

**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**

Le 14 décembre 2010

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	1
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	1
3.	LES PARTICIPANTS	2
4.	LA PRÉSENTATION DU MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA FAUNE (MRNF)	2
4.1	Perspectives pour les différents secteurs de l'industrie du bois	3
4.1.1	L'industrie du bois de sciage résineux	3
4.1.2	L'industrie des panneaux OSB	3
4.1.3	L'industrie des pâtes et papiers	3
4.2	Portrait de la mise en marché à l'Office des producteurs de bois de la Gatineau	4
4.3	Politiques du MRNF	5
5.	LA PRÉSENTATION DE L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA GATINEAU	5
5.1	Objectif général n° 1 : organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les rapports avec les acheteurs qui permettent de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le Plan	6
5.1.1	Offre de meilleures conditions de mise en marché aux producteurs de bois à pâte, à panneaux et de sciage	6
5.1.2	Offre de marchés diversifiés	8
5.1.3	Obtention de meilleures conditions de transport pour les producteurs	8
5.1.4	Défense des plans conjoints et des mécanismes collectifs de mise en marché	9
5.1.5	Négociation collective et représentations dans d'autres dossiers	9
5.2	Objectif général n° 2 : voir à ce que tous les producteurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif	9
5.3	Objectif général n° 3 : organiser la production et la mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée	10
5.3.1	Assumer la gouvernance du Plan conjoint	10
5.3.2	Sécuriser à long terme les ventes de sapin-épinette-pin gris	10
5.3.3	Mettre en place les étapes préliminaires de la certification forestière	11
5.3.4	Favoriser la mise en valeur des boisés privés	11
5.3.5	Supporter la mise en marché et l'aménagement par l'information et la formation des producteurs	12
5.4.	Les interventions prioritaires 2010-2014	12
6.	LA PRÉSENTATION DE FORTRESS CELLULOSE SPECIALISÉE INC.	13
7.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES	13
8.	LES RECOMMANDATIONS	15

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Volumes totaux mis en marché par produit, par année et par période quinquennale	7
Tableau 2 : Évolution des revenus des bois mis en marché par année et par période quinquennale	8

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

1. L'OBJET

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des productions agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., M-35.1) (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 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.

Conformément à cette obligation qui lui est faite, la Régie a désigné les régisseurs René Cormier et Louise Cobetto ainsi que M. Pierre Côté, consultant, pour lui faire rapport quant à l'évaluation 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 (Plan conjoint) qu'il est chargé d'administrer. Le précédent exercice d'évaluation a eu lieu le 20 janvier 2006.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

L'Office des producteurs de bois de la Gatineau (l'Office), le ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF) ainsi que les intervenants de l'industrie ont été invités par lettre de la Régie, en date du 22 juillet 2010, à présenter leurs observations lors d'une séance publique tenue le 27 août 2010 à Maniwaki.

De plus, un avis public est paru dans l'édition du 5 août 2010 du journal *La Terre de chez nous*, de même que dans l'édition du 6 août 2010 du journal *La Gatineau*, invitant les personnes intéressées à venir présenter leurs observations lors de la séance.

Les objectifs visés par la Régie et communiqués dans la lettre d'invitation sont les suivants :

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

Au cours de la séance, l'Office soumet son rapport d'intervention dans la mise en marché au cours des cinq dernières années ainsi que des résultats obtenus. Le MRNF présente une monographie du secteur. Les intervenants sont invités à présenter leurs commentaires et observations après chacune des présentations. Les documents publics déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie pour les personnes intéressées.

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

Par ce rapport, les personnes désignées par la Régie lui présentent leur analyse et recommandations relativement à l'administration du Plan conjoint et des règlements pertinents. Elles donnent également une synthèse des présentations, commentaires et observations.

3. LES PARTICIPANTS

Les personnes désignées par la Régie :

Monsieur René Cormier, président de la séance et vice-président

Madame Louise Cobetto, régisseuse

Madame Marie-Claude Sirois, agente de recherche à la Régie, agit comme secrétaire de la séance.

Les personnes et organismes présents lors de la séance sont :

➤ **Office des producteurs de bois de la Gatineau :**

Monsieur Raymond Johnson, président

Monsieur Mario Couture, secrétaire

➤ **Ministère des Ressources naturelles et de la Faune :**

Monsieur Paul Labbé, ingénieur forestier, Direction de la gestion des stocks ligneux

Monsieur Marc Daoust, technicien forestier principal, Unité de gestion – Basse-Lièvre

➤ **AbitibiBowater inc. :**

Monsieur Pierre Garceau, ing.f.

➤ **Fortress Cellulose Spécialisée inc. :**

Monsieur Gilles Couturier, ing.f.

➤ **Louisiana-Pacific Canada Ltd :**

Monsieur Marc Dumont, ing.f.

➤ **Agence régionale de mise en valeur :**

Monsieur Victor Brunette, ing.f.

4. LA PRÉSENTATION DU MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA FAUNE

M. Paul Labbé, ingénieur forestier, présente les observations du MRNF et dépose un document intitulé « Contexte de l'industrie et portrait de la mise en marché des bois des forêts privées de l'Office des producteurs de bois de la Gatineau ».

4.1 Perspectives pour les différents secteurs de l'industrie du bois

D'entrée de jeu, M. Labbé rappelle que la conjoncture n'a pas été favorable. Une baisse de la demande en bois sciage a suivi la baisse des mises en chantier résidentielles.

Aux États-Unis, les mises en chantier résidentielles sont en chute libre, passant de 2,2 millions en 2006 à environ 650 000 à la fin de 2009. Selon *Resource Information Systems Inc.*¹ (RISI), ce n'est que vers 2012-2013 qu'une véritable reprise se fera sentir. Au Canada, durant la même période, les mises en chantier résidentielles ont moins baissé, passant de 250 000 à 180 000 environ.

4.1.1 L'industrie du bois de sciage résineux

Les données de RISI indiquent que la consommation domestique américaine de même que les exportations canadiennes ont diminué de façon drastique entre 2006 et 2009. Il en est de même pour les prix de vente. Selon le MRNF, les perspectives sont les suivantes :

- une véritable reprise ne se manifesterait qu'en 2012-2013;
- en 2010, une faible reprise s'amorce;
- la consolidation des usines se poursuit;
- le taux de change Canada \$/US \$ sera fonction des prix des produits de base (pétrole).

4.1.2 L'industrie des panneaux OSB

Comme pour le bois de sciage, les données de RISI indiquent, pour l'industrie des panneaux OSB (*Oriented Strand Board* – panneaux de grandes particules orientées), une forte baisse de la consommation domestique américaine de même que des exportations canadiennes de 2006 et 2009. Selon le MRNF, les perspectives sont les suivantes :

- augmentation de la consommation liée à la reprise de la construction résidentielle;
- augmentation de l'utilisation de l'OSB par rapport au contreplaqué;
- retour à la rentabilité;
- perte relative d'une partie du marché américain;
- pas d'augmentation de capacité de production marquée au Canada, sauf dans l'Ouest.

4.1.3 L'industrie des pâtes et papiers

Le marché du papier journal, principale production des pâtes et papiers, est un marché à maturité. La production québécoise représente 45 % de la production canadienne et 45 % des exportations vers les États-Unis. La problématique est structurelle et non conjoncturelle. La rentabilité est associée à la baisse des capacités de production. Selon le MRNF, les perspectives sont les suivantes :

¹ Resource Information Systems Inc. est une société américaine qui publie des analyses et statistiques sur les marchés et produits du bois.

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

- la demande en Amérique du Nord est en baisse constante, mais en hausse significative dans le reste du monde;
- la situation continue d'être difficile en 2009 puisque le Québec fournit 45 % des exportations canadiennes aux États-Unis;
- une reprise en 2010 mais pas au niveau d'avant la récession.

M. Labbé conclut que l'année 2010 devrait être une année de reprise pour l'industrie des produits du bois, sauf pour l'industrie des pâtes et papiers où la rentabilité dépend directement de la gestion de ses offres de produits.

4.2 Portrait de la mise en marché à l'Office des producteurs de bois de la Gatineau

Dans le but de fournir un portrait de la mise en marché des bois en provenance des forêts privées du Québec aux usines situées sur le territoire du Plan conjoint, M. Labbé dépose plusieurs diagrammes dont les données sont tirées des registres forestiers de l'année 2009. Les diagrammes distinguent le pourcentage des bois provenant du territoire québécois de ceux du territoire visé par le Plan conjoint.

Les volumes, par groupes d'essences, livrés aux usines situées sur le territoire de l'Office, en provenance des forêts privées du Québec, exprimés en pourcentage de leur consommation, sont :

résineux	70 %
peupliers	55 %
feuillus durs	44 %

Pour chacun des groupes d'essences, les volumes produits sur le territoire de l'Office et livrés aux usines situées sur son territoire, sont :

résineux	98 %
peupliers	100 %
feuillus durs	41 % *

* 37 % du Plan conjoint des producteurs forestiers de Labelle
et 18 % du Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud-Ouest du Québec.

La consommation des bois en provenance de l'Office a légèrement augmenté entre 2000 et 2009 pour le bois de sciage alors qu'elle a diminué constamment durant cette période pour les bois destinés aux pâtes et papiers. Cette tendance est observée pour l'ensemble des syndicats et offices de producteurs de bois.

Globalement, la demande de bois rond (toutes essences) est nettement à la baisse tant en ce qui concerne l'Office que l'ensemble des syndicats et offices de la province. La situation est particulièrement critique pour l'Office en ce qui a trait aux bois à pâte en raison de la fermeture définitive de la papeterie située à Gatineau.

4.3 Politiques du MRNF

La gravité de l'actuelle crise forestière a poussé le MRNF à rechercher et à favoriser le développement de nouveaux marchés tels que celui des panneaux isolants, de la nanocellulose, de l'énergie (granules, briquettes) ainsi que celui, prometteur, de remplacement de l'usage de carburant conventionnel par du biodiésel dans l'industrie minière.

Enfin, le MRNF cherche activement des solutions au marché des copeaux qui se situera en surplus lorsque l'industrie du sciage aura repris son rythme normal de production. La fermeture de nombreuses usines de pâtes et papiers au Québec ne fera qu'exacerber la baisse du marché traditionnel des copeaux.

5. LA PRÉSENTATION DE L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA GATINEAU

M. Mario Couture dépose et présente le rapport de l'Office.

En préambule, il donne un portrait statistique de la production :

- 2 450 propriétaires inscrits au fichier des producteurs de l'Office en avril 2010;
- 327 producteurs, en moyenne, ont mis du bois en marché dans les derniers cinq ans, représentant 13 % des producteurs inscrits;
- le Plan conjoint couvre une superficie de 226 051 hectares dont 157 846 sont sous gestion privée;
- les forêts de l'Outaouais sont de tenure privée à 23 %;
- le Plan conjoint regroupe 13 des 17 municipalités de la MRC Vallée-de-la-Gatineau;
- le territoire du Plan conjoint supporte un volume de 15 555 000 mètres cubes de bois composé à 62 % de bois feuillus et à 38 % de bois résineux.

Il rappelle que la principale mission de l'Office au moment de sa création est d'améliorer les conditions de mise en marché des bois de la forêt privée en établissant un meilleur rapport de force entre les producteurs et l'industrie forestière. Elle est plus que jamais d'actualité en cette année de 50^e anniversaire.

Le contexte forestier des cinq dernières années se distingue par des changements en profondeur. La structure industrielle a subi des mutations importantes. La construction résidentielle aux États-Unis a connu un ralentissement sans précédent et la forte remontée du dollar canadien a eu pour effet d'affecter négativement les exportations.

Lors du dernier examen périodique couvrant les années 1999 à 2004, l'Office a identifié les priorités suivantes :

- poursuivre l'amélioration de la mise en marché des bois;
- mettre en place des actions qui pourront s'inscrire dans le cadre de la certification des pratiques forestières;
- assurer une information de qualité;
- offrir une gamme variée de formations.

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

Le rapport indique comment l'Office a intégré, au cours des années 2005 à 2009, ces priorités à ses interventions dans le cadre de trois objectifs généraux.

5.1 Objectif général n° 1 : organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les rapports avec les acheteurs qui permettent de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le Plan

5.1.1 Offre de meilleures conditions de mise en marché aux producteurs de bois à pâte, à panneaux et de sciage

➤ Les bois à pâte

Le marché de bois à pâte de sapin-épinette-pin gris est presque inexistant dans cette région. Le volume moyen annuel de ces essences livré en 2005-2009 par rapport à 2000-2004 a diminué de 88 %, principalement à cause de fermetures permanentes d'usines à Portage-du-Fort et de fermetures temporaires à Thurso.

Malgré tout, le volume moyen total de bois à pâte, en raison d'une augmentation pour les feuillus durs et peupliers, a doublé au cours de la période en 2005-2009 par rapport à 2000-2004.

L'Office s'efforce de convenir d'ententes négociées avec les acheteurs. Aucune demande d'intervention conciliatrice n'est adressée à la Régie durant la période quinquennale.

Le prix des bois à pâte résineux a diminué de 22 % et celui des feuillus durs et peupliers s'est accru de 12 % à 35 %.

➤ Les bois à panneaux et autres

Pour la période 2005-2009, les livraisons annuelles moyennes ont diminué de 22 % par rapport à la période 2000-2004. Cette situation s'explique par de très faibles livraisons, en 2008, au seul acheteur de bois à panneaux. Ces livraisons ont représenté 6 % du contrat. L'acheteur a invoqué la mauvaise situation des marchés, mais la compétition des bois de la forêt publique a été déterminante, selon le Syndicat, dans cette chute de volumes.

Aucune demande d'intervention conciliatrice n'a été adressée à la Régie durant la période.

Quant au prix des bois pour fabrication de panneaux, il s'est apprécié de 25 %, en moyenne, d'une période à l'autre. Une amélioration de la qualité du produit, de la collaboration des intervenants, des opérations forestières et du transport explique cet avantage pour le producteur.

➤ Les bois de sciage et déroulage

L'Office a transigé avec 47 acheteurs de bois de sciage et déroulage durant la période 2005-2009. Il a étendu l'application des conventions exclusives à l'ensemble des acheteurs. Les conventions permettent une plus grande implication dans le suivi des inventaires et du mesurage, autant du point de vue quantitatif que qualitatif des bois à livrer. Cette implication bénéficie aux producteurs et à l'acheteur; elle est justifiée en cas de fermeture d'usine.

Dans l'application de la réglementation, l'émission du permis de livraison est un élément clé pour assurer un suivi efficace.

Pour la période 2005-2009, comparativement à la période 2000-2004, les volumes annuels de livraison de bois de sciage et déroulage se sont accrus de 30 % pour le sapin-épinette-pin gris, mais ont diminué de 9 % pour l'ensemble des essences. Cette perte de marché est due aux nombreuses fermetures et à la situation financière précaire de certaines entreprises.

En général, les prix moyens annuels aux producteurs des bois de sciage et déroulage se sont appréciés de 2 % à 12 % pour la période 2005-2009 par rapport à 2000-2004, sauf pour les peupliers où l'on observe une baisse de 4 %.

➤ Les volumes totaux mis en marché

Le tableau suivant donne le portrait des volumes totaux mis en marché par produit, par année et par période quinquennale.

Tableau 1 : Volumes totaux mis en marché par produit, par année et par période quinquennale

Année	Pâtes	Panneaux et autres	Sciage	Total
2005	24 480	91 930	74 580	190 990
2006	12 289	123 377	78 033	213 699
2007	17 087	112 780	100 867	230 734
2008	74 290	6 180	75 601	156 071
2009	1 255	59 880	59 394	120 529
Moyenne 2005-2009	25 880	78 829	77 695	182 404
Moyenne 2000-2004	12 386	101 100	85 566	199 052
Variation en % 2005-2009/2000-2004	109 %	-22 %	-9 %	-8 %

➤ Les revenus des bois mis en marché

Le tableau suivant montre l'évolution des revenus des bois mis en marché par année et période quinquennale.

Tableau 2 : Évolution des revenus des bois mis en marché par année et par période quinquennale – millions \$

Année	Valeur aux producteurs	Valeur à l'usine
2005	6,28	8,00
2006	8,30	10,44
2007	9,66	12,19
2008	6,55	8,84
2009	4,89	5,93
Moyenne 2005-2009	7,14	9,08
Moyenne 2000-2004	5,42	6,89
Variation en % 2005-2009/2000-2004	32 %	32 %

Les résultats de l'année 2009 démontrent que les revenus sont en chute libre par rapport à ceux du reste de la période et rappellent la dure réalité du contexte de la crise forestière.

5.1.2 Offre de marchés diversifiés

Au cours de la période 2005-2009, l'Office livre du bois à 51 usines, dont 20 situées à l'extérieur de la région et des environs immédiats. Cinq constituent de nouveaux marchés à l'intérieur même de la région.

Même si le marché de la biomasse demeure potentiellement intéressant, l'Office ne peut conclure d'entente à la suite des différentes rencontres tenues avec des promoteurs. Les projets régionaux sont peu nombreux ou non encore finalisés. Pour l'Office, l'intérêt demeure. Par ailleurs, compte tenu du coût de la redevance en forêt publique, la biomasse issue de la forêt privée ne trouvera pas preneur dans un proche avenir. Le marché pour la production de granules de bois semble plus prometteur puisqu'il nécessite des volumes de bois ronds importants.

5.1.3 Obtention de meilleures conditions de transport pour les producteurs

L'Office s'assure de poser les actions pertinentes pour contenir la hausse des coûts de transport tout en conservant une structure de prix équitables et un service indispensable aux producteurs. Ainsi l'Office :

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

- détermine les prix de transport en vigueur selon l'unité de mesure utilisée pour le mesurage à l'usine ;
- négocie avec les acheteurs des ententes pour compenser la hausse de coût du carburant;
- met en place des projets d'installation de balances électroniques pour contrôler et éviter les surcharges.

L'Office a ainsi pu maintenir la proportion des revenus de vente associée aux coûts de transport à 21 % entre 2005 et 2009, soit une proportion identique à la période quinquennale précédente.

5.1.4 Défense des plans conjoints et des mécanismes collectifs de mise en marché

L'Office croit essentiel de conserver la structure actuelle de mise en marché qui a fait ses preuves depuis 50 ans en Haute-Gatineau.

Il supporte et contribue aux interventions politiques et revendications de la Fédération des producteurs de bois du Québec (la Fédération). L'Office fait des représentations politiques auprès des élus municipaux et régionaux. Il se fait un devoir de rédiger des mémoires lors de consultations ayant un lien avec son champ d'expertise.

5.1.5 Négociation collective et représentation dans d'autres dossiers

L'Office est membre ou siège sur une douzaine de comités afin de s'assurer des meilleures retombées économiques possibles de la forêt privée dans son milieu.

Il a fait plusieurs représentations auprès de la MRC et des municipalités concernant l'adoption de règlements, notamment ceux relatifs à l'abattage d'arbres, l'écoulement des cours d'eau et la protection des berges et du littoral.

Par ailleurs, l'Office fait face à des difficultés à poursuivre certaines de ses représentations à la Table de gestion intégrée des ressources et du territoire Haute-Gatineau/Carbonga ainsi qu'à représenter la forêt privée au Conseil régional des élus de l'Outaouais (CRÉO).

Enfin, l'Office participe à toutes les tables provinciales mises en place par la Fédération concernant la mise en marché et la mise en valeur des bois. Sa participation permet d'échanger avec les autres administrateurs de plans conjoints dans le secteur du bois.

5.2 Objectif général n° 2 : voir à ce que tous les producteurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif

Tous les producteurs sont traités équitablement par l'application d'un règlement sur les contingents qui vise tous les bois mis en marché par l'Office. Le règlement n'a pas été modifié au cours des dernières années. Le contingent est émis directement au producteur, qu'il soit propriétaire d'un fond de terre ou détenteur d'un droit de coupe. Aucun contingent n'est émis à des intermédiaires dans le but de ne pas désordonner la mise en marché.

5.3 Objectif général n° 3 : organiser la production et la mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée

5.3.1 Assumer la gouvernance du Plan conjoint

➤ Les contributions

La contribution actuelle de 0,90 \$/m³ solide n'a pas été majorée depuis 1992. Les résultats des exercices financiers 2008 et 2009 ont été déficitaires en raison de la baisse des volumes mis en marché. L'Office est confiant de voir son niveau des ventes se rétablir dans les prochaines années. Il souligne que le niveau des contributions est le plus bas des offices de producteurs de bois alors que la superficie du territoire et le nombre de producteurs sont également les plus bas.

➤ Ré-affiliation à la Fédération

Après avoir mis fin à son affiliation à la Fédération de 2005 à 2008, l'Office s'est de nouveau affilié en septembre 2008 afin de regrouper les forces et obtenir une meilleure représentation des producteurs de bois dans les dossiers provinciaux et nationaux.

➤ Modification au cadre réglementaire

En 2008, l'Office a fait une modification mineure au Plan conjoint visant les règles de publication des règlements.

5.3.2 Sécuriser à long terme les ventes de sapin-épinette-pin gris

L'Office transige actuellement ses bois destinés au sciage avec un seul acheteur pour une usine située à Maniwaki. Comme bien d'autres, celui-ci éprouve des difficultés financières. L'Office prévoit cependant une amélioration des conditions de marché et, par conséquent, convenir d'ententes à long terme.

Par ailleurs, la fermeture de la papeterie de Gatineau pose une contrainte à l'écoulement des copeaux.

Dans les années à venir, les plantations effectuées depuis une soixantaine d'années, soit 5 500 hectares, devront être récoltées ou faire l'objet d'éclaircies commerciales. L'Office a comme objectif de sécuriser les efforts et investissements des sylviculteurs.

Enfin, l'épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette qui sévit a pris de l'ampleur dans les sept dernières années. Un million de mètres cubes de bois résineux serait affecté et risque de faire l'objet d'un plan de récupération dans un avenir prochain.

L'Office se doit de sécuriser à long terme les ventes de ce groupe d'essences.

5.3.3 Mettre en place les étapes préliminaires de la certification forestière

➤ Le respect du volume récoltable

Le suivi du volume récoltable est primordial dans l'implantation d'un système de certification forestière. L'Office suit rigoureusement le volume récoltable de son territoire. De 2005 à 2009, 55 % du potentiel de toutes essences a été récolté. Pour le sapin-épinette-pin gris et le peuplier, cette proportion a été respectivement de 90 % et 87 %.

➤ L'accréditation des entrepreneurs forestiers

Un programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers est mis en place en 2006. Sur une base volontaire, les entrepreneurs s'engagent à respecter le guide de saines pratiques. Six entrepreneurs sont accrédités en 2007, sept en 2008 et quatre en 2009.

Le guide doit être mis à jour pour tenir compte de la réglementation plus sévère concernant la protection des berges et du littoral.

➤ Politique d'aménagement forestier durable

L'Office adopte une politique d'aménagement forestier durable le 29 avril 2009 en application d'une résolution de l'assemblée générale des producteurs.

➤ Démarche d'implantation d'un processus de certification forestière

L'Office a le mandat de procéder à l'implantation d'un processus de certification forestière simple, peu coûteux et accessible à l'ensemble des propriétaires. Ce dossier a peu progressé à cause de la crise forestière. Une étude de faisabilité sera réalisée lorsque la situation s'améliorera. L'Office peut compter sur l'expertise de certains syndicats plus avancés dans une telle démarche.

5.3.4 Favoriser la mise en valeur des boisés privés

➤ Programme d'aide à la forêt privée

L'Office siège au Conseil d'administration de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées outaouaises. Il est accrédité par celle-ci pour agir à titre de conseiller forestier. Entre 1999 et 2009, l'Office agit ainsi auprès de 320 producteurs en les secondant pour la mise en terre de 1 300 000 plants ainsi pour que la réalisation de 2 735 hectares de travaux sylvicoles. De plus, 327 plans d'aménagement forestier sont confectionnés.

Entre 2005 et 2009, les budgets annuels moyens subissent une baisse de 7 % par rapport à la moyenne des cinq années de la période précédente.

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

➤ **Services techniques**

L'Office rend des services techniques à quelque 100 propriétaires annuellement. Il est toujours en tête des conseillers forestiers performants pour le ratio nombre de producteurs desservis / budget investi.

➤ **Programme de mise en valeur, Volet II**

De 2006 à 2009, l'Office obtient de l'aide financière pour la récupération de bois affectés par la tordeuse des bourgeons de l'épinette et par les chablis. En 2009-2010, l'Office obtient, en tant que promoteur, une aide financière de 100 000 \$ de la MRC pour le soutien à l'aménagement forestier durable en collaboration avec la Société sylvicole de la Haute-Gatineau.

5.3.5 Supporter la mise en marché et l'aménagement par l'information et la formation des producteurs

L'Office s'efforce d'informer le public des enjeux et de la problématique d'actualité se rapportant à la forêt privée. Il publie deux fois par année son journal *Regard sur le boisé* depuis 1994. Il publie aussi :

- un répertoire des usines et prix payés au chemin;
- une liste de taux de transport et chargement;
- un horaire des livraisons aux usines;
- des communiqués de presse ou entrevues;
- des mémoires lors de consultations.

L'Office dispose d'une équipe de spécialistes en foresterie pour renseigner les propriétaires directement à leurs boisés.

➤ **Les formations**

L'Office offre aux propriétaires, et depuis 2007 aux entrepreneurs forestiers accrédités, l'opportunité de parfaire leurs connaissances dans des sujets variés et pertinents à la forêt privée.

De 2005 à 2009, 26 formations sont offertes gratuitement aux 180 participants.

5.4. Les interventions prioritaires 2010-2014

➤ **Mise en marché**

- Rechercher des marchés pour les essences sous-utilisées afin de maximiser le volume récoltable.
- Sécuriser à long terme les ventes de sapin-épinette-pin gris afin d'absorber les volumes issus de travaux d'éclaircies et de récupération en raison des dommages de la tordeuse des bourgeons de l'épinette.
- Améliorer la qualité des bois à panneaux.
- Poursuivre la démarche de certification.

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

➤ **Mise en valeur**

- S'assurer que la réglementation municipale permet la réalisation de travaux d'aménagement forestier.
- Favoriser la remise en production des superficies affectées par la tordeuse des bourgeons de l'épinette.

➤ **Formation et information**

- Développer un site internet;
- Actualiser les activités de formation : gamme plus diversifiée et format mieux adapté.

En réponse aux questions de la Régie relatives à leur collaboration avec la Fédération et les différents offices de producteurs de bois, M. Couture indique que, d'une part, la Fédération n'a pas les moyens financiers pour faire davantage dans la mise en marché et, d'autre part, que l'Office collabore avec les autres offices pour des positions communes qui sont le plus souvent exprimées dans un cadre régional. En ce qui concerne les acheteurs, l'Office est un partenaire fiable, fiabilité qui dépasse la notion de prix.

En conclusion, l'Office se dit très satisfait du travail accompli au cours des cinq dernières années. Il entend poser les gestes appropriés pour contribuer au développement de la forêt privée en tenant compte des changements importants dans le secteur forestier québécois.

6. LA PRÉSENTATION DE FORTRESS CELLULOSE SPÉCIALISÉE INC.

M. Gilles Couturier, de Fortress Cellulose Spécialisée inc., se dit très satisfait du fonctionnement et des relations d'affaires avec l'Office.

Il souligne particulièrement la fiabilité des livraisons de même que le respect des obligations contractuelles.

Il termine en indiquant faire affaire avec d'autres syndicats et offices, desquels il souhaite une performance similaire.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES

Un contexte économique difficile

L'exposé du représentant du MRNF portant sur le contexte de l'industrie démontre clairement l'ampleur des difficultés vécues par l'ensemble du secteur forestier tant au Québec qu'au Canada et aux États-Unis.

La demande en bois de sciage est tributaire de la reprise économique qui s'amorce très lentement aux États-Unis. Les mises en chantier et la consommation domestique de bois d'œuvre n'y reprendront significativement que vers 2012-2013. L'industrie des pâtes et papiers fait face à un problème structurel et voit la demande pour ses produits continuer de diminuer en Amérique du Nord.

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

Le MRNF indique qu'au moment où le marché du bois de sciage en bois résineux reprendra, il se produira un surplus de volumes de copeaux destinés aux pâtes et papiers. La demande pour ce sous-produit fléchit, compte tenu des nombreuses fermetures d'usines. Il est urgent d'identifier des marchés alternatifs.

Pour sa part, le MRNF s'affaire présentement à identifier et à favoriser le développement de nouveaux marchés tels que les panneaux isolants, la nanocellulose, l'énergie et le biodiésel.

Les interventions de l'Office

Dans ce contexte économique difficile, l'Office poursuit ses efforts pour organiser collectivement les relations entre les producteurs et les acheteurs et obtenir les meilleurs revenus possibles aux producteurs. Il travaille également à diversifier ses marchés.

Ce contexte l'amène à s'interroger sur les avenues possibles en termes de nouveaux marchés. Il est à l'affût de nouvelles avenues dans le secteur de la transformation du bois. Il demeure également vigilant quant aux marchés émergents tels que la biomasse et les granules de bois. Les efforts de consultation et de concertation sont à multiplier.

Il poursuit ses interventions afin de rejoindre, d'informer et de former le plus grand nombre possible de producteurs et d'entrepreneurs accrédités, contribuant ainsi au développement du secteur.

Il demeure vigilant quant à la réglementation municipale. Selon lui, la réglementation relative à la protection des eaux de même que le chevauchement réglementaire des municipalités et MRC constituent un facteur qui décourage l'exploitation forestière. L'Office se dit en faveur de la réglementation mais en opposition à une réglementation abusive.

Enfin, il doit prendre en compte que les revenus tirés des contributions des producteurs ont diminué avec la baisse des livraisons des producteurs.

Les commentaires des personnes désignées

Les enjeux et défis découlant de la mondialisation de la mise en marché du bois au Québec sont grands. Le développement et la recherche de nouveaux marchés ne peuvent être efficacement assumés par une seule organisation locale. Une concertation accrue avec les industriels du secteur et de la Fédération ainsi que la collaboration avec les autres offices de producteurs sont des avenues à exploiter. Ainsi, plus d'initiatives peuvent être mises de l'avant et plus d'opportunités régionales et provinciales être saisies.

Les exercices financiers 2008 et 2009 ont été déficitaires et l'Office limite ses interventions pour maintenir un taux de contribution raisonnable et acceptable aux producteurs. Ainsi, et compte tenu que la reprise tarde à venir dans le domaine forestier, la collaboration avec les autres organisations de producteurs est nécessaire. Cette situation constitue une préoccupation majeure.

17 décembre 2010**Rapport d'évaluation périodique**

L'Office doit poursuivre ses efforts pour sécuriser à long terme les ventes de sapin-épinette-pin gris et développer un marché pour les billes de petites dimensions issues d'éclaircies des plantations et de la récupération des bois affectés par la tordeuse des bourgeons de l'épinette. Le projet de démarrage du processus de certification des pratiques forestières est un projet déterminant et nécessaire afin de répondre aux exigences des marchés et de pouvoir saisir certaines opportunités d'affaires.

Enfin, à l'égard de ce qui précède, les interventions prioritaires 2010-2014 présentées par l'Office doivent être mieux structurées. Aucun objectif à court, moyen et long terme n'est identifié. Le choix d'indicateurs judicieux et l'identification des résultats attendus permettraient à l'Office d'augmenter ses chances de réussite.

8. LES RECOMMANDATIONS

Les personnes désignées par la Régie pour lui faire rapport proposent :

- que la Régie recommande à l'Office des producteurs de bois de la Gatineau, de poursuivre ses efforts pour maintenir le climat de collaboration et de concertation reconnu par ses partenaires
- que la Régie recommande à l'Office d'initier une réflexion sur la structure organisationnelle actuelle de la mise en marché des bois de la forêt privée au Québec. Cette réflexion mérite de se faire en collaboration avec la Fédération et l'ensemble des syndicats et offices de producteurs de bois;
- que la Régie recommande à l'Office d'élaborer des indicateurs de performance appropriés, pour mesurer et démontrer l'atteinte des cibles et des priorités retenues dans sa planification stratégique notamment en ce qui concerne :
 - la récupération des bois affectés par la tordeuse des bourgeons de l'épinette;
 - la mise en œuvre de son projet de processus de certification des pratiques forestières;
 - la recherche active des débouchés et utilisations les plus avantageux pour les producteurs, tout en respectant la possibilité de récolte forestière régionale;
- que la Régie recommande à l'Office de poursuivre ses efforts en matière de communication et d'information des propriétaires.

René Cormier

Louise Cobetto

Pierre Côté