

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS D'ABITIBI-
TÉMISCAMINGUE DANS LA MISE EN MARCHÉ DU
PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT DES
PRODUCTEURS DE BOIS D'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE
POUR LA PÉRIODE 2015-2021**

Le 29 avril 2022

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONTEXTE.....	1
2.	PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE.....	2
3.	INTERVENTIONS	2
4.	SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015.....	3
5.	CONSTATS.....	4
5.1	Portrait du secteur forestier	4
5.2	Portrait des interventions du Syndicat	9
6.	RECOMMANDATIONS	11
7.	CALENDRIER DE SUIVI	12
ANNEXE A	Calendrier de suivi	
ANNEXE B	Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique	

LISTE DES ANNEXES

- ANNEXE 1 Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, Monographie *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue*, 15 septembre 2021 (Monographie du MFFP)
- ANNEXE 2 Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue, *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue*, Novembre 2021 (Mémoire du Syndicat)
- ANNEXE 3 Réponses du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique

1. CONTEXTE

[1] La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi) établit des règles permettant d'organiser de façon ordonnée la production et la mise en marché des produits de la forêt privée.

[2] La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie), conformément à l'article 5 de cette loi :

[...] a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.

[3] L'article 62 de la Loi prévoit que 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. Cet article se lit comme suit :

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.

[4] Pour le secteur de la forêt privée du territoire de l'Abitibi-Témiscamingue², le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue (le Syndicat) est responsable de l'application et de l'administration du *Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue*³ (le Plan conjoint). Il veille au respect de sept règlements pris en vertu de ce plan conjoint, en plus de ses Règles de régie interne. Le Syndicat voit à la mise en marché du produit visé, soit le bois, de feuillus ou de résineux, provenant d'un vaste territoire⁴ où la forêt privée couvre 610 000 hectares (ha).

[5] Les données économiques disponibles pour présenter le portrait de la production et de la mise en marché du bois pour le territoire de l'Abitibi-Témiscamingue sont complètes jusqu'en 2020. Par ailleurs, la période couverte par la présente évaluation débute en 2015 et se termine au printemps 2021.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² Territoire visé : les municipalités régionales de comté d'Abitibi, d'Abitibi-Ouest, de Rouyn-Noranda, de La Vallée-de-l'Or et de Témiscamingue, ainsi que les localités de Villebois et de Valcanton dans la municipalité d'Eeyou Istchee Baie-James.

³ RLRQ, c. M-35.1, r. 36.

⁴ Préc., note 2.

[6] Le producteur visé par le Plan conjoint est « toute personne qui produit ou met en marché le produit visé par le Plan »⁵, ce qui distingue ce plan conjoint d'autres plans conjoints forestiers qui identifient souvent les producteurs visés comme des propriétaires forestiers.

[7] En 2020, 199 producteurs visés par le Plan conjoint ont été actifs dans la mise en marché. Il s'agit d'une diminution par rapport à la moyenne des quatre années précédentes, qui s'établissait à 237 producteurs actifs. La pandémie de COVID-19 en 2020 explique en grande partie cette baisse.

[8] Le Syndicat est administré par neuf producteurs nommés au cours des assemblées de secteur (5) et entérinés au cours de l'assemblée générale annuelle (l'AGA) du Syndicat pour un mandat de deux ans et formant le conseil d'administration. Le président et le vice-président du Syndicat sont élus annuellement par les membres du conseil d'administration au cours d'une rencontre suivant l'AGA. Deux autres administrateurs sont également nommés au cours de cette rencontre afin de former le conseil exécutif. Ce dernier est responsable des affaires courantes du Syndicat. Une équipe de cinq employés, dont un occupant un poste à temps partiel, est sous la supervision du directeur général et assure les services du Syndicat.

2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

[9] Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (le MFFP) a déposé une monographie du secteur forestier tenant compte de son contexte, des marchés, du différend commercial avec les États-Unis, du développement durable, de l'innovation ainsi que des données propres au territoire visé par l'évaluation périodique⁶. Le MFFP n'a toutefois pas participé à la séance publique d'évaluation périodique.

3. INTERVENTIONS

[10] Le Syndicat est le seul à avoir présenté des observations lors de la séance publique consacrée à l'évaluation périodique. La version écrite du rapport de ce dernier⁷ est versée au dossier de la Régie et est annexée au présent rapport.

[11] La Régie souligne la valeur des interventions. Pour les besoins du présent rapport, elle ne retient toutefois que les éléments pertinents à l'exercice de l'évaluation périodique qui y sont formulés.

⁵ Art. 3 Plan conjoint.

⁶ Voir annexe 1.

⁷ Voir annexe 2.

4. SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015

[12] La précédente évaluation périodique a eu lieu le 10 décembre 2015 et le rapport de la Régie a été déposé en avril 2018⁸. Pour chacune des cinq recommandations contenues dans ce rapport, le Syndicat identifie le suivi⁹ qu'il leur a donné :

1. Continuer à collaborer avec les acheteurs de façon à ce que l'ensemble des producteurs soit formé aux normes des différentes certifications en aménagement forestier durable et que la qualité du bois livré demeure élevée;

Le Syndicat souligne le travail effectué en lien avec la certification en aménagement forestier durable. Il précise qu'il reçoit la visite annuelle d'un auditeur pour la certification *Sustainable Forestry Initiative*¹⁰ (SFI). Des visites aléatoires de chantiers sont effectuées afin de valider le niveau de formation des producteurs. Pour la période de l'évaluation périodique, aucune non-conformité significative n'a été relevée.

Il indique qu'une précision a été ajoutée en 2019 sur le formulaire de demande de contingent à la suite de l'audit de Produits forestiers Résolu. De plus, afin de répondre aux attentes de la certification, le Syndicat, en collaboration avec l'entreprise Norbord, a organisé en 2017 une formation qui a rejoint 223 producteurs. Le bois mis en marché par le Syndicat provient à 95 % de producteurs ayant suivi cette formation. Le Syndicat a également conçu en 2017 des fiches d'information portant sur les exigences de la certification SFI qui ont été distribuées aux producteurs. Une réédition de ces fiches a été réalisée en 2020.

2. Faire preuve de la créativité qu'il a démontrée pendant la dernière période pour mobiliser encore davantage les producteurs de manière à augmenter le nombre de producteurs actifs et permettre que le secteur puisse bénéficier de la relance des marchés, et notamment de l'entreprise Forex;

Le Syndicat souligne qu'il s'agit de l'objectif numéro un de son dernier plan d'action (2016-2020). Grâce aux différents efforts mis de l'avant, le bois mis en marché au cours de la période provenait en moyenne de 419 propriétés forestières, ce qui représente une augmentation de 32 % par rapport à la période précédente.

3. Demeurer vigilant quant à l'impact de la mécanisation sur la qualité du bois livré aux usines;

Par des visites des chantiers de récolte, le Syndicat s'assure que le bois mis en marché respecte les normes de façonnage de l'industrie. Grâce à cet encadrement serré de la production, l'augmentation de la mécanisation n'a pas affecté la qualité du bois qu'il met en marché.

⁸ RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC, *Rapport Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue*, 20 avril 2018, p. 9, en ligne : <https://services.rmaaq.gouv.qc.ca/DocuCentre/EvaluationPeriodique/2018/051-20-01_Rapport_Bois_Abitibi-Temiscamingue_20180420.pdf> (site consulté le 4 avril 2022).

⁹ *Id.*, p. 7.

¹⁰ En ligne : <<https://sfi-quebec.org/la-norme-sfi/quest-ce-que-le-sfi>> (site consulté le 4 avril 2022).

4. Évaluer s'il y a lieu de constituer un fonds de réserve conformément à l'article 154 de la *Loi sur la mise en marché des marchés agricoles et alimentaires du Québec* et considérer l'article 60 de cette loi avant d'agir au profit des producteurs d'une manière qui pourrait permettre à un tiers de penser que le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue s'engage dans le commerce du bois;

Le Syndicat estime que son fonds de roulement est suffisant pour mener à bien ses différentes activités et qu'il n'y a pas lieu de constituer un tel fonds.

5. Participer, en collaboration avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec et l'ensemble des offices et des syndicats chargés de l'application de plans conjoints visant le bois, à une réflexion globale sur la structure organisationnelle de la mise en marché.

Le Syndicat a participé aux rencontres annuelles portant sur la mise en marché organisées par la Fédération des producteurs forestiers du Québec. La Régie retient que le Syndicat n'est pas avare de son expertise en matière de mise en marché du bois et qu'il est ouvert à partager son expérience avec d'autres offices qui souhaitent s'impliquer plus activement dans la mise en marché du bois destiné au secteur du sciage.

5. CONSTATS

[13] Dans l'ensemble, le bilan des interventions du Syndicat dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint au cours de la période concernée est très bon. Le portrait du secteur d'activité réalisé par le MFFP ainsi que le rapport des interventions du Syndicat révèlent un secteur qui a su relever plusieurs défis au cours de la dernière période. Ces résultats positifs témoignent de l'expertise du Syndicat et de sa capacité à travailler en collaboration avec les différents partenaires du milieu.

[14] Par ailleurs, la Régie souligne que ce bilan pourrait être amélioré par une participation accrue des producteurs aux assemblées et une plus grande rigueur dans l'homologation des conventions de mise en marché.

[15] Dans les sections suivantes, la Régie présente les principaux éléments qu'elle retient du portrait-diagnostic réalisé par le MFFP, du mémoire présenté par le Syndicat et des observations reçues lors de la séance publique.

5.1 Portrait du secteur forestier

[16] Le MFFP dresse un portrait de la forêt québécoise, de l'environnement dans lequel elle évolue et identifie certaines caractéristiques de la production visée par le Plan conjoint.

[17] En mars 2021, la forêt privée au Québec appartient à 134 000 propriétaires, dont 28 426 (21 %) possèdent un certificat de producteur forestier délivré par le MFFP, soit une diminution de 15 % par rapport à 2015. En comparaison, cette diminution n'est que de 8 % pour la région de l'Abitibi-Témiscamingue qui compte, en 2021, 1 280 producteurs forestiers enregistrés, soit 4,5 % des producteurs forestiers de la province enregistrés au MFFP.

[18] La production de bois au Québec est le fait de la forêt publique et privée. La première relève de la responsabilité du gouvernement, qui met en marché le bois selon plusieurs mécanismes d'attribution, dont des garanties d'approvisionnement accordées aux industriels. Au cours des dix dernières années, les volumes de bois provenant de la forêt publique ont été relativement stables, oscillant entre 19 et 22 millions de mètres cubes (Mm³). Sur la même période, les volumes récoltés en forêt privée ont augmenté de plus de 35 %, passant de 5,8 à 8 Mm³ en 2020.

[19] Avec une production de 5,6 milliards de pieds mesure de planche (pmp) en 2020, soit 24 % de la production canadienne, le Québec se classe au deuxième rang, derrière la Colombie-Britannique (40 %), pour la production de bois d'œuvre résineux. La production québécoise de bois de sciage de feuillus est beaucoup plus faible, avec 262 millions de pmp en 2019, mais elle se classe tout de même au premier rang au Canada (63 %), devant l'Ontario et le Nouveau-Brunswick¹¹.

[20] Quant à la possibilité forestière¹², on constate que, contrairement à la situation de la forêt publique, qui est en baisse, celle de la forêt privée est beaucoup plus stable. La possibilité forestière de la forêt privée pour la période étudiée est d'environ 17 Mm³, ce qui représente 33 % de la possibilité forestière totale de la province en 2020. Pour la région de l'Abitibi-Témiscamingue, la possibilité forestière pour la période en 2018 a été établie à 962 031 m³ par année, dont 40 % de résineux et 50 % de peupliers. Le MFFP note que la possibilité forestière régionale est en hausse de 16 % par rapport à 2013.

[21] La possibilité forestière de la forêt privée est liée aux efforts des producteurs forestiers qui investissent dans l'aménagement de leurs boisés. Pour ce faire, ils peuvent compter sur l'aide financière du MFFP. Ainsi, en 2020-2021, une enveloppe de près de 87 millions de dollars (M\$) en soutien financier a été réservée au bénéfice des propriétaires forestiers de l'ensemble du Québec, dont près de 30 M\$ ont été versés dans le cadre de programmes d'aide à la mise en valeur des forêts privées. Ce montant n'a pas varié depuis 2013. Plus de 2 M\$ provenant du Programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées sont investis annuellement en Abitibi-Témiscamingue afin de soutenir les travaux sylvicoles. Selon le MFFP, la croissance de la possibilité forestière constatée précédemment démontre l'importance de ces travaux et du programme.

[22] Au Québec, les activités forestières génèrent des revenus de 6 milliards de dollars (G\$) annuellement, soit 2 % de l'activité économique de la province, et créent environ 54 000 emplois directs. En 2020, les exportations se sont établies à 9,5 G\$, soit 11 % de la valeur totale des exportations québécoises. Le secteur forestier est un moteur de l'économie régionale puisque ses activités assurent des retombées dans plus de 900 municipalités. C'est

¹¹ MINISTÈRE DES FORÊTS, DE LA FAUNE ET DES PARCS, Monographie *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de Laurentides-Outaouais*, 24 mars 2021, p. 13.

¹² MINISTÈRE DES FORÊTS, DE LA FAUNE ET DES PARCS, *La possibilité forestière*, en ligne : <<https://mffp.gouv.qc.ca/les-forets/amenagement-durable-forets/planification-forestiere/la-possibilite-forestiere>> (site consulté le 4 avril 2022). « [...] les possibilités forestières, lesquelles correspondent au volume maximum des récoltes annuelles que l'on peut prélever à perpétuité, sans diminuer la capacité productive du milieu forestier ».

particulièrement vrai pour la région de l'Abitibi-Témiscamingue, puisque 98 % du bois issu du Plan conjoint est transformé par des usines régionales.

[23] Le bois provenant des activités du secteur forestier québécois est destiné à quatre grands marchés, soit les pâtes et papiers, le bois d'œuvre résineux, le bois de feuillus destiné au sciage et enfin la fabrication de panneaux. Chacun de ces marchés a des exigences différentes selon le type de bois et évolue en fonction de ses propres facteurs.

[24] Après la crise de 2009, les marchés du secteur forestier sont en hausse et sont à 50 % tournés vers l'international. Depuis 2016, la valeur annuelle des exportations québécoises avoisine les 10 G\$, dont les deux tiers proviennent de la fabrication du papier.

[25] Le Québec est le plus important acteur de l'industrie papetière canadienne. En 2020, les usines québécoises représentent 34 % du PIB du pays, 38 % de ses livraisons manufacturières et 37 % de ses emplois. Le grand marché du papier est segmenté entre le papier journal, le papier d'écriture et d'impression, le carton, les produits d'hygiène et la pâte dissolvante destinée à l'industrie textile.

[26] La consommation de papier journal est en chute libre à l'échelle mondiale en raison de la forte croissance des médias numériques. Cette baisse va se poursuivre puisque, entre 2020 et 2025, les projections de la production mondiale prévoient une diminution annuelle de 5 %. Le papier d'écriture est également touché par l'utilisation des nouvelles technologies qui réduisent les besoins en papeterie. La pandémie a également accentué la baisse de la demande de papier dans la consommation mondiale. Il s'agit d'un enjeu majeur pour les usines qui doivent réorienter leurs activités industrielles, ce qui a une incidence importante sur la production forestière.

[27] En revanche, le marché mondial du carton croît de 3 % par année¹³, tiré notamment par l'essor du commerce en ligne et des livraisons qu'il implique. La demande de produits d'hygiène est également en hausse, augmentant de 4 % par année depuis 2001. Plus récemment, entre 2015 et 2020, la consommation mondiale de produits d'hygiène en papier a augmenté de près de 25 %. Cette situation se reflète dans la valeur des exportations québécoises pour ces produits, qui s'élève en 2020 à 454 M\$, soit une augmentation de 1 % par rapport à 2019. Les États-Unis constituent le principal marché d'exportation du Québec pour ce type de produits.

[28] Contrairement à plusieurs autres régions, jusqu'en 2016, la forêt privée de l'Abitibi-Témiscamingue n'approvisionnait pas ce marché. Depuis, on observe une augmentation des volumes de bois qui lui sont destinés. Bien que marginale sur les volumes totaux mis en marché par la région, cette production a atteint près de 53 000 m³ en 2020.

[29] Le bois d'œuvre résineux est sans aucun doute un marché important pour le Québec, pour lequel la production québécoise a retrouvé un certain équilibre depuis 2015, après le creux historique de 2009 à 2011. Le secteur du bois d'œuvre résineux a été par le passé au cœur d'un différend commercial avec les États-Unis. Après l'expiration de l'accord entre les deux pays en 2015, les Américains ont déposé une plainte auprès du département du Commerce des

¹³ Préc., note 11, p. 21.

États-Unis (le DOC). Depuis 2017, le DOC impose des droits compensateurs et antidumping variant entre 9,36 % et 23,56 % sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux. Dans la majorité des cas, ces taux ont été revus à la baisse depuis novembre 2020. Cette plainte est toujours en cours de traitement par les instances judiciaires de l'ACÉUM¹⁴ et de l'Organisation mondiale du commerce (l'OMC) et une décision finale n'est pas attendue avant 2022. Ce différend a un impact indéniable sur les scieries québécoises exportatrices, qui reçoivent un soutien financier¹⁵ du gouvernement provincial en plus de pouvoir bénéficier de diverses mesures visant à améliorer la compétitivité et à favoriser la diversification des marchés.

[30] Le marché du bois d'œuvre résineux est fortement influencé par la demande de construction résidentielle et les facteurs connexes (taux hypothécaires, disponibilité des résidences, taux de mises en chantier, etc.). Alors que les prévisions pour ce marché étaient bonnes en 2019, les conséquences de la pandémie et la pénurie de main-d'œuvre compliquent actuellement les prévisions pour ce marché. Malgré cela, les experts estiment que les mises en chantier devraient continuer à augmenter pour atteindre 1,7 million d'unités par année aux États-Unis d'ici 2025 et plus de 200 000 unités par année au Canada d'ici 2024. Cette situation sera favorable aux scieries québécoises, dont celles de l'Abitibi-Témiscamingue. Certaines d'entre elles ont d'ailleurs déjà annoncé des investissements pour augmenter leur productivité et ainsi bénéficier de la hausse anticipée de la demande de bois d'œuvre résineux. En 2020, en raison des incertitudes économiques causées par la pandémie, les exportations de bois d'œuvre résineux du Québec ont diminué de 3,2 % pour s'établir à 2,7 milliards de pmp. En 2020, le prix du bois d'œuvre résineux a atteint des sommets dépassant les pics de 2018. À titre d'exemple, l'indice Pribec¹⁶ a enregistré une moyenne annuelle de 729 \$ / millier de pmp (mpmp), soit une augmentation de 48 % par rapport à son niveau de 2019.

[31] Dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue, la production destinée au segment du sciage et déroulage a fortement augmenté au cours de la période étudiée, passant d'un peu moins de 200 000 m³ en 2015 à plus de 300 000 m³ en 2020 (une augmentation de 50 %), ce qui représente un débouché important pour les producteurs de cette région. La production régionale représente environ 8 % des livraisons provinciales pour ce marché.

[32] Au Canada, le Québec est un acteur majeur de l'industrie des panneaux composites à base de bois. Le marché des produits de panneaux¹⁷ est particulièrement lié à la construction résidentielle ainsi qu'à la rénovation. La fabrication de meubles offre également des possibilités de croissance pour ce secteur. La demande pour ces produits est affectée dans une certaine mesure par un effet de saisonnalité et est fortement corrélée aux mises en chantier. Les panneaux structuraux représentent les volumes les plus importants avec, en 2020, une consommation nord-américaine de 23 milliards de pieds carrés (pi²) pour les panneaux OSB et de 11,9 milliards de pi² pour le contreplaqué. La consommation de panneaux de type OSB est

¹⁴ L'Accord de libre-échange nord-américain (l'ALÉNA) a été dissous le 1^{er} juillet 2020 pour être remplacé à cette date par l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (l'ACÉUM).

¹⁵ Le programme ESSOR offre des prêts et des garanties de prêts pour améliorer les liquidités des entreprises concernées.

¹⁶ CONSEIL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE DU QUÉBEC, *Pribec – À propos*, en ligne : <<http://cifq.com/fr/publications/pribec/a-propos>> (site consulté le 4 avril 2022).

¹⁷ Ce terme inclut les produits suivants : panneaux de lamelles orientées (OSB), panneaux de contreplaqué, panneaux de fibres à densité moyenne (MDF), panneaux de particules.

en hausse depuis 2015 (+15 %) tandis que la demande de contreplaqué est plus stable. Plutôt utilisés en rénovation, les panneaux MDF et ceux de particules (construction et meubles) représentent un volume annuel d'environ 5,4 milliards de pi² en Amérique du Nord.

[33] À l'exception de 2020, où les incertitudes du marché dues à la COVID-19 ont entraîné une baisse d'environ 4 % par rapport à 2019, les perspectives de marché du segment des panneaux sont bonnes. Une croissance de 5,7 % par année est attendue pour les panneaux MDF et de 2,7 % pour les panneaux de particules selon les prévisions de mises en chantier jusqu'en 2025. De son côté, l'industrie du meuble pourrait générer une croissance annuelle de 3,8 %. Au cours de la période étudiée, les prix des produits se sont comportés différemment. Ainsi, le prix des panneaux OSB et de contreplaqué a été caractérisé par des variations en fonction de l'état de la demande et de la disponibilité du produit avec une forte hausse (plus de 100 %) des prix entre 2019 et 2020. Les experts prévoient que les indices de prix maintiendront leur remontée jusqu'en 2022 avant de retrouver les niveaux de 2018. Enfin, les prix des panneaux MDF et de particules ont augmenté plus lentement au cours de la période étudiée. Les experts s'attendent cependant à ce que les indices de prix pour les panneaux MDF augmentent de plus de 20 % et un peu moins pour les panneaux de particules.

[34] La production de bois destinée au marché du segment des panneaux a été en constante augmentation dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue jusqu'en 2018, année à partir de laquelle on observe plutôt une tendance inverse. En effet, les volumes concernés sont passés de 250 000 m³ en 2018 à un peu moins de 150 000 m³ en 2020 (-40 %).

[35] Le bois d'ingénierie (bois de placage stratifié), un segment relativement nouveau du marché des panneaux, est en croissance au Québec. Il s'agit d'un bois qui présente des avantages indéniables pour l'industrie de la construction et qui offre des débouchés de marché pour les essences résineuses et feuillues de petites dimensions. Selon les prévisions de marché, la consommation nord-américaine de poutrelles pourrait croître de 4,7 % par année entre 2020 et 2025. Les exportations québécoises de ce type de produit ont augmenté de 33,4 % en 2020 et sont presque entièrement destinées aux États-Unis. Une dizaine d'usines fabriquant ce type de produit sont en activité en Abitibi-Témiscamingue, ce qui offre de bonnes perspectives pour cette région.

[36] En 2010, dans le cadre de la réforme du régime forestier québécois, le gouvernement provincial a créé le Bureau de mise en marché des bois (le BMMB) dans le but de favoriser le libre marché de la forêt du Domaine de l'État. Le BMMB est également chargé d'établir la valeur marchande du bois provenant de la forêt publique ainsi que les redevances que doivent verser les industriels bénéficiant de garanties d'approvisionnement. Le BMMB met en marché de grands volumes de bois par le biais d'un processus d'appel d'offres public utilisant un mécanisme d'enchères fermées qui attribue le bois au plus offrant. En 2020, ces ventes se sont élevées à près de 6 millions de m³. En comparaison, les garanties d'approvisionnement et les ventes de gré à gré représentent en moyenne près de 14 millions de m³ par année.

[37] L'industrie forestière québécoise mise résolument sur l'innovation et le développement de nouveaux produits et marchés afin de poursuivre sa croissance. Elle bénéficie des résultats des travaux de centres de recherche dédiés en plus des efforts d'industriels privés. L'utilisation de la fibre de bois ou encore de la biomasse sont notamment au cœur de plusieurs initiatives.

5.2 Portrait des interventions du Syndicat

[38] Au cours de la période, le contexte favorable dans lequel l'industrie a évolué a favorisé la production et la mise en marché du bois issu du territoire visé par le Plan conjoint. Les volumes de bois provenant de la forêt privée et mis en marché par le Syndicat ont été nettement supérieurs à ceux de la période précédente.

[39] En plus de ce bois, le Syndicat a continué à coordonner la commercialisation du bois issu des lots intramunicipaux en vertu des ententes conclues avec le secteur municipal. Le Syndicat indique que ces ententes avec le secteur municipal permettent d'optimiser le transport et les opérations de récolte. La coordination de la mise en marché du bois de la forêt publique et de celui des lots intramunicipaux qu'effectue le Syndicat semble être une initiative intéressante et constructive pour le secteur forestier régional.

[40] Au cours de la période étudiée, le Syndicat a démontré sa capacité à mobiliser davantage de bois pour répondre aux besoins de l'industrie. Pour y parvenir, il a travaillé sur plusieurs fronts. Il indique qu'il a déployé beaucoup d'efforts en termes de communication afin de présenter les avantages de mettre en marché le bois et de démystifier les façons de faire à cet égard, car le secteur forestier, avec ses différents acteurs, la diversité des produits et la réglementation en place, peut sembler très complexe pour le non-initié.

[41] La Régie souligne en particulier le projet de démarcheur de bois, dont le rôle était de répondre aux questions des propriétaires. Cette initiative semble avoir été une grande réussite. Arrivé au terme de ce projet, le Syndicat réfléchit actuellement à la façon de poursuivre cette démarche. La Régie encourage le Syndicat à renouveler le service d'une ressource qui aide les propriétaires à comprendre le processus de mise en marché et qui favorise la mobilisation des bois.

[42] L'aide offerte aux producteurs pour planifier et organiser le transport de leur bois constitue également une action concrète du Syndicat afin de mobiliser le bois. Grâce à sa connaissance des intervenants et à ses ressources, le Syndicat accompagne le producteur depuis le chantier de récolte jusqu'à la livraison à l'usine. Il s'agit d'une approche gagnante qui favorise une mise en marché efficace.

[43] Au cours de la période étudiée, selon le Syndicat, le contexte forestier et les conditions de marché ont été favorables à l'obtention de bons prix pour les producteurs, et l'accès au marché n'a pas été un enjeu majeur. La présence d'une saine concurrence sur le territoire est propice à ces résultats. Le Syndicat entretient par ailleurs de bonnes relations avec les industriels de la région, ce qui favorise la conclusion d'ententes de mise en marché. La Régie souligne le travail du Syndicat à cet égard, et plus particulièrement son approche collaborative, qui favorise une mise en marché efficace et ordonnée.

[44] Par ailleurs, à l'exception de 2020 et 2021, la Régie constate une préoccupation du Syndicat à l'effet que l'évolution des prix ne suit pas l'inflation. Cette situation risque de créer un ressac en désintéressant certains producteurs de mettre en marché leur bois. Il s'agit d'un enjeu majeur pour les années à venir. Une formule permettant un ajustement des prix en

fonction de la valeur des produits transformés a récemment été introduite dans les conventions de mise en marché afin d'atténuer l'impact de cette problématique.

[45] La Régie constate que pour la période étudiée, le Syndicat n'a pas fait homologuer les conventions de mise en marché qu'il a signées, sauf celles concernant le transport. Considérant qu'en vertu de l'article 114 de la Loi, les conventions de mise en marché conclues entre le Syndicat et toute personne ou société engagée dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint doivent être homologuées pour être valides, le Syndicat s'engage dorénavant à se conformer à la Loi et à soumettre lesdites conventions pour homologation.

[46] En matière de gouvernance, la Régie note la récurrence de la vacance d'un poste au sein du conseil d'administration. Elle appelle le Syndicat à prendre des mesures pour remédier à cette situation ou encore à réfléchir à sa structure de gouvernance afin que tous les postes soient pourvus. Par ailleurs, si des administrateurs en poste depuis plusieurs années sont un signe de stabilité pour le Syndicat, la Régie l'invite tout de même à rester vigilant sur sa capacité à intéresser la relève afin d'assurer une transition harmonieuse, d'éviter les vacances au sein de ses instances et de permettre un certain renouvellement de l'organisation.

[47] La Régie souligne que le cadre réglementaire sous la responsabilité du Syndicat mérite une révision et, le cas échéant, une refonte, afin d'assurer notamment :

- des contenus et des objectifs qui répondent aux réalités d'affaires dans lesquelles évolue le secteur;
- une cohérence entre les différents règlements et le Plan conjoint;
- une rédaction réglementaire conforme aux normes actuellement applicables en cette matière.

À titre d'exemple, la Régie souligne le mécanisme de péréquation des prix inclus dans le *Règlement sur l'agence centrale de vente des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue*¹⁸, qui semble offrir aux producteurs la possibilité de choisir la destination de leur bois, alors que le *Règlement sur les contingents des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue*¹⁹ indique que c'est le Syndicat qui dirige le bois. De même, la définition de « secteur » qui figure dans ce dernier règlement diffère de celle des Règles de régie interne. Cette cohérence est nécessaire tant pour la conformité des actions du Syndicat que pour favoriser une compréhension optimale de ceux qu'il vise.

[48] La Régie souligne que le Syndicat s'est doté d'un code d'éthique mais que celui-ci ne fait pas partie du Règlement général. La Régie estime que le Syndicat devrait corriger la situation et intégrer ce code dans son Règlement général.

[49] Au cours de la période étudiée, le Syndicat a modifié sa stratégie de communication auprès des producteurs, notamment en révisant ses outils en la matière. Ainsi, il a refait son site

¹⁸ RLRQ, c. M-35.1, r. 29.

¹⁹ RLRQ, c. M-35.1, r. 31.

Internet en 2018, en plus de profiter, depuis 2016, des opportunités offertes par les réseaux sociaux. Le Syndicat a également organisé une journée portes ouvertes en septembre 2016 qui lui a permis de rejoindre plus de 1 000 participants. En 2019, le site Internet du Syndicat s'est également enrichi d'une plateforme interactive permettant aux producteurs d'obtenir en ligne leur rapport de production.

[50] Le Syndicat a adopté un plan stratégique pour la période 2021-2025 s'articulant autour de trois cibles. La Régie retient que ce plan vise à maintenir le niveau de récolte atteint au cours des cinq dernières années. Pour y parvenir, le Syndicat entend miser sur les moyens de communication, la formation et des conditions de mise en marché attractives en termes de prix pour les producteurs. La Régie invite le Syndicat à préciser ses indicateurs en identifiant des cibles à atteindre et en détaillant les outils de suivi qu'il entend utiliser pour mesurer l'avancement de la mise en œuvre du plan stratégique.

6. RECOMMANDATIONS

[51] Compte tenu des observations reçues et des constats de la Régie dans le cadre de l'évaluation des interventions du Syndicat dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint, la Régie recommande au Syndicat de :

1. Procéder à une révision de son cadre réglementaire afin d'assurer :
 - des contenus et des objectifs qui répondent aux réalités d'affaires dans lesquelles évolue le secteur;
 - une cohérence entre les différents règlements et le Plan conjoint;
 - une rédaction réglementaire conforme aux normes actuellement applicables en cette matière.Déposer les résultats de cet exercice à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi;
2. Faire homologuer l'ensemble des conventions de mise en marché, conformément à l'article 114 de la Loi;
3. Poursuivre les travaux de mobilisation des bois afin de répondre aux besoins de l'industrie, notamment en renouvelant l'offre d'un service dédié pour aider les propriétaires forestiers à comprendre les différentes facettes de la production et de la mise en marché du bois. Déposer un état de situation à cet égard à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique;
4. Poursuivre activement les activités de communication et d'information auprès des propriétaires forestiers et des producteurs actifs;
5. Dans le cadre de son nouveau plan stratégique, préciser des indicateurs en identifiant des cibles à atteindre et en détaillant les outils de suivi qu'il entend utiliser pour mesurer l'avancement de la mise en œuvre du plan stratégique. Déposer les indicateurs, les cibles et les outils à la Régie au plus tard le 30 juin 2023;

Le 29 avril 2022

Rapport d'évaluation périodique

6. Amorcer une réflexion sur la pérennité de sa gouvernance afin de viser à ce que tous les postes d'administrateurs soient pourvus et élaborer un plan d'action pour favoriser la participation des producteurs à la vie démocratique, notamment en ce qui concerne l'implication de la relève. Déposer un plan d'action au plus tard le 31 décembre 2023.

7. CALENDRIER DE SUIVI

[52] La Régie privilégie un suivi administratif au cours de la prochaine évaluation périodique. Il est donc utile de prévoir au moins une rencontre avec le conseiller économique responsable du secteur forestier de la région Abitibi-Témiscamingue au sein de la Régie. Cette rencontre est prévue dans le calendrier de suivi.

(s) André Rivet

(s) Gilles Bergeron

(s) Judith Lupien

MM. Normand Roy et Stéphane Paul
Pour le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue

ANNEXE A

Calendrier de suivi

CALENDRIER DE SUIVI - ÉVALUATION PÉRIODIQUE DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS D'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE - 2021

[illegible]

ANNEXE B

**Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
transmises préalablement à la séance publique**

QUESTIONS DE LA RÉGIE

ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS D'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

A. Mise en marché

1. Les volumes mis en marché par le Syndicat ont fortement progressé au cours de la période visée. Pouvez-vous préciser les actions mises de l'avant par le Syndicat pour inciter les producteurs à augmenter leur production, notamment le rôle du démarcheur en aménagement ? Les moyens de communication, tels que la page Facebook du Syndicat, peuvent-ils remplacer le travail du démarcheur?
2. Dans le mémoire, il est indiqué que : «La synergie entre la forêt privée et les lots intramunicipaux est indéniable» pouvez-vous élaborer sur le type de partenariat que le Syndicat établi avec les acteurs du milieu municipal afin de favoriser cette synergie?
3. Comparativement à d'autres régions forestières, la production de bois pour le secteur des pâtes et papiers a fortement progressé depuis 2016 en Abitibi-Témiscamingue¹. Quels facteurs expliquent cette situation selon le Syndicat?
4. Pouvez-vous préciser comment le Syndicat accompagne les producteurs dans l'organisation de leurs opérations, notamment en matière de transport ?
5. Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité actuelle et future des entrepreneurs forestiers, quels sont les constats du Syndicat à ce sujet ?
6. Le Syndicat prévoit-il mettre à jour la définition de "secteur" dans le *Règlement sur les contingents des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue (RLRQ, c. M-35.1, r. 31)* afin d'assurer une cohérence avec les Règles de régie interne ?
7. Au niveau de la cible #2 du Plan d'action 2015-2020 intitulée "Offrir des services supplémentaires aux entrepreneurs forestiers, un des moyens indiqués est le suivant : service de 3e intervenant. Pourriez-vous préciser ce moyen?

B. Développement durable

8. Le Syndicat constate-t-il, sur son territoire, des effets (maladies, insectes, portrait des essences, catastrophes, etc.) des changements climatiques? Dans l'affirmative, quelles actions pose-t-il pour aider les producteurs à faire face à ces enjeux?
9. Les producteurs forestiers du territoire effectuent-ils du reboisement, et le cas

¹ Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, Monographie, page 29

échéant, comment se fait la sélection des essences et les plants? Proviennent-ils de pépinières privées de plants forestiers ? Quelles sont les actions mises en place par le Syndicat pour encourager les propriétaires de terres privées à faire de l'aménagement forestier ?

C. Finances

10. Pouvez-vous préciser la ou les situations vécues ainsi que les actions du Syndicat dans la cadre du déficit volontaire à l'hiver 2019 ?
11. Quel est le ratio visé par le Syndicat pour son fonds d'opération accumulé versus ses frais d'opération annuels ?
12. Est-ce que le Syndicat négocie des clauses de délais et de garanties de paiement dans ses conventions de mise en marché ?
13. Pouvez-vous détailler les avances que verse le Syndicat aux entrepreneurs forestiers ? En vertu de quel(s) fond(s)? Comment le Syndicat couvre-t-il, le cas échéant, les risques financiers pouvant résulter de cette pratique ?

D. Plan stratégique

14. La planification stratégique présentée au point 7.1 du mémoire vise quelle période ?

E. Relève et participation des producteurs

15. Le taux de participation des producteurs actifs aux assemblées annuelles semble avoisiner les 10%. Est-ce bien le cas ? Mettez-vous de l'avant des moyens pour stimuler la participation des producteurs aux assemblées annuelles?
16. Du point de vue de la gouvernance, comment le Syndicat s'assure-t-il que son conseil d'administration est représentatif du profil de ses producteurs ? Est-ce que des actions sont mises de l'avant pour stimuler la relève au sein des instances du Syndicat ?
17. Quelles pistes de solution le Syndicat compte-t-il préconiser pour régler le problème de vacances au sein du conseil d'administration ? Pour quelle(s) raison(s), le poste d'administrateur pour le secteur 5 est-il demeuré vacant depuis 3 ans?
18. Y a-t-il un enjeu de relève des producteurs? Si oui, quelles actions sont mises de l'avant par le Syndicat pour la soutenir?

ANNEXE 1

**Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs,
Monographie *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de
l'Abitibi-Témiscamingue*, 15 septembre 2021
(Monographie du MFFP)**

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue

15 septembre 2021

MONOGRAPHIE DU
MINISTÈRE DES FORÊTS, DE LA FAUNE ET DES PARCS

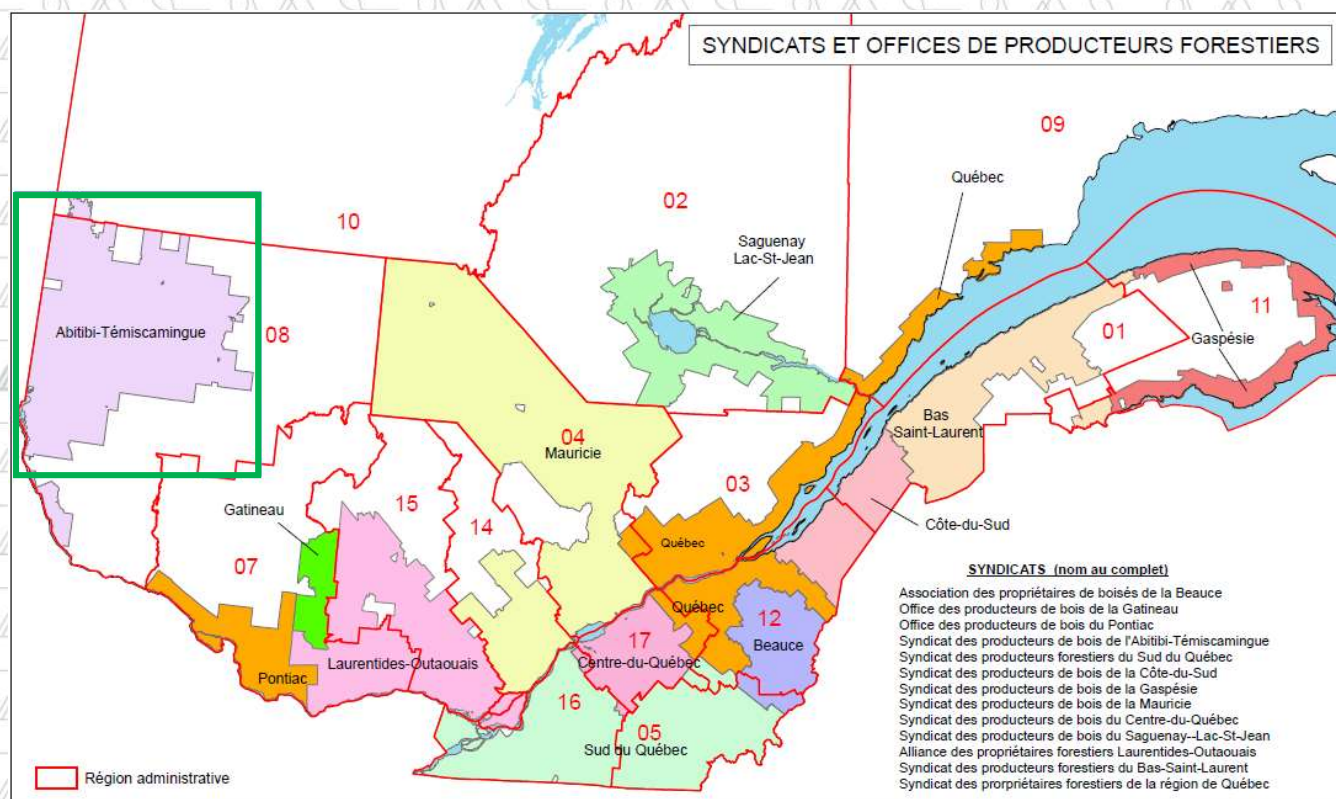


TABLE DES MATIERES

1	CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR FORESTIER	4
A)	Propriétaires forestiers et producteurs forestiers reconnus	4
B)	Investissements en forêt privée	4
C)	Évolution des volumes de bois récoltés annuellement sur la forêt publique et la forêt privée	5
D)	Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée	6
2	LES MARCHÉS DES PRODUITS FORESTIERS	8
A)	Bois d'œuvre résineux	8
B)	Panneaux	11
C)	Pâtes et papiers	19
3	LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER	24
4	LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC	25
5	STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE	26
A)	Destination des bois provenant du territoire du plan, par groupe d'essences	26
B)	Évolution de la destination du bois rond provenant du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	29
C)	Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	32
6	NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT	33
7	ENJEUX ET DÉFIS DE L'INDUSTRIE	35

1 CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR FORESTIER

A) Propriétaires forestiers et producteurs forestiers reconnus

Au Québec, les organismes de forêt privée reconnaissent que la forêt privée appartient à 134 000 propriétaires. De ce nombre, au 31 mars 2021, 28 426 détenaient un certificat de producteur forestier reconnu par le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP). Cette attestation leur permet de bénéficier de différents programmes d'aide financière pour la mise en valeur de leur propriété. La figure 1 présente l'évolution du nombre de producteurs forestiers enregistrés sur les plans régional et provincial pour la période de 2014 à 2021.

Producteurs forestiers enregistrés

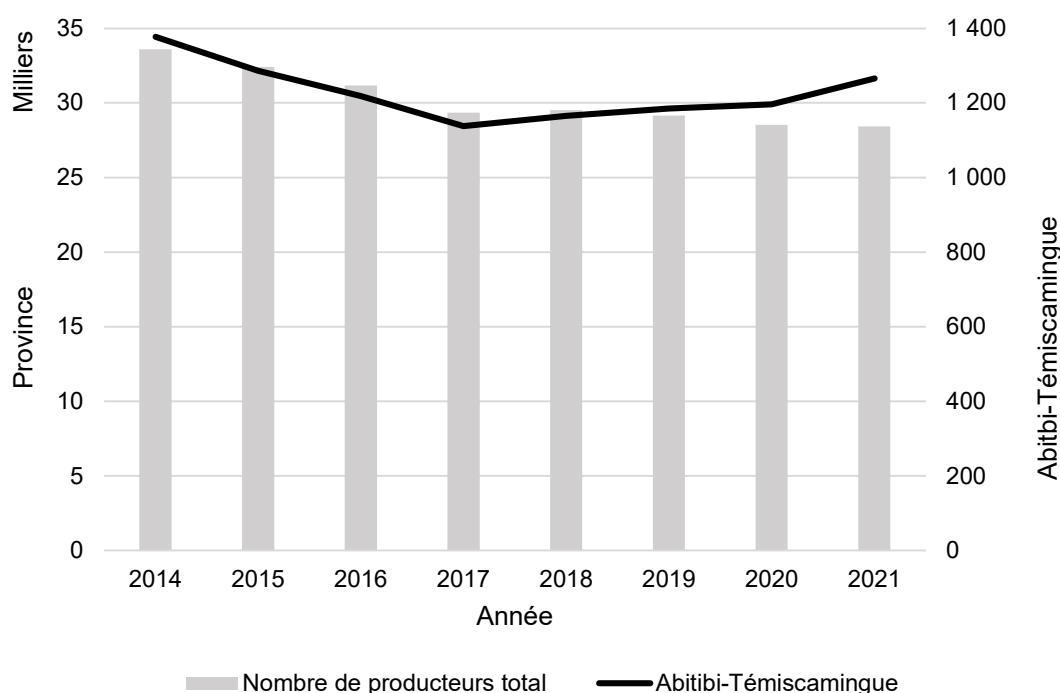


Figure 1

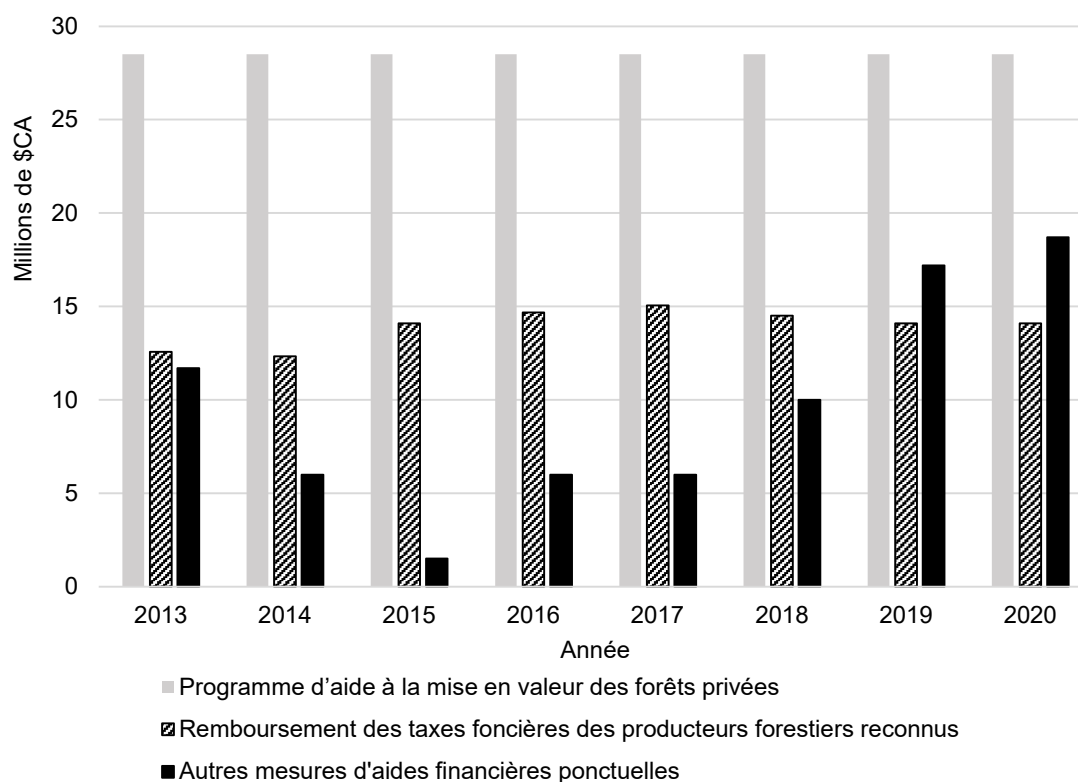
Source : MFFP

Au cours de cette période, le nombre de producteurs forestiers reconnus a subi une baisse de l'ordre de 8 % dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue comparativement à 15 % pour toute la province de Québec. La raison principale expliquant ce résultat est que le MFFP ne finance plus le coût des plans d'aménagement forestier depuis le 1^{er} avril 2012. Le fait de détenir un plan d'aménagement forestier constitue une exigence à la délivrance du certificat de producteur forestier. Actuellement, les producteurs forestiers reconnus par le MFFP sont davantage des propriétaires engagés.

B) Investissements en forêt privée

Depuis le début des années 1970, le gouvernement du Québec a investi plus de 2 milliards de dollars en forêt privée. Ces aides financières ont pris différentes formes au fil des ans. À ce titre, la figure 2 illustre les investissements réalisés de 2013 à 2020 inclusivement selon les différents programmes et mesures d'aides financières de la forêt privée.

Investissements en forêt privée

**Figure 2**

Source : MFFP

En 2020-2021, l'ensemble du soutien financier du MFFP à la mise en valeur des forêts privées a représenté un budget de près de 87 millions de dollars (M\$). Plus de 25 M\$ ont été versés en aide financière indirecte¹.

C) Évolution des volumes de bois récoltés annuellement sur la forêt publique et la forêt privée

En forêt publique, les volumes récoltés comprennent les garanties d'approvisionnement que détiennent les usines de transformation du bois, les ventes de bois de gré à gré (volumes ponctuels), les ventes sur le marché libre du Bureau de mise en marché des bois (BMMB), les permis d'intervention pour la récolte de bois aux fins d'approvisionner une usine de transformation du bois et les autres allocations de bois (bois de chauffage commercial, les permis d'utilité publique, etc.). Pour la forêt privée, les données proviennent de l'ensemble des bois livrés aux usines de transformation et d'un volume de bois récoltés de chauffage estimé à 1,8 million de mètres cubes (M m³) annuellement.

¹ Aide financière indirecte : comprend tous les produits et services du MFFP s'adressant à tous les propriétaires forestiers et/ou aux producteurs reconnus (Programme de financement forestier de la Financière agricole du Québec, protection des forêts, production de plants et inventaire forestier)

La figure 3 démontre que les volumes de bois récoltés annuellement en forêt publique ont commencé à diminuer à partir de 2005. On observe la même tendance à partir de 2006 pour la forêt privée. Cette réduction de la récolte correspond au début de la dernière crise qu'a vécue l'industrie forestière québécoise.

Au cours des 10 dernières années, les volumes récoltés en forêt publique sont demeurés assez stables et se situent entre 19 et 22 M m³ annuellement. Quant à la forêt privée, le niveau de récolte est passé de 5,8 à plus de 8 M m³, soit une augmentation de plus de 35 %. Les meilleures conditions de marché pour les producteurs et les mesures d'aide financière gouvernementale sont les deux facteurs principaux expliquant ce résultat.

Évolution des volumes récoltés sur la forêt publique et la forêt privée entre 2001 et 2020

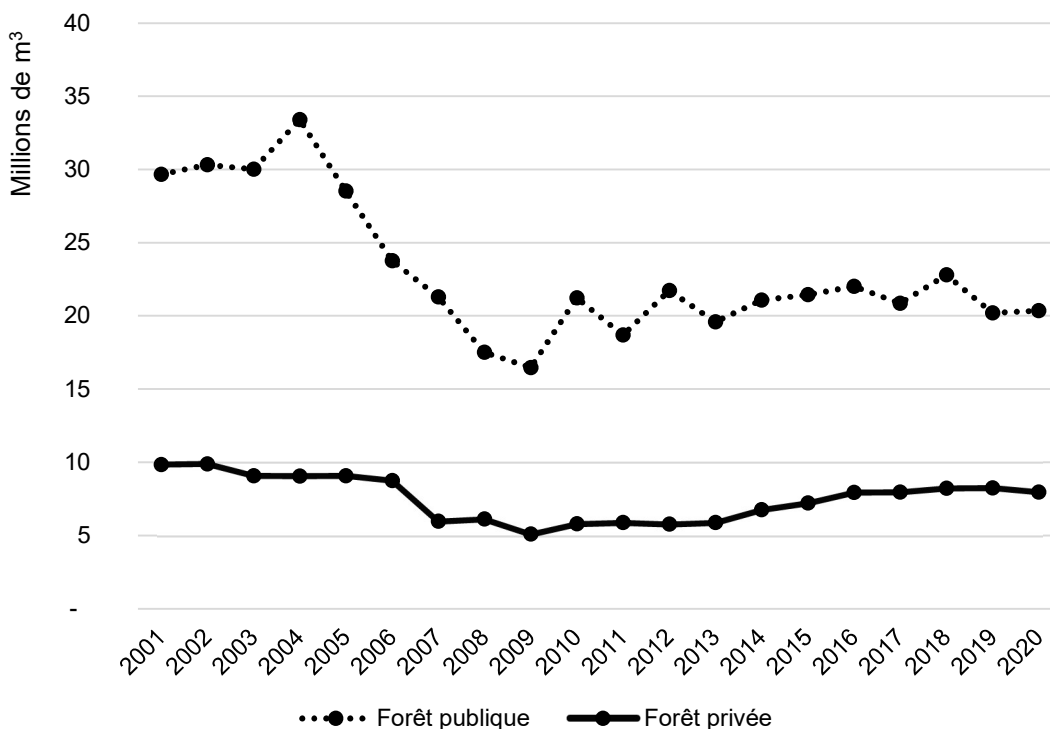


Figure 3

Sources : MFFP et FPFQ

D) Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée

Au cours des 20 dernières années, la possibilité forestière sur la forêt publique a baissé de 23 % alors que celle de la forêt privée s'est accrue de 34 %. Les possibilités forestières sont de 34,1 M m³ en forêt publique et de 17,0 M m³ en forêt privée. En 2001, la forêt privée ne représentait que 22 % de la possibilité forestière du Québec alors qu'aujourd'hui, son importance relative est passée à 33 %, et ce, grâce aux investissements de l'État et à l'engagement des producteurs forestiers.

La figure 4 illustre l'évolution des possibilités forestières tant sur la forêt publique que privée.

Évolution de la possibilité forestière de la forêt publique et de la forêt privée entre 2001 et 2020

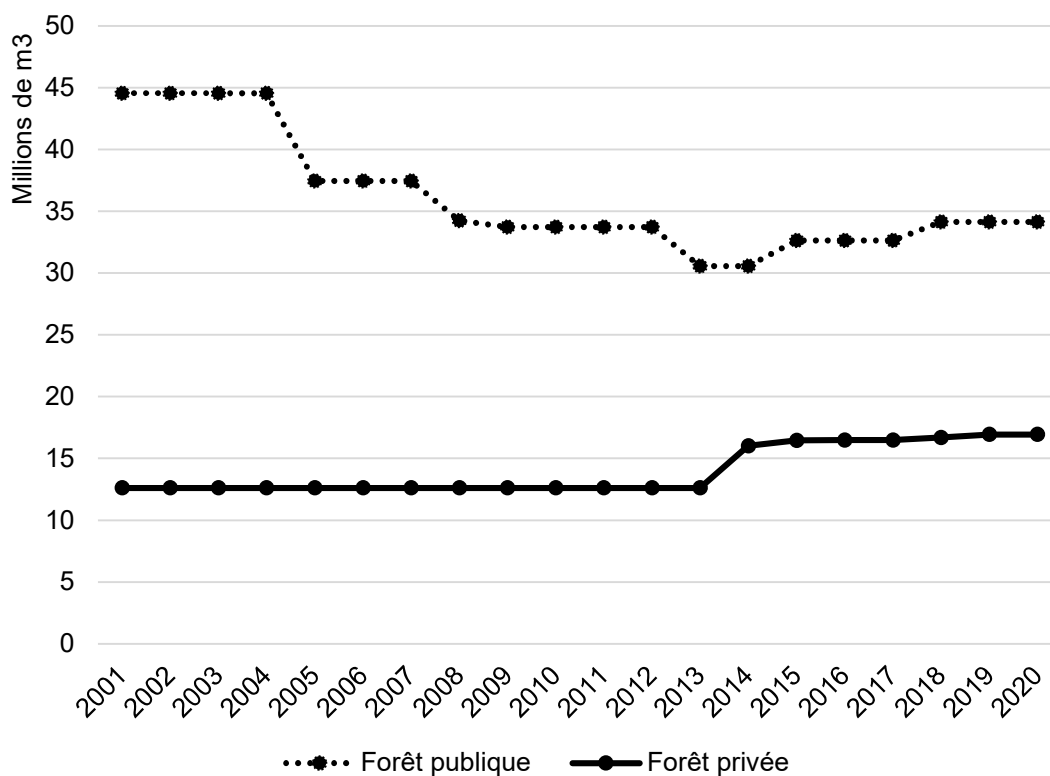


Figure 4

Sources : MFFP et FPFQ

2 LES MARCHES DES PRODUITS FORESTIERS

Le secteur forestier constitue un pilier économique au Québec. Son dynamisme se perçoit dans toutes les étapes de production (scieries, placage, contreplaqués, cogénération, pâtes et papier, etc.) et dans toutes les régions du Québec. L'industrie des produits forestiers génère ainsi un produit intérieur brut (PIB) d'environ 6 G\$ par année au Québec, soit près de 2 % de l'activité économique globale de la province. De plus, elle assure le maintien d'environ 54 000 emplois directs et des retombées dans plus de 900 municipalités, soit 83 % des municipalités québécoises.

En plus de contribuer à la lutte contre les changements climatiques et à l'aménagement durable des forêts, le rayon d'action du secteur forestier ouvre de nouvelles possibilités à l'innovation et à l'intégration de nouveaux équipements technologiques afin de valoriser la matière ligneuse sous toutes ses formes. Qui plus est, par sa diversification, le secteur forestier devient progressivement un secteur technologique de pointe, un atout essentiel pour assurer la croissance des entreprises québécoises dans ce marché sensible aux fluctuations de la demande nord-américaine et mondiale, mais également des prix de plusieurs produits (bois d'œuvre, panneaux, pâte, papier, carton, etc.).

Le secteur forestier québécois poursuit sa progression depuis la crise financière de 2009 et son rendement manufacturier s'approche des niveaux élevés enregistrés au début des années 2000. En effet, les exportations manufacturières se maintiennent autour de 10 G\$ annuellement depuis 2016; c'est également dire qu'environ 50 % de la valeur des livraisons manufacturières du secteur forestier québécois est générée par les échanges commerciaux à l'international (États-Unis inclus). Ainsi, la composante des produits du bois génère le tiers de la valeur des exportations, comparativement aux deux tiers pour la fabrication du papier.

Portrait statistique du secteur forestier québécois en 2020

	Bilan			Poids économique du secteur forestier à l'échelle du Québec	
	2020	2019	Variation annuelle	2020	2019
Produit intérieur brut (PIB)	5,6 G\$	5,9 G\$	(4,3 %)	1,6 %	1,5 %
Nombre d'emplois	53 480	59 129	(9,6 %)	1,5 %	1,6 %
Valeur totale des livraisons manufacturières	18 G\$	17,4 G\$	+3,2 %	11,8 %	10,3 %
Valeur des exportations	9,5 G\$	9,8 G\$	(2,6 %)	11 %	11 %

Figure 5

Sources : Statistique Canada, produit intérieur brut aux prix de base, Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail, Enquête mensuelle sur les industries manufacturières et Institut de la statistique du Québec, Données sur le commerce en direct.

A) Bois d'œuvre résineux

Le Québec est le deuxième producteur en importance de bois d'œuvre résineux au Canada, soit après la Colombie-Britannique. En 2020, il a produit 5,6 milliards de pieds mesure de planche (pmp), une baisse de 127 millions ou de 2,2 % par rapport à 2019. Le Québec a, tout de même, généré 24 % de la production canadienne (idem en 2019), un niveau inégalé depuis 2003; la proportion oscillant plutôt entre 20 % et 23 % entre 2004 et 2018.

La situation de pandémie rend difficile d'élaborer, avec assurance, des projections à court, à moyen et à long termes. De plus, les scieries québécoises devront continuer à s'ajuster à l'égard de contraintes persistantes, dont les enjeux liés à la rareté de main-d'œuvre qualifiée disponible. Cependant, les scieries du Québec devraient profiter d'un contexte favorable et retirer plusieurs retombées positives du marché résidentiel et non résidentiel nord-américain. Ainsi, selon les anticipations du Forest Economic Advisors (FEA), la production québécoise de bois d'œuvre résineux devrait être en mesure de se relever en 2021 afin de s'approcher ou de dépasser la barre des 6 milliards de pmp, un rendement qu'elle pourrait maintenir à moyen et à long termes (voir figure 6).

Les scieries de la région de l'Abitibi-Témiscamingue devraient profiter de l'accroissement potentiel de la production de bois d'œuvre résineux au Québec. Certaines ont d'ailleurs annoncé leurs intentions en ce sens, alors que la hausse importante du prix du bois d'œuvre au cours des derniers mois a permis de dégager des bénéfices nécessaires pour investir dans la modernisation des installations et l'accroissement de leur productivité. Ainsi, l'augmentation de la production québécoise de bois d'œuvre résineux pourrait compter sur l'appui de près d'une dizaine de scieries de l'Abitibi-Témiscamingue.

Production québécoise de bois d'œuvre résineux

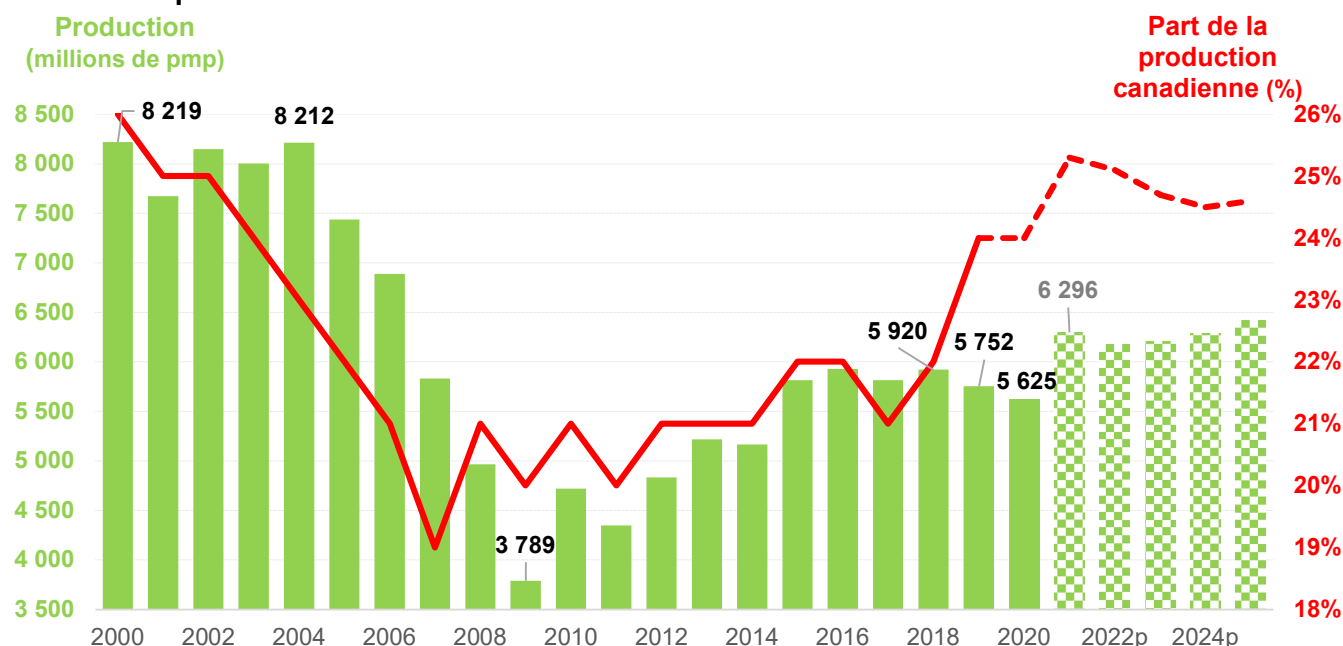


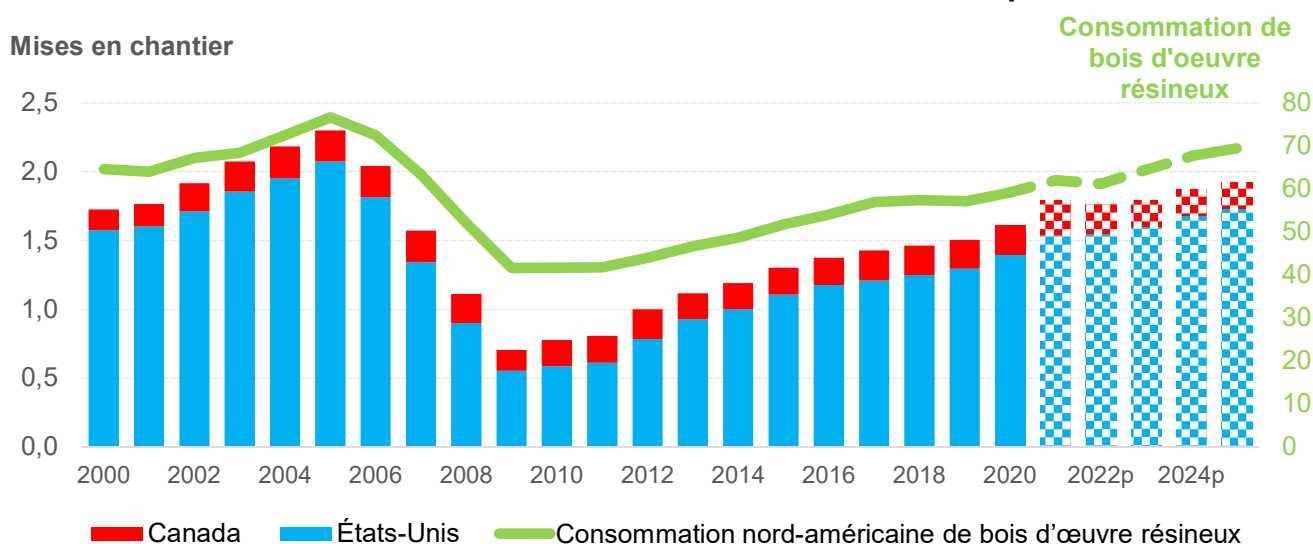
Figure 6

Prévisions : FEA, juin 2021

Source : Statistique Canada, Enquête mensuelle sur les scieries au Canada

L'activité résidentielle nord-américaine constitue un pilier important pour soutenir la demande de bois d'œuvre résineux auprès des scieries québécoises. Le dynamisme des mises en chantier au Canada et aux États-Unis repose notamment sur les taux hypothécaires historiquement bas, le resserrement du marché de la revente, la rareté d'unités abordables disponibles et l'arrivée de jeunes ménages comme premiers acheteurs. Le contexte entourant la pandémie s'inscrit aussi comme un incitatif favorable à la construction neuve, particulièrement à l'extérieur des grands centres urbains. Qui plus est, la *National Association of Home Builders* révélait que les États-Unis affichaient un déficit cumulé entre cinq et six millions d'unités neuves à construire. Dans ces circonstances, les mises en chantier devraient poursuivre leur progression aux États-Unis et ce, afin d'atteindre près de 1,7 million d'unités par année d'ici 2025. Au Canada, les mises en chantier pourraient se maintenir autour de 200 000 nouvelles unités annuellement, soit un niveau comparable à la moyenne des dix dernières années (voir figure 7).

Mises en chantier et consommation de bois d'œuvre résineux en Amérique du Nord

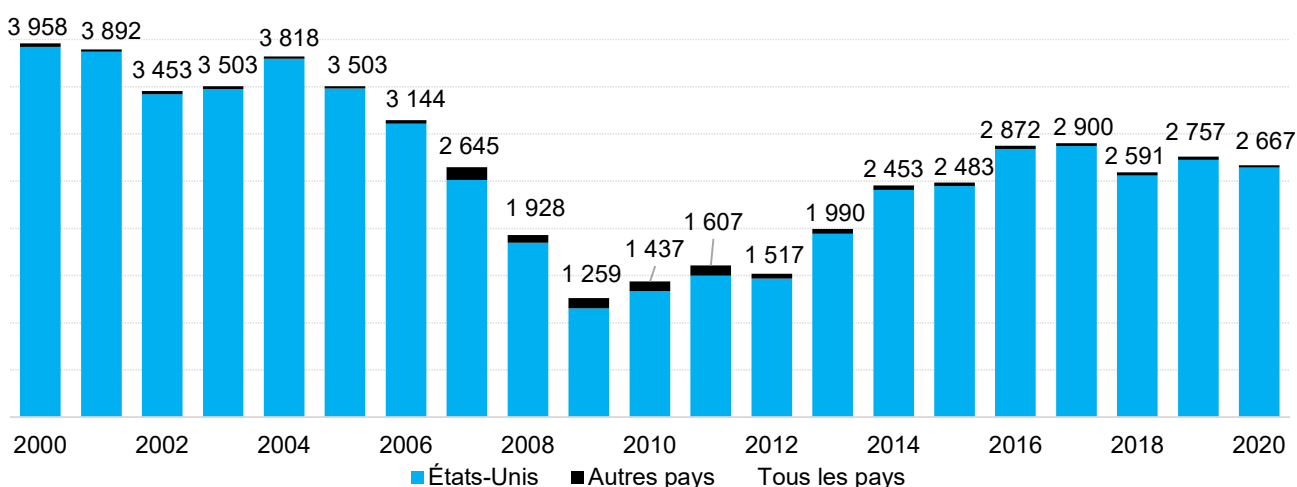
**Figure 7**

Prévisions : Forest Economic Advisors, juin 2021

Sources : Société canadienne d'hypothèques et de logements, United States Census Bureau et Forest Economic Advisors

En 2020, le Québec a exporté un total de 2,7 milliards de pmp, soit une diminution de 3,2 % par rapport à 2019 (voir figure 8). De ce nombre, 99 % ont pris la direction de leur principal partenaire commercial que sont les États-Unis et 1 % ont été exportés vers les autres marchés, dont l'Europe et l'Asie. Le repli des exportations de bois d'œuvre résineux du Québec en 2020 était principalement attribuable à l'incertitude économique nord-américaine entraînée par les débuts de la COVID-19.

Volume des exportations québécoises de bois d'œuvre résineux (millions de pmp)

**Figure 8**

Source : Institut de la statistique du Québec, commerce international des marchandises

Le déséquilibre entre l'offre et la demande de bois d'œuvre résineux en 2020, notamment lié à la pandémie de la COVID-19, a contribué à propulser les indices de prix sur le marché canadien à des niveaux record. L'indice Pribec a enregistré une moyenne annuelle exceptionnelle de 729 CA/mpmp en 2020, soit une augmentation de 48 % par rapport à 2019 (492 \$CA/mpmp).

Prix composé mensuel du bois d'œuvre résineux - Pribec

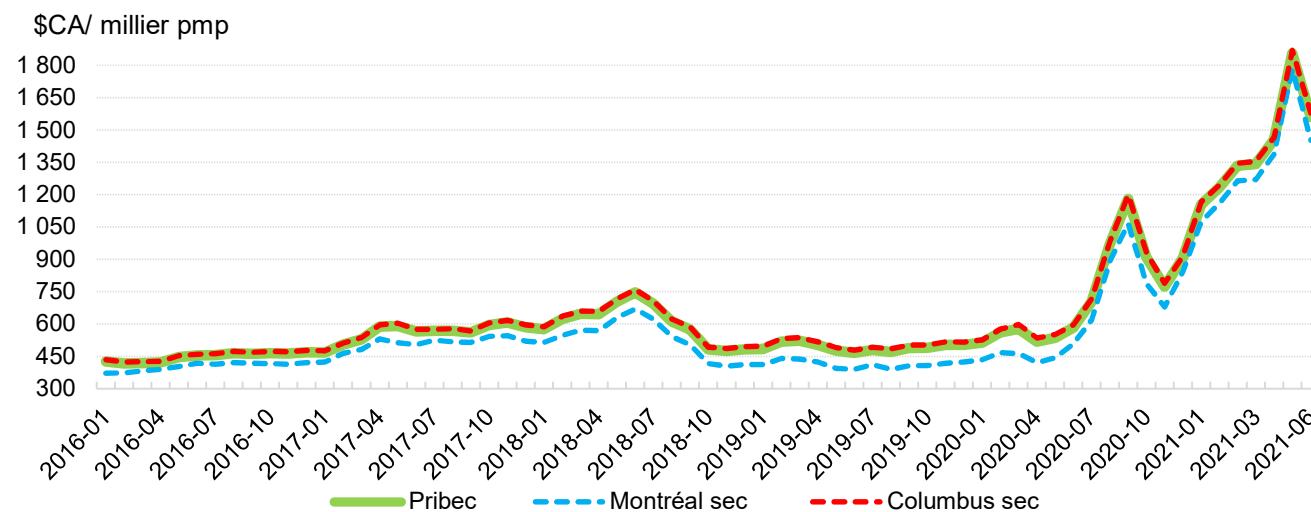


Figure 9

Source : Pribec

L'indice de prix Random Lengths suit une tangente qui s'apparente à celle du Pribec. Ainsi, la baisse de l'indice de prix du bois d'œuvre résineux sur le marché américain observée au début de la pandémie liée à la COVID-19 a laissé place à une augmentation de 169 % entre avril et septembre 2020, pour atteindre un sommet de 947 \$US/mpmp. La reprise de la construction résidentielle, combinée à un retour en force des travaux de rénovation dès le mois de mai, a contribué à relever l'indice de prix (voir figure 10). L'indice Random Lengths a enregistré une moyenne annuelle de 564 \$US/mpmp en 2020, soit une augmentation de 58 % par rapport à 2019 (356 \$US/mpmp). Cet indice a également surpassé la valeur record de 459 \$US/mpmp établie en 2018.

Prix composé mensuel du bois d'œuvre résineux – Random Lengths

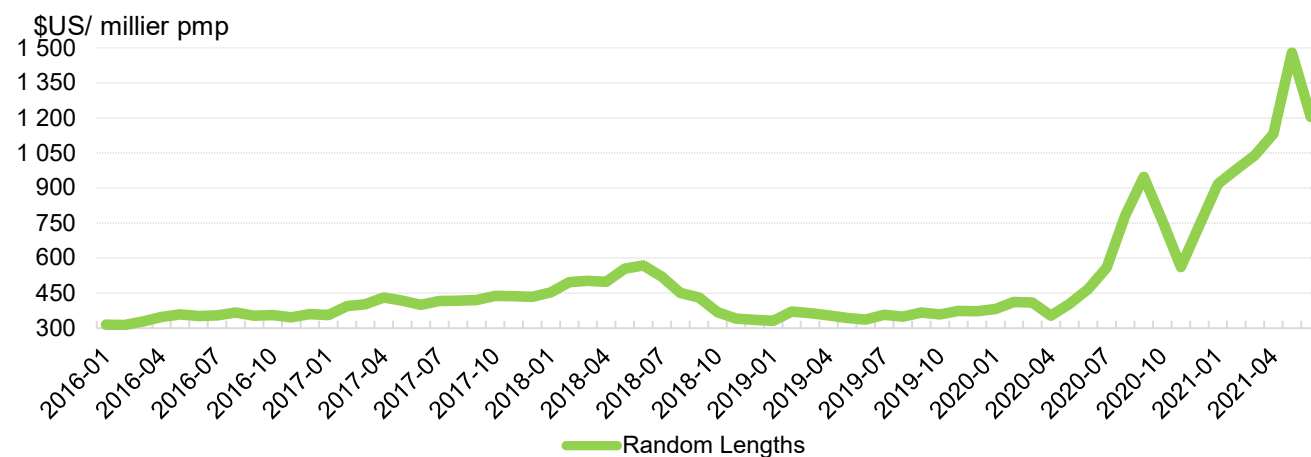


Figure 10

Sources : Random Lengths

B) Panneaux

Le Québec constitue un pilier important de l'industrie des panneaux composites à base de bois à l'échelle canadienne. En effet, il génère plus du quart de la production et des exportations canadiennes.

L'industrie québécoise des panneaux profite de plusieurs facteurs communs à l'industrie du bois d'œuvre résineux, dont le dynamisme des chantiers résidentiels et non résidentiels au Canada et aux États-Unis. La bonne tenue des mises en chantier contribue à accroître la consommation de panneaux en Amérique du Nord. De plus, elle retire certains bénéfices provenant de l'expansion de l'industrie de la fabrication du meuble.

Les perspectives de croissance entourant l'ensemble du marché de la construction nord-américain devraient être favorables à la demi-dizaine d'usines de panneaux en bois de l'Abitibi-Témiscamingue. En effet, ces entreprises desservent principalement les marchés du Québec, du reste du Canada et des États-Unis.

Le marché des panneaux de lamelles orientées (OSB)

Le marché nord-américain a consommé 23 milliards de pieds carrés (pi²) d'OSB en 2020, soit une augmentation de 0,6 % par rapport à 2019 (voir figure 11). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine d'OSB pourrait croître approximativement de 4 % par année entre 2020 et 2025, pour atteindre 28 milliards de pi². La croissance sera perceptible au Canada et aux États-Unis. Ainsi, le marché américain demeurera le principal consommateur nord-américain avec une proportion autour de 94 %, contre 6 % pour le Canada.

Consommation nord-américaine de panneaux OSB (milliards de pieds carrés)

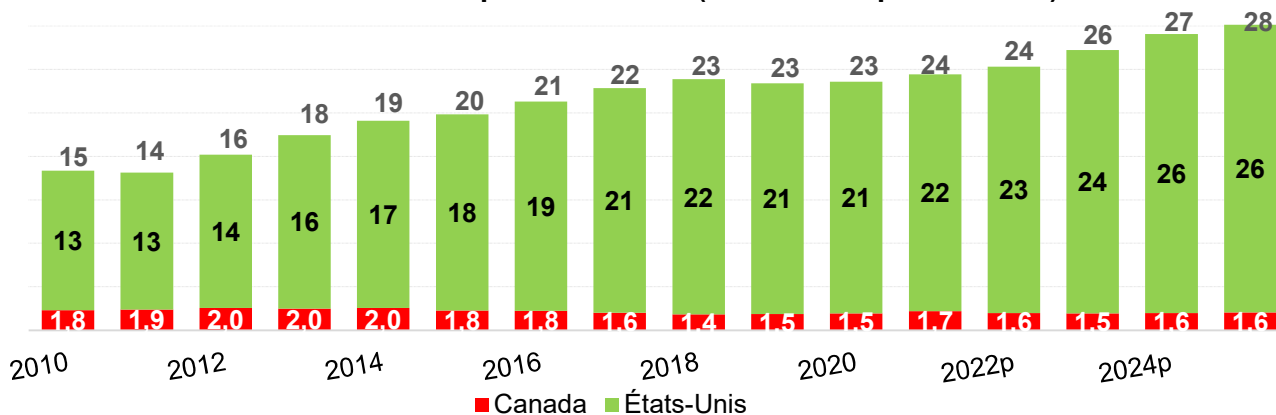


Figure 11

Source : Forest Economic Advisors, Structural Panel Quarterly Forecast. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

L'accroissement de la consommation d'OSB aux États-Unis est favorable aux exportations québécoises. En 2020, le Québec a exporté un total de 659 millions de mètres carrés (m²) d'OSB, qui a généré des revenus de 267 M\$ canadiens, soit des augmentations respectives de 8 % et de 73 % par rapport à 2019.

Les indices de prix pour les panneaux OSB ont affiché une montée vertigineuse entre 2019 et 2020. La figure 12 présente des augmentations annuelles variant entre 111 % et 129 %; les indices de prix se sont ainsi situés entre 400 \$US et 442 \$US l'an dernier. Considérant que les prévisions laissent entrevoir une hausse de la demande de panneaux OSB en 2021, FEA entrevoit que les indices de prix maintiendront leur remontée et atteindront de nouveaux sommets. La majoration des prix pourrait varier entre 118 % et 160 % par rapport à 2020. Dans ce contexte, la moyenne des indices de prix évoluera entre 930 \$US et 1 035 \$US.

Prix des panneaux OSB, 7/16 - inch

\$US/ milliers de pieds carrés

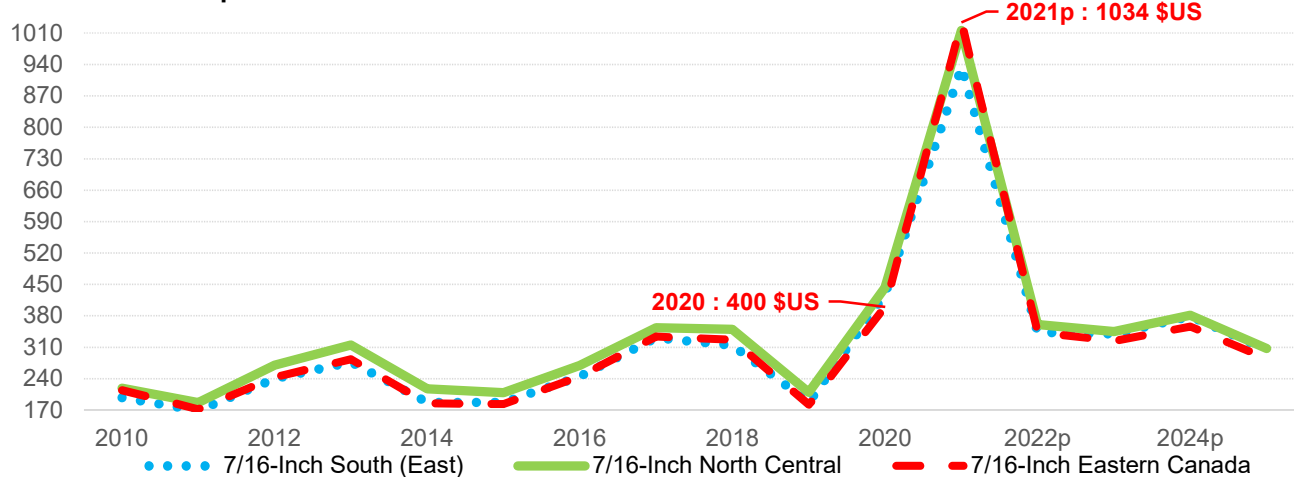


Figure 12

Source : Forest Economic Advisors, Structural Panel Quarterly Forecast. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

Le marché du contreplaqué (plywood)

Le marché nord-américain a consommé 11,9 milliards de pi² de contreplaqué en 2020, soit une augmentation de 1,4 % par rapport à 2019. La hausse de la consommation a été perceptible aux États-Unis (+1,2 % ou +117 millions de pi²) et au Canada (+2,4 % ou +44 millions de pi²) (voir figure 13). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine de contreplaqué pourrait croître approximativement de 0,7 % par année entre 2020 et 2025, pour atteindre 12,3 milliards de pi². La croissance sera perceptible au Canada et aux États-Unis. Ainsi, le marché américain demeurera le principal consommateur nord-américain avec une proportion autour de 85 % contre 15 % pour le Canada.

Consommation nord-américaine de contreplaqué (milliard de pieds carrés)

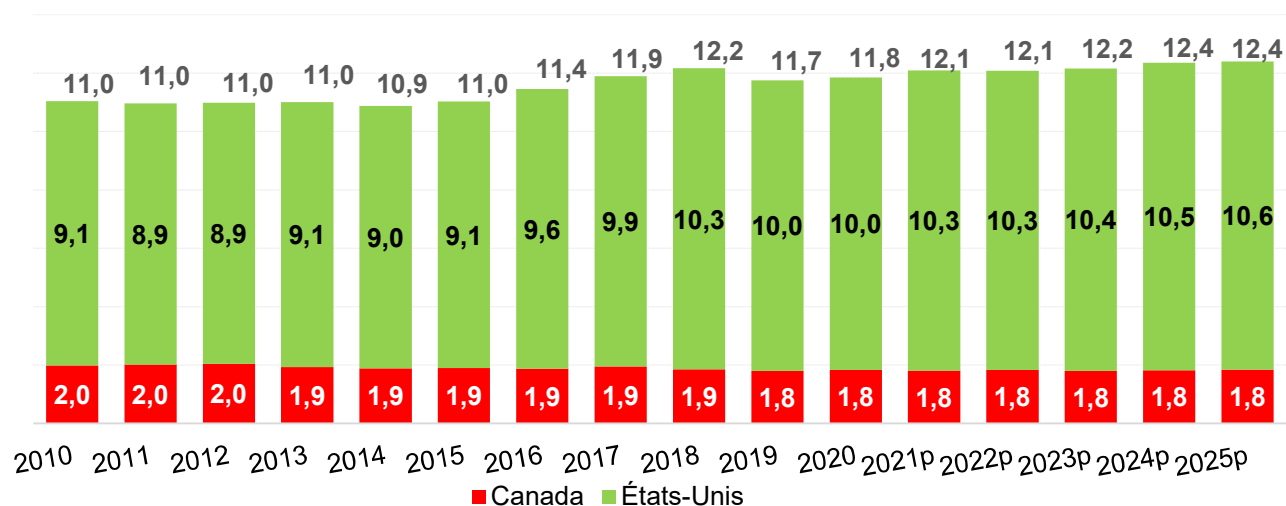


Figure 13

Source : Forest Economic Advisors, Structural Panel Quarterly Forecast. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

Selon l'information disponible, le Québec a exporté un total de 35,8 millions de m² de contreplaqué en 2020, soit une diminution de 2,5 % par rapport à 2019. Ces exportations ont généré des revenus de 214,1 M\$ canadiens, une baisse annuelle de 0,8 %.

En raison de sa proximité, les États-Unis constituent la principale destination des exportations de contreplaqué du Québec. En 2020, 87 % du volume exporté a pris la direction de nos voisins du sud.

Les indices de prix pour les panneaux de contreplaqué ont augmenté considérablement entre 2019 et 2020. La figure 14 présente des augmentations annuelles variant entre 11 % et 46 %. Considérant que les prévisions laissent entrevoir une hausse de la demande de contreplaqué en 2021, FEA entrevoit que les indices de prix maintiendront leur progression et atteindront de nouveaux sommets. La majoration des prix pourrait varier entre 80 % et 146 % par rapport à 2020; le contreplaqué ressentira notamment les retombées positives entourant les projets de rénovation.

Prix du contreplaqué

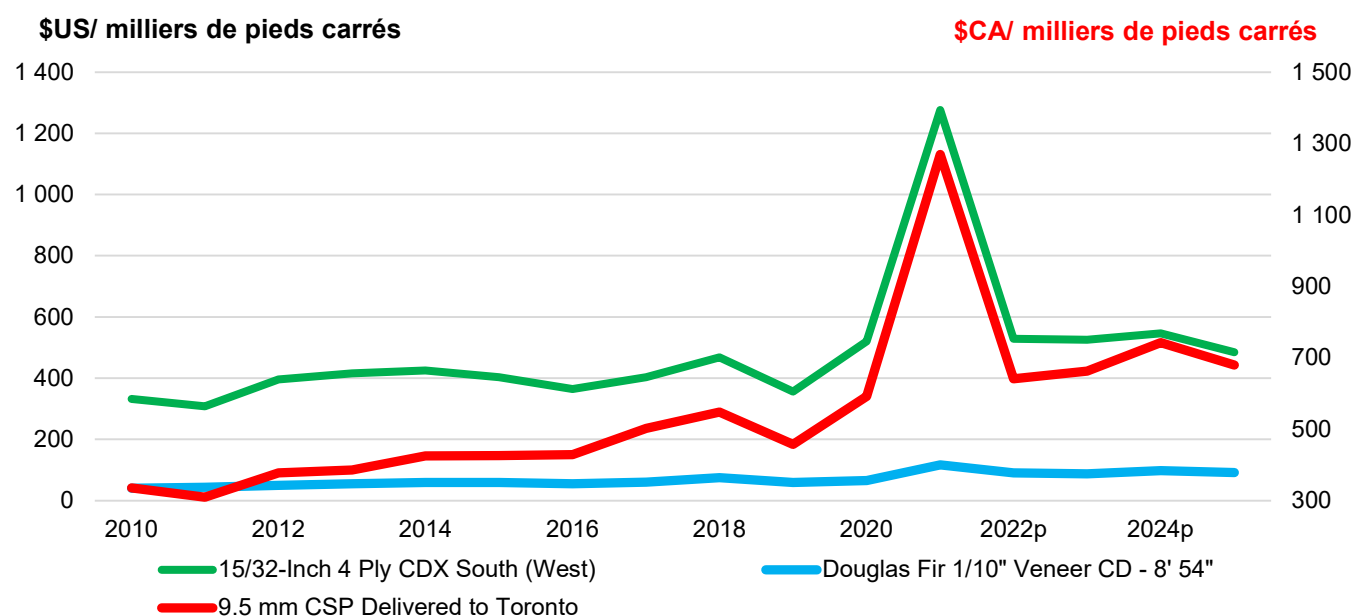


Figure 14

Source : Forest Economic Advisors, Structural Panel Quarterly Forecast. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

Le marché des panneaux de particules

Le marché nord-américain a consommé 3,1 milliards de pi² de panneaux de particules en 2020, soit une diminution de 3,9 % par rapport à 2019. La baisse de la consommation a été perceptible aux États-Unis (-2,2 % ou -53 millions de pi²) et au Canada (-8,5 % ou -75 millions de pi²) (voir figure 15). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine de panneaux de particules pourrait croître approximativement de 2,7 % par année entre 2020 et 2025, pour atteindre 3,6 milliards de pi². La croissance sera perceptible au Canada et aux États-Unis. Ainsi, le marché américain demeurera le principal consommateur nord-américain avec une proportion autour de 74 % contre 26 % pour le Canada en 2025 (idem en 2020).

Quant à l'industrie du meuble nord-américaine, elle regroupait 28 % des panneaux de particules totaux consommés en Amérique du Nord en 2020. Cette proportion pourrait se maintenir alors que FEA anticipe que le volume consommé par le marché du meuble pourrait augmenter en moyenne de 3,8 % par année entre 2020 et 2025.

Consommation nord-américaine de panneaux de particules (milliards de pieds carrés)

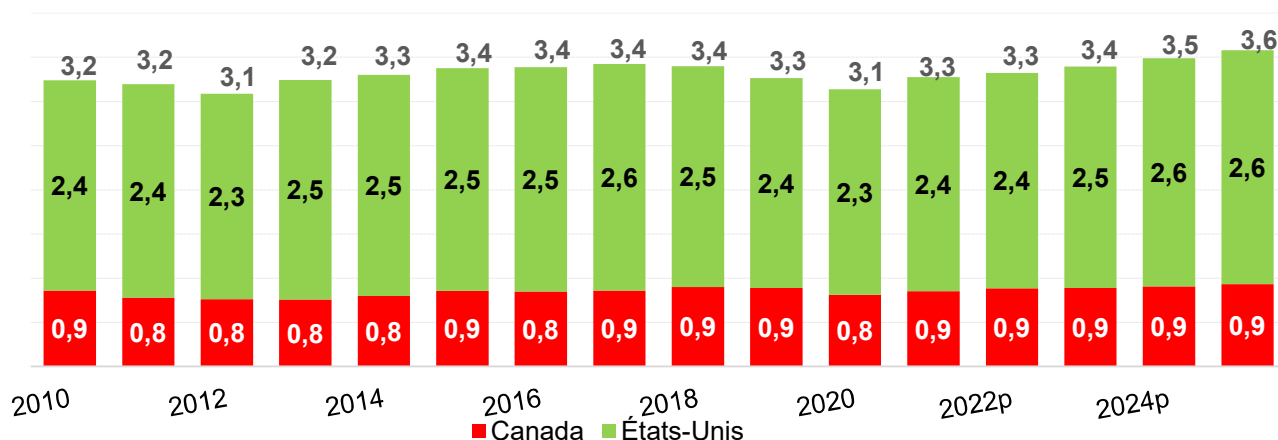


Figure 15

Source : Forest Economic Advisors, Particleboard and MDF Quarterly Forecast. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

FEA entrevoit que les indices de prix maintiendront leur progression et atteindront de nouveaux sommets (figure 16). La majoration des prix pourrait varier entre 12 % et 20 % par rapport à 2020. Dans ce contexte, la moyenne des indices de prix évoluera dans une fourchette de prix comprise entre 450 \$US et 480 \$US. Qui plus est, d'ici 2025, FEA laisse entrevoir que les prix de la côte ouest et du Sud-Est évolueront dans des fourchettes de prix relativement semblables.

Prix des panneaux de particules, ¾ inch

\$US/ milliers de pieds carrés

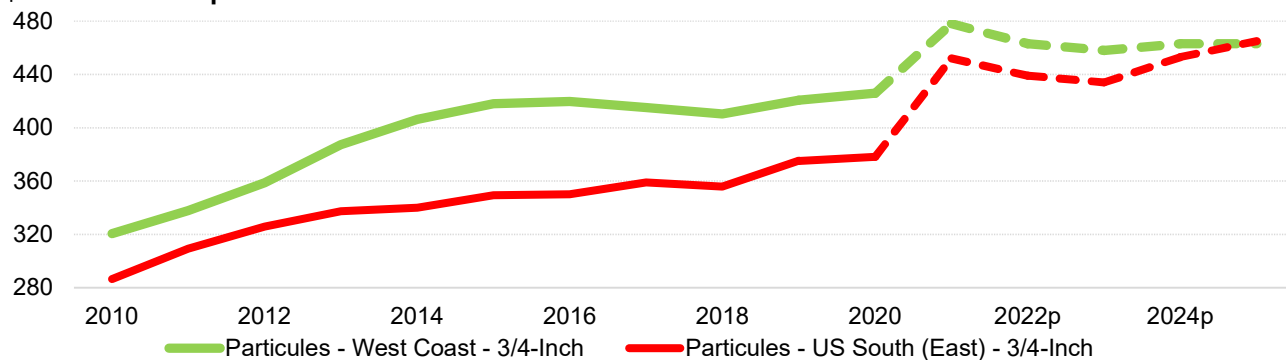


Figure 16

Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021.

Source : Forest Economic Advisors, Particleboard and MDF Quarterly Forecast.

Le marché des panneaux de fibre à densité moyenne (MDF)

Le marché nord-américain a consommé 2,3 milliards de pi² de MDF en 2020, soit une diminution de 4,4 % par rapport à 2019. La baisse de la consommation a été perceptible au Canada (-6,7 % ou -31 millions de pi²) et aux États-Unis (-3,8 % ou -75 millions de pi²) (voir figure 17). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine de MDF pourrait croître approximativement de 2,2 % par année entre 2020 et 2025 pour atteindre 2,6 milliards de pi². La croissance sera perceptible au Canada et aux États-Unis. Ainsi, le marché américain demeurera le principal consommateur nord-

américain avec une proportion autour de 83 % contre 17 % pour le Canada en 2025; un scénario identique à 2020.

En 2020, les mises en chantier ont ralenti leur consommation de MDF en Amérique du Nord de 0,4 % par rapport à 2019. Selon les prévisions de FEA pour la période comprise entre 2020 et 2025, la consommation de MDF par l'industrie de la construction résidentielle pourrait s'accélérer de près de 5,7 % annuellement.

Consommation nord-américaine de MDF (milliard de pieds carrés)

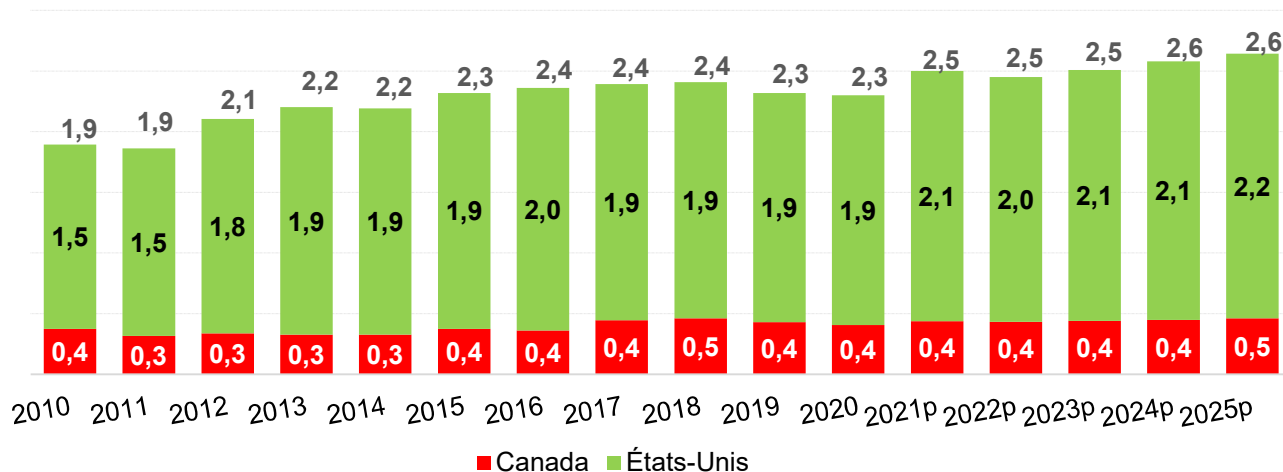


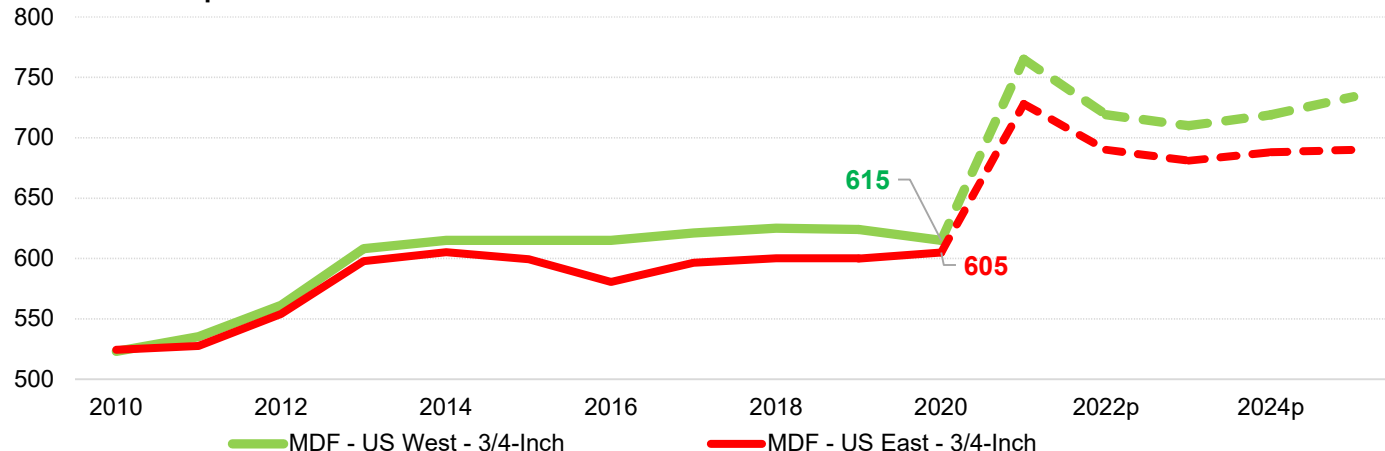
Figure 17

Source : Forest Economic Advisors, Particleboard and MDF Quarterly Forecast. Prévisions : Forest Economic Advisors, juin 2021

Les retombées des mises en chantier sont considérables pour le marché du MDF, mais elles n'égale pas celles du marché de la rénovation et de l'industrie du meuble. En 2020, le marché de la rénovation nord-américain regroupait 57 % du MDF total consommé en Amérique du Nord. Cette proportion pourrait se maintenir alors que FEA anticipe que le volume consommé par le marché de la rénovation pourrait augmenter en moyenne de 2 % par année entre 2020 et 2025.

Quant à l'industrie du meuble nord-américaine, elle regroupait 17 % du MDF total consommé en Amérique du Nord. Cette proportion pourrait se maintenir alors que FEA anticipe que le volume consommé par le marché du meuble pourrait croître en moyenne de 4 % par année entre 2020 et 2025.

Les indices de prix pour les panneaux de MDF ont affiché une hausse de 0,8 % pour le marché de l'est entre 2019 et 2020 (voir figure 18) et une baisse de 1,4 % pour le marché de l'ouest. Ils se sont situés respectivement entre 605 \$US et 615 \$US l'an dernier. Considérant que les prévisions laissent entrevoir une hausse de la demande de panneaux de MDF en 2021, FEA entrevoit que les indices de prix maintiendront leur progression et atteindront de nouveaux sommets. La majoration des prix pourrait varier entre 20 % et 24 % par rapport à 2020. Dans ce contexte, la moyenne des indices de prix évoluera dans une fourchette de prix comprise entre 725 \$US et 765 \$US.

Prix des panneaux MDF, ¾ inch**\$US/ milliers de pieds carrés****Figure 18**

Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

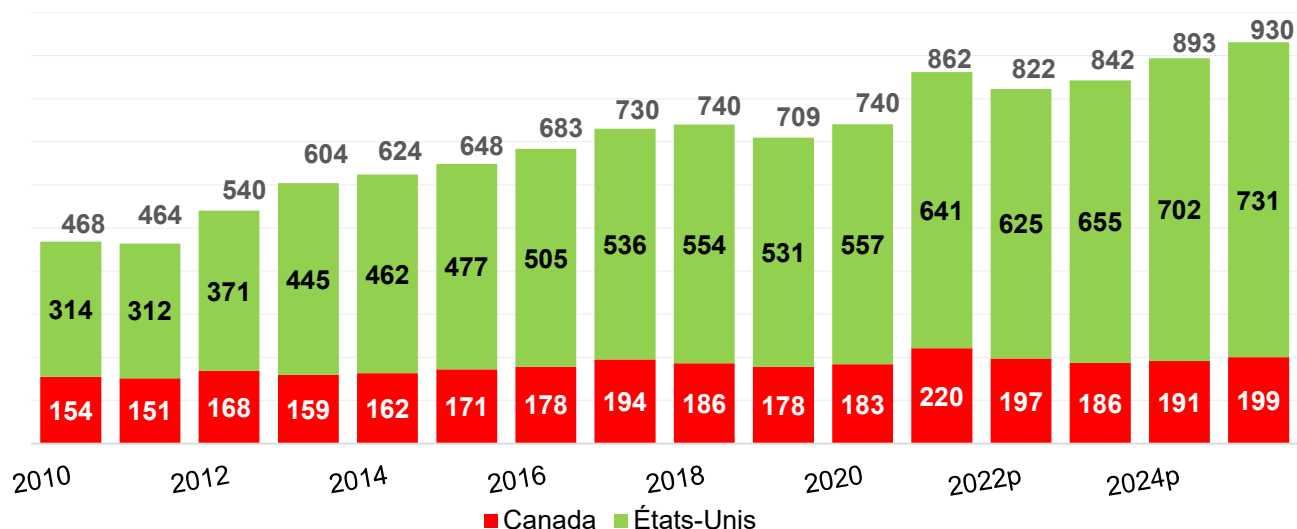
Source : Forest Economic Advisors, Particleboard and MDF Quarterly Forecast

Bois d'ingénierie**Le marché de bois en placage stratifié ou LVL (laminated veneer lumber)**

Le bois d'ingénierie procure une résistance et une rigidité élevées ainsi qu'une stabilité dimensionnelle auprès de l'industrie de la construction. Certains de ses procédés de fabrication permettent de produire de grands éléments à partir d'arbres de dimension relativement petite, favorisant donc un emploi rationnel des ressources forestières. De plus, le bois d'ingénierie peut se composer d'essences résineuses et feuillues et son utilisation servira autant pour les ossatures de bâtiments commerciaux que résidentiels.

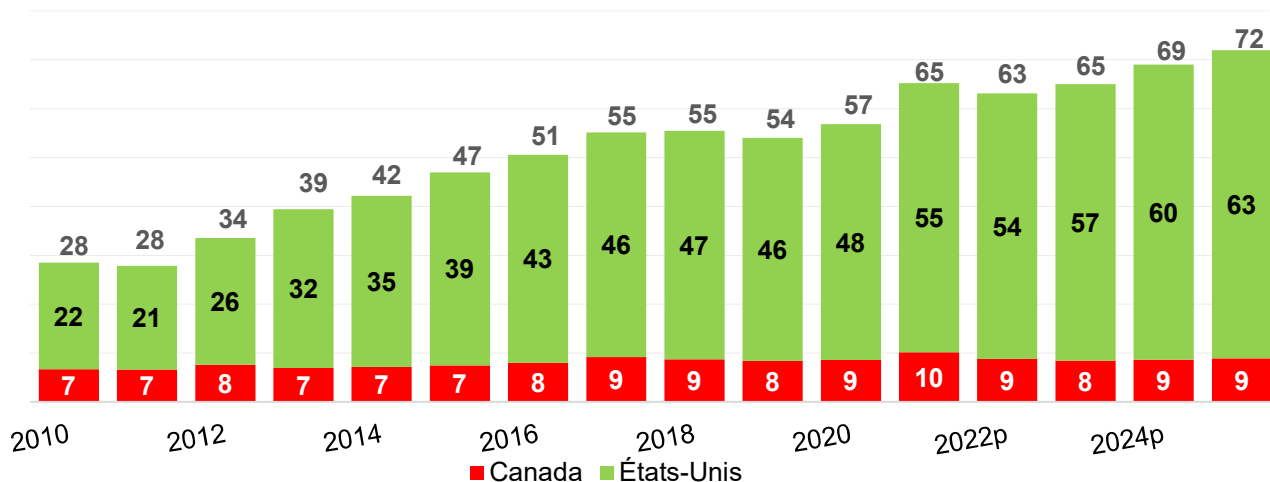
Au Québec, l'industrie du bois d'ingénierie est en croissance et elle poursuit ses efforts pour développer de nouvelles parts de marchés autant à l'échelle canadienne, américaine et internationale. Elle peut, d'ailleurs, compter sur près d'une dizaine d'usines en Abitibi-Témiscamingue, dont environ la moitié exporte chez nos voisins du sud.

Selon l'information disponible, le marché nord-américain a consommé 740,4 millions de pieds linéaires de poutrelles en I en 2020, soit une augmentation de 4,4 % par rapport à 2019 (voir figure 19). La hausse de la consommation a été perceptible au Canada (+3,2 % ou +5,7 millions de pieds linéaires) et aux États-Unis (+4,8 % ou +25,7 millions de pieds linéaires). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine de poutrelles en I pourrait croître approximativement de 4,7 % par année entre 2020 et 2025 pour atteindre 930 millions de pieds linéaires. La croissance sera perceptible au Canada et aux États-Unis. Ainsi, le marché américain demeurera le principal consommateur nord-américain avec une proportion autour de 79 % contre 21 % pour le Canada en 2025; un scénario légèrement différent de celui de 75 % et de 25 % observé en 2020.

Consommation nord-américaine de poutrelles en I (million de pieds linéaires)**Figure 19**

Source : Forest Economic Advisors, Engineered Lumber Quarterly Forecast, juin 2021. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

Selon l'information disponible, le marché nord-américain a consommé 56,8 millions de pieds cubes (pi³) de LVL en 2020, soit une augmentation de 5,2 % par rapport à 2019 (voir figure 20). La hausse de la consommation a été perceptible au Canada (+2,7 % ou +224 000 pi³) et aux États-Unis (+5,6 % ou +2,6 millions de pi³). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine de LVL pourrait croître approximativement de 4,8 % par année entre 2020 et 2025 pour atteindre 71,9 millions de pi³. La croissance sera perceptible au Canada et aux États-Unis. De plus, le marché américain demeurera le principal consommateur nord-américain avec une proportion autour de 88 % contre 12 % pour le Canada en 2025; un scénario légèrement différent de celui de 85 % et de 15 % observé en 2020.

Consommation nord-américaine de LVL (millions de pieds cubes)**Figure 20**

Source : Forest Economic Advisors, Engineered Lumber Quarterly Forecast, juin 2021. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

En 2020, les exportations du Québec de poutrelles en I et de LVL ont généré des revenus de 360,4 M\$ canadiens, une hausse annuelle de 33,4 %. Les États-Unis demeurent la principale destination des

exportations de poutrelles en I et de LVL du Québec. En 2020, presque 100 % des revenus des exportations provenaient de nos voisins du sud (359,7 M\$) comparativement à une moyenne de 99 % observée depuis le début des années 2000.

FEA laisse entrevoir que la montée vertigineuse des indices de prix prévue en 2021 pourrait s'estomper dès 2022. Néanmoins, les indices de prix devraient enregistrer une progression moyenne annuelle variant entre 4 % à 6 % entre 2020 et 2025.

Prix des poutrelles en I

\$US/ pied linéaire

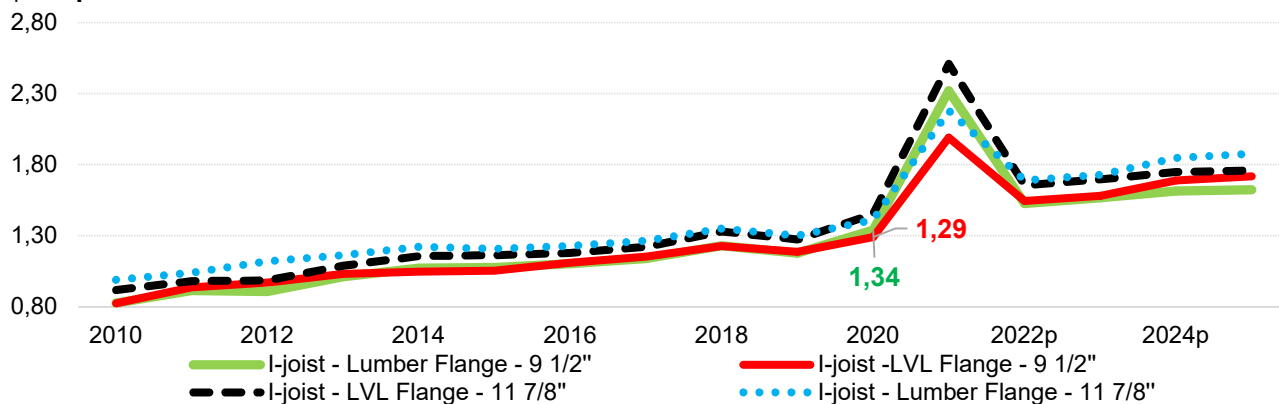


Figure 21

Source : Forest Economic Advisors, Engineered Lumber Quarterly Forecast, juin 2021. Prévisions: Forest Economic Advisors, juin 2021

C) Pâtes et papiers

Le Québec constitue le plus important joueur de l'industrie des pâtes et papiers au Canada. En effet, l'ensemble des papetières québécoises génèrent annuellement plus du tiers du PIB (34 % en 2020), des livraisons manufacturières (38 % en 2020) et des emplois (37 % en 2020) générés au Canada.

Les papetières québécoises ont fait preuve de résilience au cours des 20 dernières années et cela se poursuit à l'aube des années 2020. L'avènement des plateformes numériques, notamment, a entraîné un fort ralentissement de la demande de papier journal et d'impression commerciale au cours des dernières années. La pandémie de la COVID-19 a d'ailleurs contribué à accentuer la chute de la demande mondiale pour ces produits. D'ailleurs, la région de l'Abitibi-Témiscamingue n'est pas insensible à cette situation. En avril 2020, son unique usine de papier journal, située à Amos, a annoncé sa fermeture pour une période indéterminée. Bien que la papetière reçoive de l'aide pour relancer éventuellement ses activités, les chances demeurent minces de rester dans le domaine du papier journal, notamment en raison des prévisions actuelles.

La pérennité des papetières du Québec repose sur les efforts pour se moderniser et se tourner vers des marchés en croissance, dont le carton d'emballage, certaines catégories de pâtes commerciales et les produits hygiéniques. Ainsi, certaines entreprennent les actions nécessaires pour se positionner ou maintenir leurs parts de marché dans un marché compétitif, dont le contrôle des coûts de production et l'intégration d'équipements innovants joueront un rôle primordial pour répondre aux nouveaux besoins de consommation. Du côté de l'Abitibi-Témiscamingue, deux petites usines évoluent dans la conversion de produits hygiéniques en papier.

Papier journal

La production mondiale de papier journal a pris une tangente baissière au début des années 2000. En effet, entre 2000 et 2020, elle est passée d'un niveau record de 39,1 à 13,3 millions de tonnes, soit une diminution de 66,1 % (voir figure 22). Au cours de ces vingt dernières années, plus de la moitié du recul de l'industrie du papier journal est survenue en Amérique du Nord, soit l'équivalent d'une diminution de 13,3 millions de tonnes. L'Europe (24 %) et l'Asie (15 %) ont suivi avec un repli respectif de 6,2 et de 4 millions de tonnes au cours de la même période.

Le contexte de pandémie de la COVID-19 a accentué la baisse de la production mondiale de papier journal. Entre 2019 et 2020, la production est passée de 17,3 à 13,3 millions de tonnes, une diminution annuelle de 23,4 % (-4 millions de tonnes). La décélération a principalement été enregistrée du côté de l'Asie (-1,4 million de tonnes), de l'Europe (-1,1 million de tonnes) et de l'Amérique du Nord (-925 000 millions de tonnes). Qui plus est, le repli observé en 2020 ressemblait, en termes d'ampleur, à celui enregistré en 2009 (-4,9 millions de tonnes). Ensemble, ces deux reculs importants représentaient le tiers du ralentissement de la production mondiale de papier journal observé entre 2000 et 2020.

Le Canada est le plus grand producteur mondial de papier journal. Selon RISI, les papetières canadiennes ont produit 2,092 millions de tonnes en 2020, soit l'équivalent de 16 % de la production mondiale. Le rendement canadien devançait celui du Japon (2,061 millions de tonnes) et de l'Allemagne (1,290 millions de tonnes). De plus, le Canada regroupait 82,4 % de la production nord-américaine de papier journal en 2020, augmentant ainsi son importance par rapport aux États-Unis.

En raison de son importance, la diminution de la production canadienne du papier journal a représenté 28 % de la baisse de la production mondiale entre 2000 et 2020, soit l'équivalent de 7,2 millions de tonnes de papier journal. De ce volume, près de 525 000 tonnes ont été soustraites entre 2019 et 2020, soit un repli moindre, toutefois, que celui de 1,7 million de tonnes enregistré lors de la récession de 2009. En 2020, les papetières canadiennes n'ont pas été insensibles au contexte de pandémie de la COVID-19. En effet, des médias nord-américains, qui constituent leur principal marché, ont cessé ou ralenti le nombre d'impressions de leurs publications, alors que d'autres ont fermé leurs portes.

Selon les projections de RISI, la production mondiale de papier journal continuera de décélérer au cours des cinq prochaines années. Entre 2020 et 2025, la production mondiale pourrait ralentir de presque 3 millions de tonnes ou l'équivalent d'environ 5 % en moyenne par année. Plus de 40 % de cette diminution proviendra de l'Asie; alors, l'apport de l'Amérique du Nord et de l'Europe approchera respectivement le quart. Au Canada, les prévisions de la production de papier journal laissent entrevoir un ralentissement de la production canadienne de plus de 400 000 tonnes pour atteindre environ 1,6 million de tonnes d'ici 2025.

La situation de pandémie rend encore difficile d'élaborer, avec assurance, des projections à court, à moyen et à long termes. Cependant, les bases de la demande de papier journal s'effritent à l'échelle mondiale, notamment en raison de l'accroissement de l'utilisation des plateformes numériques auprès des médias et des publicitaires.

En 2020, la consommation mondiale de papier journal s'est élevée à 13,3 millions de tonnes, soit une diminution de 23 % par rapport à 2019. La planète a ainsi consommé 3,9 millions de tonnes de moins que l'année précédente, ce qui constitue un recul, néanmoins, inférieur à celui de 4,8 millions de tonnes enregistré lors de la récession de 2009. Qui plus est, le besoin mondial de papier journal était, en 2020, trois fois inférieur à celui observé au début des années 2000 et deux fois moins élevé qu'il y a cinq ans (2015).

L'Asie a ralenti sa consommation de papier journal de 1,7 million de tonnes en 2020, soit l'équivalent de 44 % de la baisse de la demande mondiale. L'Europe (-950 000 tonnes) et l'Amérique du Nord (-605 000 tonnes) ont également emboîté le pas, mais dans une moins grande envergure. Toutefois, il n'en demeure pas moins que l'Amérique du Nord et l'Europe ont réduit considérablement leur consommation de papier journal sur une période de 20 ans, soit respectivement de 11,4 et de 3,9 millions de tonnes, ou l'équivalent de 44 % et de 28 % de la baisse de la demande mondiale entre 2000 et 2020.

Selon les prévisions de RISI, la consommation mondiale de papier journal pourrait ralentir de presque 3 millions de tonnes d'ici 2025 pour atteindre un total 10,3 millions de tonnes. Le ralentissement demeurera très présent chez les trois grands consommateurs que sont, dans l'ordre, l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord.

Consommation mondiale de papier journal (millions de tonnes)

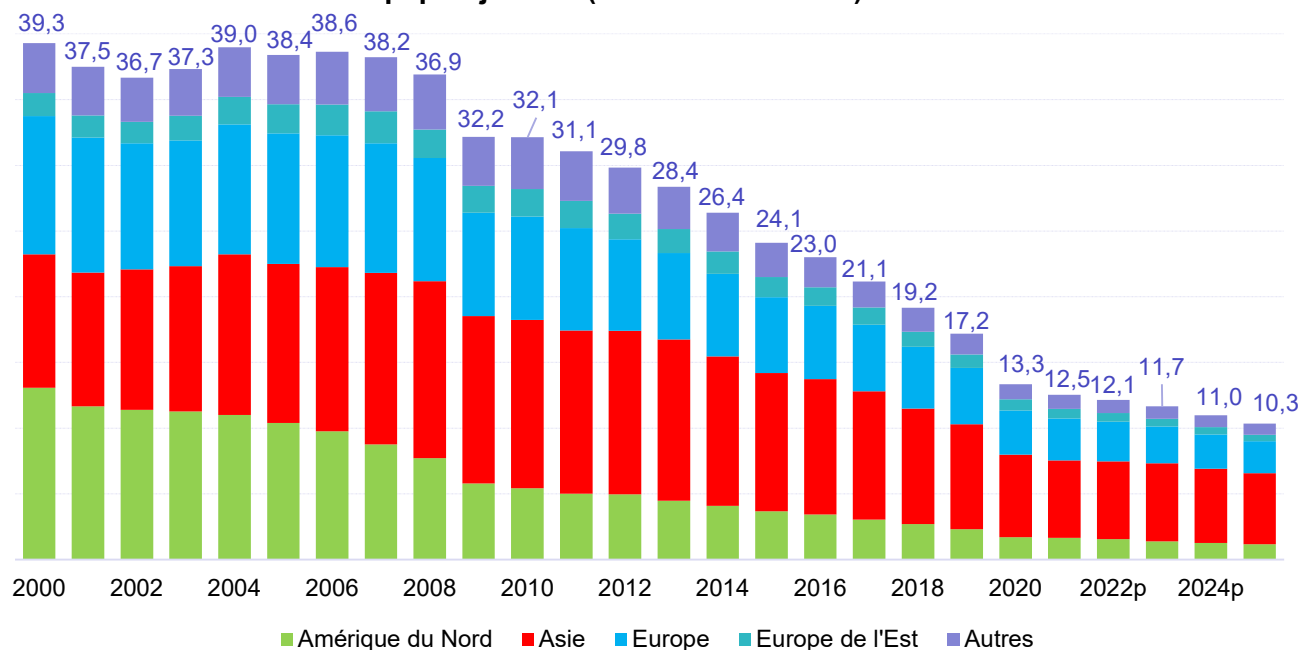


Figure 22

Sources : RISI, World Graphic Paper Forecast. Prévisions : RISI, juin 2021

Les papetières du Québec ne sont pas indifférentes au ralentissement persistant de la demande mondiale pour le papier journal de même qu'aux nouvelles contraintes liées à la pandémie de la COVID-19. Selon les données disponibles, le Québec a exporté 1,649 millions de tonnes de papier journal en 2020, une diminution de 18 % par rapport à 2019. De plus, le bilan des exportations de l'an dernier représentait environ la moitié du volume exporté en 2010 (voir figure 23).

Volume des exportations québécoises de papier journal (milliers de tonnes)

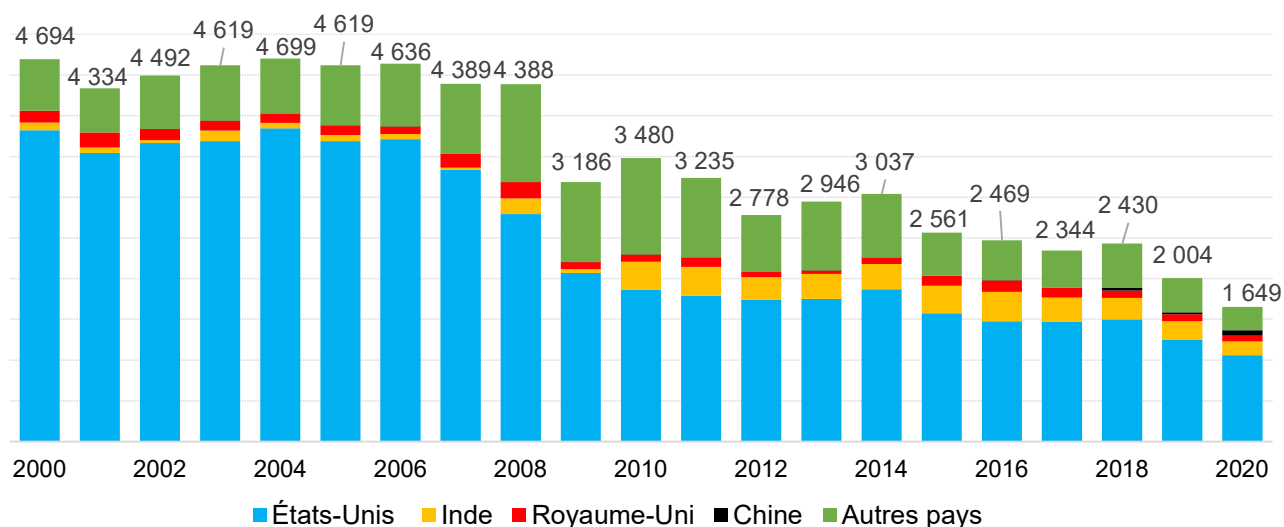


Figure 23

Source : Institut de la statistique du Québec, commerce international des marchandises

Le ralentissement combiné de la production et de la consommation mondiale de papier journal contribue à maintenir le prix élevé. En 2020, le papier journal 30 lb s'est transigé au prix moyen de 838 \$CA dans l'est des États-Unis, ce qui équivaut à une diminution de 11 % par rapport à 2019 (voir figure 24). Malgré la baisse, ce prix annuel moyen s'inscrivait comme le quatrième plus élevé des vingt dernières années. En effet, le prix moyen de transaction affiché entre 2018 et 2020 est revenu à un niveau comparable à celui de la fin des années 1990 et au début des années 2000.

La relance graduelle de l'économie nord-américaine en 2021, combinée à un rythme de production ajusté à la consommation mondiale, pourrait contribuer à maintenir le prix du papier journal à un niveau élevé, une situation qui devrait d'ailleurs être favorable aux revenus générés par les exportations au Québec.

Prix annuel du papier journal 30 lb – est des États-Unis

\$CA/ tonne

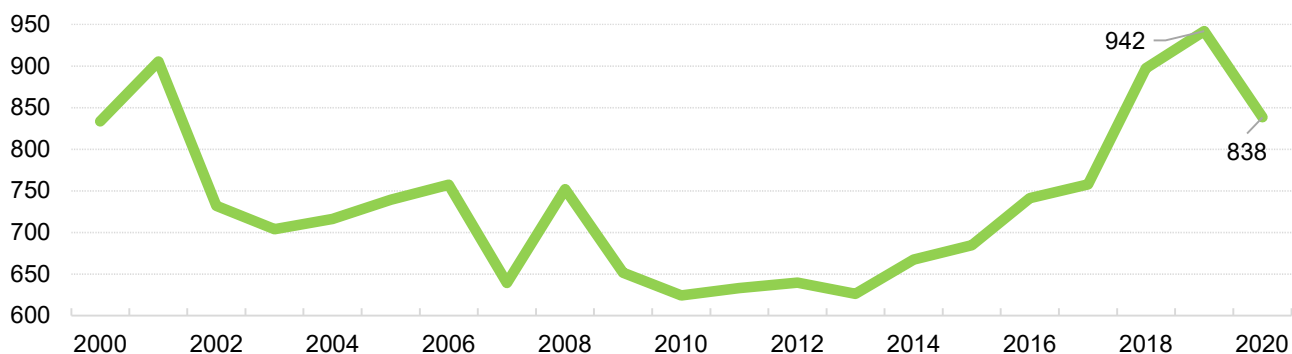


Figure 24

Source : RISI

Produits hygiéniques

La demande mondiale pour les produits hygiéniques a augmenté en moyenne de 4 % par année lors de la dernière décennie, pour atteindre plus de 40 millions de tonnes en 2020 (voir figure 25). L'accélération

de la consommation est principalement survenue en Asie, alors qu'elle a presque doublé entre 2010 et 2020.

Principal débouché des exportations du Québec de produits hygiéniques en papier, la consommation américaine a connu une augmentation de 2,2 millions de tonnes au cours des dix dernières années. Cette hausse a contribué à relever les exportations québécoises au cours de cette période, alors qu'elles connaissaient un passage à vide depuis le début des années 2000.

En 2020, la valeur des exportations du Québec de produits hygiéniques en papier a atteint 454 M\$CA, soit une hausse annuelle de 1 %.

Dans le contexte actuel caractérisé par la pandémie, les gains de part de marché des papetières québécoises fabriquant des produits hygiéniques pour les États-Unis et les marchés outre-mer dépendront de leurs efforts pour contrôler leurs coûts d'opération de même que leurs efforts d'innovation et de diversification.

Consommation mondiale de produits hygiéniques en papier (million de tonnes)

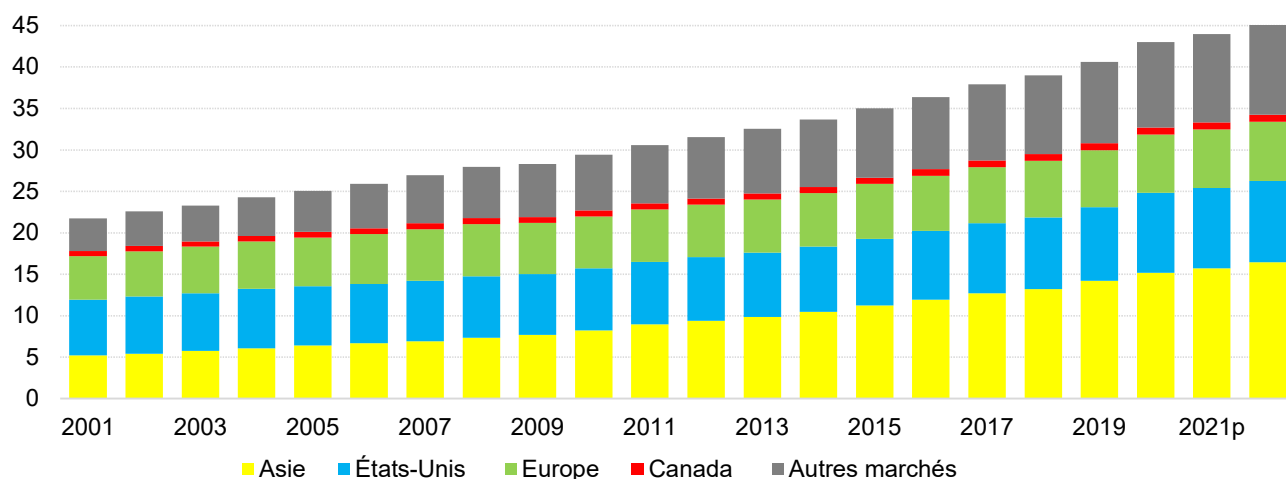


Figure 25

Prévisions : RISI, avril 2021

Source : RISI, Outlook for World Tissue Business

3 LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER

L'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis est venu à échéance en octobre 2015. À la suite d'une trêve d'une année, des producteurs de bois d'œuvre résineux américains ont déposé une plainte au département du Commerce des États-Unis (DOC), alléguant subir un préjudice des exportations de bois d'œuvre résineux canadien. À la suite d'une enquête du DOC, les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux sont assujetties, depuis 2017, à des droits compensateurs et antidumping américains combinés variant de 9,38 % à 23,56 %. Ces taux sont révisés annuellement par le DOC.

Le gouvernement du Québec appuie et collabore aux démarches de contestation du gouvernement fédéral des droits imposés par le DOC sur les importations américaines de bois d'œuvre résineux du Canada. Ces démarches judiciaires, auprès de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACÉUM) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), pourraient s'échelonner encore sur quelques années. Le gouvernement du Québec continue de défendre son régime forestier, lequel permet de vendre le bois récolté à sa juste valeur, sans être subventionné.

Des victoires devant les instances judiciaires de l'ALÉNA, de l'ACÉUM et de l'OMC conféreront un meilleur levier en vue de négociations pour un nouvel accord sur le bois d'œuvre résineux. Dans une première décision rendue en mai 2020, un groupe spécial de l'ALÉNA, chargé d'entendre la contestation canadienne sur la question du préjudice, a toutefois accepté la détermination de la Commission du commerce international des États-Unis concernant l'existence d'un préjudice à l'industrie américaine découlant des exportations de bois d'œuvre résineux canadien. Un deuxième groupe spécial se penchera à l'automne 2021 sur la contestation des droits compensateurs, alors qu'un troisième groupe étudiera la contestation des droits antidumping. Un groupe spécial de l'OMC a rendu une décision très favorable au Québec et au Canada, en août 2020, dans la contestation des droits compensateurs. Si cette décision n'a pas force exécutoire, elle représente néanmoins une décision impartiale d'une autorité mondialement reconnue, laquelle reconnaît que le bois d'œuvre résineux québécois est vendu à sa juste valeur marchande. Les États-Unis ont toutefois porté cette décision en appel. Quant à la contestation des droits antidumping, le Canada a porté en appel la décision partagée rendue en avril 2019. Toutefois, l'organe d'appel est actuellement paralysé en raison de l'absence de quorum depuis décembre 2019.

Dans ce contexte, afin d'appuyer l'industrie du bois d'œuvre résineux, le gouvernement du Québec a mis en place une table des partenaires, laquelle regroupe des représentants de l'industrie, des syndicats et des communautés, afin d'assurer un partage efficace d'information en vue d'assurer des représentations auprès du gouvernement du Canada. Le gouvernement du Québec assure également un soutien financier (via un volet du programme ESSOR), sous forme de prêts et de garanties de prêts, aux entreprises subissant un manque de liquidités pendant le litige. Ce programme respecte entièrement les engagements pris en vertu des accords de commerce international. De plus, le gouvernement du Québec met de l'avant diverses mesures visant à améliorer la compétitivité de l'industrie et à diversifier sa gamme de produits ainsi que ses marchés.

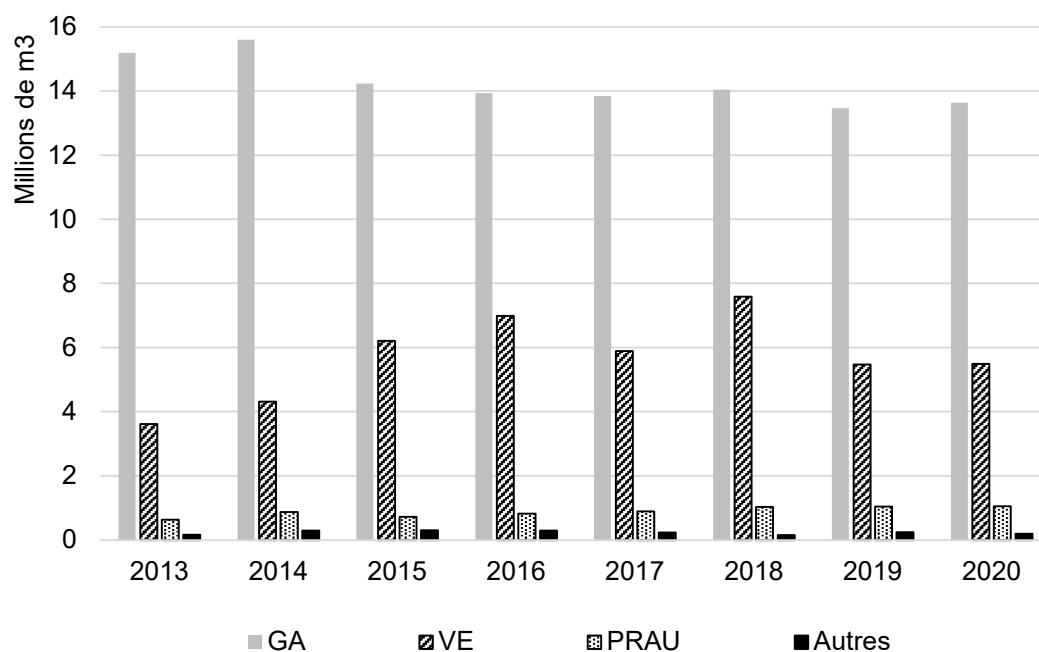
4 LA LOI SUR L'AMENAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CREATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIERE DU QUEBEC

Le BMMB a été créé en 2010 dans le cadre de la réforme du régime forestier québécois, plus précisément au moment de la sanction de la Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier (chapitre A-18.1). Sa création avait, pour principal objectif, de mettre en place un marché libre des bois des forêts de l'État. Il a aussi comme fonction d'évaluer la valeur marchande des bois et la valeur de la redevance annuelle que doivent payer les bénéficiaires de garantie d'approvisionnement.

Depuis sa création, le BMMB a vendu d'importants volumes de bois. Toutefois, il importe de mentionner que la majorité des volumes offerts par le BMMB ne sont pas de nouveaux volumes de bois, puisque ceux-ci ont été prélevés à même les volumes disponibles pour l'octroi de droits forestiers. Dans l'ancien régime forestier, ces volumes faisaient donc partie des volumes octroyés en contrat d'approvisionnement et d'aménagement forestier aux usines de transformation du bois.

La figure 26 illustre l'importance des allocations de bois sur forêt publique, selon leur nature.

Répartition des volumes récoltés (m³) sur forêt publique selon la nature des allocations de bois pour la période de 2013 à 2020



GA: Garantie d'approvisionnement et vente de gré à gré
 VE: Vente aux enchères
 PRAU: Permis d'intervention pour la récolte de bois aux fins d'approvisionner une usine de transformation du bois
 Autres: Bois de chauffage commercial, utilité publique

Figure 26
 Source : MFFP

5 STATISTIQUES SPECIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE L'ABITIBI-TEMISCAMINGUE

A) Destination des bois provenant du territoire du plan, par groupe d'essences

Les quatre prochaines figures illustrent la destination des bois récoltés sur le territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue. Les figures 27 à 30 indiquent que la quasi-totalité des volumes sont destinés aux usines de la région.

Destination des bois *sapin, épinettes, pin gris et mélèzes* provenant du territoire du Syndicat des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue aux usines selon leur localisation par région administrative

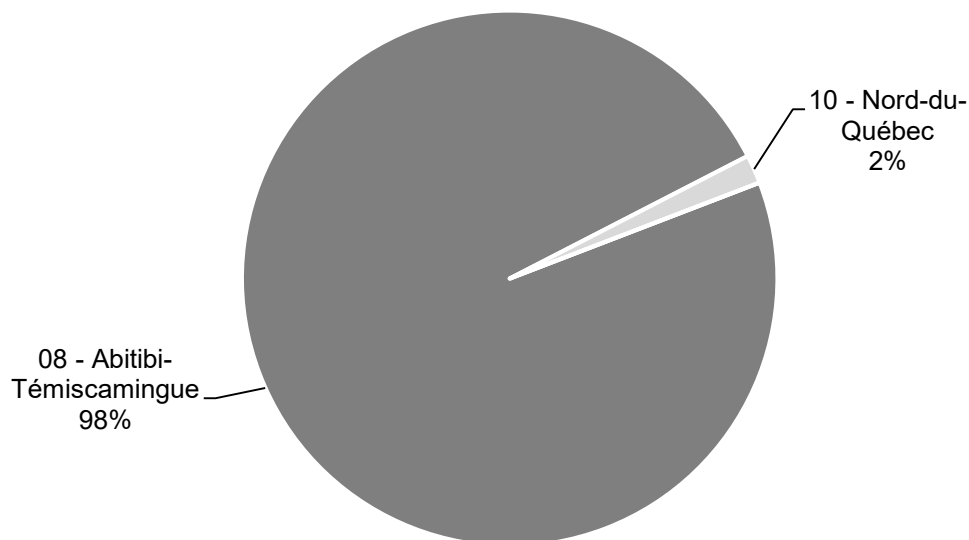


Figure 27

Source : Registre forestier 2020, MFFP

Destination des bois de *peuplier* provenant du territoire du Syndicat des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue aux usines selon leur localisation par région administrative

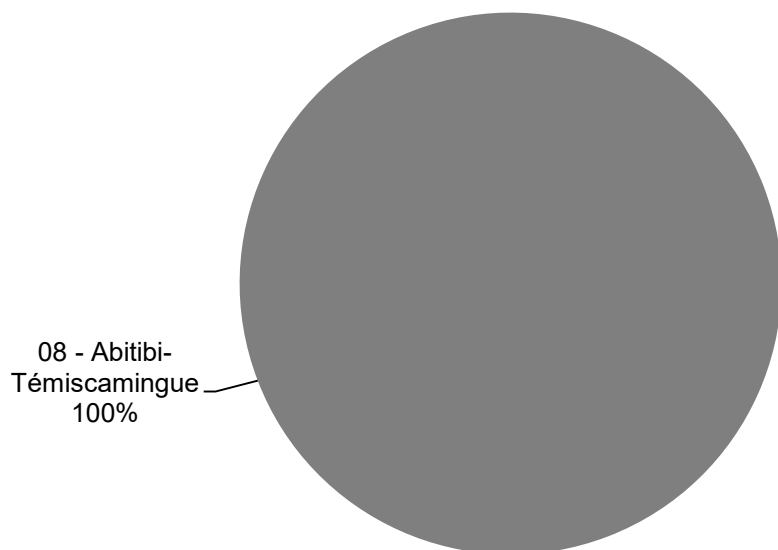


Figure 28

Source : Registre forestier 2020, MFFP

Destination des bois de *feuillus durs* provenant du territoire du Syndicat des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue aux usines selon leur localisation par région administrative

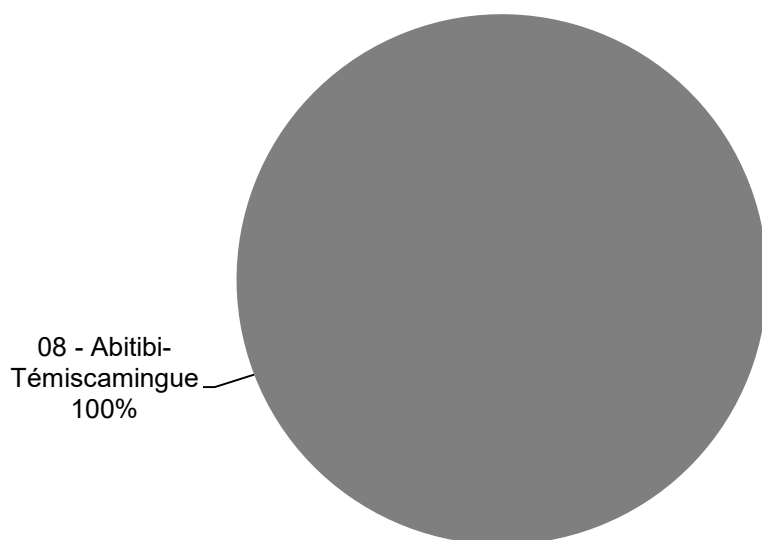


Figure 29

Source : Registre forestier 2020, MFFP

Destination des bois des *autres résineux* provenant du territoire du Syndicat des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue aux usines selon leur localisation par région administrative

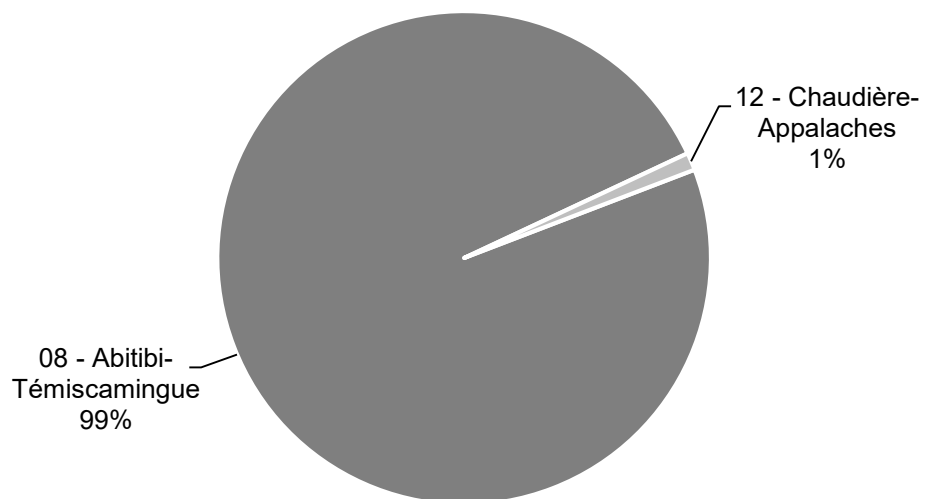


Figure 30

Source : Registre forestier 2020, MFFP

B) Évolution de la destination du bois rond provenant du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine

Entre 2010 et 2020, l'évolution des volumes produits par le syndicat et consommés par les usines de transformation demeure similaire à la tendance provinciale (figures 31 à 34). Fait à noter, les bois produits par le syndicat n'approvisionnaient aucune usine de pâtes et papiers avant 2016. On constate une progression significative des bois produits par le syndicat pour les usines de pâtes et papier de la région, qui sont passés de 0 m³ en 2015 à près de 53 000 m³ en 2020.

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Pâtes et papiers

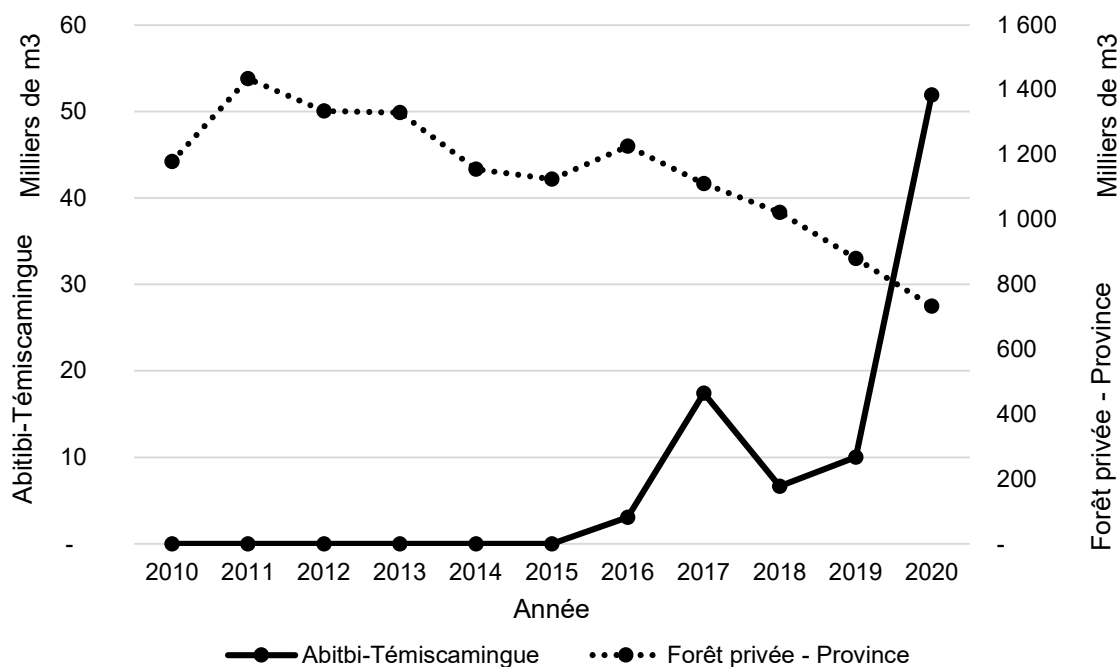


Figure 31

Source : Registre Forestier, MFFP

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Sciage et déroulage

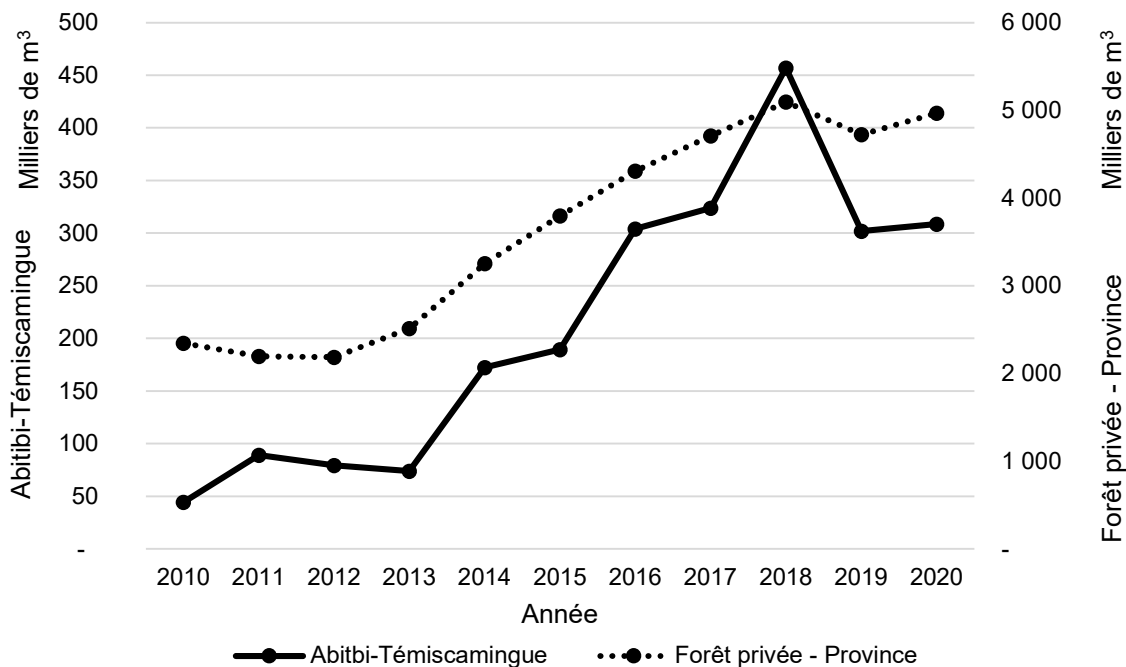


Figure 32

Source : Registre Forestier, MFFP

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Panneaux et autres

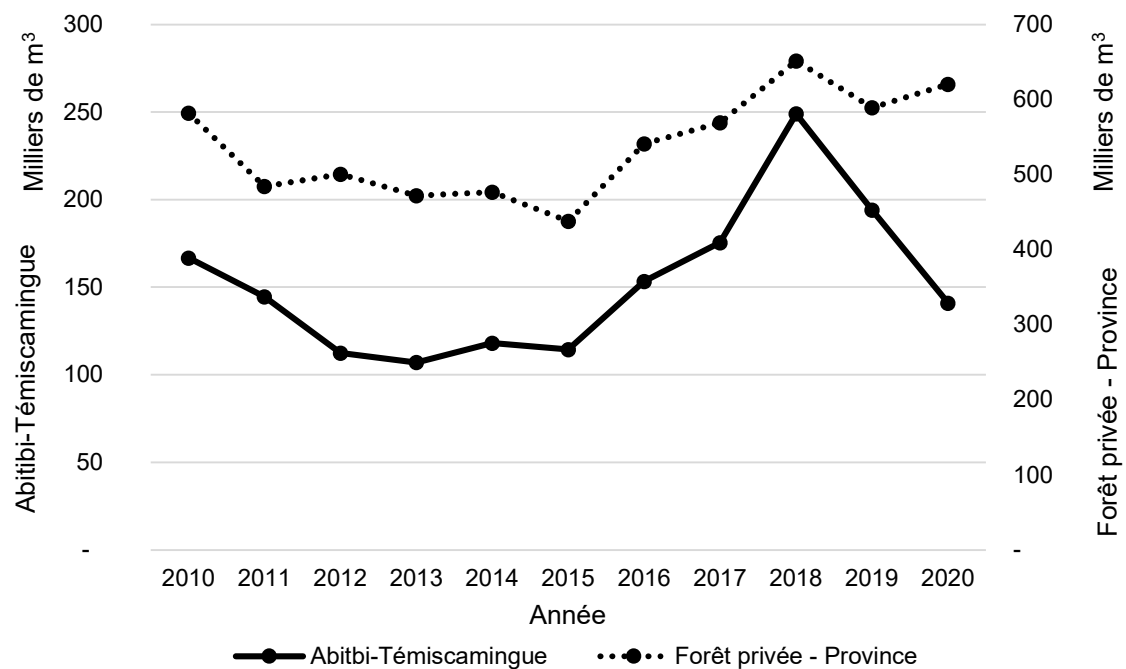


Figure 33

Source : Registre Forestier, MFFP

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Pâtes et papier, sciage et déroulage, panneaux et autres

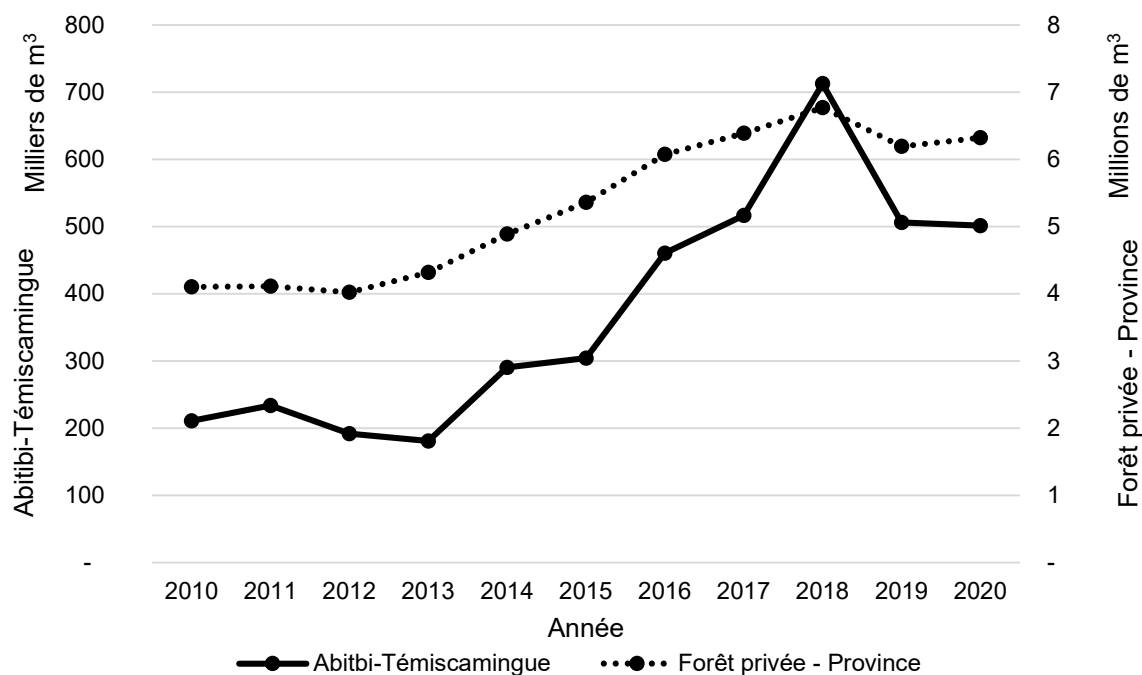


Figure 34

Source : Registre Forestier, MFFP

C) Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine

Entre 2014 et 2020, une nette tendance à la hausse s'inscrit tant sur le plan régional que provincial dans la transformation des volumes produits par les usines de sciage (figure 35).

Évolution de la consommation du bois rond (toutes essences) en provenance du Syndicat des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue et de tous les syndicats – Pâtes et papiers, sciage et déroulage, panneaux et autres

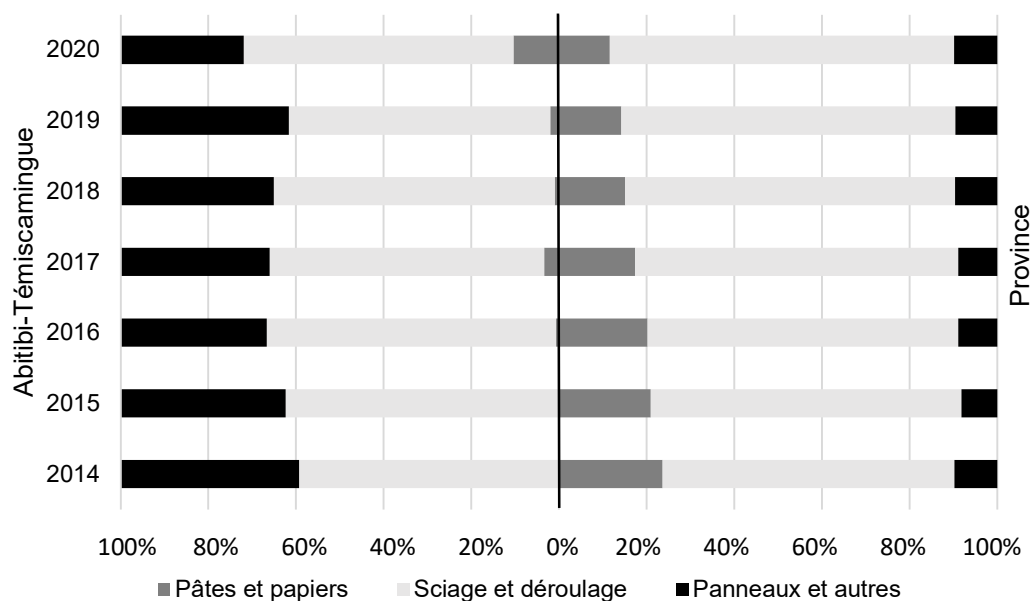


Figure 35
Source : MFFP

6 NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT

Les nouveaux produits forestiers sont souvent considérés pendant une longue période au stade de développement en raison du processus itératif lié à leur conception. En voici des exemples :

- applications de la nanocellulose cristalline (ex. : liquide de forage, adhésifs et résines, etc.) ;
- procédé de fractionnement de la biomasse entre ses trois principaux composants (cellulose, hémicelluloses, lignine) et transformation de ces fractions ;
- utilisation de la lignine pour la synthèse de polyols utilisés dans les matériaux d'isolation ;
- extraction de molécules du bois : séparation et purification pour usage cosmétique, pharmaceutique ou produits de nettoyage désinfectant ;
- utilisation des hémicelluloses pour la fabrication de composés chimiques (ex. : édulcorants alimentaires, biostimulants agricoles) ;
- fabrication de masques et autres équipements de protection individuels à usage unique à base de fibre de bois ;
- utilisation des extractibles comme pesticides, préservatifs, antioxydants, etc. ;
- fabrication de filaments de cellulose pour utilisation dans l'industrie des pâtes et papiers ainsi que pour d'autres secteurs (plastiques, pièces d'automobile, isolants, adhésifs, masques) ;
- fabrication de panneaux de bois à partir de particules de bois de formes atypiques ;
- parements en bois solide à stabilité dimensionnelle et dureté améliorées ;
- production de biocombustibles avancés (ex. : huile pyrolytique, biocharbon, granulés torréfiés) destinés à la substitution des combustibles fossiles utilisés dans certains procédés industriels, au chauffage ou à la production d'électricité ;
- production de biocarburants (ex. : éthanol cellulosique, diesel renouvelable, biokérozène) à partir de biomasse entière ou de lignine et destinés à la substitution des carburants fossiles utilisés dans les transports ;
- produits en bois solide aux propriétés améliorées par une nouvelle génération de traitement pour l'ignifugation et la résistance aux insectes ;
- fibres spécialisées pour les biocomposites (bioplastique, etc.), médias filtrants, produits absorbants, fibrociments, etc. ;
- nouveaux systèmes de construction avancée en bois (résille, etc.) ;
- systèmes de construction hybrides permettant l'emploi du bois en conjonction avec l'acier, le béton et l'aluminium afin d'accroître les possibilités d'utilisation du matériau bois en structure de bâtiments ;
- colombage d'ingénierie en bois pour concurrencer l'acier léger ;
- caissons d'ingénierie servant de plancher préfabriqué ;
- systèmes de plancher et de murs d'ingénierie préfabriqués multifonctionnels incorporant notamment l'isolation thermique ;
- produits destinés aux charpentes en bois massif tels que le bois lamellé cloué ou le bois lamellé goujonné, tout en poursuivant celui des panneaux lamellés croisés ;
- panneaux lamellés croisés minces pour utilisation structurale ou d'apparence ;

- construction hors chantier apportant la préfabrication à un niveau d'automatisation, de gestion et d'efficience lui permettant de prendre un essor plus grand ;
- nouveaux systèmes de construction propres à la préfabrication ;
- utilisation de biomatériaux (lignine, tannins, soya, furfural, nanocellulose cristalline) pour réduire les coûts ou améliorer la performance de certaines résines pour l'industrie des panneaux ;
- panneaux de particules pour des utilisations structurales ;
- composites légers à base de fibre de bois ;
- médias filtrants compostables en fibre de bois ;
- plastiques biodégradables à partir de déchets de fabriques de pâtes et papiers ;
- toiles biodégradables pour l'agriculture en remplacement du plastique.

7 ENJEUX ET DÉFIS DE L'INDUSTRIE

Une industrie en transformation

La demande mondiale pour le papier journal et les autres papiers d'impression commerciale connaît une baisse structurelle depuis plusieurs années. Cette baisse de demande a causé la fermeture ou le changement de vocation de plusieurs usines de pâtes et papiers au cours des dernières années, ce qui a entraîné des impacts sur les activités de tout le secteur forestier. La baisse de la demande locale pour les copeaux résineux, notamment dans un contexte de marché favorable pour le bois d'œuvre, affecte les inventaires et peut perturber les activités de certaines scieries. L'avenir de l'industrie des pâtes et papiers sera en partie assuré par la conversion des usines existantes vers des marchés en croissance, tels le carton et les papiers tissus, ainsi que par le développement de nouveaux produits innovants fabriqués à partir des constituants du bois et destinés à des marchés variés tels l'énergie et les plastiques.

Dépendance envers le marché américain et litige sur le bois d'œuvre résineux

La forte dépendance du Québec envers le marché nord-américain le rend très vulnérable à toute variation de la consommation américaine en lien avec les mises en chantier. Le taux de change favorable et la proximité en font un marché intéressant. Depuis 2017, les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux sont assujetties, par le département du Commerce des États-Unis, à des droits compensateurs et antidumping significatifs. Les droits tarifaires américains sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux peuvent affecter la rentabilité des scieries québécoises, s'additionnant à la forte dépendance envers ce marché.

Retards technologiques et désuétude des équipements

Malgré certains investissements réalisés au cours des dernières années notamment dans l'industrie des produits forestiers, des retards technologiques sont observés dans plusieurs usines au Québec. Le conflit relatif au bois d'œuvre résineux entre les États-Unis et le Canada, la décroissance de certains marchés et les difficultés de financement ont restreint les investissements des entreprises. Le faible réinvestissement, notamment depuis la crise économique de 2008, a provoqué un accroissement de la désuétude des équipements qui entraîne une réduction de la compétitivité de plusieurs entreprises. Des investissements sont à réaliser pour moderniser des usines ou diversifications de la production.

Recrutement et rétention de la main-d'œuvre

Le recrutement et la rétention de la main-d'œuvre sont parmi les défis prioritaires de l'industrie. Notamment au regard des nombreux départs à la retraite, il est primordial d'attirer, de développer et de retenir une main-d'œuvre qualifiée. De même, la présence de technologies de pointe dans les entreprises requiert une main-d'œuvre ayant des compétences techniques reconnues. L'industrie des produits forestiers doit se démarquer étant donné la forte demande de main-d'œuvre spécialisée dans de nombreux secteurs tels que les mines, les alumineries et l'hydroélectricité, en offrant des conditions d'emploi avantageuses, dont la stabilité et des salaires compétitifs.

Impacts de la pandémie de la COVID-19

La pandémie de la COVID-19 a amplifié des défis déjà existants, créant des difficultés, voire l'effondrement de marchés traditionnels connus, dont principalement celui du papier journal et des papiers d'impression commerciale, causant la fermeture temporaire de plusieurs usines. Pour l'année

2020, la demande a chuté de plus de 25 % en Amérique du Nord, alors que pour les années précédentes, la réduction se situait plutôt entre 8 à 10 % par année. Trois usines de papier journal du Québec ont cessé leurs activités depuis le début de la pandémie. La pandémie a provoqué son lot d'enjeux, mais elle a aussi créé de nouvelles opportunités, dont l'augmentation de la demande pour les produits sanitaires et d'emballage.

Rôle du secteur forestier dans la lutte contre les changements climatiques

La contribution globale du secteur forestier à la réduction des gaz à effet de serre (GES) est maintenant démontrée. Un rapport des Nations unies présente le développement économique du secteur forestier comme une force motrice de l'économie verte de demain². En moyenne, chaque mètre cube de bois correspond à l'absorption d'une tonne de CO₂ dans l'atmosphère. Les forêts et les produits forestiers peuvent donc jouer un rôle stratégique dans la lutte contre les changements climatiques. Le secteur forestier québécois a le potentiel de réduire d'ici 2030 les émissions de GES à l'échelle planétaire jusqu'à 6,7 mégatonnes de CO₂ annuellement, grâce à des actions ciblées en forêt et une plus grande utilisation des produits forestiers, tout en substituant des produits dont la production entraîne de plus grandes émissions de GES³.

² UNECE-FAO (2013), *Forests and Economic Development : A Driver for the Green Economy in the ECE Region*, ECE/TIM/SP/31, Genève, 62 p.

³ Rapport du groupe de travail sur les forêts et les changements climatiques https://mffp.gouv.qc.ca/documents/forets/Rapport_final_GTFCC.pdf



**Forêts, Faune
et Parcs**

Québec 

ANNEXE 2

**Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue,
*Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-
Témiscamingue, Novembre 2021*
(Mémoire du Syndicat)**

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue

Novembre 2021

Document présenté à la

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

**Syndicat des producteurs de bois
d'Abitibi-Témiscamingue**

172, avenue du Lac
Rouyn-Noranda (Québec) J9X 4N7



Table des matières

1. Mise en situation	4
1.1 Portrait du territoire	4
1.2 Évolution de la mise en marché du produit visé	5
1.3 Les enjeux	6
1.4 Contexte de l'application du plan conjoint	7
2. Suivi des recommandations antérieures de la Régie	7
3. Gouvernance et administration de l'Office	9
3.1 Instances décisionnelles	9
3.2 Structure administrative de l'Office	10
3.3 Faits saillants financiers	10
4. Mise en marché	12
4.1 Plan d'action 2015-2020	12
4.2 Faits saillants	14
5. Communications	15
6. Promotion des marchés / Recherche et développement	16
7. Enjeux et opportunités pour la prochaine période	17
7.1 Planification stratégique de l'Office	18
8. Sujets identifiés par la Régie	20
8.1 Homologation des conventions de mise en marché	20
8.2 Mise à jour de la production des lots intramunicipaux	21
9. Conclusion	22

Liste des tableaux

Tableau 1 : Évolution de la possibilité de récolte en Abitibi-Témiscamingue	4
Tableau 2 : Mise en marché du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue	5
Tableau 3 : Mise en marché du Syndicat par provenance	6
Tableau 4: Évolution du bilan financier.....	11
Tableau 5: Évolution des fonds particuliers.....	11
Tableau 6 : Nombre de producteurs actifs annuellement.....	13
Tableau 7: Évolution des superficies en éclaircie commerciale.....	14
Tableau 8: Évolution du prix négocié dans l'épinette tronçonné pour la période hiver...	20
Tableau 9: Évolution du prix négocié dans l'épinette tronçonné pour la période été.....	20

Liste des annexes

Annexe 1 : Prix du sciage selon l'indice Pribec.....	23
Annexe 2 : Prix du panneau selon l'indice North Central 7/16.....	23
Annexe 3 : Structure administrative.....	24
Annexe 4 : Journée porte ouverte sur les fermes du Québec et 60 ^{eme} du SPBAT.....	25

1. Mise en contexte

Le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue est heureux d'accueillir la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec ainsi que les intervenants touchés par l'industrie de la forêt privée de la région pour l'évaluation quinquennale du plan conjoint. Cet exercice, qui résulte des dispositions de l'article 62 sur la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c. M-35.1.)*, nous permettra de démontrer l'atteinte des objectifs reliés à l'application et à l'administration du plan conjoint par le Syndicat des Producteurs de Bois d'Abitibi-Témiscamingue.

1.1 Portrait du territoire

Le territoire du plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue couvre environ 4 690 000 ha et comprend les municipalités régionales de comté d'Abitibi-Ouest, d'Abitibi, Vallée-de-l'Or, de Rouyn-Noranda et du Témiscamingue ainsi que les paroisses de Valcanton et de Villebois situées sur le territoire d'Eeyou Istchee Baie-James. La portion des terres privées sujettes au plan conjoint couvre 610 000 ha, soit environ 13 % du territoire. Pour ce qui est de la possibilité forestière, un nouveau calcul de possibilité a été effectué en 2018 pour mettre à jour les prélèvements admissibles dans la région. Le tableau qui suit montre l'évolution de la possibilité de récolte pour l'Abitibi-Témiscamingue.

Tableau 1 : Évolution de la possibilité de récolte en Abitibi-Témiscamingue

Essences	Possibilité forestière brut 2018 (m ³)	Possibilité forestière brut 2013 (m ³)	Écart (%)
Peupliers	485 708	457 326	6 %
Bouleaux	80 810	73 189	10 %
Résineux (SEPM)	381 657	285 286	34 %
Pins	9 713	12 612	-23 %

Nous constatons des écarts assez importants entre les deux périodes pour les différents groupes d'essences sur le territoire. Tout d'abord, nous nous réjouissons de la hausse de possibilité dans le groupe SEPM. L'écart de 34% entre les 2 calculs résulte en grande partie par le reboisement soutenu dans les années 90. Ces plantations dont l'âge tourne autour de 30 ans donnent des résultats en étant comptabilisé dans la possibilité de récolte. De plus, pour certaine plantation, les courbes de rendement ont été revu à la hausse ce qui entraîne également une bonification de la possibilité forestière. Cela démontre toute l'importance du programme de mise en valeur des forêts privées qui injecte plus de 2 millions de dollars annuellement en travaux sylvicoles dans la région. Pour ce qui est des autres groupes d'essences, les écarts sont marginaux et peuvent fluctuer selon

les données utilisées lors des calculs de possibilité forestière. Bref, ces récentes données nous indiquent que nous ne surexploitions pas la forêt privée en Abitibi-Témiscamingue.

1.2 Évolution de la mise en marché du produit visé

Lors de la dernière évaluation périodique du plan conjoint, les valeurs des ventes du Syndicat ont oscillées entre 15.21 millions et 21.87 millions de dollars. Les 2 meilleures années ont été 2014 et 2015, soit la fin de la période visée. On pouvait noter lors de ces années que l'engouement pour la production de bois était revenu chez les producteurs forestiers. La suite s'annonçait donc prometteur. De 2016 à 2020, la valeur des ventes a montée en flèche pour se situer entre 29.56 millions et 40.30 millions de dollars. Le Syndicat a établi un record de production en 2017 et l'a éclipsé aussitôt en 2018 en élevant la barre au-dessus du 40 millions de dollars.

Les tableaux suivants montrent l'évolution de la mise en marché sur le territoire du plan conjoint.

Tableau 2 : Mise en marché du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue

Années	Volumes annuels (tmv)		Valeurs des ventes (millions \$)	Augmentations annuelles des ventes
	Résineux	Feuillus		
2015	175 698	215 991	21,87	2,63 %
2016	239 641	297 726	29,56	35,16 %
2017	301 384	346 613	38,52	30,31 %
2018	319 794	338 173	40,30	4,62 %
2019	274 642	340 874	36,95	-8,31 %
2020	220 995	267 920	29,58	-19,95 %

La dernière fois que le Syndicat a mis en marché plus de 600 000tmv remonte à 2002 (606 862tmv) et 2004 (636 692tmv). A trois reprises durant la dernière période, le plateau des 600 000tmv a été atteint. En l'espace de trois ans, la valeur des ventes à presque doublé! L'amélioration des marchés en combinant l'augmentation des volumes et des prix aux producteurs nous aura permis de réaliser une excellente performance. N'eût été du début de la pandémie de Covid-19 au Québec qui a débuté au milieu du mois de mars 2020, la dernière année de la période s'annonçait tout aussi bonne. On doit remonter à la crise financière de 2008 pour voir une production aussi morose lors du printemps. La mise en marché collective de la forêt privée et des lots intramunicipaux aura permis aux entrepreneurs qui n'ouvrent pas sur forêt publique d'avoir suffisamment de volume à récolter pour pouvoir opérer à pleine capacité.

Tableau 3 : Mise en marché du Syndicat par provenance

Années	Privé volumes annuels (tmv)			Intra volumes annuels (tmv)		
	Résineux	Feuillus	Total	Résineux	Feuillus	Total
2015	101 018	151 110	252 128	74 680	64 882	139 562
2016	167 578	233 098	400 676	72 063	64 628	136 691
2017	223 687	273 135	496 822	77 697	73 478	151 175
2018	233 272	282 983	516 255	86 522	55 189	141 711
2019	201 307	298 424	499 731	73 336	42 450	115 786
2020	175 753	225 417	401 170	45 242	42 503	87 745

Le tableau ci-haut démontre l'importance qu'accorde le Syndicat à ses partenariats avec le milieu municipal. En 2015, 35 % de la mise en marché découle des volumes transigés sur ces conventions et des autres provenances. Durant la période, avec l'augmentation des volumes provenant de la forêt privée, ce ratio passera en dessous des 25%. La synergie entre la forêt privée et les lots intramunicipaux est indéniable. Autant pour le transport que pour les opérations de récolte, le volume offert aux entrepreneurs doit leur permettre d'opérer à temps plein.

1.3 Les enjeux

Au cours des dernières années, nous avons démontré que les producteurs étaient capables de mobiliser davantage de bois pour l'industrie. Lorsqu'une hausse majeure de production survient en peu de temps, l'enjeu principal devient la capacité de transport. Le Syndicat accompagne le producteur dans ses opérations "de la souche à l'usine". En utilisant tous les contacts que nous avons dans le domaine, cela aide grandement les producteurs à faire transporter leur bois et ils sont satisfaits des services rendus. Un producteur qui ne réussit pas à faire transporter son bois, c'est souvent un producteur de moins l'année d'ensuite.

Un second enjeu de taille lors de cette période fut d'augmenter le nombre de producteur actif et de le maintenir dans le temps. Bon nombre de propriétaire forestier ne connait pas suffisamment tous les outils qui sont à portée de main afin de produire du bois. Nous nous devons de mieux renseigner les propriétaires sur les mécanismes de mise en marché, sur les programmes de mise en valeur pour l'aménagement forestier ainsi que sur le potentiel forestier de leur propriété. Nous avons travaillé très activement à mettre en place une personne ressource disponible pour les propriétaires afin de répondre à leur question. Cela fût une grande réussite de la dernière période.

1.4 Contexte de l'application du plan conjoint

L'application du plan conjoint au cours des cinq dernières années s'est effectuée dans un contexte où le secteur forestier se portait très bien. On doit remonter vers 2004 pour voir des prix supérieurs à la moyenne historique et qui ont perduré dans le temps. Les conditions de marché ont donc été excellentes pour les producteurs. L'accès au marché n'a pas été un enjeu majeur durant cette période quinquennale. Toutefois, les prix ont quelque peu plafonné durant cette période pour diverses raisons. L'augmentation des coûts de transport et l'absence de concurrence dans certaine production auront freiné l'élan des années précédentes. Le Syndicat attendait avec impatience la venue d'une deuxième usine de panneau OSB sur le territoire avec Forex Amos. La nouvelle usine de panneau était censée démarrer en 2017. Au final, l'usine a pris son véritable départ à la fin de 2019...4 mois avant la pandémie de Covid19. Cette concurrence sur les marchés de la fibre avec Norbord La Sarre, on la verra donc dans les prochaines années. Durant cette période, le Syndicat a toujours maintenu de bonnes relations avec les industriels de la région. Nous sommes des partenaires. Vous ne serez donc pas surpris si aucune médiation ou audience devant la RMAAQ a été nécessaire pour conclure les négociations entre les parties.

2. Suivi des recommandations antérieures de la Régie

Lors de la dernière évaluation périodique, la RMAAQ avait noté cinq recommandations dans son rapport. Nous avons jumelé 2 recommandations qui nous semblaient similaire.

2.1 Continuer à collaborer avec les acheteurs de façon à ce que l'ensemble des producteurs soit formé aux normes des différentes certifications en aménagement forestier durable et que la qualité du bois livré demeure élevée;

Demeurer vigilant quant à l'impact de la mécanisation sur la qualité du bois livré aux usines;

- Chaque année, le Syndicat reçoit la visite de l'auditeur chargé de valider la certification SFI de Norbord. Une visite terrain aléatoire sur des chantiers de récolte est organisée pour évaluer le niveau de formation des producteurs. La validation des connaissances des producteurs à la norme SFI est donc évaluée. Lors des cinq dernières années, aucune non-conformité importante nous a été adressé si ce n'est qu'un texte à ajouter sur nos demandes de contingents. Cette notice nous a été adressée par l'auditeur de Produits forestiers Résolu en 2019. Le texte a été ajouté lors de la demande de contingent été 2021.
- En 2017, deux formations SFI ont été organisées par le Syndicat et Norbord. 125 producteurs ont été formés et 223 personnes étaient présentes lors de ces formations. Avec les producteurs œuvrant également en forêt publique qui ont reçu leur formation à

un autre moment, le Syndicat met en marché en moyenne 95% de bois dont les producteurs ont suivi la formation.

- Des fiches SFI ont été également conçues pour les producteurs en 2017 afin de les avoir à portée de main. Ces fiches résument sur 7 pages recto-verso les grandes lignes de la certification ainsi que des éléments à retenir. Une réédition a été faite en 2020 en collaboration avec le Syndicat, Norbord et 2 nouveaux venus dans la certification SFI : Eacom et Produits forestiers Résolu.
- Le responsable de la mise en marché et de la vérification terrain au Syndicat s'assure que la qualité du bois sur le chantier respecte les normes de façonnage de l'Industrie. Le Syndicat dispose d'une personne ressource à temps plein pour ce poste. 75% de sa tâche est effectuée sur le terrain. Cela solidifie le lien entre le Syndicat et les producteurs et rassure en même temps l'Industrie par des contrôles de suivi et de qualité. Des visites conjointes avec l'Industrie sont aussi organisées pour valider nos façons de faire. En assurant un suivi serré de la production, la mécanisation des opérations n'a pas diminué la qualité du bois mis en marché par le Syndicat.
- Finalement, lors de ces visites terrains, nous en profitons pour former en même temps les producteurs qui n'auraient pas encore reçu d'information sur la certification SFI. Le guide des saines pratiques en forêt privée et les fiches SFI permettent de sensibiliser le producteur sur les principes d'aménagement forestier durable.

2.2 Faire preuve de la créativité qu'il a démontrée pendant la dernière période pour mobiliser encore davantage les producteurs de manière à augmenter le nombre de producteurs actifs et permettre que le secteur puisse bénéficier de la relance des marchés, et notamment de l'entreprise Forex;

- Il s'agit de la cible #1 de notre plan d'action 2016-2020
- 317 producteurs actifs en 2014 était la base de comparaison
- De 2016 à 2020, entre 408 à 430 producteurs étaient actifs annuellement
- Les moyens utilisés pour y arriver seront décrits dans les sections mise en marché et communication

2.3 Évaluer s'il y a lieu de constituer un fonds de réserve conformément à l'article 154 de la Loi sur la mise sur la mise en marché des produits agricoles et alimentaires du Québec et considérer l'article 60 de cette loi avant d'agir au profit des producteurs d'une manière qui pourrait permettre à un tiers de penser que le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue s'engage dans le commerce du bois :

- Nous considérons que le Règlement sur le fonds de roulement du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue est suffisant.
- Pour ce qui est de l'article 60, le Syndicat n'est pas engagé dans le commerce ou la transformation du produit visé par le plan qu'il applique. Cela a déjà été démontré à maintes reprises lors des dernières évaluations périodiques.

2.4 Participer, en collaboration avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec et l'ensemble des offices et des syndicats chargés de l'application de plans conjoints visant le bois, à une réflexion globale sur la structure organisationnelle de la mise en marché.

- Les journées de mise en marché provincial avec la Fédération et ses affiliés nous permettent de discuter ensemble de la structure et de l'organisation de la mise en marché. Elles ont lieu une fois par année.
- Plusieurs Syndicat tentent dans les dernières années de s'impliquer davantage dans la mise en marché du sciage.
- Nous offrons tout notre support à ceux et celles qui désirent s'impliquer dans le sciage afin de leur expliquer tous les avantages du plan conjoint.
- Toutefois, si par cette recommandation vous sous-entendez un plan conjoint provincial dans le secteur du bois, nous doutons que ce projet puisse se réaliser sans voir comment les autres Syndicats vont s'organiser avec un plan conjoint dans le sciage sur leur territoire.

3. Gouvernance et administration de l'office

3.1 Instances décisionnelles

- Le Syndicat possède un conseil d'administration totalisant 9 sièges. Durant la période de 2015 à 2020, seulement 3 postes ont connus des changements d'administrateur. En moyenne, on parle d'une longévité supérieure à 10 ans...sans compter notre "historien" en poste depuis 1989 !

- Les administrateurs ont tous une bonne connaissance de la foresterie en générale. Ce sont tous des hommes dont l'âge est assez variable pour parler de relève. 4 administrateurs sont des producteurs forestiers actifs et les 4 suivants sont des producteurs forestiers entrepreneurs qui font des opérations forestières.
- Le Syndicat possède un code d'éthique pour ses administrateurs
- Seule ombre au tableau, nous avons un poste vacant depuis 3 ans suite à la modification de nos règles de régie interne qui a fait en sorte de déplacer un siège dans un autre secteur afin de mieux représenter la production sur le territoire.

3.2 Structure administrative de l'Office

- Assemblée générale annuelle (30 à 50 producteurs annuellement)
- Conseil d'administration et conseil exécutif (3-4 C.A. annuellement)
- Directeur général ainsi que 5 employés dont une à temps partiel
- La structure administrative est en annexe 3

3.3 Faits saillants financiers

3.3.1 Évolution des revenus et des charges

Le bilan financier de la dernière période est excellent. En 5 ans, les surplus d'exercice totalisent 1 042 000\$. Les années 2019 et 2020 sont quelque peu gonflées par les autres revenus dus aux subventions fédérales et provinciales en lien avec la Covid19. Néanmoins, le bilan aurait été tout autant remarquable. Le Syndicat a eu 5 excellentes années de production qui sont au-delà de la moyenne historique (567 000\$ de prélevé en moyenne sur 24 ans). On doit également se souvenir que le bilan financier du dernier quinquennal 2011-2015 était 59 800\$ et que celui de 2006-2010 était déficitaire de 351 500\$.

- Le 3 mai 2018 lors de l'AGA du Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue, les producteurs ont votés à l'unanimité à la modification de l'article 2 du Règlement sur les contributions des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue. Cette modification consistait en une baisse de 0.10\$/tmv pour tous les produits visés par le plan conjoint.

- Le conseil d'administration se penchera assurément sur la contribution des producteurs durant la prochaine période. Un 2ieme ajustement à la baisse de 0.10\$/tmv pourrait ramener le prélevé au même niveau que 1988 !

Tableau 4 : Évolution du bilan financier

Années	Bilan financier annuel du Syndicat			
	Prélevés (\$)	Dépenses administratives (\$)	Autres revenus (\$)	Surplus d'exercice (\$)
2015	487 156	478 108	25 431	34 480
2016	708 992	618 010	33 022	124 004
2017	889 936	683 810	90 936	297 063
2018	870 839	731 992	53 506	192 353
2019	777 289	701 478	103 758	179 568
2020	631 324	576 985	194 648	248 987

3.3.2 Évolution des fonds et évènements particuliers

Lors de la dernière période, les fonds ont bien évidemment connu une bonne croissance. Les revenus de placement et les prélevés ont fait en sorte que les fonds atteints un niveau record en 2020. Le placement d'un million de dollars qui a débuté le 1^{er} novembre 2012 continue de rapporter des dividendes. Le 29 septembre 2014, le placement était de 1 061 827\$. En date du 19 février 2021, le placement se chiffre à 1 457 243\$. C'est une différence de presque 400 000\$ dans la variation des fonds, et ce seulement pour l'effet des placements. Le Syndicat détient également une politique de placement qui a été adopté au CA du 24 avril 2014.

Tableau 5 : Évolution des fonds particulier

Années	Fonds du Syndicat			
	Fonds Mise en marché (\$)	Fonds Forestier (\$)	Fonds Roulement (\$)	Total des Fonds (\$)
2015	615 753	189 660	966 176	1 771 590
2016	753 272	211 471	998 338	1 963 081
2017	1 040 204	231 944	1 043 395	2 315 543
2018	1 241 287	249 914	1 034 970	2 526 171
2019	1 241 266	278 096	1 078 404	2 597 765
2020	1 501 080	307 054	1 132 885	2 941 019

- 2 événements particuliers se sont produits lors de la dernière période. Premièrement, la péréquation sur les contrats 2018-19 a été déficitaire de 222 980\$. Le Syndicat a volontairement fait un déficit afin de garder un prix adéquat pour les producteurs durant l'hiver 2019. Le surplus de l'exercice 2018 (192 353\$) a donc été utilisé pour couvrir la perte sur les contrats 2018-19. Le reste du montant (30 627\$) a été pris dans la Gestion de la réglementation.
- Le Syndicat a eu une créance de 580 000\$ (345 000\$ forêt privée et 245 000\$ lots intramunicipaux) avec Forex Amos pour des livraisons couvrant la période du 5 janvier 2019 au 13 avril 2019. Le premier paiement de Forex est survenu le 17 janvier 2020 et le dernier paiement le 25 septembre 2020. Plus d'un an se son écoulé entre les livraisons et le paiement du bois. Les producteurs ont été payés dans les délais normaux selon nos règlements et le Syndicat a utilisé son Fonds de roulement pour patienter après le paiement. La solidité financière du Syndicat a permis aux producteurs de la région de ne pas subir les effets d'un tel délai de paiement. Maintenant, Forex Amos est sorti de cette mauvaise passe et il est devenu un partenaire important en région.

4. Mise en marché

4.1 Plan d'action 2015-2020

Lors de la dernière évaluation périodique, le Syndicat avait noté trois objectifs sur lesquels il voulait mettre l'emphasis. Ces objectifs permettraient d'augmenter la mise en marché dans la prochaine période quinquennale.

- Cible #1 : Augmenter le nombre de producteurs actifs (317 producteurs actifs en 2014)

Moyen	Indicateur
Présence sur les médias sociaux	Création d'une page Facebook du SPBAT le 24 août 2016
Journée forestière lors des portes ouvertes sur les fermes dans le cadre du 60 ^e du SPBAT	Journée portes ouvertes le 11 sept. 2016 Environ 1000 participants lors de la journée
Personne ressource additionnelle pour informer les propriétaires forestiers	Création du démarcheur en aménagement des forêts privées d'A-T.

L'objectif d'augmenter le nombre de producteurs actifs annuellement a été atteint. Les projets réalisés lors de cette période auront permis au Syndicat de compter sur près de 400 propriétaires actifs.

Tableau 6 : Nombre de producteurs actifs annuellement

Année	# producteurs	# propriétaires
2014	194	317
2015	225	334
2016	240	417
2017	246	430
2018	236	430
2019	224	408
2020	199	408

- Cible #2 : Offrir des services supplémentaires aux entrepreneurs forestiers

Moyen	Indicateur
Utilisation pont temporaire	Acquisition pont temporaire automne 2017 Prêt pont temporaire RYAM 2018-20
Avances de paiements aux entrepreneurs	Augmentation des volumes durant novembre/décembre Augmentation des volumes annuels
Service de 3 ^e intervenant	Augmentation des volumes traités par le service

L'offre de service additionnel aux entrepreneurs forestiers par le Syndicat est plus qu'apprécié. L'acquisition du pont temporaire en 2017 a été utile lors de l'hiver 2018. Il aura servi uniquement sur un chantier puisqu'il n'était pas adéquat pour nos besoins. RYAM l'a repris par la suite. Nous avons toutefois la chance d'obtenir lorsqu'ils sont disponibles des ponts temporaires appartenant à RYAM. Le Syndicat étudie toujours la possibilité de posséder ses propres équipements pour aider les producteurs dans leurs opérations de récolte.

Les avances aux entrepreneurs sont probablement un des points majeurs en ce qui a trait à l'augmentation des volumes livrés durant la dernière période. Les frais reliés à la récolte de bois par les entrepreneurs sont élevés et les avances permettent justement de poursuivre les opérations durant les périodes où le transport ne peut se faire.

Pour ce qui est du service de 3^e intervenant, il est utilisé couramment par les entrepreneurs.

- Cible #3 : Augmenter les superficies traitées en éclaircie commerciale (60ha en 2014)

Le Syndicat souhaitait augmenter les superficies traitées en éclaircie commerciale pour accroître la mise en marché des bois. Pour 1ha traité, environ 35tmv de résineux sont mis en marché. L'éclaircie commerciale représentait donc autour de 2100tmv de résineux sur 112 500tmv (1.9%).

Tableau 7 : Évolution des superficies en éclaircie commerciale

Années	Mise en marché			
	Superficie ECR (ha)	Volume ECR (tmv)	Volume SEPM total (tmv)	%
2015	58	2 030	101 018	2.01
2016	140	4 900	167 578	2.92
2017	159	5 565	223 687	2.49
2018	330	11 550	233 272	4.95
2019	155	5 425	201 307	2.69
2020	220	7 700	175 753	4.38

On peut donc affirmer, selon l'évolution des superficies traitées en éclaircie commerciale et des volumes récoltés en SEPM sur le territoire, que ce traitement sylvicole a contribué à hausser le niveau de récolte durant la période. En 2018, près de 5% du volume envoyé aux usines de sciage provenait de l'éclaircie commerciale.

4.2 Faits saillants

- Record de production en forêt privée dans le résineux avec 233 271tmv en 2018. Seulement 3 fois dans l'histoire du Syndicat le cap des 200 000tmv dans le résineux a été dépassé. Il s'agit des années 2017, 2018 et 2019 !
- Record de production en forêt privée dans le feuillu avec 298 424tmv en 2019. Le précédent record datait de 2004 et 2005 avec 294 000tmv.
- Sur une note moins festive, le Syndicat n'a homologué aucune convention de mise en marché durant la dernière période pour des raisons de confidentialité. Il en sera discuté plus longuement dans les questionnements de la Régie.
- Durant la période, la mise à jour des Règles de régie interne du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue a eu lieu. La Régie a travaillé avec le Syndicat pour améliorer la clarté du texte et a approuvé le tout le 26 novembre 2018.

- Le règlement sur les contributions des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue a également été modifié en 2018. Brièvement, il s'agissait d'une baisse de contribution de 0.10\$/tmv pour l'ensemble des produits visés par le plan conjoint.

5. Communications

Le plan de communication du Syndicat a toujours été très simpliste avant cette période. Le Syndicat possédait un journal pour ses producteurs qu'il envoyait 3 fois par année avec un tirage d'environ 1000 exemplaires. Il possédait également un site internet qui n'était pas très conviviale. Pour relancer la production de bois sur son territoire, le Syndicat s'est tourné vers des moyens de communication pour tenter de rejoindre les 8000 propriétaires forestiers de la région.

- Le Syndicat est un pionnier dans la création d'un poste de démarcheur en aménagement des forêts privées.
 - Personne ressource dédié à rencontrer et informer les propriétaires sur la mise en marché des bois et sur les programmes d'aide à la mise en valeur des forêts privées.
 - Contrat de 3 ans pour faire le tour de la région de 2017 à 2019
 - Envoie de 5 650 lettres en région pour rejoindre les propriétaires
 - Plus de 600 contacts avec des propriétaires

Le projet démarcheur a été en activité durant les trois meilleures années de mise en marché du Syndicat. Selon les échos que nous avons sur le territoire, il ne s'agit pas d'une coïncidence. Le projet a eu un effet direct sur la récolte de bois. Plusieurs propriétaires avaient besoin d'informations avant de récolter leur bois. Le projet s'est finalement terminé le 31 mars 2020. La page Facebook demeure toutefois en activité et elle est sous notre gestion. Les frais du démarcheur totalisaient 75 000\$ annuellement. Le Syndicat et l'Agence de mise en valeur des forêts privées de l'Abitibi payaient la facture à part égale. Ce fût de loin l'un des meilleurs investissements pour l'organisation.

- Le Syndicat a également emboité le pas sur les réseaux sociaux le 24 août 2016 en créant sa page Facebook. Le défi est de bâtir une base d'abonnée pour faire profiter les publications. En date de septembre 2021, il y a avait 277 personnes abonnées.
- Organisation d'une journée porte ouverte le 11 septembre 2016 chez un producteur forestier. Près de 1000 personnes se sont présentées pour venir voir les différents kiosques forestiers. Évidemment, c'est une journée qui demande beaucoup de temps pour organiser ce genre d'évènement mais les retombées sont toujours positives.

- Le Syndicat en a également profité pour refaire son site internet en 2018 et il a fait programmer un logiciel en 2019 pour effectuer des requêtes de rapport de production directement sur internet.

6. Promotion des marchés / Recherche et développement

Lors de cette période, le développement des marchés était à maturité. Les efforts qui ont débutés dans la période précédente pour établir un lien d'affaire avec Georgia Pacific en Ontario ont porté fruit. Cette usine qui consomme du feuillu pour le transformer en panneau OSB (Norbord et Forex) nous a permis de livrer davantage de feuillu tout en créant une concurrence pour la fibre avec Norbord. De 2015 à 2020, 57 131tmv ont été livrées chez Georgia Pacific. Ce volume représente moins de 5% des livraisons dans le feuillu mais il a fait la différence à certain moment pour permettre d'écouler des surplus de feuillu. Il a également permis aux producteurs d'avoir une certaine indépendance sur le choix de destination de leur bois. C'est à partir de ce moment qu'on peut apercevoir jusqu'à quel point les usines de la région donne de l'importance au bois de la forêt privée.

Le marché du Pins était toujours en développement durant cette période. Notons que la possibilité au Témiscamingue est de 9 000m3 et que seul le marché des poteaux avec Stella Jones était disponible auparavant.

- Développement de marché avec Heideman Lavern & Son de 2016 à 2017 (360km en Ontario)
 - Prix de 67\$/tmv livré pour du pin rouge longueur (34\$/tmv au producteur)
 - Très peu de volume livré et difficulté de transport vers l'Ontario
 - Prix insuffisant
- Développement de marché avec Goulard Lumber de 2016 à 2018 (200km en Ontario)
 - Prix de 70\$-75\$/tmv livré pour du pin blanc tronçonné (45\$-50\$/tmv au producteur)
 - Très peu de volume livré et difficulté de transport vers l'Ontario
 - Prix insuffisant pour du bois tronçonné
- Test avec Scierie Matra au printemps 2019 (Bois-Franc 500km)
 - Le prix au producteur était bon mais le résultat n'a pas été concluant pour Scierie Matra (coût d'achat trop élevé)
 - Scierie Matra est revenu avec un prix aux producteurs qui n'était pas intéressant

- Développement de marché avec Scierie Bois d'Or de 2017 à aujourd'hui (90km au Québec)
 - Usine situé sur le territoire qui a démarrée en 2016-17
 - Pin blanc/rouge à 55\$/tmv longueur et 59\$/tmv tronçonné pour le producteur
 - Marché beaucoup plus accessible pour les producteurs

En 2015, les livraisons de pins étaient de 270tmv. Au courant de la dernière période, les livraisons ont dépassées les 1000tmv à deux reprises. Les producteurs du Témiscamingue désirent récolter davantage de pins. Présentement, l'usine de Scierie Bois d'Or n'opère pas à pleine capacité. L'usine qui devrait changer de propriétaire en 2021-22 vise à augmenter sa production dans un avenir rapproché.

Dans un autre ordre d'idée, la recherche et le développement dans le secteur du bois est plutôt limité. Nous avons participé dans le passé (2008) à l'implantation de plantations de bouleaux expérimentales à travers la région. De façon moins engagé, le Syndicat suit les travaux de la Chaire en Aménagement Forestier Durable UQAT-UQAM qui œuvre sur le territoire. À quelques occasions, des projets de recherche ont eu lieu en forêt privée (peuplier hybride et épinette blanche). La majeure partie des budgets de recherche en région passe par cette Chaire. Sinon au niveau provincial, une Chaire universitaire sur la gestion durable de la forêt privée a été inaugurée le 3 avril 2019. Cette Chaire devrait permettre de développer des projets de recherche spécifiques aux besoins des intervenants en forêt privée. La FPFQ via ses affiliés contribue à cette initiative. Voici le mode de financement :

- FPFQ : 125 000\$ sur 5 ans
- MFFP : 240 000\$ sur 3 ans
- Domtar : 120 000\$ sur 3 ans

7. Enjeux et opportunités pour la prochaine période

La période 2021-2025 devrait être, espérons-le, une continuité de la dernière période quinquennale. La demande pour le bois de la forêt privée a été soutenue et nous avons livré la marchandise. Les enjeux en forêt privée vont toujours demeurer les mêmes. En regardant les dernières évaluations quinquennales, on peut s'apercevoir que les mêmes éléments s'y retrouvent.

- L'accès au marché pour assurer une mise en marché efficace
- Les prix aux producteurs pour leur permettre d'obtenir un revenu adéquat
- La main-d'œuvre pour les entrepreneurs forestiers (récolte et transport)

Ce qui nous préoccupe actuellement est que les marchés du bois de construction ne suivent pas du tout l'inflation. L'effet est catastrophique puisque les prix demeurent trop bas et le secteur forestier devient de moins en moins intéressant. Avant la dernière crise forestière, un producteur en 2007-08 recevait 33.10\$/tmv pour du tremble tronçonné. En 2020-21, il a reçu 35.37\$/tmv...une hausse de 7%. Pourtant, si on veut garder la même "valeur" qu'en 2007, un producteur devrait recevoir 42.26\$/tmv pour son bois. On est très loin du compte !

En regardant les indices de marché en Annexe 1 et 2, on voit clairement que les prix entre 2000-2006 sont similaires à la période actuelle (exception de l'embellie de 2020-21)

Les opportunités qui s'offrent au Syndicat dans la prochaine période sont les suivantes :

- Concurrence pour la fibre entre WestFraser (Norbord), Forex et Georgia Pacific
- Concurrence pour la fibre entre GreenFirst, Matériaux Blanchet, Scierie Landrienne, Eacom et Produits forestiers Résolu
- Hausse des prix dans les marchés du bois de construction (minimalement une mise à niveau)

7.1 Planification stratégique de l'Office

Cible #1 : Obtenir un prix pour les producteurs qui reflète le marché

Moyens :

- Négocier des conventions de mise en marché avec des prix selon des indices de marché
- Tirer bénéfice de la concurrence pour la fibre en forêt privée afin d'obtenir un prix supérieur
-

Indicateurs :

- Nombre de conventions de mise en marché avec des prix selon des indices de marché
- Les prix octroyés aux producteurs

Cible #2 : Augmenter le niveau de communication du Syndicat

Moyens :

- Se doter d'un plan de communication
- Allouer un budget en communication

Indicateurs :

- Le plan de communication
- Augmentation du nombre d'abonnés sur les pages Facebook du Syndicat et du Démarcheur
- Tout projet découlant des communications

Cible #3 : Augmenter la formation aux producteurs

Moyens :

- Se doter d'un plan de formation
- Cibler les besoins des producteurs en termes de formation

Indicateurs :

- Le plan de formation
- Le nombre de formations
- Le nombre de producteurs

L'ensemble des cibles dans la planification stratégique du Syndicat peut paraître simpliste. Toutefois, elles visent à maintenir le niveau de récolte de la dernière période quinquennale. Elles visent également à augmenter le nombre de propriétaires actifs. Les moyens de communication, les formations aux producteurs ainsi que l'environnement d'affaire pour la production de bois seront déterminants pour l'atteinte de nos objectifs. C'est lors de cette période que nous verrons à quel point l'univers de la forêt privée a changé. Serons-nous en mesure de renverser la tendance et de ramener le propriétaire en forêt pour la production de bois ? 700 propriétaires forestiers récoltaient du bois en 2007, soit presque le double des dernières années. Nous savons que le propriétaire "type" n'est plus nécessairement le même que par le passé. Ce sera vraisemblablement un défi des plus stimulants pour le Syndicat.

8. Sujets identifiés par la Régie

8.1 Homologation des conventions de mise en marché

Lors de la dernière période quinquennale, le Syndicat n'a pas homologué de convention de mise en marché puisqu'il voulait que le prix négocié demeure confidentiel. Un contrat homologué pour l'année 2015-16 a refait surface lors des négociations 2016-17 avec un partenaire. Le fait d'homologuer une convention de mise en marché la rend publique.

L'un des objectifs généraux visés par le plan conjoint est le suivant : Organiser collectivement les relations entre les producteurs ainsi que les rapports avec les acheteurs permettant de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le plan.

En homologuant la convention de mise en marché de 2015-16 de Matériaux Blanchet, nous avons écorché au passage notre partenariat avec Eacom et nous avons mal défendu les intérêts de nos producteurs.

Voici l'évolution des prix négociés avec 3 scieurs durant cette période.

Tableau 8 : Évolution du prix négocié dans l'épinette tronçonné pour la période d'hiver

Année	RYAM	Matériaux Blanchet	Eacom
2014-2015	70.00\$	71.00\$	70.50\$
2015-2016	74.00\$	73.00\$	75.50\$
2016-2017	74.00\$	73.00\$	75.50\$
2017-2018	74.89\$	73.00\$	75.50\$

Tableau 9 : Évolution du prix négocié dans l'épinette tronçonné pour la période d'été

Année	RYAM	Matériaux Blanchet	Eacom
2014-2015	74.00\$	73.50\$	73.00\$
2015-2016	79.00\$	N/A	86.50\$
2016-2017	79.00\$	N/A	86.50\$
2017-2018	79.95\$	79.50\$	80.00\$

Le fait de rendre publique autant d'information relié aux prix négociés empêche le Syndicat d'utiliser parfaitement son pouvoir d'administrer le plan conjoint. Les producteurs se sont dotés de cet outil pour obtenir un rapport de force en négociant collectivement leur condition de vente. Comment peut-on profiter de la concurrence entre nos partenaires si chacun d'eux obtient le prix de l'autre ? La confidentialité des prix négociés est essentielle pour éviter toute pratique anticoncurrentielle.

Une demande envoyée à la Régie le 06 août 2019 en lien avec la confidentialité des conventions de mise en marché est demeurée sans réponse. Le Syndicat a également participé à la démarche de consultation portant sur la convention de mise en marché en 2020.

Avec du recul, et après avoir lu le rapport de suivi de la Régie sur la consultation des conventions de mise en marché, le Syndicat est d'avis qu'il aurait dû faire les choses autrement. Néanmoins, nous avons tenté de vous démontrer que nous avons agi ainsi pour le bénéfice des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue. Le Syndicat salue l'ouverture dont a fait preuve la Régie en ce qui a trait à la confidentialité de certaines clauses à l'intérieur des conventions de mise en marché. Nous allons suivre avec un grand intérêt la décision de la Régie sur les premières demandes de confidentialité. Vous pouvez compter sur nous pour homologuer les conventions de mise en marché durant la prochaine période.

8.2 Mise à jour de la production des lots intramunicipaux

Durant la dernière période, le Syndicat a mis en marché environ 130 000tmv de bois annuellement qui provenait de 13 Convention d'aménagement forestier (lots intramunicipaux). En 2018, au même moment que la modification des contributions des producteurs, le conseil d'administration a décidé de revoir à la baisse les frais pour la mise en marché du bois des lots intramunicipaux. Le taux a passé de 0.75\$/tmv à 0.65\$/tmv. La mise en marché des lots intramunicipaux permet au Syndicat de garder un faible taux d'administration pour l'ensemble de ses opérations. En moyenne, les frais d'administration ont été de 2.2% durant la dernière période. Avec la performance de notre système de paie ainsi que l'expérience de notre personnel, l'ajout de la mise en marché des conventions ne nécessitent pas de ressource humaine additionnelle. Nous gardons un excellent lien avec le monde municipal et nous sommes bien heureux d'être partenaire.

9. Conclusion

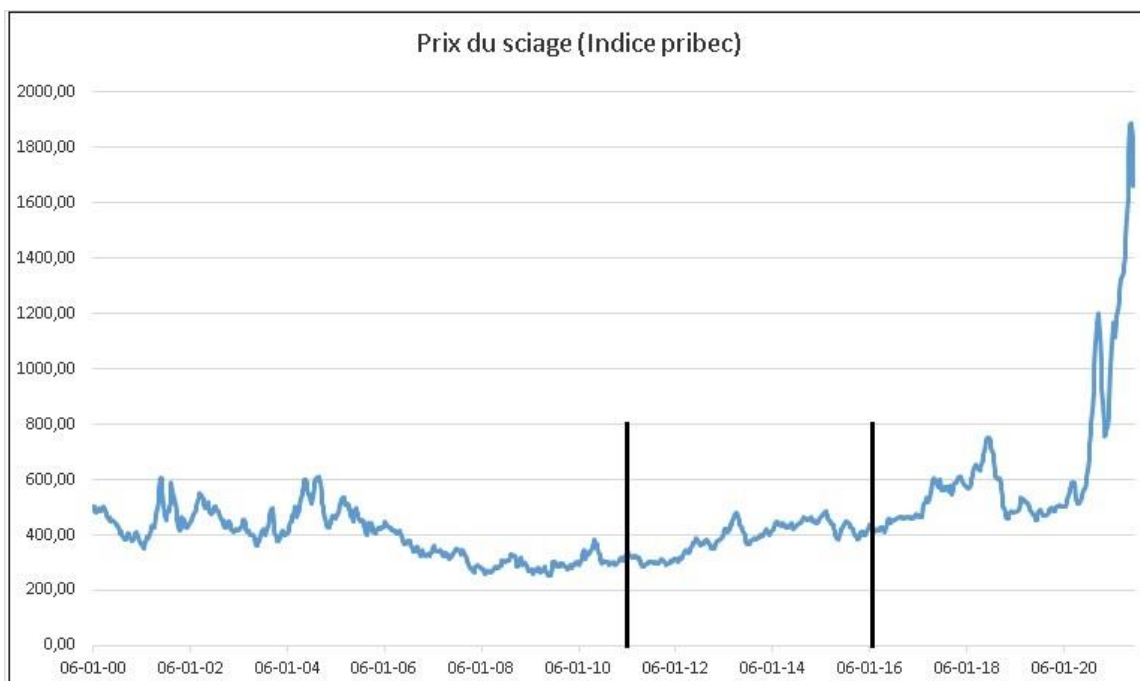
Une évaluation périodique permet de prendre du recul et d'amorcer une réflexion sur les actes que nous avons posés. Il s'agit d'un exercice complet qui nous amène à la question suivante : Est-ce que le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue a été à la hauteur des attentes de ses producteurs ?

Les résultats en lien avec la mise en marché tendent à nous dire que oui. Nous avons organisé la production en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée. Tous les producteurs ont été soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif. Chaque producteur, peu importe son emplacement sur le territoire, a obtenu un prix égal pour un produit visé donné. C'est la base à notre avis d'un plan conjoint solide. Nous avons également organisé collectivement les relations entre les producteurs ainsi que les rapports avec les acheteurs et nous avons défendus par-dessus tous les intérêts de l'ensemble de nos producteurs.

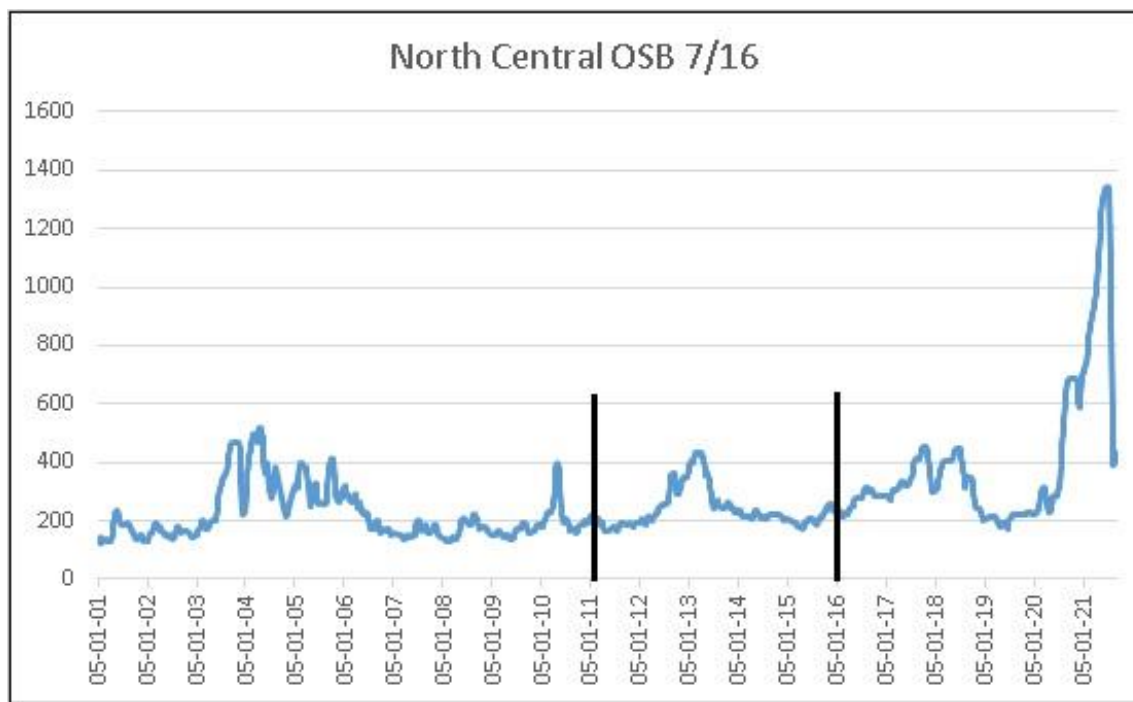
Le Syndicat est fier des réalisations auxquelles il a participé au cours des cinq dernières années. Nous entreprenons la prochaine période avec beaucoup d'enthousiasme.

ANNEXE

1. Prix du sciage selon l'indice Pribec.

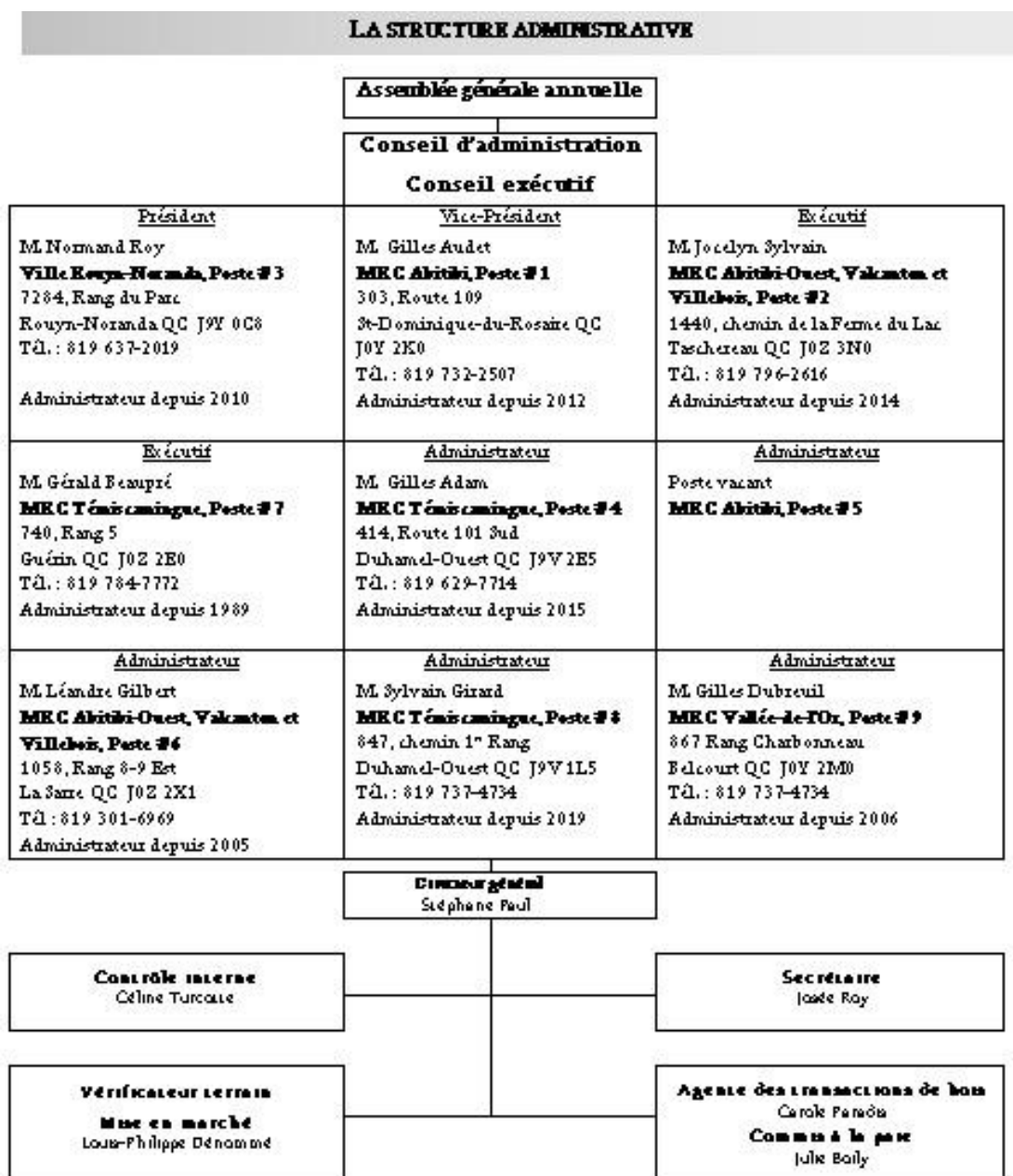


2. Prix du panneau selon l'indice North Central 7/16.



*Les lignes noires indiquent les 2 dernières périodes quinquennales (2010-2015 et 2016-2020)

3. Structure administrative du SPBAT



4. Journée Porte ouverte sur les fermes du Québec et 60^e du SPBAT



PORTES OUVERTES

— SUR LES —

FERMES DU QUÉBEC

et 60^e DU SPBAT

DIMANCHE

11 SEPTEMBRE 2016

PIERRE MERCIER
899, RANG 8-9
À PALMAROLLE

Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue (SPBAT)

- ④ Information sur la mise en marché de la forêt privée de l'Abitibi-Témiscamingue
- ④ Exposition d'outils forestiers antiques

Les Industries Norbord

- ④ SFI, aménagement forestier durable

Centre de formation Harricana

- ④ Multi-Porteur forestier en «essai»
- ④ Multifonctionnelle
- ④ Abattage directionnel
- ④ Kiosque d'information sur les programmes éducatifs

Sylviculture La Vérendrye

- ④ Drone forestier



Agence de mise en valeur de la forêt privée

- ④ Information sur le financement pour l'aménagement forestier et les travaux admissibles

Groupe forestier coopératif Abitibi

- ④ Éclaircie commerciale
- ④ Porteur et Multifonctionnelle en action

Machinerie horticoles d'Abitibi Inc.

- ④ Tracteur avec chargeuse, treuil forestier et autres équipements

Roger Larivière

- ④ Chaga, champignons et plantes comestibles

La Ferme La Poule-à-rie

- ④ Mini enclos d'animaux

Produits régionaux:

- ④ Érablière Yan Gaudet
- ④ Fromagerie FromAbitibi
- ④ Le Jardin Desmeloizes
- ④ Verger de l'Île Népawa



PRODUITS RÉGIONAUX

Camion Auto-chargeur

- ④ Voyage de bois

16 h :

- ④ Tirage du prix de présence
- ④ Fermeture

Service de casse-croûte sur place!



Stationnements à proximité!




ANNEXE 3

**Réponses du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue
aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
transmises préalablement à la séance publique**

Réponses du SPBAT aux questions de la Régie dans le cadre de l'évaluation périodique des interventions du SPBAT dans la mise en marché du produit visé par le plan conjoint

A. Mise en marché

1. Plusieurs facteurs ont influencé la production lors de la dernière période. La plus importante est l'accès aux marchés pour tous. Les producteurs dans la MRC du Témiscamingue livraient en moyenne 70 000tmv par année avant 2016. L'accès au marché était difficile. Suite à une nouvelle entente de 5 ans avec la compagnie Tembec (RYAM), le volume au Témiscamingue a atteint une moyenne de 150 000tmv durant la période. La négociation de contrat à long terme aura donc permis aux producteurs d'obtenir plus de volume à livrer pour cette partie du territoire.

Le projet démarcheur a été actif seulement sur le territoire de l'Agence de mise en valeur des forêts privées de l'Abitibi. L'Agence payait 50% des coûts reliés au démarcheur. Son mandat était d'informer les propriétaires sur les mécanismes en place pour faciliter la mise en marché des bois et de donner de l'information en lien avec les différents programmes de subvention pour l'aménagement forestier. Le démarcheur donnait un service personnalisé aux propriétaires en allant à leur rencontre. Son rôle était de faire une visite de la terre lorsque le propriétaire en démontrait l'intérêt, de donner un aperçu des revenus potentiels lors d'une récolte de bois et d'énumérer les travaux d'aménagement forestier qui était possible d'effectuer sur la propriété. L'effet du démarcheur se fera sentir probablement pendant quelques années même après la fin de son mandat. Les propriétaires qui montrent un intérêt pour l'aménagement forestier suivront donc avec un plus grand intérêt tout ce qui touche le monde forestier. Les moyens de communication peuvent remplacer en partie le travail du démarcheur. La page Facebook du Syndicat et celle du démarcheur que nous gardons active nous permettra de garder contact avec ces propriétaires et de les tenir informer. Tout dépendra du temps et des moyens que nous tenons à y consacrer.

2. Tout d'abord, le SPBAT met en marché annuellement plus de 100 000tmv de bois issu des lots intra. Ce partenariat date du début des années 2000. La synergie se retrouve à 2 niveaux. Premièrement, lorsque le SPBAT négocie les prix pour la forêt privée et pour les lots intramunicipaux, il n'y a pas de compétition pour l'accès au marché entre les deux provenances. Cela fait donc en sorte que le prix négocié n'est pas un élément pour obtenir des parts de marchés. Deuxièmement, la mécanisation des procédés de récolte en forêt privée fait en sorte que le volume nécessaire pour un entrepreneur a considérablement augmenté. Un entrepreneur de type conventionnel pouvait récolter autour de 10 000tmv dans son année alors qu'un entrepreneur mécanisé a besoin d'environ 40 000tmv pour opérer à temps plein. Puisque le SPBAT s'occupe de la mise en marché de certain lots intramunicipaux, les mêmes entrepreneurs œuvrent souvent en forêt privée et sur les lots intramunicipaux au courant de l'année. Le volume combiné permet une certaine rétention des entrepreneurs.

3. Tout est une question de marché. Le contrat de 5 ans négocié avec Tembec nous a permis de livrer davantage de tremble et de bouleau pour l'usine de pâte à Temiscaming. La hausse vient uniquement de cette usine puisqu'elle est la seule cliente dans le secteur des pâtes et papiers.

4. Le SPBAT accompagne les producteurs de différentes façons. Tout d'abord, nous avons un employé dédié à la vérification terrain qui sillonne la région 4 jours par semaine. Son rôle est de s'assurer que les producteurs respectent les spécifications demandées par l'acheteur pour le façonnage des bois. Il donne également des conseils pour les chemins d'accès et pour les saines pratiques d'aménagement lors de la récolte. Il s'assure également que le bois produit respecte ce qui a été alloué sur l'autorisation de contingent du producteur. En matière de transport, le SPBAT négocie une charte de transport unique pour l'ensemble des transporteurs. Le producteur n'a pas à négocier ses taux de transport directement avec le camionneur puisque c'est le SPBAT qui le fait pour l'ensemble des producteurs. Le SPBAT tient également une liste de transporteur à jour. Le producteur peut appeler n'importe quel transporteur ayant une convention de transport avec le SPBAT. Et finalement, le SPBAT s'occupe de payer le transport pour chaque voyage dont il effectue la mise en marché. Les producteurs sauvent beaucoup de temps en administration de cette façon.

5. Pour le moment, le bassin d'entrepreneur qui œuvre en forêt privée est suffisant. Il est vrai que le nombre d'entrepreneur a diminué dans les dernières années, sauf que les entrepreneurs sont devenus plus productifs. Afin qu'il demeure productif, l'attraction de la main d'œuvre est cependant un défi.

6. Avant la modification de nos Règles de régie interne, les "secteurs" n'étaient pas les mêmes que ceux du Règlement sur les contingents. Il y avait 9 secteurs auparavant dans les Règles de régie interne. Les 4 secteurs dans le Règlement sur les contingents se réfèrent plus à des territoires d'approvisionnement pour les usines. Si la RMAAQ voit une incohérence pour ces différents secteurs et leur utilisation, le SPBAT n'a pas d'objection à modifier son règlement sur les contingents des producteurs afin de ramener le tout à 5 secteurs.

7. Le service de 3^e intervenant a été offert aux entrepreneurs forestiers pour répondre à un besoin. Il vise à sécuriser les entrepreneurs et il facilite l'administration pour les paiements. Le système de paie du SPBAT permettait déjà de payer 3 intervenants sur les lots intramunicipaux. En plus de payer le transport, le système pouvait payer l'entrepreneur, la municipalité et la MRC sur une transaction de bois (connaissance ou voyage). Au cours des dernières années, nous avons vu apparaître des équipes de récolte avec deux compagnies à l'intérieur. Les bons opérateurs veulent parfois devenir propriétaire de leur machine et devenir entrepreneur au lieu de rester un employé. Le choix est vaste : abatteuse-groupeuse, abatteuse multifonctionnelle, débardeur, porteur, ébrancheuse et le slasheur. Ce sont tous des machines

différentes qui peuvent se retrouver à l'intérieur d'une équipe de récolte. Un entrepreneur qui aimerait se faire payer directement par le SPBAT peut utiliser le service de 3^e intervenant en remplissant une entente avec l'entrepreneur "principal". Le coût du service est de 0.10\$/tmv et est à la charge du 3^e intervenant. Chaque année, entre 50 000tmv à 100 000tmv est transigées via des ententes à 3 intervenants en forêt privée.

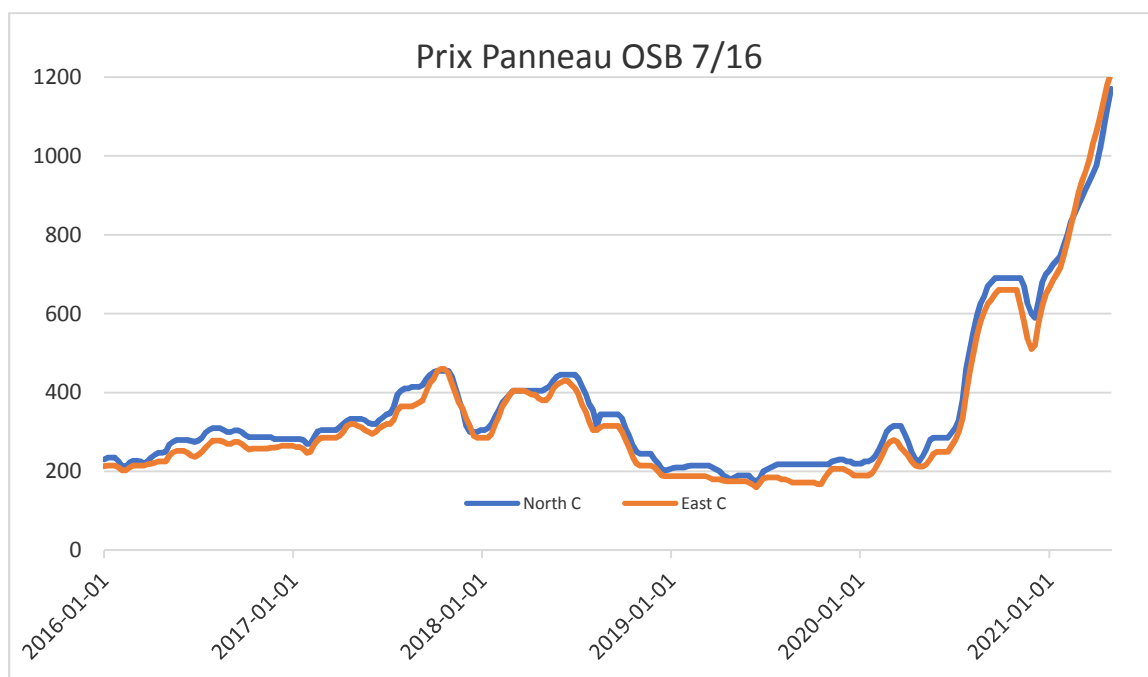
B. Développement durable

8. Le SPBAT ne voit pas d'effet des changements climatiques pour le moment. Peut-être à plus long terme, nous verrons des tendances se concrétiser tel que la durée plus courte de la période de gel hivernal. Pour le moment, on a observé des gelées plus tardives en novembre dans les dernières années, ce qui entraîne un ralentissement de la production et des livraisons en novembre et décembre. Pour ce qui est du réchauffement vers la fin des opérations d'hiver en mars ou avril, on ne peut pas observer de tendance pour le moment. Chaque année est une surprise. Nonobstant les changements climatiques, le SPBAT constate tout de même les effets de la tordeuse des bourgeons de l'épinette (TBE) sur son territoire. Le SPBAT travail étroitement avec les Agence de mise en valeur de l'Abitibi et du Témiscamingue pour obtenir de l'aide monétaire aux producteurs pour la coupe de récupération de peuplement affecté et pour la remise en production des sites après coupe. La TBE sévit depuis près de 10 ans au Témiscamingue et elle est maintenant en Abitibi depuis les 3 dernières années.

9. Les propriétaires de terres privées en Abitibi-Témiscamingue reboisent autour de 2 millions de plants annuellement. Avec les nouveaux budgets d'aménagement et des sommes additionnelles pour les travaux sylvicoles, nous pouvons atteindre les 3 millions de plants reboisés sur le territoire. Dans son plan stratégique pour mobiliser davantage de bois en forêt privée, le gouvernement provincial a misé sur les travaux sylvicoles pour dynamiser la récolte de bois. De plus, le gouvernement fédéral via son "Fonds pour une économie à faibles émissions de carbone" permettra aux propriétaires de terres privées de reboiser plus de 2500ha de friches sur le territoire de l'Abitibi. C'est plus de 6 millions d'arbres qui s'ajoutent aux programmes réguliers du gouvernement provincial. Pour le SPBAT, il est important de continuer à faire des représentations politiques afin de maintenir dans le temps le seuil de 3 millions de plants reboisé. Ce niveau de reboisement permet de maintenir et même voir à augmenter la possibilité forestière dans le groupe d'essence SEPM (sapin, épinette, pin, mélèze). Les plants fournis pour les propriétaires proviennent en grande partie de la pépinière de Guyenne (privé) et la pépinière de Trécesson (publique). Le choix de la sélection des essences et de la grosseur des plants se fait à l'intérieur des conseils d'administrations des Agences Abitibi et Agence du Témiscamingue. Le SPBAT siège sur les deux agences. Les actions mises en place pour encourager les propriétaires à faire de l'aménagement forestier passe par le réseau de conseiller forestier accrédité par les agences. La disponibilité des budgets d'aménagement a longtemps été un frein dans les années 2000 pour encourager les propriétaires à aménager leur propriété. Depuis quelques années, les budgets ont considérablement augmentés et les propriétaires peuvent être enfin desservi en plus grand nombre.

C. Finances

10. À l'hiver 2019, les marchés du bois ont connus un recul important. Il faut toutefois revenir au début. Au printemps 2016, le SPBAT a signé un contrat de 3 ans avec Norbord. Le prix payé par Norbord dépendait du prix des marchés dans le panneau OSB 7/16 sur l'indice East Canada. En l'absence de concurrence dans le marché de bois feuillu, le SPBAT s'est tourné vers un mécanisme où les producteurs pourraient obtenir des hausses de prix intéressantes selon le marché. Le contrat s'est avéré payant pour les producteurs à l'exception des 3 derniers mois de l'entente. À l'été 2015, avant la signature du nouveau contrat, le prix était à 33\$/tmv. Durant le contrat, le prix a monté jusqu'à 38.50\$/tmv. Durant l'hiver, le prix était à 30\$/tmv en 2015 et il a atteint 34\$/tmv à l'hiver 2018. Afin de garder la production de bois à un bon niveau, le conseil d'administration a décidé de garder le prix durant l'hiver à 34\$/tmv pour éviter d'envoyer un mauvais signal aux producteurs. Si nous avions décidé de donner 31\$/tmv, le résultat aurait été catastrophique sur la mise en marché durant les trois plus gros mois de l'année...autant dans le secteur du panneau que dans le secteur du sciage. Le prix a été ajusté à la hausse l'année suivante. Cette opération n'aurait pas été possible si le SPBAT avait été dans une mauvaise situation financière.



11. Le SPBAT n'a pas statué sur un ratio fonds d'opération accumulé versus ses frais d'opération annuels. Ce qu'on doit analyser dans la dernière période quinquennale, c'est qu'il s'agit probablement de la meilleure performance de l'histoire du SPBAT en termes de bilan financier. On pourrait faire une comparaison avec la moyenne historique des prélevés (567 000\$ annuellement) qui nous amène avec un excédent sur 5 ans de 1 000 000\$. L'ajout d'autres

revenus totalisant près de 500 000\$ a aussi un impact significatif sur les différents fonds du SPBAT. Le conseil d'administration se penchera assurément sur la question à savoir si nous abaissons ou non les prélèvements du plan conjoint dans un avenir rapproché. Actuellement, nous sommes confortables avec les fonds accumulés. De plus, l'augmentation des dépenses reliée à la nouvelle planification stratégique va probablement freiner la croissance des différents fonds.

12. Dans les contrats, le SPBAT a toujours une clause sur le délai de paiement pour les livraisons de bois. Elle se retrouve souvent en 6.01 à l'intérieur de nos conventions de mise en marché. La voici : "La compagnie effectue le paiement au Syndicat au plus tard deux semaines suivant la semaine de livraison". Il y a également une clause qui se retrouve la plupart du temps en 7.07 qui dit ceci : "Tous les bois livrés doivent être libre de tout droit, redevance, privilège, sûreté et charge quelconques et demeure la propriété du Syndicat tant que le paiement n'aura pas été effectué par la Compagnie. Cette clause a été utile lorsque Forex Amos était en difficulté financière et elle nous a permis d'aller chercher notre bois dans la cour de Temlam Amos lorsque celle-ci a fait faillite. Une clause de garantie de paiement n'a jamais été discutée lors de négociation. Nous pourrions l'aborder lors des prochaines discussions mais on doute fortement que les compagnies nous donneront des garanties de paiement. Selon nous, on devra chercher d'autres options pour protéger les producteurs. Nous tenons à souligner que nous avons lu attentivement la décision 11747 de la Régie portant sur la demande d'approbation du Règlement sur le fonds de roulement de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais. Nous comprenons dans cette décision que le SPBAT ne peut utiliser les contributions visant le financement du plan conjoint afin de garantir le paiement aux producteurs. Toutefois, le SPBAT engrange d'autres revenus en dehors du Règlement sur les contributions des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue. Il y aurait peut-être lieu de mieux séparer les sources de revenus dans le futur pour ne pas enfreindre de règlement.

13. Le Syndicat verse des avances aux entrepreneurs (producteurs) qui détiennent une entente de paiement avec le Syndicat sur le chantier en question. Une visite terrain est planifiée et nous effectuons une estimation des volumes prêts à être transportés. L'avance correspond à 75% du volume estimé pour éviter les risques financiers. Ces avances sont accordées lorsqu'il y a des délais occasionnés par le transport ou lorsque la période de récolte ne permet pas de livrer le bois dans un délai raisonnable. Les avances sont versées en vertu du règlement sur le fonds de roulement des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue. Selon l'article 3, le Syndicat doit utiliser cette contribution uniquement aux fins suivantes : a) faire des versements anticipés d'argent aux producteurs sur le prix du bois mis en marché par l'entremise du Syndicat ou acheté par lui. Au sens du règlement, "producteur" ramène à la définition du plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue à l'article 3 : Le producteur régi par le Plan est toute personne qui produit ou met en marché le produit visé par le Plan. Selon notre compréhension, l'entrepreneur peut être un producteur lorsqu'il met en marché le produit visé par le plan.

D. Plan stratégique

14. La planification stratégique présentée dans le mémoire vise la prochaine période quinquennale, soit 2021-2025.

E. Relève et participation des producteurs

15. Le taux de participation aux assemblées annuelles est problématique pour bon nombre d'organisations. Cet exercice démocratique souffre par sa lourdeur administrative et les membres concernés n'y voient que très peu d'intérêt. En 15 ans, nous avons vu le taux de participation diminuer de moitié lors des assemblées annuelles. Lors de la dernière période, nous avons commencé à offrir le dîner pour chaque participant afin de mousser le taux de participation. Nous affichons également la tenue de l'assemblée sur les réseaux sociaux. Cela a aidé quelque peu mais nous peinons à dépasser les 50 participants. Pour ce qui est du taux de participation de 10%, je crois qu'on doit faire quelques distinctions. Auparavant, un producteur qui mettait en marché lui-même son bois était fréquent. Depuis quelques années, nous séparons deux catégories. La première est le producteur qui met du bois en marché. Il peut être un propriétaire qui produit lui-même son bois ou un entrepreneur forestier. La deuxième catégorie est le nombre de propriétaire global qui met en marché du bois. Nous avons dépassé les 400 propriétaires qui mettent en marché du bois. En termes de producteurs qui ont produits du bois, le compte s'arrête autour de 220. Donc annuellement, il y a près de 200 propriétaires qui ont mis en marché du bois mais qui n'ont aucun intérêt à venir assister à une assemblée générale annuelle du plan conjoint ou du Syndicat. Qui est donc actif ? Selon la vision de chacun, ce taux se situe entre 10% à 20%...ce qui demeure quand même relativement bas.

16. Selon l'enquête de 2012 pour la caractérisation des profils, des motivations et des comportements des propriétaires forestiers québécois, 80% des propriétaire forestier de la région sont âgés de plus de 45 ans. L'âge moyen est de 57 ans. Parmi tout ces propriétaires, 15% sont des femmes. Si ce n'est qu'aucune femme ne siège sur le conseil d'administration du Syndicat, les administrateurs en place représentent bien le profil du propriétaire en région. Le choix d'un administrateur découle d'une élection qui est tout à fait démocratique. Ce sont les propriétaires qui décident par qui ils veulent être représenter lors des assemblées de secteurs. Nous n'avons jamais pensé modifier notre principe en ajoutant des postes spécifiques aux profils des propriétaires. Ajouter des postes d'administrateurs pour la relève et pour une femme en tant que producteur est tout à fait possible.

17. Le poste #5 qui est toujours vacant depuis la modification de nos règles de régie interne est effectivement déplorable. Le secteur de la MRC Abitibi compte pourtant un bon nombre de producteurs actifs sur le territoire. Les raisons sont inconnues, mais cela semble être généralisé dans plusieurs organisations. Les gens ont tendances à moins s'impliquer qu'auparavant. Nous

avons tenté des approches avec quelques producteurs mais sans succès. Advenant que nous ne réglons pas la situation du poste vacant cette année, une modification des règles de régie interne pour le poste #5 est envisageable. Les secteurs de la Ville de Rouyn-Noranda et de la MRC de La Vallée-de-l'Or n'ont le droit qu'à un seul poste par secteur en ce moment. Toutefois, nous avons bon espoir de combler ce poste cette année.

18. Actuellement, nous ne voyons pas d'enjeu avec la relève pour les producteurs. Chaque année, nous voyons de nouveaux producteurs aménager leur propriété forestière. Notre inspecteur terrain donne beaucoup de conseil à ces nouveaux producteurs. C'est un service grandement apprécié. Le projet de démarcheur que nous avons piloté lors des dernières années visait également à donner un coup de pouce à ces propriétaires désireux de s'investir dans l'aménagement forestier. Nous croyons également qu'avec notre plan stratégique pour la prochaine période, La relève sera mieux soutenue.