges sur la gestion de l'entreposage</li> </ul>
c. Établir une stratégie d'investissements dans le réseau d'entrepôts.				x	x	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PPQ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Stratégie réalisée</li> </ul>
d. Sensibiliser l'État aux besoins d'investissements en entrepôts pour maintenir le développement sectoriel (voir objectif 1.4 b.).		x	x	x		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PPQ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sensibilisation effectuée</li> </ul>
<b>3.3. Maintenir un maillon de transformation des pommes en santé</b>							
a. Valoriser et sensibiliser les transformateurs utilisant une politique d'approvisionnement locale.	x	x				<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La Filière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adoption d'une politique d'approvisionnement locale chez les transformateurs notamment chez Lassonde.</li> </ul>
b. Favoriser les bonnes relations producteurs-transformateurs.	x	—————→				<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La Filière, Comité de prix transformation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bonnes relations, producteurs-transformateurs</li> </ul>

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
c. Assurer une meilleure coordination lors des périodes de mise en marché, notamment en améliorant la prévisibilité de l'offre de pommes pour la transformation.	x	—————→				▪ PPQ, AEPQ, transformateurs, CTAQ	▪ Bonne prévisibilité des volumes vers la transformation
<b>3.4. Développer les marchés d'exportation et explorer la diversification des marchés</b>							
a. Assurer une veille stratégique sur les exigences des marchés d'exportation en fonction des variétés et diffuser les résultats.			x	x	x	▪ Filière, AEPQ, AQDFL	▪ Réalisation de l'étude
b. Mettre en place des collaborations avec le Groupe export agroalimentaire.			x	x	x	▪ Filière	▪ Discussions actives avec le Groupe export agroalimentaire
c. Développer les marchés interprovinciaux.			x	x	x	▪ Filière	▪ Augmentation des volumes de pommes transigées entre les provinces
d. Évaluer les possibilités de diversification des marchés (ex. HRI, grossistes, etc.).	x	x	x			▪ PPQ, Filière	▪ Plan de diversification des marchés réalisé
e. Maintenir et développer de nouveaux partenariats avec des organisations (ex. : le type de partenariat avec le Club des petits déjeuners).	x	x	x			▪ PPQ, AEPQ, Filière	▪ Maintenir les partenariats en place ▪ Nouveaux partenariats réalisés
f. Développer et mettre en œuvre une stratégie de conquête des nouveaux marchés liés aux communautés ethniques.	x	—————→				▪ PPQ, AEPQ, AQDFL, Filière	▪ Nouveaux marchés développés
<b>3.5 Appuyer le développement des marchés de proximité (autocueillette, vente à la ferme, agrotourisme, etc.)</b>							
a. Valoriser le métier et le savoir-faire des producteurs de pommes (l'image des producteurs).	x	—————→				▪ PPQ, Filière	▪ Le métier de pomiculteur est valorisé
b. Sensibiliser les producteurs sur les bonnes pratiques entourant la mise en marchés de proximité.	x	—————→				▪ PPQ, Filière	▪ Webinaires effectués, ▪ Conférences réalisées, ▪ Matériels informatifs disponibles
c. Développer un sondage info-prix pour les produits vendus en marchés de proximité.	x	—————→				▪ PPQ, Filière	▪ Publication d'un info-prix annuellement

### Priorisation des objectifs selon les différents thèmes du volet cidres



		Thèmes		
		1. Coordination	2. Rentabilité	3. Commercialisation
Objectifs	1. Renforcer l'association des PCQ		1. Solutionner les enjeux législatifs et réglementaires	1. Accroître la présence/visibilité des cidres
	2. Améliorer l'accès aux données et aux statistiques dans le secteur des cidres		2. Assurer la qualité des cidres	2. Améliorer le positionnement du cidre face à la compétition des autres produits
			3. Réduire les coûts de production	3. Développer les marchés d'exportation
			4. Faciliter l'accès au financement et aux investissements dans le secteur de la transformation de cidre	
			5. Accroître la recherche et le développement dans la production des cidres	

# Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

## Plan opérationnel par thèmes et objectifs volet cidres

### Thème 1 : Coordination

Assurer une coordination efficace de la mise en œuvre du plan stratégique de la filière pomicole volet cidres

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>1.1. Renforcer l'association des PCQ</b>							
a. Poser un diagnostic sur la satisfaction des membres et non membres envers l'association des PCQ et le secteur des cidres.	x				x	▪ PCQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Taux de membership,</li> <li>▪ Taux de participation à l'AGA</li> <li>▪ Sondage réalisé</li> </ul>
b. Assurer une représentativité diversifiée parmi les représentants du CA de l'association.	x	→				▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Politique de représentativité ajustée</li> <li>▪ Particularités des représentants annoncées dans le rapport annuel.</li> <li>▪ Bilan de représentativité en 2030 effectué</li> </ul>
c. Mobiliser les acteurs du secteur des cidres (Ex. : développer le sentiment d'appartenance, effectuer une tournée des membres, actions terrain, impliquer les producteurs dans les projets, impliquer des fournisseurs, etc.).	x	→				▪ PCQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Taux de participation aux événements</li> <li>▪ Voir indicateurs point a.</li> </ul>
d. Développer une chaîne de valeur des cidres (ex. tenir une rencontre spécifique des acteurs du secteur des cidres avec une vision stratégique partagée).	x	x	x	x	x	▪ PCQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Planification stratégique présentée</li> <li>▪ Une rencontre tenue par année avec invitation des acteurs suivants : SAQ, MAPAQ, MEIE, grandes chaînes, etc.</li> </ul>
e. Mettre en place une chambre de coordination des cidres (voir étude 2019).	/	x				▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Discussion entamée sur le projet en 2026</li> <li>▪ Création de la chambre de coordination</li> </ul>
<b>1.2. Améliorer l'accès aux données et aux statistiques dans le secteur des cidres</b>							
a. Identifier les données essentielles pour bien comprendre l'évolution du secteur.	x					▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Portrait des données nécessaires réalisé</li> </ul>
b. Réaliser un sondage annuel des membres avec des questions précises (Ex. : volumes, marchés, types de produits, etc.).	x	x	x	x	x	▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sondages annuels réalisés</li> </ul>

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
c. Mettre à jour le portrait des consommateurs et données économiques (retombées) aux 5 ans.	x					▪ PCQ, Filière	▪ Portrait effectué
d. Demander aux instances gouvernementales l'accès aux données pour appuyer les actions de la filière (ex. : maintenir accès aux données de la SAQ, partage de données avec l'association nationale des cidriculteurs, Revenu Québec obtenir un accès aux données financières des entreprises du secteur cidre afin d'avoir un portrait de la rentabilité du secteur (Ex. : CDP)).	x	—————→				▪ PCQ, Filière	▪ Obtention des données

# Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

## Thème 2 : Rentabilité

Assurer un secteur des cidres rentable et prospère

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>2.1. Solutionner les enjeux législatifs et réglementaires</b>							
a. Qualifier les impacts et les retombées économiques des enjeux réglementaires sur le développement des entreprises et sur le secteur des cidres. (Identifier les constats) (Ex. d'enjeux réglementaires : consignes, taxe d'accise, taxes spécifiques, gestion des matières résiduelles, permis, commerce interprovincial, etc.).	x	→				▪ PCQ	▪ Qualification des impacts et retombées économiques en continu
b. Établir les priorités et mettre en branle une stratégie pour solutionner les enjeux réglementaires les plus importants.	x	x	x	x		▪ PCQ	▪ Priorités établies avec une stratégie de solution mise en œuvre
c. Initier une table sectorielle (s'associer aux autres associations sectorielles (boissons alcooliques, CTAQ) et aux partenaires de la chaîne de valeurs pour appuyer les demandes de l'industrie).	x	x				▪ PCQ et Filière	▪ Création de la table sectorielle ▪ Le Momentum des élections 2026 au Qc est saisi
<b>2.2. Assurer la qualité des cidres</b>							
a. Diffuser l'offre de formations et de l'éducation sur la qualité des cidres (collectives).	x	→				▪ PCQ	▪ Promotion des formations dans les moyens de communication est effectuée
b. Accompagner les producteurs en démarrage.	x	→				▪ PCQ	▪ Trousse au démarrage est mise à jour
c. Bonifier / promouvoir la catégorisation des cidres avec les critères de qualité et bonnes pratiques.	x	→				▪ PCQ	▪ Bonification des pastilles ▪ Diffusion des pastilles
d. Promouvoir les tests et échantillonnages pour une mesure diagnostique (critères comme l'acidité volatile, la quantité de lie, etc.) (artisans et fabricants).	x	→				▪ SAQ, RACJ, PCQ	▪ Adoption des bonnes pratiques par les producteurs
<b>2.3. Réduire les coûts de production</b>							
a. Développer des outils d'aide aux producteurs pour calculer et comparer leurs coûts de production.		x				▪ CRAAQ, autres	▪ Création des outils
b. Offrir des formations aux producteurs afin qu'ils apprennent à calculer leurs coûts de production.			x	x	x	▪ PCQ	▪ Formations offertes

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
c. Favoriser les achats et utilisations groupés (équipements, intrants, etc.) et mettre en commun certaines actions logistiques au sein de la chaîne de valeur.	x	x				▪ PCQ, fournisseurs	▪ Premières commandes effectuées
d. Établir les besoins et développer des actions afin des faciliter l'accès à la main-d'œuvre spécialisée.		x	x			▪ PCQ	▪ Contact effectué avec des associations européennes et autres instituts de formations
<b>2.4. Faciliter l'accès au financement et aux investissements dans le secteur de la transformation des cidres</b>							
a. Sensibiliser les banquiers à l'importance de l'investissement pour la rentabilité des entreprises cidricoles et du secteur des cidres.			x	x	x	▪ PCQ (et ses membres), PPQ	▪ Partage du coût de production aux banquiers ▪ Invitation des banques à l'AGA des PCQ
b. Effectuer des démarches de relations gouvernementales pour faire connaître les besoins et obtenir des programmes adaptés.			x	x	x	▪ PCQ (et ses membres)	▪ Partage du coût de production aux gouvernements
c. S'associer aux autres associations sectorielles (boissons alcooliques, CTAQ) et aux partenaires de la chaîne de valeurs pour appuyer les demandes des transformateurs.	x	—————→				▪ PCQ, autres associations	▪ Demandes conjointes effectuées
<b>2.5. Accroître la recherche et le développement dans la production des cidres</b>							
a. Veille des tendances de recherches et développement en production et transformation des cidres.	x	x				▪ PCQ, Filière	▪ Veille réalisée
b. Définir les priorités de recherches et développement dans le secteur des cidres.		x	x			▪ PCQ, CRAM, Filière	▪ Priorités de recherche définies
c. Assurer un soutien financier et en ressources pour la mise en œuvre de la recherche et du développement dans le secteur des cidres.			x	x		▪ PCQ, CRAM, autres	▪ Soutien obtenu et projets démarrés
d. En partenariat avec le PPQ, appuyer l'adaptation des vergers et des entreprises aux changements climatiques avec une stratégie de R&D et de diffusion des connaissances (services-conseils).				x	x	▪ PCQ, CRAM, autres	▪ Soutien obtenu et projets démarrés

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### Thème 3 : Commercialisation

*Augmenter les parts de marché de cidres afin d'assurer la croissance du secteur*

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>3.1. Accroître la présence/visibilité des cidres</b>							
a. Réaliser du démarchage auprès des différents réseaux de mise en marché afin de mettre les cidres en vedette (Ex. : SAQ, restaurants, grands détaillants, ITHQ, etc.).	x	—————▶				▪ PCQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Renouveau et développement de nouveaux partenariats</li> <li>▪ Augmentation des parts de marché et des ventes de différents réseaux</li> <li>▪ Augmentation du taux en possession d'un permis de vente de cidres</li> </ul>
b. Promouvoir les événements de dégustations par les producteurs.	x	—————▶				▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Augmentation du nombre de dégustations par les producteurs</li> </ul>
c. Déployer des outils promotionnels adaptés aux différents réseaux de mise en marché et promouvoir la nomenclature des cidres en magasin et chez les producteurs.	x	—————▶				▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 25% de taux d'application de la nomenclature chez les détaillants</li> </ul>
<b>3.2. Améliorer le positionnement du cidre face à la compétition des autres produits</b>							
a. Effectuer un portrait des consommateurs de cidre et des non-consommateurs.		x				▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Portrait réalisé</li> </ul>
b. Développer l'image-produit et le positionnement des cidres.	x	x				▪ PCQ, SAQ, autres partenaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accroissement de la notoriété du produit chez les consommateurs</li> </ul>
c. Se doter d'une stratégie de promotion et de communication des cidres et la mettre en œuvre (ex. : événements, accords, nomenclature, etc.).	x	—————▶				▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hausse des indicateurs de croissance de consommation</li> </ul>
d. Promouvoir et développer le programme ambassadeur.	x					▪ PCQ, PPQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Programme ambassadeur populaire et développé</li> </ul>
e. Outiller les producteurs à optimiser les ventes directes aux consommateurs.	x					▪ PCQ, PPQ, Filière	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Producteurs outillés à maximiser leurs ventes sur place</li> </ul>
f. Analyser l'adéquation de l'appellation IGP « cidre de glace » comme outil pour mettre en valeur le cidre de glace	x	x				▪ PCQ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Augmentation du taux d'adhésion à l'appellation « cidre de glace »</li> </ul>

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

Actions	Année de mise en œuvre 20..					Porteurs	Indicateurs
	26	27	28	29	30		
<b>3.3. Développer les marchés d'exportation</b>							
a. Analyser les opportunités et impacts des marchés hors Québec. (Ex. : nouvelles règles de commerce interprovincial, tarifs, etc.)		x	x			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ PCQ, Filière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hausse de la notoriété du cidre québécois à l'étranger</li> <li>▪ Avoir une vue d'ensemble des opportunités et impacts</li> </ul>

### Annexes

#### Diagnostic de l'environnement d'affaires **volet pommes**

##### I. Au niveau **du support à la production (pommes)**

PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
✓ Les services-conseils (clubs, vendeurs d'intrants, etc.) considérés de bonne qualité pour les différents maillons de la chaîne de valeur des pommes (x17)	✓ Le retard relatif à d'autres régions concernant la R&D sur les nouvelles variétés et sur la pomiculture. (x15)
✓ Le réseau de la recherche, les formations et la diffusion d'information avec le réseau pommier IRDA, MAPAQ RECUPOM, etc., bénéfiques pour le développement du secteur (x13)	✓ Les prix élevés de certains intrants (x7)
✓ Le partage d'information pour la gestion phytosanitaire par le réseau d'avertissements phytosanitaires (RAP) et le logiciel RIMPRO (x4)	✓ La réglementation canadienne restrictive sur les produits phytosanitaires (x7)
✓ L'accès aux services-conseils pour les producteurs agricoles grâce au programme services-conseils gouvernemental	✓ La difficulté d'assurer la relève des conseillers de première ligne et les chercheurs à la suite des départs. (x6)
✓ Les résultats de l'étude de coût de production sur le secteur de pommes réalisée par le CECPA	✓ L'insuffisance de formations en rentabilité et économie, en régie de production et d'entreposage, en RH, en réglementations, etc. (x5)
	✓ L'obtention au financement, un enjeu pour certains producteurs en raison des garanties jugées insuffisantes (x3)
	✓ La communication des résultats de recherches perçue comme peu accessible (x3)
	✓ L'imprécision des prévisions des volumes de pommes produits et de la gestion des inventaires (x2)

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### II. Au niveau de la production (pommes)

PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
✓ Le contrôle de qualité et l'appellation « Pomme qualité Québec » perçus comme positifs (x16)	✓ Le secteur accuse des retards dans la modernisation des vergers et les répercussions conséquentes sur la réponse à la demande, la productivité et la compétitivité des vergers (x17)
✓ La progression d'actions de modernisation des vergers depuis le dernier plan stratégique (x4)	✓ Les retards technologiques et la lente adoption de nouvelles techniques culturales (x14)
✓ La mise à niveau technologique des vergers parmi certains segments d'entreprises (x3)	✓ La rentabilité financière précaire d'un bon nombre d'entreprises (x10)
✓ La relève agricole en amélioration (x3)	✓ La relève, un enjeu présent chez de nombreux vergers au Québec (x9)
✓ Une concentration grandissante du secteur de la production (x3)	✓ Un pourcentage encore élevé des pommes produites destinées à la transformation (x4)
✓ Les Producteurs de pommes du Québec (PPQ) (x2)	✓ Une concentration grandissante du secteur de la production (x3)
✓ La progression de l'adoption de techniques de lutte intégrée aux ravageurs et la réduction d'utilisation des pesticides (x2)	✓ Les embûches réglementaires associées à l'embauche de la main-d'œuvre (x2)
✓ L'amélioration de la productivité des vergers parmi certains segments d'entreprises (x2)	✓ La lourdeur des charges administratives et réglementaires (x2)
✓ L'autocueillette représente une offre bien développée répondant à des créneaux de clientèles	
✓ La production de pommes biologiques au Québec	

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### III. Au niveau de l'entreposage (pommes)

PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
✓ La qualité de l'entreposage en environnement contrôlé pour assurer la qualité des pommes (x8)	✓ La progression des coûts de construction et d'équipements d'entrepôt aux normes (x5)
✓ La certification Canada GAP (x8)	✓ L'absence de programme d'aide à l'investissement (x3)
✓ La stabilité des coûts d'entreposage durant les dernières années (x2)	✓ L'accessibilité difficile à l'entreposage pour une partie des producteurs (x3)
✓ La disponibilité d'offre d'équipements pour la construction et la modernisation d'entrepôts aux normes	✓ L'hétérogénéité des installations d'entreposages et les enjeux sur la qualité des pommes (x3)
✓ L'accès à l'expertise technique pour la régie des entrepôts	✓ L'absence d'un portrait complet sur les infrastructures d'entreposage (x2)
✓ La compétitivité des coûts d'énergie	✓ Le coût élevé de l'entreposage à forfait
	✓ L'absence de recherche et le développement sur les facteurs d'entreposage de nouvelles variétés de pommes

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### IV. Au niveau des emballeurs (pommes)

PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
✓ Les technologies et les équipements modernes utilisés par de nombreux emballeurs (x7)	✓ La variabilité des technologies et équipements utilisés parmi les différents emballeurs (x3)
✓ Le respect des normes de qualité (x7)	✓ La pénurie de main-d'œuvre (x2)
✓ La compétitivité des entreprises du secteur (x2)	✓ Le prix plancher limite la compétitivité (x2)
✓ La présence de relève	✓ La concentration du secteur
✓ L'amélioration de la gestion des pertes	✓ La qualité des produits parfois variable
✓ Les liens de confiance avec les détaillants	
✓ L'accès aux travailleurs étrangers temporaires	

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### V. Au niveau des transformateurs (pommes)

PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
✓ Les technologies et les équipements utilisés et l'offre de produits innovants (x7)	✓ La valorisation des pommes limitée par la capacité des entrepôts (x4)
✓ La valorisation des pertes (x5)	✓ Le coût des équipements crée une barrière à l'entrée de nouveaux joueurs (x2)
✓ La qualité des produits transformés (x2)	✓ La forte pression sur l'automatisation des procédés due à la pénurie de main-d'œuvre (x2)
✓ La présence de 3 transformateurs importants (x2)	✓ Le faible prix offert aux producteurs (x2)
✓ La reconnaissance de la marque par les consommateurs	✓ La difficulté d'accès pour les petits transformateurs au secteur du détail
✓ Les investissements dans le secteur pomicole	
✓ La présence de nombreux petits producteurs et l'agrotourisme	
✓ La capacité de transformation d'un grand volume de pommes	

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### VI. Au niveau de la mise en marché et de la commercialisation (pommes)

PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
✓ Le plan conjoint et la convention de mise en marché (x14)	✓ La convention de mise en marché perçue comme trop contraignante (x7)
✓ Le prix minimum assuré par la convention de mise en marché (x5)	✓ Le contrôle des prix peut limiter la compétitivité (x4)
✓ Le fonds de promotion du plan conjoint (x4)	✓ La nécessité d'une mise à jour du calendrier de mise en marché selon les variétés (x3)
✓ Le calendrier de mise en marché (x3)	✓ La connaissance variable du plan conjoint, de la convention de mise en marché et de l'annexe H par les différents acteurs (x2)
✓ La diversité et la complémentarité des canaux de mise en marché	

### I. Au niveau de la coordination de l'industrie (pommes)

PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
✓ Les communications et le partage d'information au sein de la chaîne de valeur (x9)	✓ Les enjeux de communication et coopération entre les producteurs et les emballeurs (x18)
✓ La présence d'une table filière et l'atout du travail en collectivité (x9)	✓ Le manque d'écoute de l'État (x9)
✓ Les rencontres de la table filière (x4)	✓ Le peu d'actions concrètes réalisées (x4)
✓ La vision sectorielle (x4)	✓ La vision sectorielle un peu désuète (x3)
✓ La présence des détaillants lors de rencontres de la table (x2)	✓ Le partage d'information sous-optimal (x2)
	✓ Le nombre de rencontres sectorielles insuffisantes (x2)

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### 1. Les principales opportunités et menaces du volet pommes du Québec

Thématiques	Opportunités	Menace
<b>Politique</b> Support de l'État, les politiques et les réglementations gouvernementales, l'assurance-récolte, les Agris, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'impact des tarifs sur l'importation de pommes (x3)</li> <li>• L'utilisation de l'assurance récolte et les programmes Agri (x3)</li> <li>• Refonte de l'assurance-récolte à la FADQ</li> <li>• La mise à jour de la politique bioalimentaire</li> <li>• La SNAAQ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le soutien financier de l'État (x7)</li> <li>• L'impact des tarifs sur les exportations de produits de pommes transformés (x2)</li> <li>• La lourdeur administrative (x2)</li> <li>• L'ASREC inadaptée (x2)</li> <li>• Les tensions commerciales</li> <li>• Le CAG (centre d'acquisition gouvernemental) pour le HRI (x2)</li> </ul>
<b>Économique</b> le taux de croissance sur les marchés, les importations et produits substitués, le taux de change, la main-d'œuvre, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La baisse du taux de change (x5)</li> <li>• Le développement des exportations (x2)</li> <li>• Le taux de croissance sur les marchés (x2)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La croissance des importations (x14)</li> <li>• La réglementation sur la main-d'œuvre étrangère (x12)</li> <li>• La concentration de certains maillons</li> <li>• L'accès aux terres agricoles</li> <li>• L'inflation</li> <li>• La baisse du taux de change</li> <li>• Le taux de croissance sur les marchés</li> <li>• La diversité de produits substitués</li> <li>• Le manque de relève</li> </ul>
<b>Socioculturelle</b> Les tendances des consommations et les attentes sociétales, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les tendances de consommation plus saines (x5)</li> <li>• L'engouement pour les produits locaux (x5)</li> <li>• La réponse aux attentes sociétales et pesticides (x4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La tendance de consommation à la baisse (x8)</li> <li>• Les attentes sociétales et pesticides</li> </ul>
<b>Technologique</b> Innovation, communication, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'automatisation et la mécanisation</li> <li>• L'intelligence artificielle</li> </ul>	
<b>Environnementale</b> Gestion des pesticides, changements climatiques, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les changements climatiques (plus chaud) (x6)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les changements climatiques (x19)</li> <li>• La réévaluation de l'ARLA sur les pesticides (x6)</li> </ul>
<b>Légale</b> Lois, règlements, certification, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La circulation des TET entre les fermes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La réglementation sur les emballages en plastique</li> </ul>

### 2. Les principaux défis que devra relever la filière (volet pommes) au cours des cinq prochaines années

1. Moderniser les vergers (variétés) (x22)
2. Augmenter les parts de marché face aux pommes importées (x12)
3. Renforcer la mise en marché collective (x8)
4. Investir en promotion (x8)
5. Améliorer la relation PPQ et AEPQ (x6)
6. Adopter une vision partagée par la filière (gouvernance) (x5)
7. Améliorer la rentabilité des vergers (x5)
8. S'adapter aux changements climatiques (x5)
9. Accéder à la main-d'œuvre (x5)
10. Accroître la relève (x5)
11. Assurer la rentabilité entre tous les maillons de la chaîne de valeur (x4)
12. Prévoir les inventaires et des volumes de récolte (x3)
13. Maintenir une bonne image avec la marque des pommes qualité Québec (x2)
14. Développer davantage de liens entre les PPQ et PCQ (x2)
15. Améliorer la gestion des ravageurs (x2)
16. Accroître le soutien gouvernemental (x2)
17. Innover dans les emballages (x2)
18. Miser sur la compétitivité des prix (x1)
19. Développer les marchés d'exportation (x1)
20. Augmenter la capacité des entrepôts (x1)
21. Maintenir un maillon de transformation en santé (x1)
22. Réduire les fardeaux administratifs aux producteurs (x1)

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### Diagnostic de l'environnement d'affaires **volet cidres**

MAILLONS	PRINCIPALES FORCES	PRINCIPALES FAIBLESSES
Support à la production <b>(Cidres)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les tests avec les variétés à cidre de RECUPOM</li> <li>✓ Le financement du plan conjoint</li> <li>✓ L'offre de services conseils agronomiques et en transformation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'accès difficile aux équipements et aux fournisseurs et coût important (x5)</li> <li>✓ Le manque de formations à tous les niveaux dans la chaîne de valeur du cidre (x3)</li> <li>✓ L'offre limitée de recherche dans le secteur cidricole (x3)</li> <li>✓ Le manque de services-conseils agronomiques spécialisés pour la pomme à cidre</li> <li>✓ L'absence de financement de services-conseils en transformation de cidre</li> <li>✓ L'assurance récolte non adaptée au cidre</li> <li>✓ La communication et diffusion des résultats de la R&amp;D</li> </ul>
Production de pommes <b>(Cidres)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La valorisation des pommes (le volume de pommes destiné au cidre a doublé en 5 ans au Québec) (x5)</li> <li>✓ Le développement des variétés de pommes à cidre (x4)</li> <li>✓ La présence de la relève sur les entreprises</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Adéquation des besoins en pommes à cidre au Québec et la demande (connaissances des marchés) (x4)</li> <li>✓ Le retard de développement des nouvelles variétés de pommes à cidre (x3)</li> <li>✓ La mécanisation des opérations, limitée sur les fermes</li> <li>✓ La difficulté d'accès au capital</li> <li>✓ Le faible taux d'adoption de nouvelles technologies</li> <li>✓ L'absence de financement adéquat à la replantation des vergers (variétés de pommes à cidre)</li> <li>✓ Difficulté d'accès à certaines variétés de pommes à cidre</li> </ul>
Transformation du cidre <b>(Cidres)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La diversité des cidres au Québec (x11)</li> <li>✓ La qualité des cidres au Québec (x8)</li> <li>✓ L'utilisation de la pomme du Québec (bonne traçabilité) (x4)</li> <li>✓ Les équipements à la fine pointe technologique (x4)</li> <li>✓ Le nouveau programme pour les travailleurs étrangers temporaires (x2)</li> <li>✓ Le programme de soutien pour l'achat d'équipements usagés</li> <li>✓ La disponibilité de travailleurs étrangers temporaires</li> <li>✓ La saine compétition dans le secteur</li> <li>✓ La créativité des cidriculteurs</li> <li>✓ La polyvalence du produit du cidre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La rentabilité hétérogène des entreprises cidricoles avec des coûts fixes et variables élevés (x5)</li> <li>✓ L'accès aux travailleurs étrangers temporaires, réglementation complexe (x4)</li> <li>✓ Le permis artisan, contraignant dans sa forme actuelle (x2)</li> <li>✓ La qualité des produits, parfois variable</li> <li>✓ La difficulté d'accès au financement à l'investissement (prêt bancaire)</li> <li>✓ Le manque de soutien gouvernemental à l'innovation</li> <li>✓ L'accès difficile à la main-d'œuvre spécialisée et coût élevé</li> </ul>

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

Réglementation <b>(Cidres)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La nouvelle réglementation permettant les cidres non filtrés</li> <li>✓ La faible présence des importations sur les tablettes</li> <li>✓ Réglementation favorisant la qualité des produits (pommes du Québec)</li> <li>✓ L'exemption de taxe spécifique (provinciale) pour les producteurs « artisans » ou les « fabricants » selon l'origine de la matière première</li> <li>✓ L'exemption de la taxe d'accise sur les produits dont le sucre fermenté provient de la pomme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'iniquité entre les permis « artisans » et « fabricants » affectant la compétitivité des entreprises (x4)</li> <li>✓ Le manque de compétitivité pour l'exportation (x2)</li> <li>✓ La réglementation empêchant l'utilisation d'équipements à forfait (x2)</li> <li>✓ Le taux de taxation relativement plus élevé sur le cidre que sur la bière</li> <li>✓ Le nombre d'organismes gouvernementaux impliqués dans le secteur des boissons alcooliques</li> <li>✓ La lourdeur réglementaire</li> <li>✓ La lourdeur administrative des doubles permis</li> <li>✓ Absence de communication avec les autorités fédérales (ex. : taxe d'accise)</li> <li>✓ L'impossibilité pour les permis « artisans » d'acheter des pommes d'un tiers</li> </ul>
Distribution et consommation <b>(Cidres)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les actions de promotions (x7)</li> <li>✓ Les bons liens entre les petits distributeurs et détaillants (x4)</li> <li>✓ Les cidres, des produits locaux (x4)</li> <li>✓ L'appellation « Cidre de glace » connue des consommateurs (x2)</li> <li>✓ La diversité des canaux de mise en marché (x2)</li> <li>✓ Les cidres à faibles teneurs en alcool en phase avec les tendances de consommation (x2)</li> <li>✓ Le réseau de la SAQ (x2)</li> <li>✓ Le festival « Soif de cidres »</li> <li>✓ Les opportunités du marché de détail (back door)</li> <li>✓ L'agrotourisme et les ventes à la ferme</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le besoin important d'éducation des consommateurs sur le cidre (x10)</li> <li>✓ La saturation du marché (x8)</li> <li>✓ La présence limitée de produits dans le réseau restauration et hôtellerie (x7)</li> <li>✓ Le fort besoin de promotion pour accroître les ventes (x5)</li> <li>✓ La baisse de la consommation des produits alcoolisés (x2)</li> <li>✓ La promotion sur les réseaux sociaux à développer</li> <li>✓ Le positionnement difficile des petits et moyens cidriculteurs chez les grands détaillants (x2)</li> <li>✓ L'absence d'outil collectif pour la mise en marché des cidres</li> <li>✓ La fidélisation de la clientèle, difficile</li> <li>✓ La visibilité des produits sur les tablettes (congestion)</li> </ul>
Coordination de l'industrie <b>(Cidres)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le rôle joué par les Producteurs de cidre du Québec (PCQ) (x12)</li> <li>✓ La bonne collaboration avec les gouvernements et les partenaires (x5)</li> <li>✓ Le dynamisme et l'attrait du secteur des cidres (x3)</li> <li>✓ Le partage d'information dans la communauté du cidre (x2)</li> <li>✓ Le lien entre les PPQ et les PCQ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le manque d'écoute de l'État et de faible capacité d'influence (x4)</li> <li>✓ La faible considération du cidre au sein de la table filière pomicole (x3)</li> <li>✓ L'absence de données statistiques fiables pour documenter le secteur et son impact économique (x2)</li> <li>✓ La lourdeur et la lenteur administrative ainsi que le manque d'actions concrètes de la table filière pomicole</li> <li>✓ Les actions des producteurs de cidre, souvent effectuées en silos</li> <li>✓ Le recrutement et la rétention de membres aux PCQ</li> <li>✓ La nécessité d'une collaboration plus étroite avec les PPQ</li> <li>✓ Le portrait des membres aux PCQ</li> <li>✓ L'accès difficile aux données financières des entreprises dans le secteur du cidre rendant le portrait de rentabilité financière du secteur ardu</li> </ul>

## Planification stratégique de la filière pomicole du Québec (2025-2030)

### 3. Les principales opportunités et menaces du volet cidres du Québec

Thématiques	Opportunités	Menace
<b>Politique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les nouveaux programmes de soutien (x2)</li> <li>✓ La représentation auprès de l'État</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La baisse du soutien de l'État (x2)</li> <li>✓ La politique sur les travailleurs étrangers temporaires</li> <li>✓ Le lobby des grands brasseurs et embouteilleurs</li> </ul>
<b>Économique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le développement du marché CSP</li> <li>✓ Le commerce interprovincial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le taux de change (x2)</li> <li>✓ L'instabilité politique aux États-Unis (x2)</li> <li>✓ Les tarifs affectant le coût de production</li> <li>✓ Le commerce interprovincial</li> <li>✓ Les petites parts de marché du cidre</li> <li>✓ La saturation du marché</li> <li>✓ L'assurance récolte</li> <li>✓ L'inflation</li> </ul>
<b>Socioculturelle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les événements de dégustation de cidre</li> <li>✓ La tendance de consommation à la hausse de cidre</li> <li>✓ Élargir la consommation à l'année</li> <li>✓ La tendance sans gluten et moins d'alcool (x2)</li> <li>✓ La consommation des produits locaux</li> <li>✓ La performance de la catégorie cidre chez les jeunes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La diminution de la consommation d'alcool</li> <li>✓ La saisonnalité de la consommation</li> </ul>
<b>Technologique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'automatisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Le manque d'équipement nord-américain</li> <li>✓ La numérisation et l'I.A.</li> </ul>
<b>Environnementale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les changements climatiques (variétés) (x4)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les changements climatiques (x6)</li> <li>✓ La gestion des rejets de production</li> </ul>
<b>Légale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'évolution des exportations (x4)</li> <li>✓ L'élimination des barrières avec les autres provinces canadiennes</li> <li>✓ L'utilisation exclusive de pommes du Québec</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La fin de la réglementation limitant les importations (x6)</li> <li>✓ Les freins réglementaires</li> <li>✓ La taxe carbone</li> </ul>

### 4. Les principaux défis que devra relever la filière (volet cidres) au cours des cinq prochaines années

1. Augmenter les parts de marché du cidre (x8)
2. Solutionner les enjeux réglementaires (x5)
3. Permettre l'adaptation aux changements climatiques (x2)
4. Accroître la présence/visibilité des cidres sur les tablettes
5. Améliorer le positionnement du cidre face à la concurrence (autres produits)
6. Accroître le support de l'État pour la recherche et le développement
7. Renforcer la concertation avec les PPQ pour une plus grande force de frappe
8. Développer les marchés d'exportation
9. Faciliter l'accès à la main-d'œuvre spécialisée
10. Trouver des solutions d'accès aux équipements plus abordables
11. Renforcer l'association des PCQ
12. Améliorer l'automatisation des procédés
13. Soutenir la mise en marché / commercialisation
14. Contribuer à la baisse des coûts de production
15. Encourager le développement de variétés de pommes à cidre.
16. Travailler à l'amélioration de la qualité des cidres
17. Améliorer l'accès aux données dans le secteur des cidres
18. Faciliter l'accès au financement et aux investissements dans le secteur de la transformation de cidre

