

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PRODUCTEURS
FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT
DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR
LE PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS
FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT**

Le 20 juillet 2012

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	1
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	1
3.	LES PARTICIPANTS	2
4.	LA SITUATION DE L'INDUSTRIE	3
	4.1 Situation et perspectives de l'industrie des produits forestiers.....	3
	4.2 Portrait de la mise en marché du Syndicat	5
5.	LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ ET LES OBSERVATIONS DES PERSONNES INTÉRESSÉES	6
	5.1 Présentation de l'Office	6
	5.2 Le portrait du plan conjoint, quelques éléments de contexte	7
	5.3 Évolution de la mise en marché	7
	5.4 Interventions du Syndicat	8
6.	L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT	11
	6.1 Présentation de l'Office	11
	6.2 Présentation de M. Jean Tremblay.....	13
7.	L'ANALYSE	14
	7.1 La situation de l'industrie.....	14
	7.2 Les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché.....	15
8.	LES RECOMMANDATIONS	16

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 :	Volumes de bois récolté par groupe d'essence de 2007 à 2011	8
Tableau 2 :	Volumes de bois mis en marché par secteur d'activité de 2007 à 2011	8
Tableau 3 :	Évolution des revenus bruts de 2007 à 2011	8

ANNEXE

Annexe 1 :	Plan stratégique d'intervention du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent	
------------	---	--

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

FPBQ	Fédération des producteurs de bois du Québec
MRC	Municipalité régionale de comté
MDF	<i>Medium density fiber board</i> (Panneau de fibres à densité moyenne)
MRNF	Ministère des Ressources naturelles et de la Faune
m ³	Mètre cube
m ³ s	Mètre cube solide
OSB	<i>Oriented strand board</i> (Panneau de grandes particules orientées)
PMP	Pied mesure de planche
PPMV	Plan de protection et de mise en valeur
PIB	Produit intérieur brut
RISI	<i>Resource Information Systems Inc.</i>
SEPM	Sapin, épinette, pin gris, mélèze

20 juillet 2012

Rapport d'évaluation périodique

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 dans la 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 établi 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.

C'est en vertu de cette obligation qui lui est faite que la Régie a procédé, au cours d'une séance publique, à l'évaluation des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (l'Office) dans la mise en marché du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-St-Laurent* (le Plan conjoint) qu'il est chargé d'administrer. Il s'agit du quatrième exercice d'évaluation périodique de l'Office, la dernière évaluation périodique ayant fait l'objet d'une séance publique tenue à Rimouski le 13 juin 2007.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

L'Office chargé de l'administration du Plan conjoint ainsi que les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique le 15 mai 2012, à Rimouski, 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 fait publier un avis de séance publique dans l'édition du 2 mai 2012 du journal *La Terre de chez nous*.

Les objectifs visés par la Régie et communiqués dans la lettre d'invitation 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 Régie a invité le ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF) à préparer un portrait du secteur et à en présenter une synthèse à la Régie et aux participants au début de la séance publique. La monographie intitulée *Contexte de l'industrie et portrait de la mise en marché des bois des forêts privées du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent* est disponible sur le site Internet du MRNF et à la Régie.

¹ L.R.Q., c. M-35.1.

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

À la suite de cette présentation, le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent a soumis un rapport sur ses interventions dans la mise en marché du produit visé. Les intervenants ont été invités à soumettre leurs observations après chacune des présentations.

La séance a fait l'objet d'un enregistrement et les documents déposés sont disponibles en s'adressant au Secrétariat de la Régie.

Le présent rapport d'évaluation fait état des constats et observations présentées lors de la séance, notamment en ce qui concerne les cibles stratégiques et les priorités que l'Office a retenues pour les prochaines années. La Régie y présente son analyse de la situation et ses recommandations.

3. LES PARTICIPANTS

Les personnes désignées par la Régie sont :

Monsieur Gaétan Busque, président de la séance et régisseur
Monsieur Pierre Labrecque, régisseur²
Monsieur Louis-Philippe Paquin, régisseur
Madame Évelyne Martel, secrétaire de la séance

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

Le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent représenté par :

Monsieur Daniel Boucher, président
Monsieur Yves Bell, directeur général
Monsieur Jean-François Dubé, adjoint à la direction générale
Madame Nancy Proulx, responsable des communications
Monsieur Réal Morin, administrateur

Le ministère des Ressources naturelles et de la Faune représenté par :

Monsieur Denis Paquin de la Direction générale 06-13
Monsieur Paul Labbé, ingénieur forestier (par conférence téléphonique)

La Fédération de l'UPA Bas-Saint-Laurent

Monsieur Gilbert Marquis, vice-président

² M. Pierre Labrecque n'est plus régisseur depuis le 25 juin 2012. Conformément à l'article 13.1 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, si un régisseur saisi d'une affaire est empêché d'agir, se récuse ou cesse d'être membre de la Régie, les régisseurs qui demeurent en disposent. Le quorum est alors de deux et le président de séance a une voix prépondérante en cas de partage des voix.

Des acheteurs

Monsieur Gaston Isabel, directeur Uniboard
Monsieur Loïs Lemay, directeur FF Soucy
Monsieur Christian Rioux, FF Soucy
Monsieur Pierre Gauthier, Tembec

La Fédération des organismes de gestion en commun du Bas-Saint-Laurent

Monsieur Alain Marcoux, directeur général

Conseiller forestier accrédité auprès de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent

Monsieur Fernand Saint-Laurent, directeur général de la Société d'exploitation des ressources de la Métis inc. (SER de la Métis inc.)

Des producteurs

Monsieur Jean-Paul April, producteur forestier et entrepreneur en travaux sylvicoles
Monsieur Montcalm Deaudelin

Monsieur Jean Tremblay

4. LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

La monographie réalisée par la Direction générale de l'attribution des bois et du développement industriel du MRNF est disponible sur le site Internet de ce ministère à l'adresse suivante :

http://www.mrnf.gouv.qc.ca/externe/DGSL/evaluation_periodique_RMAAQ_SPFBSL_2012.ppt

La monographie dresse le portrait de la mise en marché du bois faite par le Syndicat et de la situation générale de l'industrie des produits forestiers et de ses perspectives. Le MRNF donne ensuite les conclusions à en tirer. M. Denis Paquin présente les faits saillants de l'industrie tirés de cette monographie. Il aborde les aspects suivants :

4.1 Situation et perspectives de l'industrie des produits forestiers

Quelques points de conjoncture sont présentés :

- 2009 a été une année difficile pour l'ensemble de l'industrie forestière.
- À partir de 2010, on note une reprise économique lente aux États-Unis et au Canada. L'année 2010 est considérée comme une année de restructuration pour l'industrie.
- La reprise très lente pour l'industrie des produits du bois (sciage résineux et feuillus, panneaux de grandes particules orientées (OSB)) s'est poursuivie en 2011.

- Alors que les taux de variation des PIB américain et canadien étaient négatifs en 2009, ils sont maintenant positifs depuis 2010 et les prévisions de *Resource Information Systems inc.* (RISI) sont optimistes à cet effet jusqu'en 2015.
- RISI prévoit que le taux de change \$ US/ \$ CAN se maintiendra aux alentours de la parité jusqu'en 2015.

L'industrie de bois de sciage résineux

La chute des mises en chantier résidentielles aux États-Unis, depuis janvier 2006, a eu des répercussions importantes sur la demande en bois de sciage (bois d'œuvre résineux), panneaux OSB et contreplaqué et conséquemment sur les prix.

Les mises en chantier résidentielles aux États-Unis sont passées de 2,29 millions d'unités en 2005 à 700 000 en 2009, soit près de 31 % des niveaux de 2005. Ces baisses de mises en chantier ont des effets considérables sur les exportations canadiennes et québécoises vers les États-Unis.

La consommation domestique américaine de bois d'œuvre résineux est passée de 75 milliards de pieds mesure de planche (PMP) en 2005 à 41 milliards en 2009.

En lien avec cette baisse importante de la demande, les prix pour le bois d'œuvre résineux ont chuté. L'indice composite (15 prix) se situait autour de 405 \$ US par 1000 PMP en 2004 et autour de 222 \$ US par 1000 PMP en 2009.

RISI prévoit une augmentation plus marquée des mises en chantier résidentielles aux États-Unis d'ici 2015 mais les niveaux ne devraient pas atteindre les sommets enregistrés en 2005.

L'industrie des panneaux de particules et panneaux de fibres à densité moyenne (MDF)

Les mises en chantier, les dépenses en construction et en réparation/rénovation et la concurrence étrangère sont des facteurs qui influencent la demande des panneaux de particules et de MDF. Selon RISI, le prix des panneaux de particules et des panneaux MDF exprimé en \$ US/m³ continuera d'augmenter à la suite d'une meilleure gestion de l'offre par rapport à la demande.

L'industrie des panneaux de grandes particules orientées (OSB)

La consommation domestique américaine de panneaux OSB et les exportations du Canada sont influencées par la reprise lente de la construction résidentielle. RISI prévoit une augmentation régulière de la consommation pour les prochaines années et une consommation américaine de 19,8 millions de m³ pour 2015. Les exportations canadiennes devraient continuer à progresser jusqu'à 6,1 millions de m³ en 2015, comparativement au sommet obtenu en 2006 de 8,8 millions de m³.

L'utilisation du panneau OSB est en forte augmentation par rapport à celle du contreplaqué.

L'industrie des pâtes et papiers

Le papier journal demeure la principale production de l'industrie des pâtes et papiers. Le Québec contribue pour environ 50 % de la production canadienne et plus de 50 % des exportations canadiennes aux États-Unis.

Le secteur du papier journal est en déclin en Amérique du Nord.

Le Canada exporte plus de 80 % de sa production de papiers d'impression et d'écriture (papier à photocopie, magazines, catalogues, livres, reprographie, enveloppes, etc.). Environ 95 % de ces exportations sont destinées au marché américain, ce qui implique une forte dépendance envers ce marché.

RISI prévoit que la demande américaine pour des papiers d'impression et d'écriture pourrait continuer à diminuer légèrement entre 2010 et 2015.

De nouveaux produits

Il existe des marchés alternatifs au bois rond tels que la nanocellulose cristalline, la fabrication de rayonne à partir de la fibre de bois (Fortress cellulose spécialisée à Thurso et bientôt une nouvelle usine à Lebel-sur-Quévillon) ainsi que le volet énergétique pour la production de granules de bois (exportation) et la production de biodiésel.

Selon le MRNF, ces pistes devront être davantage prises en compte en vue de la mise en marché de nouveaux produits issus de la matière ligneuse.

M. Paquin précise que dans la région, des expérimentations ont été faites pour la production de différents matériaux à base de bois. Pour ce qui est des granules, il n'y a qu'un producteur de bûches énergétiques. Quant à la biomasse, on prévoit une croissance de cette production pour une utilisation institutionnelle.

4.2 Portrait de la mise en marché du Syndicat

- 92,6 % des bois de sapin, épinette, pin gris et mélèze (SEPM) en provenance des forêts privées et livrés aux usines situées sur le territoire du Syndicat, provient du Syndicat.
- Ce pourcentage se situe à 70,7 % pour les bois de feuillus durs, 73,9 % pour les bois de peupliers et 89,6 % pour les autres résineux (principalement du cèdre).
- 81 % des bois de sapin, épinette, pin gris et mélèze (SEPM) provenant du territoire du Syndicat est destiné aux usines sur son territoire.
- Ce pourcentage se situe à 100 % pour les bois de peupliers et de feuillus durs et à 91,8 % pour les bois des autres résineux.
- Entre 2003 et 2010, la consommation de bois ronds (toutes essences) en provenance du Syndicat a régressé de 17 % pour les bois destinés aux pâtes et papiers et de 60 %

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

pour ceux destinés au sciage. Par contre, l'on note une légère augmentation de 8,46 % pour ceux destinés aux panneaux.

- Globalement, la consommation de bois ronds (toutes essences), en provenance du Syndicat et destinée aux pâtes et papiers, au sciage et aux panneaux, a diminué de 52,6 % entre 2003 et 2010, alors que la baisse était de 45,4 % pour l'ensemble des syndicats et offices de la province.

En conclusion, de façon générale, M. Paquin indique qu'à partir des prix Pribec,³ on peut constater une amélioration des prix. On ne sait pas toutefois si ces prix se maintiendront dans le futur. Dans le secteur du sciage, il y a actuellement un problème de surplus des copeaux, ce qui rend encore plus difficile la rentabilité des entreprises.

Au sujet des garanties d'approvisionnement, M. Labbé indique qu'à partir d'avril 2013, il y aura un nouveau régime forestier en vertu de la nouvelle *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier*. Une importante différence viendra de la création du Bureau de mise en marché des bois. Une partie des bois de la forêt publique sera mise en vente aux enchères. Ceci devrait permettre de fixer une valeur réelle des bois en fonction des conditions de mise en marché. On note une autre importante différence avec cette nouvelle loi au niveau des permis d'usine. Ces nouveaux permis auront la caractéristique d'être ouverts, sur demande, pour d'autres transformations que celles prévues initialement.

En termes de garantie d'approvisionnement, des baisses de 5 à 10 % des bois de la forêt publique sont prévues pour la région. Les industriels ont été rencontrés concernant la répartition des garanties d'approvisionnement. Les conférences régionales des élus et les communautés autochtones seront consultées en juin 2012. Les organismes de mise en marché de la forêt privée seront également consultés dans les prochaines semaines via la Fédération des producteurs de bois du Québec.

5. LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ ET LES OBSERVATIONS DES PERSONNES INTÉRESSÉES

5.1 Présentation de l'Office

M. Dubé, adjoint à la direction, présente les grandes lignes du rapport et le plan d'action du Syndicat. Un mémoire intitulé *Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent dans la mise en marché pour la période 2007 à 2011* est également déposé.

De la présentation du Syndicat, la Régie retient les faits saillants suivants pour les fins de son rapport d'évaluation :

³ Pribec est un outil de référence sur l'évolution du marché du bois d'œuvre pour tout l'est de l'Amérique du Nord. Plusieurs producteurs et courtiers (grossistes et distributeurs), membres ou non du Conseil de l'industrie forestière du Québec sont sondés et contribuent à la précision de l'information véhiculée.

5.2 Le portrait du plan conjoint, quelques éléments de contexte

Le territoire forestier productif du Plan conjoint représente près de 750 000 hectares et couvre 9 municipalités régionales de comté (MRC).

On dénombre 9 327 producteurs forestiers dont 6 375 sont détenteurs d'un plan d'aménagement forestier.

En moyenne, au cours des 5 dernières années, 1 321 producteurs ont mis du bois en marché des bois visés par le Plan conjoint.

La crise forestière de 2006 a éprouvé l'industrie forestière régionale. La situation a été particulièrement critique dans l'industrie du sciage où plusieurs usines ont fermé leurs portes définitivement.

Au cours de cette restructuration de l'industrie forestière, les transformateurs ont préféré s'approvisionner sur le domaine public afin de ne pas perdre leurs droits garantis par des contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier.

La fermeture et le démantèlement d'un grand nombre d'usines de pâtes et papiers dans la province a eu pour effet d'entraîner une surabondance de sous-produits du sciage (sciure, copeaux, planures, écorces, etc.) et, conséquemment, une baisse des prix. Certaines usines de sciage éprouvent déjà des problèmes d'écoulement de leurs sous-produits.

La hausse de 60 % de la valeur foncière des propriétés forestières du Bas-Saint-Laurent, augmente le fardeau fiscal pour les propriétaires. On assiste également à des mouvements forts de spéculation au détriment de la production forestière. La spéculation complique l'accès à la propriété pour les habitants des communautés forestières.

On observe une compétition provenant des scieries du Nouveau-Brunswick qui bénéficient de taux compensatoires inférieurs à l'exportation et une augmentation importante des ventes hors région de bois ronds résineux.

5.3 Évolution de la mise en marché

Face à l'ampleur de la crise forestière, les interventions du Syndicat ont ciblé l'accès aux marchés actuels et potentiels, le maintien des quantités livrées et des actions permettant aux producteurs de demeurer actifs en aménagement. Une planification rigoureuse du transport de bois aux usines, intégrant le suivi des variations du coût du carburant, a permis de maintenir le revenu des producteurs.

Le tableau 1 donne l'évolution des volumes de bois récolté par groupe d'essence de 2007 à 2011. Le tableau 2 montre l'évolution des volumes de bois mis en marché par secteur d'activité, également de 2007 à 2011. Le tableau 3 indique l'évolution des revenus bruts dans les secteurs du sciage, des pâtes, du papier, des panneaux et de l'énergie pour les mêmes années.

20 juillet 2012

Rapport d'évaluation périodique

Tableau 1 : Volumes de bois récolté par groupe d'essence de 2007 à 2011

ANNÉE	RÉSINEUX (m ³ s)	FEUILLUS (m ³ s)	TOTAL (m ³ s)
2007	331 219	400 696	731 915
2008	226 200	352 083	578 283
2009	226 480	255 023	481 503
2010	235 699	364 050	599 749
2011	316 202	392 355	708 557

Source : Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent

Tableau 2 : Volumes de bois mis en marché par secteur d'activité de 2007 à 2011

ANNÉE	SOMMAIRE DES LIVRAISONS (m ³ s)			
	SCIAGE	BOIS DE CHAUFFAGE ¹	BOIS À PÂTE, PAPIER ET PANNEAUX PARTICULES	TOTAL
2007	547 961	57 690	126 264	731 915
2008	380 165	57 690	140 428	578 283
2009	305 673	57 690	118 140	481 503
2010	415 435	57 690	126 624	599 749
2011	484 353	57 690	166 514	708 557

¹ Estimation faite à partir d'un sondage réalisé par l'Agence de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint Laurent réalisé en 2002

Source : Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent

Tableau 3 : Évolution des revenus bruts de 2007 à 2011 (Prix payés à l'usine avant contributions)

ANNÉE	SCIAGE (\$)	PÂTES, PAPIER, PANNEAUX ET ÉNERGIE (\$)	TOTAL (\$)
2007	27 445 077	7 531 256	34 976 333
2008	17 862 680	7 906 162	25 768 842
2009	13 749 299	6 135 795	19 885 094
2010	20 031 581	6 769 148	26 800 729
2011	24 694 188	8 617 453	33 311 641

Source : Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent
Compilation effectuée par la Régie

5.4 Interventions du Syndicat

Le *Règlement sur la mise en vente en commun du bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent* ne couvre pas les bois destinés au sciage et déroulage. Toutefois le Syndicat,

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

par l'intermédiaire de son journal *Perspectives Forêts*, son site Web et l'envoi d'infolettres, a déployé d'importants efforts afin d'informer les producteurs des différents marchés disponibles et des prix offerts par les acheteurs régionaux et extrarégionaux.

Le Syndicat, comme mandataire de la réalisation du programme de transfert de connaissance des agences de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine, a organisé plusieurs formations en relation avec le marché du sciage et du déroulage.

Le Syndicat a participé financièrement et activement au suivi de la filière de la biomasse forestière, ce qui s'est soldé par la livraison de 10 000 tonnes métriques humides de biomasse à deux acheteurs en 2011. Le Syndicat prévoit poursuivre ses efforts en ce sens pour les prochaines années.

Le Syndicat est à l'affût des opportunités au niveau de la vente de bois de trituration. D'autre part, il a renouvelé une entente d'approvisionnement en feuillus durs à l'usine Charbon de bois franc Basques à Saint-Mathieu-de-Rioux.

Autre projet d'importance, l'établissement d'un plan pour la mise en œuvre du chantier de l'éclaircie commerciale des plantations de la région du Bas-St-Laurent (de nombreuses plantations ont été réalisées depuis la fin des années 1980). Un chantier régional prioritaire a été intégré au Plan régional de développement intégré des ressources du territoire de la Commission régionale sur les ressources naturelles et le territoire du Bas-Saint-Laurent.

Le Syndicat a développé un nouveau système informatique utilisant Internet et la plateforme de cartographie *Google Maps* afin d'améliorer la gestion du transport. La connaissance en temps réel des inventaires sur le terrain et leur localisation facilite grandement le suivi des délais de prise en charge des bois chez les producteurs. Le Syndicat travaille actuellement à accroître l'utilisation du système par l'ensemble des intervenants, entre autres par les organismes de gestion en commun et les camionneurs.

En termes de représentation au sein de certaines instances locales, le Syndicat concentre sa participation à des instances en lien direct avec ses mandats prioritaires.

En termes de modification règlementaire, la principale révision actuelle touche le *Règlement sur les contingents des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*. Les principaux objectifs des modifications sont de donner une plus grande flexibilité au système de contingentement, de sensibiliser les producteurs à l'importance de réaliser les contingents qui leur sont alloués et d'assurer une distribution juste et équitable des parts de marché entre les différents producteurs.

Le Syndicat a élaboré un plan de communication 2009-2011. Les activités de communication diffèrent selon les clientèles visées : les clientèles internes (le personnel, les administrateurs); la clientèle externe de premier plan (les propriétaires forestiers); les clientèles externes d'influence (l'industrie forestière, les transporteurs, les organismes de développement régional, les médias) et la population bas-laurentienne.

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

Le Syndicat ne ménage pas ses efforts pour voir à la formation de ses administrateurs, informer les producteurs (journal *Perspectives Forêts*, site Internet) et organiser différents événements en lien avec le plan de communication : expositions forestières, activités médiatiques, activités de concertation, journées d'information sur les enjeux, formations auprès des propriétaires de forêts privées, événements visant la participation des producteurs à la vie syndicale.

En termes de recherche et développement, le Syndicat a identifié certaines actions visant à conserver l'accès aux marchés, développer de nouveaux marchés et améliorer les conditions des producteurs. C'est ainsi qu'il a été partenaire de projets sur la biomasse forestière et la valorisation des bois de petit diamètre.

Il s'intéresse, entre autres, à certains produits issus de la valorisation de la biomasse forestière dont la production de farine de bois qui, par exemple, s'avère prometteuse pour certaines applications, dont la substitution du mazout dans le domaine industriel et institutionnel.

Le Syndicat surveille de près l'évolution d'un marché des crédits de carbone.

Le programme *CertificAction BSL* est un programme de certification des pratiques forestières en forêt privée au Bas-Saint-Laurent mis en place régionalement. L'objectif était d'accompagner toute initiative visant à obtenir l'accréditation d'un système de normes de certification. Une table régionale a été constituée et le Syndicat y a participé activement. Plusieurs rencontres ont permis aux intervenants de partager leurs expériences et d'alimenter leur réflexion sur la certification forestière. Un rapport, en octobre 2009, a été produit et il indiquait que le regroupement des certificats présentait des avantages économiques concrets.

Même si le programme n'a pas été reconduit en 2010, le Syndicat évalue que la moitié du territoire privé sous aménagement de la région, via les démarches de certains organismes de gestion en commun, est certifiée ou en voie de l'être. Globalement, cela représenterait près du tiers des superficies forestières privées.

À cet effet, le conseil d'administration du Syndicat demeure à l'affut des signes des différents marchés. Le Syndicat tente d'obtenir une reconnaissance des coûts de certification de la part de ses clients lors des négociations. À ce jour, seule l'usine de Tembec à Matane a accepté, en 2011, de verser une prime pour la livraison de bois certifié. Les démarches se poursuivent auprès d'autres acheteurs quant à leur besoin de fibre certifiée.

Le Syndicat suit également de près la certification forestière initiée en Gaspésie par la Conférence régionale des élus étant donné qu'une partie du territoire du Plan conjoint se retrouve dans cette région. Les démarches sont à l'étape du préaudit.

Le Syndicat fait une place aux jeunes, il s'agit de la *Relève forestière du Bas-Saint-Laurent*. Les principales actions de ce regroupement visent à permettre un réseautage entre forestiers, à informer les jeunes producteurs sur les formes d'aide à la sylviculture et d'implantation existantes, à organiser des activités de formation et à faire des représentations pour favoriser la création et la bonification d'outils d'aide à l'établissement.

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

Le conseil d'administration du Syndicat réserve un siège d'observateur avec droit de parole au représentant de la Relève forestière.

Le projet de développement durable de la forêt privée du Bas-Saint-Laurent comporte 23 actions à mettre en œuvre jusqu'en 2015. Ce projet a été initié en 2005 par le Syndicat et la Fédération des organismes de gestion en commun, en partenariat avec l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent.

Ce plan régional qui rallie plusieurs partenaires vise entre autres à maximiser les retombées qui découlent de la mise en valeur de la forêt privée sur les plans économique, social et environnemental. Parmi les projets réalisés, on note :

- la production, en 2008, d'un outil d'information sur la certification des pratiques forestières;
- une expérience pilote, en 2008, de parrainage afin de favoriser la relève des propriétaires forestiers et un meilleur transfert de connaissances entre générations;
- un plan de communication pour faire connaître la forêt privée (2005-2008);
- une série d'enquêtes sur la contribution des forêts privées régionales en biens et services environnementaux;
- des projets visant la protection des potentiels forestiers, les milieux sensibles et la mise en valeur multiresources (Agence régionale de mise en valeur des forêts privées);
- un important processus de redéfinition de l'emploi forestier (Fédération des organismes de gestion en commun du Bas-Saint-Laurent en partenariat avec l'Agence).

6. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT

6.1 Présentation de l'Office

Le plan stratégique d'intervention du Syndicat est déposé à la Régie et fait partie intégrante du présent rapport. On peut lire le détail du plan à l'annexe 1.

Pour la période quinquennale 2012-2017, le Syndicat a répertorié 26 enjeux qu'il a divisés en 3 catégories : environnementaux, sociaux et économiques. Le Syndicat retient 6 grandes orientations, 30 objectifs et 103 moyens ou actions qui y sont rattachés.

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique****Orientation 1 : Mise en valeur et protection des ressources de la forêt privée**

(Viser une mise en valeur optimum de la forêt privée et le développement durable de ses ressources)

Objectifs :

- a) consultation adéquate des préoccupations des producteurs forestiers;
- b) défendre les intérêts des producteurs forestiers quant à la mise en valeur de leurs propriétés forestières;
- c) augmenter la production de bois en quantité et en qualité;
- d) accroître la mise en valeur et la protection des différentes ressources de la forêt privée;
- e) valoriser la biomasse forestière de façon durable;
- f) viser la reconnaissance des efforts des producteurs forestiers quant à la protection et la conservation des ressources de la forêt privée;
- g) viser une synergie et une complémentarité d'actions entre les stratégies de mise en valeur du territoire public et celles de la forêt privée.

Orientation 2 : compétitivité de la forêt privée

(Créer et maintenir des conditions favorables à la mise en marché des bois de la forêt privée bas-laurentienne)

Objectifs :

- a) favoriser une mise en marché équitable, efficace et ordonnée;
- b) augmenter le niveau d'activité des producteurs dans la mise en marché;
- c) accroître le revenu des producteurs forestiers de la région;
- d) accroître la valeur des produits que les producteurs mettent en marché;
- e) diversifier les possibilités de mise en marché des produits;
- f) optimiser les opérations de mise en marché du Plan conjoint;
- g) maintenir l'organisation en bonne santé financière;
- h) garantir une offre suffisante de fibre certifiée pour satisfaire les besoins signifiés par l'industrie;
- i) favoriser l'application de nouvelles pratiques d'aménagement forestier durable ou de production forestière;
- j) s'assurer du respect de l'application du Plan conjoint.

Orientation 3 : Développement des communautés rurales

(S'assurer que les activités de mise en valeur et de mise en marché des bois rejoignent les préoccupations des communautés rurales et permettent leur développement)

Objectifs :

- a) contribuer au développement des collectivités rurales du Bas-Saint-Laurent;
- b) viser l'intégration de la mise en marché des bois issus des projets de forêt de proximité avec ceux de la forêt privée.

Orientation 4 : Main-d'œuvre et expertise

(Créer des conditions favorables à la relève et au maintien d'une main-d'œuvre de qualité)

Objectifs :

- a) contribuer à la valorisation de la production forestière auprès de la population;
- b) favoriser l'établissement d'une relève dans le domaine;
- c) promouvoir les différents programmes de formation liés à la production forestière;
- d) maintenir l'expertise interne afin de conserver la qualité des services offerts.

Orientation 5 : Information

(Informar adéquatement les producteurs forestiers)

Objectifs :

- a) informer les producteurs forestiers quant aux opportunités de mise en marché et sur tout autre sujet relié à la mise en valeur ou la protection de leur propriété forestière;
- b) améliorer la compréhension des producteurs sur le fondement, le fonctionnement et les outils de mise en marché collective;
- c) renforcer la solidarité des producteurs forestiers entre eux et envers leur organisation.

Orientation 6 : Culture forestière

(Partager et valoriser la culture forestière de la forêt privée)

Objectifs :

- a) partager la vision des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent qu'ils ont de la forêt privée régionale;
- b) promouvoir l'importance des retombées régionales engendrées par l'activité des producteurs forestiers;
- c) promouvoir et faire reconnaître les écoservices que rendent les producteurs forestiers de par leurs activités d'aménagement forestier (qualité de l'eau, de l'air, des paysages, la captation et la séquestration du carbone, etc.);
- d) promouvoir et faire reconnaître la contribution et les efforts de cohabitation des producteurs forestiers dans le cadre de l'accord de droits de passage pour les réseaux de sentiers des véhicules hors route.

6.2 Présentation de M. Jean Tremblay

M. Jean Tremblay a occupé le poste de directeur général du Syndicat de février 1994 à novembre 2010. Il présente ses observations sur la gouvernance.

Ces dernières portent sur le rôle et la responsabilité de la gouvernance et la pertinence d'indicateurs de performance relativement à celle-ci.

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

Selon M. Tremblay, il est absolument nécessaire que les administrateurs du plan conjoint se considèrent liés par les dispositions du *Code civil du Québec*. Selon l'article 322 du Code civil, l'administrateur est considéré comme mandataire et le mandataire doit agir avec prudence, diligence, loyauté et honnêteté dans le meilleur intérêt du mandat, soit dans l'intérêt des producteurs.

Le Syndicat s'est doté en 1993 d'un code de déontologie.

M. Tremblay croit que le Syndicat doit s'assurer que le code de déontologie contienne tous les éléments permettant aux administrateurs de se conformer à des normes de conduite exemplaire et que des formations soient données aux administrateurs afin qu'ils puissent jouer pleinement leur rôle de dirigeant et ainsi assurer une gouvernance cohérente et performante.

Il demande à la Régie de vérifier, dans le cadre de l'évaluation périodique, l'efficacité de cette gouvernance. Il rappelle à la Régie les trois objectifs généraux visés par les plans conjoints énoncés dans le cadre d'évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché, soit :

- 1) organiser collectivement les relations entre les producteurs ou les pêcheurs, ainsi que les rapports avec les acheteurs permettant de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le plan;
- 2) voir à ce que tous les producteurs et pêcheurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif;
- 3) organiser la production et la mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée.

7. L'ANALYSE

7.1 La situation de l'industrie

La Régie souligne son appréciation des efforts déployés par les représentants du MRNF pour la réalisation et la présentation de la monographie ainsi que du Syndicat pour la préparation et la présentation de la documentation et des éléments de réflexion communiqués lors de la journée d'évaluation des interventions du Syndicat dans la mise en marché en vertu du Plan conjoint qu'il administre.

La Régie est consciente du contexte économique très difficile de l'industrie forestière des dernières années. C'est dans ce contexte que le Syndicat a intensifié ses efforts pour organiser ses relations avec les acheteurs et tirer les meilleurs revenus possibles au bénéfice des producteurs. Le Syndicat cherche également à diversifier les marchés. La Régie ne peut qu'encourager le Syndicat à poursuivre son travail en ce sens.

De plus, la Régie note que les démarches du Syndicat avec les acheteurs visent à créer un climat favorable aux négociations des conditions du marché.

La Régie remarque que l'industrie forestière québécoise dépend largement du contexte économique américain. Une réflexion en profondeur est nécessaire pour identifier quelles

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

pourraient être les avenues disponibles aux producteurs forestiers dans un tel contexte. Les enjeux et les défis découlant de la mondialisation de la mise en marché du bois sont grands. Le poids de la responsabilité du développement et la recherche de nouveaux débouchés pour les propriétaires forestiers de la région est lourd pour une seule organisation locale.

La Régie rappelle qu'une approche concertée avec les divers intervenants du secteur est une avenue à exploiter. De plus, le maillage, les efforts de consultation et de concertation avec les instituts de recherche, les spécialistes du secteur (organismes gouvernementaux ou privés) et dans le domaine de la veille stratégique peuvent être multipliés. Ainsi, plus d'initiatives et d'opportunités risquent de se manifester.

7.2 Les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché

La Régie note que le Syndicat a une forte préoccupation de contribuer au développement des collectivités rurales du Bas-Saint-Laurent. Les efforts de concertation et les projets réalisés en ce sens en font foi. Ces initiatives contribuent au développement économique et social local.

De plus, le Syndicat est fort conscient des contributions positives que la mise en marché du bois issu des forêts privées peut apporter à l'environnement, à la mise en valeur et à la protection des différentes ressources. Le Syndicat vise d'ailleurs à obtenir une meilleure reconnaissance à cet effet.

Le projet de certification des pratiques forestières apparaît déterminant et nécessaire pour répondre aux exigences des marchés et pour saisir certaines opportunités d'affaires. La Régie encourage le Syndicat à poursuivre ses actions dans cette voie incontournable de développement de la mise en marché du bois issu de la forêt privée.

Au cours de la période quinquennale écoulée, malgré un contexte difficile, les administrateurs du Syndicat ont atteint totalement ou partiellement les objectifs qu'ils se sont préalablement fixés malgré les fermetures temporaires ou permanentes d'usines, la concentration de l'industrie forestière et le fait que certains clients étaient en mauvaise situation financière.

Le Syndicat a déployé de nombreux efforts pour organiser la mise en marché et l'on peut mentionner, entre autres, la collecte et la diffusion de l'information sur l'état des marchés et les initiatives pour trouver de nouveaux débouchés. De plus différents projets ont contribué à l'amélioration de l'efficacité de la gestion du transport et des différentes opérations courantes.

Il est intéressant de plus de voir que le Syndicat a élaboré un véritable plan de communication et qu'il est bien au fait de ses différentes clientèles. À cet effet, la Régie remarque que l'importance croissante du nombre de propriétaires de boisés que l'on qualifierait de « cols bleus », « cols blancs » ou « spéculateurs » pose un défi de taille au Syndicat en termes d'exploitation maximale des boisés; ces derniers n'étant peut-être pas particulièrement intéressés à réaliser des interventions forestières. La Régie croit que les efforts mis par le Syndicat afin de les inciter à favoriser une meilleure exploitation des boisés doivent se poursuivre.

La Régie salue les initiatives du Syndicat en matière de relève forestière. Il s'agit d'un enjeu important en termes de pérennité de la production forestière issue de la forêt privée.

20 juillet 2012**Rapport d'évaluation périodique**

La Régie note que le plan stratégique du Syndicat est ambitieux et très détaillé. Compte tenu des ressources limitées du Syndicat, il est difficile de cerner comment celui-ci réussira à réaliser toutes les actions. Les priorités ne sont pas claires et les indicateurs ne sont pas toujours mesurables. Des indicateurs de performance mesurables permettraient au Syndicat de bien suivre l'efficacité des actions et les progrès réels. Un travail de réflexion en ce sens doit se faire. Le Syndicat a d'ailleurs indiqué que du travail supplémentaire pour la mise à jour de son plan d'action demeurerait à faire.

8. LES RECOMMANDATIONS

Considérant ce qui précède, la Régie recommande au Syndicat :

- de poursuivre le développement de ses relations d'affaires avec les acheteurs, en favorisant une approche gagnant-gagnant;
- de poursuivre ses démarches visant à favoriser la certification des pratiques forestières de ses producteurs;
- de poursuivre ses efforts afin de favoriser l'intégration des nouveaux propriétaires forestiers à une exploitation maximale et durable des boisés;
- de maintenir et d'intensifier la coopération et la synergie avec les industriels forestiers et les autres intervenants impliqués afin d'accélérer le développement de la mise en valeur du potentiel des boisés privés;
- de maintenir et d'augmenter les efforts de recherche et de diversification des marchés en collaboration avec la Fédération des producteurs de bois du Québec, les instituts de recherche et les spécialistes du secteur (organismes gouvernementaux et/ou privés).

La Régie demande au Syndicat de lui transmettre, d'ici le 31 décembre 2012, une version de son plan stratégique avec une hiérarchie plus claire des priorités visées avec des dates d'échéance et des indicateurs mesurables.

Gaétan Busque

Louis-Philippe Paquin



PLAN STRATÉGIQUE D'INTERVENTION DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS- SAINT-LAURENT

2012 - 2017

LES ORIENTATIONS (6) - LES OBJECTIFS (30) - LES MOYENS OU ACTIONS (103)

ORIENTATION 1 MISE EN VALEUR ET PROTECTION DES RESSOURCES DE LA FORÊT PRIVÉE

DESCRIPTION : Viser une mise en valeur optimum de la forêt privée bas-laurentienne et le développement durable de ses ressources

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Consultation adéquate des préoccupations des producteurs forestiers.	Tous	Nombre de rencontres du comité aviseur	Quatre	○ Maintien de la tribune des producteurs	1
		Participation des producteurs aux assemblées de secteur	Hausse	○ Consultation lors des assemblées de secteur	1
				○ Utilisation du comité aviseur qu'est la table de concertation sur la mise en marché des bois à pâte, papiers et panneaux	1
				○ Mise en place de mécanismes de consultation au besoin	2

Défendre les intérêts des producteurs forestiers quant à la mise en valeur de leurs propriétés forestières.	Tous	Participation aux instances régionales en lien avec l'aménagement forestier en forêt privée	Toutes les instances avec un taux de participation de 90 %	o Participation au sein de diverses instances régionales dont les agences des forêts privées, la commission régionale sur les ressources naturelles et le territoire (CRRNT)	1
		Participation aux consultations régionales en lien avec l'aménagement forestier en forêt privée	Toutes les consultations	o Participation à des séances de consultation (ex. politiques, stratégies gouvernementales, projets miniers, pétroliers ou gaziers)	1
				o Interventions ciblées (ex. dossier des taxes foncières et les décisions du Rendez-vous de la forêt privée)	1

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Augmenter la production de bois en quantité et en qualité.	SO 3 EC 1, 3 à 11, 13, 14 à 16	Volume total de vente	Hausse	o Par l'obtention de meilleurs prix pour les produits	1
		Volume total de bois de sciage mis en marché par les producteurs	Hausse	o Par une ouverture bonifiée des marchés o Par la concrétisation d'un vaste chantier d'éclaircie commerciale	1 1
		Superficie forestière productive selon l'inventaire décennal du MRNF	Hausse	o Par des efforts d'aménagement forestier accrus	1
		Possibilité forestière par essence du PPMV	Hausse		
		Rendement (m3/ha/an) selon la qualité recherchée	Hausse du rendement (m3/ha/an) de bois de sciage par essence		

Accroître la mise en valeur et la protection des différentes ressources de la forêt privée.	EV tous SO 3 EC 2 à 5, 7, 11 et 16	Superficie de la forêt privée participant aux divers programmes d'aménagement	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Par le biais d'une amélioration budgétaire des programmes d'aide à l'aménagement forestier ○ Par l'obtention d'incitatifs fiscaux ou financiers à la protection ○ Par la définition d'une réglementation de protection mieux adaptée 	2 2 3
Valoriser la biomasse forestière de façon durable.	EV 4 SO 3 EC 1, 2, 6 à 11 et 13 à 15	Masse totale mise en marché Valeur par produit	Hausse Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Développement de nouveaux marchés pour ce produit ○ Participer au développement de filières régionales ○ Obtention d'une cartographie de la sensibilité des sites à la récolte en fonction de la fertilité des sols ○ Effectuer le suivi de la récolte en fonction du potentiel régional de la forêt privée 	1 1 1 3

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Viser la reconnaissance des efforts des producteurs forestiers quant à la protection et la conservation des ressources de la forêt privée.	EV tous SO 1 à 3	Nombre d'initiatives de reconnaissance monétaire, fiscale ou autres.	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Implication dans les événements de reconnaissance existants ○ Développer une stratégie de communication ○ Représentations politiques 	1 2 2
Viser une synergie et une complémentarité d'actions entre les stratégies de mise en valeur du territoire public et celles de la forêt privée.	SO 3 et 4 EC 3 à 5, 9, 14 et 15	Nombre de cas	Maximum possible	<ul style="list-style-type: none"> ○ Poursuivre l'implication au sein de la CRRNT ○ Maillage possible dans le cadre de l'atténuation des impacts de l'implantation des aires protégées en forêt publique 	1 1

ORIENTATION 2 COMPÉTITIVITÉ DE LA FORÊT PRIVÉE

DESCRIPTION : Créer et maintenir des conditions favorables à la mise en marché des bois de la forêt privée bas-laurentienne

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Favoriser une mise en marché équitable, efficace et ordonnée.	SO5 EC 1, 5 à 8, 12 et 13	Nombre de marchés de proximité créés	Maximum possible	○ Application du nouveau règlement sur les contingents, si adopté par la RMAAQ	1
		Nombre de marchés disponibles	Hausse	○ Poursuite de l'exercice de révision des règlements	2
		Pourcentage de réalisation des contingents	Hausse	○ Diminuer le risque d'affaires pour les producteurs en ayant recours à des garanties de paiement	1
		Frais de transport	Baisse	○ Négociation avec les transporteurs	1
		Coûts administratifs	Baisse	○ Poursuite des efforts de négociation commune avec d'autres offices	1
		Nombre de plaintes	Baisse suite à l'implantation	○ Formation adéquate des administrateurs du Plan conjoint	1
				○ Application du code de déontologie	1
○ Mise en place d'un système de suivi des plaintes reçues des producteurs	1				
Augmenter le niveau d'activité des producteurs dans la mise en marché	SO 3 EC 1, 3 à 11, 13, 14 à 16	Pourcentage de réalisation des contingents	Hausse	○ Application du nouveau règlement sur les contingents, si adopté par la RMAAQ	1
		Nombre de producteurs actifs dans la mise en marché	Hausse	○ Obtention de meilleurs prix	1

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Accroître le revenu des producteurs forestiers de la région.	SO 2, 3 et 5 EC 1, 3, 6, 7 et 11	Prix offert par produit	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Négociation avec les acheteurs ○ Développement de marché ○ Représentations pour la bonification des programmes d'aide à l'aménagement forestier ○ Reconnaissance des bénéfiques environnements de la forêt privée 	1
		Quantité du produit visé mis en marché	Hausse		1
		Diversification des marchés	Hausse		2
		Budget régional alloué à la mise en valeur	Hausse		
Accroître la valeur des produits que les producteurs mettent en marché.	SO 3 EC 1, 3, 6 à 11 et 13	Prix par produit	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Négociation pour de meilleurs prix ○ Meilleure ségrégation (triage) des produits ○ Maintien de l'affichage des prix à jour des bois de sciage sur le site Internet ○ Développement de nouveaux marchés à valeur ajoutée 	1
		Nombre de nouveaux marchés à valeur ajoutée	Maximum possible		1
Diversifier les possibilités de mise en marché des produits.	EC 1, 2, 5 à 11 et 13	Nombre de nouveaux marchés	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Démarchage ○ Recourir à des partenariats avec d'autres offices afin de desservir certains marchés ○ Réalisation d'études exploratoires, de préféabilité et de faisabilité ○ Pourparlers avec d'éventuels promoteurs ○ Maintien de l'affichage des prix à jour des bois de sciage sur le site Internet 	1
		Nombre d'opportunités explorées	Hausse		1
					1
					1
					1
Optimiser les opérations de mise en marché du Plan conjoint.	EC 6, 8 et 12 à 14	Coût de transport	Baisse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Obtention de conditions avantageuses pour le transport ○ Développement de nouveaux outils ○ Mise à jour de la réglementation 	1
		Coût administratif	Baisse		2

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Maintenir l'organisation en bonne santé financière.	SO 5 EC 2, 6, 8, 10, 12, 13	Résultats d'exploitation Ratios financiers	Budget équilibré ou bénéfiques Respect des normes reconnues	<ul style="list-style-type: none"> ○ Maintenir un souci de profitabilité ○ Maintien de bons ratios financiers ○ Poursuite des efforts de réduction des frais d'administration ○ Poursuivre les efforts de recherche de nouveaux revenus (ex. publicité dans le journal et internet) ○ Diversifier l'offre de service aux producteurs 	1 1 1 1 3
Garantir une offre suffisante de fibre certifiée pour satisfaire les besoins signifiés par l'industrie.	EC 1, 2, 6, 8, 10, 13 et 14	Pourcentage de la superficie du territoire du Plan conjoint couverte par une certification forestière	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Obtention d'une reconnaissance des frais de certification par les acheteurs ○ Veille des besoins des acheteurs ○ Poursuite des efforts de certification des territoires gaspésiens ○ Éventuellement, au besoin, démarrage d'une démarche de certification pour les parties de territoire non encore certifiées 	1 1 1 2
Favoriser l'application de nouvelles pratiques d'aménagement forestier durable ou de production forestière.	EV tous EC 2, 6 et 11	Nombre de parutions d'offres de formation Nombre de formations offertes	Maintien ou hausse Maintien ou hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Information sur les nouvelles pratiques ○ Offre de formation 	1 1
S'assurer du respect de l'application du Plan conjoint.	SO5 EC 1, 2, 6 à 8, 10, 12 et 13	Nombre d'enquêtes Nombre de poursuites judiciaires	Maintien ou hausse Maintien ou hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Suivi des plaintes reçues ○ Surveillance constante et parfois ciblée, assurée par une présence de représentants sur le terrain 	1 1

DESCRIPTION : S'assurer que les activités de mise en valeur et de mise en marché des bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent rejoignent les préoccupations des communautés rurales et permettent leur développement

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Contribuer au développement des collectivités rurales du Bas-Saint-Laurent.	SO 2 à 5 EC 3, 4, 7 et 11	Valeur totale des ventes	Hausse	○ Par le développement de projet de développement forestier	1
		Pourcentage des ventes faites à des acheteurs-transformateurs de la région	Hausse	○ Par la maximisation des opportunités de mise en marché	2
		Nombre de nouveaux marchés régionaux desservis	Hausse	○ Par la recherche d'un appui maximal des paliers de gouvernement à l'aménagement forestier et à la production forestière	2
○ Par la participation aux efforts de concertation des communautés forestières				2	
Viser l'intégration de la mise en marché des bois issus des projets de Forêt de proximité avec ceux de la Forêt privée.	EC 1, 7 à 9 et 13 à 15	Volumes ou masses mises en marché provenant des forêts de proximité	Hausse	○ Représentations politiques aux niveaux provincial et régional	2

DESCRIPTION : Créer des conditions favorables à la relève et au maintien d'une main-d'œuvre de qualité

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Contribuer à la valorisation de la production forestière auprès de la population.	SO1, 2, 3 et 5 EC 11 et 13	Nombre de participations et d'initiatives	Maintien ou hausse	○ Participation aux efforts de sensibilisation de l'Association forestière bas-laurentienne	2
				○ Participation à diverses tribunes	2
Favoriser l'établissement d'une relève dans le domaine.	SO 2, 3 et 5	Nombre de démarches effectuées Nombre d'initiatives d'appui	Hausse Maintien ou hausse	○ Support politique et administratif offert à la Relève forestière du Bas-Saint-Laurent	1
				○ Représentations pour l'obtention de mesures gouvernementales d'appui à la relève semblables à celles offertes aux jeunes agriculteurs	1
				○ Diffusion des activités de la relève forestière	1
				○ Poursuite des démarches de financement afin de relancer le projet de parrainage	1
				○ Mise en place d'un forum virtuel pour la vente de propriétés boisées à des jeunes	2
Promouvoir les différents programmes de formation liés à la production forestière.	SO 3 et 5 EC 6, 10 et 11	Nombre de diffusion	Hausse	○ Diffusion dans Perspectives Forêts	2
Maintenir l'expertise interne afin de conserver la qualité des services offerts.	SO5 EC 12 et 13	Taux de roulement des titulaires de postes	0 %	○ Gestion des ressources humaines favorisant la rétention du personnel actuel	1
				○ Déterminer les besoins de formation	1

DESCRIPTION : Informer adéquatement les producteurs forestiers

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Informer les producteurs forestiers quant aux opportunités de mise en marché et sur tout autre sujet relié à la mise en valeur ou la protection de leur propriété forestière.	SO 5 EC 1, 7, 10 et 12	Nombre de parutions du journal Perspectives Forêts	4 par an	○ Publication du journal Perspectives Forêts	1
		Envoi de communiqués de presse	Maintien ou hausse	○ Envois de communiqués de presse	1
		Envoi et tirage d'infolettres par courriel	Hausse	○ Utilisation de la radio	1
				○ Envois de messages dans la correspondance habituelle du syndicat (ex. paiement aux producteurs)	1
				○ Publication d'un bulletin annuel d'information pour les Syndicats de base de l'UPA	1
				○ Publication dans des hebdomadaires régionaux	2
				○ Utilisation accrue d'Internet par l'envoi d'infolettres	2
				○ Tenue d'une journée forestière	2
				○ Mise en place d'un forum de discussion	3
Améliorer la compréhension des producteurs sur le fondement, le fonctionnement et les outils de la mise en marché collective.	SO 5 EC 12 et 13	Nombre d'articles sur le sujet	Hausse	○ Articles à publier dans le journal Perspectives Forêts	2
Renforcer la solidarité des producteurs forestiers entre eux et envers leur organisation.	SO 5 EC 13	Tenue d'une Journée forestière	Un événement à tous les deux ans si la situation financière le permet	○ Identifier des opportunités de renforcement	1
				○ Poursuite des travaux de la table de concertation sur la mise en marché des bois à pâtes, papiers et panneaux	1
				○ Tenue de Journées forestières	2
				○ Mobilisation sur des sujets d'intérêt pour les producteurs	2

DESCRIPTION : Partager et valoriser la culture forestière de la forêt privée

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ
Partager la vision des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent qu'ils ont de la forêt privée régionale.	SO 1	Nombre de participation à des événements	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Invitation des producteurs par le biais du journal Perspectives Forêts et par voie de communiqué aux travaux régionaux sur la culture forestière pilotés par la CRÉBSL et l'Association forestière bas-laurentienne ○ Publication d'un article dans le journal Perspectives Forêts 	2
		Nombre de publications sur le sujet	Hausse		3
Promouvoir l'importance des retombées économiques régionales engendrées par l'activité des producteurs forestiers.	SO 1 EC 3, 4 et 16	Nombre d'interventions médiatiques	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Journal Perspectives Forêts ○ Diffusion de communiqués de presse ○ Participation à des entrevues médiatiques ○ Participation à diverses tribunes 	2 2 2 2
Promouvoir et faire reconnaître les écoservices que rendent les producteurs forestiers de par leurs activités d'aménagement forestier (qualité de l'eau, de l'air, des paysages, la captation et la séquestration du carbone, etc.).	EV 1 à 3 SO 3 et 5 EC 7	Nombre d'interventions sur le sujet	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Participation aux travaux de la commission régionale sur les ressources naturelles et le territoire ○ Représentations politiques ○ Publication d'un article dans le journal Perspectives Forêt 	1
		Nombre de publications	Hausse		2
		Résultats obtenus	Hausse		3
Promouvoir et faire reconnaître la contribution et les efforts de cohabitation des producteurs forestiers dans le cadre de l'accord de droits de passage pour les réseaux de sentiers des véhicules hors route (1).	SO 3 à 5 EC 7	Nombre d'interventions sur le sujet	Hausse	<ul style="list-style-type: none"> ○ Mettre en évidence l'importance économique des efforts de cohabitation ○ Représentations politiques ○ Publication d'un article dans le journal Perspectives Forêt 	1
		Nombre de publications	Hausse		2
		Résultats obtenus	Hausse		3

LISTE DES ENJEUX (26)

Environnementaux (EV) :

- Qualité des eaux de surface **EV1**
- Protection des paysages **EV2**
- Protection des écosystèmes **EV3**
- Préservation de la fertilité des sols en lien avec la récolte de la biomasse forestière **EV4**

Sociaux (SO) :

- Expression de la culture forestière bas-laurentienne **SO1**
- Accès à la propriété forestière par les gens du milieu **SO2**
- Contribution de la forêt privée à la vitalité des communautés rurales **SO3**
- Maintien de l'accès au territoire privé à des fins récréatives **SO4**
- Appartenance des producteurs à leur organisation syndicale **SO5**
- Cohabitation harmonieuse des activités minières, pétrolières et gazières avec la production forestière **SO6**

Économiques (EC) :

- L'accès aux marchés pour les producteurs Forestiers **EC1**
- Certification des territoires forestiers **EC2**
- Disponibilité de budgets adéquats et récurrents pour la réalisation des travaux d'aménagement forestier **EC3**
- Protection des forêts contre la prochaine épidémie de TBE **EC4**

- Récupération des forêts affectées par la maladie corticale du hêtre **EC5**
- Compétitivité des producteurs forestiers **EC6**
- Maintien et amélioration des conditions économiques des producteurs forestiers **EC7**
- Le développement et l'accès à de nouveaux marchés **EC8**
- Mise en marché des bois issus des plantations résineuses et des peuplements forestiers naturels ayant été aménagés par l'éclaircie précommerciale **EC9**
- Valorisation des produits visés par le Plan conjoint **EC10**
- Le maintien ou l'amélioration de la production forestière **EC11**
- Le maintien ou l'amélioration d'une mise en marché équitable, efficace et ordonnée **EC12**
- La pérennité et la viabilité économique de l'agence de vente **EC13**
- Application du principe de la résidualité des bois de la forêt publique **EC14**
- Complémentarité entre le territoire privé et le territoire public du Bas-Saint-Laurent **EC15**
- Maintien des bénéficiaires du programme d'aide à la mise en valeur de la forêt privée **EC16**