

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DE
L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA
GATINEAU DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT
VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE
BOIS DE LA VALLÉE DE LA GATINEAU**

Rapport émis le 5 juillet 2017
et révisé le 13 septembre 2017

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	1
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	1
3.	LE PLAN CONJOINT	2
4.	OBSERVATIONS	2
4.1	Office des producteurs de bois de la Gatineau.....	2
4.2	Municipalité régionale de comté de la Vallée-de-la-Gatineau.....	6
4.3	Agence régionale de mise en valeur des forêts privées de l'Outaouais.....	6
5.	L'ANALYSE	7
6.	LES RECOMMANDATIONS.....	9

ANNEXES

ANNEXE 1	LES PARTICIPANTS	1
ANNEXE 2	TABLEAUX DES STATISTIQUES	1
ANNEXE 3	PLAN D'ACTION 2015-2019.....	1

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Nombre de producteurs actifs de 2010 à 2014	1
Tableau 2 : Répartition des volumes mis en marché de 2010 à 2014 (toutes essences en pourcentage)	1
Tableau 3 : Volume de bois livré par type d'utilisation de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides)	2
Tableau 4 : Volume de bois à pâtes mis en marché de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides) .	2
Tableau 5 : Volume de bois à panneaux et autres mis en marché de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides)	3
Tableau 6 : Volume de bois de sciage et déroulage mis en marché de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides)	3
Tableau 7 : Revenus des bois mis en marché de 2010 à 2014 (en millions de dollars)	4

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

Agence	L'Agence de mise en valeur des forêts privées de l'Outaouais
FPFQ	Fédération des producteurs forestiers du Québec
Loi	<i>Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche</i>
Loi sur les forêts	<i>Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier</i>
MFFP	Ministère de Forêts, de la Faune et des Parcs
MRC	Municipalité régionale de comté
Office	Office des producteurs de bois de la Gatineau
Plan conjoint	Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée-de-la-Gatineau
Régie	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

1. L'OBJET

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office de mise en marché du produit visé par le plan conjoint qu'il administre.

En effet, cet article précise que :

62. À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

L'Office des producteurs de bois de la Gatineau (l'Office) est désigné pour la réalisation, la direction, la surveillance et l'administration du *Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée-de-la-Gatineau*² (le Plan conjoint).

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

La Régie tient une séance publique à Maniwaki, le 17 février 2016, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'Office dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. La Régie a préalablement invité divers intervenants à participer à cette séance publique. Elle a également publié un avis de séance publique dans l'édition, du 13 janvier 2016, du journal *Le Choix*.

Les objectifs visés par la Régie sont les suivants :

- prendre connaissance de la situation actuelle du secteur;
- prendre connaissance des résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché du produit visé, à l'aide notamment d'indicateurs;
- prendre connaissance des cibles stratégiques et des priorités retenues pour optimiser les interventions de l'Office dans la mise en marché du produit visé;
- évaluer la pertinence des interventions de l'Office dans la mise en marché du produit visé.

La liste des personnes et organismes qui ont participé aux travaux de la séance publique est fournie à l'annexe 1. L'enregistrement et les documents déposés peuvent être obtenus en s'adressant au secrétariat de la Régie.

Ce rapport d'évaluation fait état des constats et des observations présentés lors de la séance publique par les participants. La Régie y présente son analyse de la situation et formule ses recommandations.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² RLRQ, c. M-35.1, r. 144.

3. LE PLAN CONJOINT

Le produit visé par le Plan conjoint est le bois, feuillu ou résineux, provenant d'un territoire sous-gestion privée qui couvre un territoire de 140 059 hectares dont 106 481 hectares (76 %) sont des terrains forestiers productifs. Ce territoire est entièrement situé à l'intérieur de celui de la municipalité régionale de comté (MRC) de la Vallée-de-la-Gatineau.

La mise en marché des produits visés est encadrée par huit règlements, dont celui du Plan conjoint, et un décret fédéral qui vise le marché interprovincial et le commerce d'exportation. Les textes du Plan conjoint et des règlements sont accessibles sur le site Internet : <http://legisquebec.gouv.qc.ca/fr/>.

À ces règlements s'ajoutent des conventions de mise en marché négociées avec différents acheteurs, dont les plus importantes en termes de volumes, ont été conclues avec Fortress Cellulose Spécialisée inc., Louisiana-Pacific Canada Ltd — Division Québec (usine de bois franc) et PF Résolu Canada inc. (usine de Maniwaki) (PF Résolu).

4. OBSERVATIONS

4.1 Office des producteurs de bois de la Gatineau

L'évaluation périodique vise la période 2010 à 2014. Celle-ci a débuté avec la fin de la crise forestière et le début d'une reprise attribuable à la reprise progressive des mises en chantier aux États-Unis.

Les principaux enjeux identifiés par l'Office, au cours de cette période, sont la récupération de la part historique des producteurs sur les marchés (fortement diminuée par la crise forestière), l'équité entre les producteurs dans la mise en marché (principalement au niveau du prix) et la remobilisation des producteurs dont le nombre a connu une baisse de 20 % par rapport à la période quinquennale précédente.

L'Office souligne que, pendant la crise forestière, les producteurs ont consenti des efforts importants pour appuyer les acheteurs (réduction de prix, normes accrues de façonnage des bois, etc.) et qu'il serait normal que les producteurs puissent maintenant bénéficier d'une amélioration de leurs conditions alors que les marchés reprennent de la vigueur.

Au cours de la période couverte par l'évaluation, le nombre de producteurs actifs n'a représenté, en moyenne, que 11 % des propriétaires inscrits au fichier des producteurs. La remobilisation des producteurs passe par un meilleur environnement d'affaires, notamment au niveau de la fiscalité, de l'application du principe de résidualité de la forêt publique et du financement.

Globalement et en comparaison de la précédente période, les volumes de bois mis en marché par l'Office ont connu un recul de 12 %. Ce résultat découle de baisses de 55 % dans le secteur des pâtes et de 33 % dans celui du sciage. Pour leur part, les volumes livrés au secteur des panneaux ont augmenté de 23 %. L'Office souligne en particulier que le marché du sciage de feuillus est demeuré peu actif en raison du faible nombre d'acheteurs. Ce contexte difficile s'est traduit par une diminution des revenus aux producteurs de 11 % par rapport à la période précédente.

L'Office note que dans le marché des panneaux, les volumes livrés à l'usine de Louisiana-Pacific Canada Ltd (usine de bois franc) ont connu des variations, mais que les objectifs fixés par les parties furent globalement atteints, sauf pour une année où le programme de livraison du bois fut amputé de 26 %.

Au niveau de la *Convention d'achat de bois à pâtes* conclue avec Fortress Cellulose Spécialisée inc., cette dernière rodait son usine, située à Thurso, pour le marché de la pâte dissolvante. La mise en marché des bois de l'Office s'est effectuée dans un contexte de multiples arrêts temporaires, de programmes de livraison réduits et de délais de paiement prolongés.

L'annexe 2 présente les résultats détaillés des volumes mis en marché par l'Office, par secteur et groupe d'essences, et établit une comparaison avec les résultats obtenus lors de la période précédente.

Au niveau des relations avec les acheteurs, le litige l'opposant à PF Résolu relativement au renouvellement du contrat de mise en marché de bois de sciage pâte résineux en 2013-2014 a été l'élément le plus marquant. Celui-ci s'est soldé par la Décision 10477 de la Régie, rendue le 3 octobre 2014, qui a décrété une augmentation des prix de 2,1 % pour le bois d'hiver pour la période allant du 1^{er} décembre 2013 au 31 mars 2014.

Depuis le 1^{er} avril 2014, l'Office n'a pas livré de bois à PF Résolu qui refuse toute livraison sans avoir finalisé le dossier des prix. L'Office indique avoir déposé, le 1^{er} mai 2015, une offre ferme à PF Résolu, pour une durée de trois ans. En février 2016, il n'a pas encore reçu une contre-offre de la part de l'entreprise forestière. Selon l'Office, l'obtention d'un volume de bois supplémentaire de 43 000 m³ provenant de la forêt publique qu'a accordé le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP) à l'entreprise, en sus de leurs garanties d'approvisionnement, explique la position de PF Résolu. Pour l'Office, jamais l'application du concept de résidualité n'a été si loin de l'objectif de ce principe inscrit dans la *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier*³ (Loi sur les forêts).

L'Office souligne qu'en dehors du conflit avec PF Résolu, aucune intervention de tiers n'a été nécessaire à la résolution de différends avec les acheteurs.

Il présente les résultats de ses interventions en fonction des trois objectifs généraux qu'il s'était fixés en début de période ainsi que des recommandations formulées par la Régie dans son rapport d'évaluation de la période 2005-2009. De cette présentation, la Régie retient les éléments suivants :

- le report, de l'automne 2014 au début 2016, de la mise en service de son site Internet en raison du contexte financier difficile;
- un dépassement de l'objectif fixé quant au nombre d'ententes avec des acheteurs qui a été de 20 par année en moyenne alors que l'objectif était de 17;
- un seul litige a exigé l'intervention de la Régie (PF Résolu);
- les marchés associés aux nouveaux usages du bois demeurent limités;

³ RLRQ, c. A-18.1.

13 septembre 2017

Rapport d'évaluation périodique

- de nouveaux marchés ont été identifiés pour mettre en marché certaines essences secondaires (pins, pruche mélèze);
-
- les programmes de livraison des bois convenus avec les acheteurs ont toujours été respectés par l'Office;
- l'Outaouais ne détient pas des marchés viables économiquement permettant la mise en marché de la biomasse forestière en forêt privée.

En raison des effets de la crise forestière, l'Office a connu cinq déficits d'opération, de 2008 à 2012, pour un montant de 121 000 \$. En conséquence, les producteurs ont accepté, au printemps 2012, de hausser la contribution de 0,90 \$/m³ à 1,35 \$/m³.

Les frais administratifs ont augmenté de 17 % de 2010 à 2014. Ce résultat découle de la décision de l'Office de maintenir les services aux producteurs malgré la baisse des volumes de bois mis en marché et par conséquent une diminution de ses revenus via les contributions des producteurs versées au Plan conjoint. La valeur moyenne des frais administratifs est ainsi passée de 2,7 %, à 3,6 %, de 2005-2009 à 2010-2014.

L'Office fait également état de certains résultats obtenus grâce à ses actions notamment :

- maintenir, de 2010 à 2014, à 21 % de la proportion des revenus de vente de bois consacrée au transport tout en obtenant de meilleures conditions de transport pour les producteurs;
- limiter à dix avertissements et dix refus de voyages de bois ne respectant pas les normes de façonnage et de qualité convenues avec les acheteurs (en moyenne, sur une base annuelle);
- réduire le ratio Masse/Volume qui s'est établi à 1,0651 en moyenne pour l'ensemble de la période pour le bois destiné au marché des panneaux;
- favoriser la récolte des peuplements sinistrés et la remise en production des superficies affectées à la suite de l'infestation de la tordeuse des bourgeons de l'épinette ou pour les dommages subis à la suite de la tempête de neige de décembre 2012.

Au niveau de l'information et de la formation données aux producteurs, l'Office mentionne avoir reçu de nombreuses demandes sur la réglementation concernant la protection des berges et du littoral de la MRC de la Vallée-de-la-Gatineau. L'Office a publié des articles dans son journal interne pour sensibiliser les producteurs à leurs nouvelles obligations à la suite de l'entrée en vigueur du *Règlement de contrôle intérimaire visant à établir des mesures de protection des eaux superficielles et de protection des rives et du littoral* de la MRC. Une formation avec un représentant de la MRC a été organisée, en 2010, par l'Office concernant la mise en place de cette réglementation et une douzaine de producteurs y ont participé.

Il offre aux propriétaires et aux entrepreneurs forestiers accrédités, ou en voie de le devenir, l'opportunité de parfaire leurs connaissances sur des sujets variés en lien avec la forêt privée. De 2010 à 2014, l'Office a organisé et tenu 23 séances de formation sur divers sujets (élagage, façonnage des billots, utilisation d'un GPS, etc.) auxquelles ont pris part 190 participants.

L'Office est également accrédité par l'Agence de mise en valeur des forêts privées de l'Outaouais (l'Agence). Les budgets attribués par l'Agence à l'Office ont été en décroissance

13 septembre 2017

Rapport d'évaluation périodique

passant de 307 982 \$, en 2010, à 187 406 \$, en 2014, pour s'établir en moyenne à 223 578 \$. Il a aussi obtenu des crédits de la part de la MRC de la Vallée-de-la-Gatineau de 49 187 \$ en moyenne par année.

L'Office s'est investi, à partir de 2013, dans le *Programme de remboursement des taxes foncières*, sans quoi, son service de conseiller forestier ne serait plus viable. Il s'agit d'un programme complémentaire intéressant pour le producteur selon le profil des taxes payées par ce dernier. Il offre également certains autres services professionnels (évaluation financière d'un boisé, évaluation de dommages en forêt, témoin expert en cour, etc.) répondant aux besoins des propriétaires forestiers.

L'Office collabore aussi avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ) qui a entrepris un exercice de modernisation de sa structure à compter de 2012. L'exercice visait à recueillir diverses informations sur leurs activités courantes dans un esprit d'amélioration et de coopération interrégionales. L'Office a fourni les informations demandées sur une base volontaire. Il a travaillé en collaboration avec la FPFQ et les syndicats et offices de producteurs de bois disposés à unir des forces communes à des fins de négociations ou pour mettre des services en commun (échange d'informations, informatique, formation, système de payes, études, transport, etc.).

L'Office se montre critique face à la croissance de l'aide financière accordée à la forêt publique qui s'est accrue de 23 % alors que les budgets pour la forêt privée ont été réduits de 55 %. Il ne s'oppose pas à l'aide accordée aux industriels de la forêt publique dans la mesure où cela ne se fait pas au détriment des producteurs de bois de la forêt privée qui méritent un juste prix pour le bois qu'ils livrent aux usines.

De plus, l'Office expose qu'il ne reçoit pas sa juste part dans la répartition de l'enveloppe budgétaire du Programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées visant à accroître la récolte de bois. La région de l'Outaouais aurait historiquement toujours été défavorisée lors de la répartition de l'aide financière de ce programme.

Enfin, sur la question de la certification forestière, l'Office mentionne avoir abandonné le projet puisque les acheteurs n'ont manifesté aucun intérêt de se procurer du bois certifié de la forêt privée et encore moins à payer un supplément pour en acquérir. L'Office a néanmoins collaboré avec les industriels intéressés à fournir du bois contrôlé et il a également sensibilisé les producteurs à la démarche de la certification forestière.

L'Office conclut que la forêt privée s'appauvrit. Il en impute la responsabilité à l'industrie forestière qui impose des concessions sur les prix, augmente les contraintes de façonnage des bois, les horaires de livraison et les délais de paiement, au MFFP qui n'applique pas le principe de résidualité et qui concurrence la forêt privée ainsi qu'aux élus régionaux qui deviennent des contracteurs forestiers et appuient les multinationales au détriment de leur population.

Le mémoire de l'Office inclut un plan d'action pour la prochaine période quinquennale (2015-2019). Celui-ci est reproduit à l'annexe 3. Il comprend des objectifs généraux, des objectifs spécifiques, des cibles stratégiques, des moyens et des indicateurs de résultats.

4.2 Municipalité régionale de comté de la Vallée-de-la-Gatineau

L'essentiel de la présentation de la MRC a porté sur le litige qui oppose l'Office et PF Résolu. Les observations présentées en séance publique ont été complétées dans une lettre adressée à la Régie le 18 février 2016. L'Office a reçu copie de cette lettre et a formulé des commentaires dans une lettre datée du 26 février 2016.

La seule raison qui explique l'implication de la MRC dans l'approvisionnement de cette usine, ou de toute autre, réside dans sa volonté de maintenir et d'appuyer la création d'emploi dans la région. Ceux-ci dépendent directement des approvisionnements en bois de qualité, à un juste prix, en provenance des terres publiques. Selon elle, l'Office interprète à tort ses efforts en faveur d'un approvisionnement de cette usine comme un refus d'appuyer les producteurs de la forêt privée.

Elle craint que les relations difficiles entre l'Office et PF Résolu donnent l'impression d'un dialogue de sourds qui puisse avoir des répercussions sur la vitalité de l'industrie forestière partout en Outaouais. Ce conflit alimente un négativisme qui a des répercussions sur l'intérêt de certains acheteurs et transformateurs d'investir pour moderniser leurs installations et diversifier leurs opérations par de deuxième et troisième transformations.

Pour sa part, l'Office reproche à la MRC l'adoption d'une résolution en faveur d'une augmentation des approvisionnements des industriels en provenance de la forêt publique sans que celle-ci prévoie un engagement des industriels en faveur d'une priorisation des bois issus de la forêt privée.

4.3 Agence régionale de mise en valeur des forêts privées de l'Outaouais

L'Agence dresse le portrait de la situation difficile de la forêt privée en Outaouais. Les propriétaires sont dans la soixantaine, moins de 10 % d'entre eux possèdent un plan d'aménagement et la conjoncture des marchés fait en sorte que ceux qui continuent de récolter du bois suffisent à peine à réaliser les profits nécessaires à l'entretien de leur voirie forestière et au paiement des taxes foncières.

Elle déplore que les intervenants travaillent en silo faisant ainsi abstraction des forêts privées qui représentent 35 % des forêts en croissance dans la région de l'Outaouais. Elle constate que le potentiel économique de cette forêt est sous-exploité dans une région qui connaît pourtant un taux de chômage parmi les plus élevés au Québec. Une récolte annuelle correspondant à 60 % de la possibilité forestière (16 % actuellement) apporterait un million de mètres cubes (m³) sur les marchés et l'injection de 65 millions de dollars (\$) dans l'économie régionale.

Constatant que les boisés privés sont devenus une source de dépenses, ils passent progressivement aux mains des gens de la ville et des mieux nantis. Si cela permet aux municipalités et aux commissions scolaires d'augmenter leurs revenus, ce phénomène se fait au détriment du monde rural et du patrimoine des familles. Aujourd'hui, 70 % des propriétaires sont des cols blancs et des retraités ayant un revenu annuel de plus de 100 000 \$ dont près du tiers ne souhaite pas couper d'arbres, surtout pas à des fins industrielles. L'Agence constate que des usines importantes ont fermé, que les marchés se sont donc éloignés, mais la valeur de l'évaluation municipale a doublé sur une période de cinq ans.

L'Agence évalue à 24,33 \$/m³ de bois produit les coûts supplémentaires attribuables à la production sur forêt privée. Les avantages consentis aux industriels qui exploitent le domaine

public confèrent à ce dernier un net avantage. La situation est similaire lorsqu'on compare la forêt privée de l'Outaouais à celle de l'Ontario. L'avantage est de 16,00 \$/m³ pour la forêt ontarienne. S'ajoute à ces désavantages la concurrence des villes qui fournissent à des prix dérisoires une matière première pour la production d'énergie privant ainsi les producteurs de ces marchés.

L'Agence invite les élus et décideurs à prendre en compte l'apport de la forêt privée et son potentiel pour soutenir l'économie régionale.

5. L'ANALYSE

La Régie remercie l'Office, la MRC de la Vallée-de-la-Gatineau et l'Agence pour leur participation à l'évaluation périodique et pour les efforts mis dans la préparation et la présentation de la documentation qu'ils lui ont présentées. Malgré l'invitation qui lui a été faite, le MFFP a choisi de ne pas participer à la séance publique.

La Régie constate que la crise forestière a laissé des séquelles et que les conditions de mise en marché au cours de la période sous examen ont été nettement moins favorables qu'au cours de la période précédente. Elle comprend que, dans ces circonstances, l'Office ne soit pas parvenu à atteindre l'ensemble des objectifs qu'il s'était fixé en début de période.

Elle note la préoccupation de l'Office pour l'amélioration des conditions des producteurs et sa volonté de maximiser les revenus de ces derniers malgré un contexte qui demeure difficile malgré la reprise. Elle souligne en particulier les efforts consacrés à la formation des producteurs et son souci d'informer les producteurs visés par le Plan conjoint.

Outre les relations difficiles qu'il entretient avec PF Résolu, l'Office a maintenu, en général, de bonnes relations avec les acheteurs. La Régie comprend que les relations avec PF Résolu sont difficiles et que cette situation a des conséquences sur la relation que l'Office entretient avec d'autres intervenants. Cette entreprise demeure un acheteur important dans la région. La Régie ne peut qu'encourager l'Office à poursuivre ses efforts pour trouver des terrains d'entente avec l'entreprise comme avec les autres intervenants.

La Régie constate que la forêt privée, malgré son fort potentiel, demeure sous-utilisée. On ne peut que déplorer cette sous-utilisation de la ressource dans une région qui éprouve des difficultés économiques. La division entre l'Office et le milieu municipal qui résulte du litige avec PF Résolu, dont la Régie a été témoin au cours de la séance publique, apparaît comme un élément négatif à une plus grande utilisation de la ressource forestière privée comme outil pour soutenir le développement économique de la région.

La mobilisation des producteurs constitue un enjeu important, particulièrement dans un contexte où les producteurs sont de plus en plus âgés et où une portion du territoire forestier passe aux mains d'une population peu intéressée par l'exploitation forestière. L'accréditation que donne l'Office à des entrepreneurs forestiers apparaît comme un outil valable pour favoriser une plus grande utilisation des ressources forestières.

L'Office a accordé beaucoup d'importance aux questions entourant le financement des activités forestières, à la concurrence de la forêt publique et à l'application du principe de résidualité prévu dans la Loi sur les forêts. La Régie n'a pas d'autorité sur les mesures de soutien à la forêt privée ou sur l'application de la Loi sur les forêts. Elle note toutefois que le budget 2016-2017 comportait plusieurs mesures visant à améliorer l'environnement d'affaires des producteurs.

13 septembre 2017

Rapport d'évaluation périodique

Elle invite l'Office à développer des moyens pour faire en sorte que les producteurs puissent tirer profit de ces mesures. Elle invite aussi l'Office à développer ses alliances pour que la région de l'Outaouais reçoive sa juste part des budgets alloués par le gouvernement du Québec au soutien des activités de la forêt privée.

La Régie note aussi que, faute de demande de la part des acheteurs, l'Office a mis sur la glace son projet de certification forestière. Comme ailleurs, la certification forestière ne semble pas se traduire dans le prix obtenu pour le bois. Le processus de certification comporte également des coûts et que les difficultés financières résultant des effets de la crise forestière ont amené l'Office à renoncer à cet objectif.

La Régie considère que cette certification peut toutefois s'avérer nécessaire pour accéder à certains marchés et qu'elle contribue à l'acceptabilité sociale des pratiques forestières. Elle peut également contribuer à intéresser des propriétaires qui autrement pourraient s'opposer à ce que du bois soit récolté sur leurs terrains. La Régie encourage l'Office à poursuivre sa collaboration avec les acheteurs pour l'approvisionnement de bois certifié et à poursuivre la sensibilisation de ses producteurs à la démarche de la certification forestière.

La Régie note que dans une conjoncture difficile, l'Office a su maintenir les services aux producteurs, notamment en matière de diffusion de l'information et de la formation. La mise en place, retardée pour des considérations financières, de son site Internet, le 27 avril 2016, constitue un outil additionnel pour informer les producteurs.

La Régie remarque que l'Office s'est investi dans la récolte des peuplements sinistrés et la remise en production des peuplements affectés par les infestations de la tordeuse des bourgeons de l'épinette.

La Régie note les interventions mises en œuvre par l'Office au cours de la période visant à établir, pour tous les producteurs, des règles d'intérêt collectif et à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée. Elle constate les efforts consentis par l'Office de donner un accès égal au marché à tous ses producteurs ainsi que dans la mise en place d'initiatives particulières permettant d'améliorer leurs conditions, dont la mise en valeur de nouvelles essences forestières sous-utilisées, la création de modalités particulières aux conventions de mise en marché permettant d'accroître la livraison du groupe « autres essences », les tentatives de rediriger les volumes de bois vers le marché plus lucratif du sciage et du déroulage, les actions concrètes mises en œuvre visant à contrôler la hausse des coûts du transport du bois, les formations offertes aux propriétaires et entrepreneurs forestiers accrédités, etc. La Régie encourage l'Office à poursuivre la mise en œuvre d'autres initiatives en ce sens.

La Régie constate que l'Office a respecté les délais de transmission à la Régie, de 2010 à 2014, des états financiers préliminaires, des rapports du vérificateur, des avis de convocation aux assemblées générales et des déclarations des intérêts commerciaux des administrateurs conformément aux délais prescrits des articles 77 et 89.1 de la Loi.

L'Office a inclus, dans son mémoire, un plan d'action pour la période 2015-2019. Celui-ci comporte des objectifs, des moyens et des indicateurs. Dans l'ensemble, ce plan d'action apparaît répondre aux besoins et préoccupations présentés à la Régie. Cette dernière note toutefois l'absence d'objectif en matière de certification forestière, de promotion auprès de propriétaires inactifs, de relations avec les intervenants et de sensibilisation auprès de ces derniers relativement aux besoins des producteurs visés par le Plan conjoint. Certains des indicateurs identifiés dans ce plan d'action pourraient s'avérer difficiles à mesurer.

13 septembre 2017

Rapport d'évaluation périodique

Dans l'ensemble, l'Office a démontré à la Régie sa préoccupation et son engagement dans la promotion des intérêts de ses producteurs. Ses actions dans une conjoncture qui est demeurée difficile, malgré la reprise, s'inscrivent dans l'objectif d'une mise en marché efficace et ordonnée.

6. LES RECOMMANDATIONS

Considérant ce qui précède, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec recommande à l'Office des producteurs de bois de la Gatineau de :

- assurer son leadership dans la promotion des intérêts des producteurs visés par le Plan conjoint en développant des alliances stratégiques, sensibilisant les intervenants et la population en général sur les besoins des producteurs;
- poursuivre sa collaboration avec les acheteurs sur la certification forestière et maintenir la sensibilisation des producteurs sur les enjeux de l'Office;
- prévoir, dans son plan d'action 2015-2019, des activités de promotion auprès des propriétaires inactifs.

(s) André Rivet

(s) Ginette Bureau

ANNEXE 1 LES PARTICIPANTS

Les personnes désignées par la Régie sont :

- Monsieur André Rivet, président de la formation
- Madame Ginette Bureau, régisseuse et présidente de la Régie
- Monsieur Louis-Philippe Paquin⁴, régisseur
- Madame Marie-Claude Sirois, secrétaire de séance

Les personnes et organismes ayant répondu à l'invitation de la Régie sont :

L'Office des producteurs de bois de la Gatineau est représenté par :

- Monsieur Raymond Johnson, 1^{er} vice-président
- Monsieur Jean Giasson, 2^e vice-président
- Monsieur Bruno Billard, administrateur
- Monsieur Mario Couture, directeur général
- Monsieur Éric Dubé, ingénieur forestier
- Monsieur Claude Riel, employé

L'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées de l'Outaouais est représentée par :

- Monsieur Victor Brunette, directeur général

La MRC de la Vallée-de-la-Gatineau est représentée par :

- Monsieur Michel Merleau, préfet
- Monsieur André Carle, conseiller

⁴ Monsieur Louis-Philippe Paquin a cessé d'occuper ses fonctions. Les régisseurs qui demeurent disposent du dossier conformément aux dispositions de l'article 13.1 de la Loi.

ANNEXE 2 TABLEAUX DES STATISTIQUES

Tableau 1 : Nombre de producteurs actifs de 2010 à 2014

Année	Sciage et déroulage	Pâtes	Panneaux et autres	Total ⁵
2010	226	53	252	302
2011	233	63	243	302
2012	142	36	255	274
2013	147	39	226	248
2014	126	37	194	204
Moyenne 2010-2014	175	46	234	266
Moyenne 2005-2009	257	76	228	327
Variation en pourcentage 2010-2014/ 2005-2009	-32	-39	+3	-19

Tableau 2 : Répartition des volumes mis en marché de 2010 à 2014 (toutes essences en pourcentage)

Année	Pâtes	Panneaux et autres	Sciage et déroulage
2010	9	52	39
2011	9	44	47
2012	5	75	20
2013	7	68	25
2014	5	69	26
Moyenne 2010-2014	7	62	31
Moyenne 2005-2009	15	42	43

⁵ Le total correspond au nombre de producteurs différents qui ont mis du bois en marché.

Tableau 3 : Volume de bois livré par type d'utilisation de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides)

Année	Pâtes	Panneaux et autres	Sciage et déroulage	Total
2010	19 096	108 140	79 306	206 542
2011	15 664	73 833	79 716	169 213
2012	7 866	107 227	28 679	143 772
2013	9 850	102 617	37 260	149 727
2014	6 300	91 500	35 200	133 000
Moyenne 2010-2014	11 755	96 663	52 032	160 451
Moyenne 2005-2009	25 880	78 829	77 695	182 404
Variation en pourcentage 2010-2014/ 2005-2009	-55	+23	-33	-12

Tableau 4 : Volume de bois à pâtes mis en marché de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides)

Année	Sapin Épinette Pin gris	Pins ⁶	Autres Résineux ⁷	Feuillus ⁸ durs	Peuplier	Autres ⁹ Feuillus	Total
2010	s.o.	782	429	9 512	1 226	7 147	19 096
2011	s.o.	884	332	9 680	1 166	3 602	15 664
2012	s.o.	s.o.	s.o.	3 872	1 738	2 256	7 866
2013	s.o.	s.o.	s.o.	4 599	838	4 413	9 850
2014	s.o.	s.o.	s.o.	3 600	200	2 500	6 300
Moyenne 2010-2014	s.o.	333	152	6 253	1 034	3 984	11 755
Moyenne 2005-2009	101	298	1 173	9 364	11 179	3 765	25 880
Variation en pourcentage 2010-2014/ 2005-2009	-100	+12	-87	-33	-91	+6	-55

⁶ Pins : Pin blanc et pin rouge.

⁷ Autres résineux : Mélèze et pruche.

⁸ Feuillus durs : Bouleau et érable.

⁹ Autres feuillus : Chêne, frêne, noyer, cerisier, tilleul, hêtre, ostryer et orme.

Tableau 5 : Volume de bois à panneaux et autres mis en marché de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides)

Année	Sapin Épinette Pin gris	Pins ¹⁰	Autres ¹¹ Résineux	Feuillus ¹² durs	Peuplier	Autres ¹³ Feuillus	Total
2010	43	5 040	519	5 121	92 597	4 820	108 140
2011	s.o	3 954	1 185	2 253	63 258	3 183	73 833
2012	s.o	4 847	1 507	5 124	90 532	5 217	107 227
2013	s.o	8 109	855	4 782	84 711	4 160	102 617
2014	s.o	8 800	1 500	3 300	75 000	2 900	91 500
Moyenne 2010-2014	8	6 150	1 113	4 116	81 220	4 056	96 663
Moyenne 2005-2009	99	2 893	1 073	5 736	64 074	4 954	78 829
Variation en pourcentage 2010-2014/ 2005-2009	-92	+113	+4	-28	+27	-18	+23

Tableau 6 : Volume de bois de sciage et déroulage mis en marché de 2010 à 2014 (en mètres cubes solides)

Année	Sapin Épinette Pin gris	Autres ¹⁴ Résineux	Peupliers	Autres ¹⁵ Feuillus	Total
2010	61 673	14 611	896	2 126	79 306
2011	61 428	14 440	1 085	2 763	79 716
2012	18 174	7 680	536	2 289	28 679
2013	28 005	6 939	203	2 113	37 260
2014	23 500	9 600	300	1 800	35 200
Moyenne 2010-2014	38 556	10 654	604	2 218	52 032
Moyenne 2005-2009	58 210	11 519	2 388	5 578	77 695
Variation en pourcentage 2010-2014/ 2005-2009	-34	-8	-75	-60	-33

¹⁰ Pins : Pin blanc et pin rouge.

¹¹ Autre résineux : Mélèze.

¹² Feuillus durs : Bouleau et érable.

¹³ Autres feuillus : Chêne, noyer, cerisier, tilleul, hêtre et orme.

¹⁴ Autres résineux : Pin blanc, pin rouge, cèdre, mélèze et pruche.

¹⁵ Autres feuillus : Bouleau, érable, chêne, frêne, noyer, cerisier, tilleul, hêtre, ostryer et orme.

Tableau 7 : Revenus des bois mis en marché de 2010 à 2014 (en millions de dollars)

Année	Valeur aux producteurs	Valeur à l'usine
2010	8,30	10,25
2011	7,15	8,86
2012	5,23	6,80
2013	5,84	7,49
2014	5,18	6,64
Moyenne 2010-2014	6,34	8,01
Moyenne 2005-2009	7,14	9,08
Variation en pourcentage 2010-2014/ 2005-2009	-11 %	-12 %

ANNEXE 3 PLAN D'ACTION 2015-2019

OBJECTIF GÉNÉRAL 100 : ORGANISER COLLECTIVEMENT LES RELATIONS ENTRE LES PRODUCTEURS ET LES ACHETEURS

110 – Objectif spécifique : Améliorer l'information aux producteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmenter de 25 % le nombre d'utilisateurs de notre site Internet. Augmenter de 25 % le nombre de consultations de notre site Internet. Ajouter une parution du journal interne.	Mise en service du site Internet (dès le printemps 2016). Publier le journal interne à trois reprises annuellement.	Nombre d'utilisateurs du site Internet. Nombre de consultations du site Internet. Nombre de parutions du journal interne.

120 – Objectif spécifique : Maintenir un climat de partenariat avec les acheteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmenter le nombre d'ententes avec des acheteurs de 5 %. Convenir 100 % des ententes avec les acheteurs par la négociation.	Respecter les ententes contractuelles avec les acheteurs. Recherche et développement de marchés. Favoriser des rencontres et communications avec les acheteurs pour régler les litiges. Collaborer avec les acheteurs pour leurs systèmes de certification.	Nombre d'ententes avec des acheteurs. Nombre de litiges avec des acheteurs.

OBJECTIF GÉNÉRAL 200 : VOIR À CE QUE TOUS LES PRODUCTEURS VISÉS SOIENT SOUMIS AUX RÈGLES ÉTABLIES SELON L'INTÉRÊT COLLECTIF

210 — Objectif spécifique : Appliquer la réglementation de façon équitable entre les producteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Assurer une contribution équitable de tous les producteurs à la mise en marché. Ajuster équitablement le tarif et la liste des taux pour les services de conseiller forestier.	Vérifier si les producteurs payent leurs contributions pour le produit visé. Valider les taux du service de conseiller forestier annuellement.	Niveau de contribution des producteurs. Proportion de l'aide financière en service technique.

OBJECTIF GÉNÉRAL 300 : ORGANISER LA PRODUCTION ET LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ EN FAVORISANT UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE

310 — Objectif spécifique : Développer et diversifier les marchés pour les producteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmentation de 5 % de la moyenne des volumes mis en marché. Offrir aux producteurs un marché pour l'ensemble du produit visé. Respecter la possibilité forestière de récolte.	Être à l'affût des nouveaux marchés de pâtes, panneaux et sciage-déroutage. Explorer les marchés non traditionnels. Informer les producteurs sur les opportunités de marchés. Supporter les futurs promoteurs dans leur recherche d'informations sur l'approvisionnement de la forêt privée. Sensibiliser la FPFQ et le MFFP à la disponibilité des bois du plan conjoint.	Volume de bois mis en marché. Disponibilité des marchés pour les différents produits.

320 – Objectif spécifique : Maintenir le nombre de producteurs actifs dans la mise en marché

Cibles	Moyens	Indicateurs
Maintenir le nombre moyen de producteurs actifs.	Être à l'affût des nouveaux marchés de pâtes, panneaux et sciage-déroulage.	Nombre de producteurs qui mettent du bois en marché.
Augmenter le nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités de 10 %.	Informer les producteurs sur les opportunités de marchés. Améliorer les conditions de marché des producteurs. Offrir aux producteurs un programme d'entrepreneurs forestiers accrédités.	Nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités.

330 – Objectif spécifique : Maximiser les revenus des producteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmenter la moyenne des revenus de bois aux producteurs et à l'usine de 10 %.	Être à l'affût des nouveaux marchés de pâtes, panneaux et sciage-déroulage.	Revenus des bois mis en marché.
Augmenter en moyenne de 10 % la proportion des volumes de bois vers le sciage-déroulage.	Informer les producteurs sur les opportunités de marchés.	Proportion des bois par utilisation.
Stabiliser la moyenne des coûts du transport.	Améliorer les conditions de marché des producteurs.	Coûts du transport.
Stabiliser la moyenne des frais administratifs de l'Office.	Diriger les volumes de bois en maximisant les revenus des producteurs.	Frais administratifs de l'Office.
Diminution du nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois de 10 %.	Limiter les distances de transport dans le choix des marchés.	Nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois.
Diminution du facteur M/V du bois à panneaux de 2 %.	Respecter les charges légales.	Facteur M/V du bois à panneaux.
	Sensibiliser les producteurs à respecter les normes de façonnage et de qualité.	
	Maximiser la gestion des dépenses de l'Office.	
	Offre de formations aux producteurs.	

340 – Objectif spécifique : Améliorer l'offre de formation aux producteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmenter le nombre de formations de 10 %. Augmenter le nombre de participants de 10 %.	Offrir des formations variées. Publiciser l'offre de formations dans le journal interne. Demander aux producteurs d'évaluer les formations et d'indiquer leurs intérêts.	Nombre de formations. Nombre de participants aux formations.