Régie
des marchés agricoles
et alimentaires
Québec

Rapport d'évaluation périodique

Dossier : **041-20-01**

Évaluation périodique des interventions de

l'ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS DE LA BEAUCE

dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce

Le 8 août 2008

201, boulevard Crémazie Est, 5e étage
Montréal (Québec) H2M 1L3
Téléphone : 514 873-4024
Télécopieur : 514 873-3984

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	3
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	3
3.	LES PARTICIPANTS	4
4.	PRÉSENTATION DU CONSEIL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE DU QUÉBEC	5
5.	PRÉSENTATION DE L'ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS DE LA BEAUCE	8
6.	PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION DE L'UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES DE LA BEAUCE	14
7.	IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DES PROCHAINES ANNÉES EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ	15
8.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES	18
9.	LES RECOMMANDATIONS	18

1. L'OBJET

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1) (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché.

En effet, cet article précise que :

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

C'est en application de cette obligation que la Régie a procédé, au cours d'une séance publique, à l'évaluation des interventions de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce (l'Association) dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce (le Plan conjoint) qu'elle administre. Le précédent exercice d'évaluation périodique a eu lieu le 9 mai 2003.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

L'Association, le ministère des Ressources naturelles et de la Faune, la Fédération de l'Union des producteurs agricoles de la Beauce (l'UPA de la Beauce) et les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique, le 20 mars 2008, à Saint-Georges, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du Plan conjoint dans la mise en marché et des règlements adoptés dans le cadre de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint.

La Régie a fait publier préalablement un avis de séance publique dans le journal « La Terre de chez nous », édition du 6 mars 2008. La Régie a aussi invité les administrateurs de l'Association à soumettre leurs observations lors de la séance et leur a transmis un ordre du jour de même qu'un cadre de référence servant à l'évaluation.

Les objectifs suivants étaient poursuivis lors de cette rencontre :

- prendre connaissance de la situation actuelle du secteur des forêts privées dans la région de la Beauce;
- évaluer la pertinence et les résultats des interventions du plan conjoint dans la mise en marché du produit visé;
- identifier les cibles stratégiques et les priorités des prochaines années qui permettront d'optimaliser les résultats des interventions dans la mise en marché du produit visé.

L'Association a soumis à la Régie son évaluation de la pertinence et des résultats de ses interventions dans la mise en marché du produit visé. Le Conseil de l'industrie forestière du Québec (le Conseil) et l'UPA de la Beauce ont également fait des présentations. Les intervenants ont été invités à présenter leurs commentaires et observations après chacune des présentations. Les documents déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.

Le présent rapport d'évaluation fait état des présentations et des observations exprimées par les participants lors de la séance du 20 mars 2008 et il résume les interventions réalisées par l'Association depuis l'évaluation périodique précédente. Il indique les cibles stratégiques et les priorités retenues par l'Association pour les prochaines années. La dernière section du rapport présente l'analyse et les commentaires de la Régie de même que les recommandations formulées à l'Association visant à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

3. LES PARTICIPANTS

La Régie est représentée par :

Monsieur Gaétan Busque, président de la séance
Monsieur Benoît Harvey, régisseur
Madame Christiane Cantin, régisseure
Monsieur Guy Durivage, ing., responsable de l'inspection.

Les personnes et organismes ayant fait des représentations à la Régie sont :

- **Association des propriétaires de boisés de la Beauce**

  Monsieur Marc-Yvon Poulin, président
  Monsieur Raymond Racine, directeur général et secrétaire
  Monsieur Simon Rodrigue, directeur adjoint à la mise en marché et à la gestion financière
  Monsieur Simon Giguère, directeur de l'aménagement forestier
  Monsieur Michel Roy, directeur des communications et des projets

- **Conseil de l'industrie forestière du Québec**

  Monsieur Yves Lachapelle, directeur adjoint, foresterie et approvisionnement

- **Fédération de l'Union des producteurs agricoles de la Beauce**

  Monsieur Mario Turenne, premier vice-président
  Monsieur Denis Lacasse, secrétaire.

Les personnes et organismes présents lors de la séance sont :

- **Association des propriétaires de boisés de la Beauce**

  Monsieur Robert Paquet, vice-président
  Monsieur Jean-Luc Doyon, membre de l'exécutif
  Monsieur Éric Cliche, administrateur
  Monsieur Carol Fortin, administrateur
  Monsieur Charles Gagné, administrateur
  Monsieur Raymond Gagné, administrateur
  Monsieur Marc Gagnon, administrateur
  Monsieur Réjean Lacasse, administrateur
  Monsieur Michel Pigeon, administrateur
  Monsieur Roger Dutil, responsable du programme de mise en valeur
  Madame Lise Guay, secrétaire de direction

- **Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec**

  Monsieur Martin Chouinard, secrétaire gérant, directeur du service

- **Ministère des Ressources naturelles et de la Faune**

  Monsieur Richard Bilodeau, région 03-12
  Monsieur Alain Gosselin, région 03-12

- Madame Danielle Giguère.

4. PRÉSENTATION DU CONSEIL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE DU QUÉBEC

M. Yves Lachapelle présente les observations du Conseil. Il débute en indiquant que le mémoire du Conseil a été déposé et commenté la veille, lors de l'évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs de bois de la Côte-du-Sud, et invite les participants à consulter ce document. Les grandes lignes du mémoire nommé « Un secteur forestier en crise » sont résumées à la section 4.1.

M. Lachapelle trace le portrait de la situation actuelle et fait état des difficultés majeures que l'industrie a connues au cours des quinze dernières années. Pour illustrer l'évolution du marché, il cite la réduction de 75 à 38 % du bois québécois destiné au papier journal durant cette période et le prix actuel des bois francs qui se situe au niveau de celui des années 70. Pour démontrer les effets de la mondialisation, il mentionne que le merisier québécois est maintenant exporté en Chine d'où il revient transformé en produits offerts aux consommateurs.

Après la crise rencontrée dans les années 80 et 90 par l'imposition des droits compensatoires américains sur le bois d'œuvre canadien, l'industrie a dû faire face à l'augmentation de la valeur de la devise canadienne par rapport au dollar américain. Plus récemment, le secteur forestier québécois fut soumis aux conséquences du « dumping » de bois mort de la Colombie-Britannique et de l'Alberta causé par les épidémies d'insectes.

Finalement, la crise du crédit hypothécaire aux États-Unis et la baisse de la construction immobilière entraînent depuis 2006 une baisse de la demande en bois d'œuvre.

Plus d'une centaine d'usines ont fermé leurs portes au cours des dernières années et les perspectives sont toujours sombres pour les deux prochaines années. Une perte additionnelle de 38 % du volume de bois d'œuvre résineux est prévue pour l'année à venir. Le Conseil prévoit par contre une reprise du marché par la suite, lorsque les conditions économiques aux États-Unis iront en s'améliorant.

4.1 Résumé du mémoire « Un secteur forestier en crise »

Selon le Conseil, la crise conjoncturelle que traverse l'industrie forestière nord-américaine fait ressortir les problèmes structuraux de l'industrie québécoise (voir la liste ci-dessous). La différence entre les éléments structurels et conjoncturels reposerait sur le fait que les premiers sont contrôlables et régionaux alors que les seconds sont incontrôlables et communs à toutes les régions du Canada.

Déficiences structurelles	**Crise conjoncturelle**
• Taille des usines trop petite • Usines fonctionnant à faible régime • Coûts d'approvisionnement trop élevés • Inadéquation entre qualité des tiges et redevances • Lourdeur administrative • Fiscalité défavorable	• Baisse de la demande • Nouveaux compétiteurs • Taux de change défavorable • Prix à la baisse

4.1.1 Crise conjoncturelle

La crise conjoncturelle, telle que présentée par le Conseil, peut être brièvement expliquée selon les grandes tendances suivantes :

- **L'évolution du dollar canadien** : la vigueur de l'économie canadienne se traduit par une augmentation de sa valeur non seulement par rapport au dollar américain mais également par rapport aux monnaies des autres pays exportateurs de bois (Suède, Union européenne, Nouvelle-Zélande et Chili). Chaque augmentation d'un cent du dollar canadien fait baisser les revenus de l'industrie forestière de 150 millions de dollars annuellement;

- **La valeur des produits du sciage résineux au Québec** : les seuils de rentabilité et de fermeture des usines sont établis respectivement à 370 et 325 $ Can/Mpmp[1]. Le second seuil fut franchi au printemps 2006, ce qui signifie qu'une entreprise perd moins d'argent en fermant une usine plutôt qu'en demeurant en opération.Certaines continuent de produire pour diverses raisons dont le maintien de l'historique d'exportation, la crainte de perdre ses travailleurs qualifiés, la perte de clients importants et l'approvisionnement en copeaux des usines de pâtes et papier. Les fermetures de scieries peuvent occasionner des ruptures de stocks de copeaux qui entraîneront à leur tour la fermeture d'usines de pâte et papier puisque très peu possèdent encore l'équipement pour l'écorçage et le déchiquetage du bois rond;

- **L'évolution du prix du papier journal** : la montée du dollar canadien fait en sorte que le prix américain est relativement stable depuis le début des années 2000 alors qu'il atteint un creux record en dollars canadiens;

- **Les mises en chantier aux États-Unis** : la construction résidentielle aux États-Unis est un élément fondamental de la demande pour le bois d'œuvre du Québec. La chute débutée au deuxième trimestre de 2006 n'est pas encore terminée; elle devrait atteindre son point le plus bas aux deuxième et troisième trimestres de 2008. À cette date, le nombre de mises en chantier aux États-Unis sera seulement la moitié du sommet atteint deux ans auparavant.

[1] Mpmp : 1 000 pieds mesure de planche.

4.1.2 Déficiences structurelles

L'industrie forestière québécoise présente, selon le Conseil, des déficiences structurelles qui expliquent la sévérité de la récente crise :

- **La taille, le nombre et la capacité des usines de sciage de résineux** : parmi les trois principales provinces productrices que sont la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec, le Québec possède non seulement le plus grand nombre de scieries mais aussi la proportion la plus élevée de petites usines. En comparaison, la taille moyenne des usines de la Colombie-Britannique est le triple de celles du Québec. Ce désavantage se répercute surtout au niveau des coûts fixes de production qui sont évalués au double au Québec. En plus, les usines du Québec fonctionnent à 85 % de leur capacité alors que celles des deux autres provinces majeures opèrent à plus de 90 %;

- **La taille des billes et revenus du sciage de résineux** : selon le Conseil, le bois du Québec est le plus petit en Amérique du Nord. Puisque les billes sont généralement moins longues et de plus petit diamètre, la proportion de bois d'œuvre court et étroit est plus élevée. Ces caractéristiques font en sorte que le Québec a la fibre la plus dispendieuse et les plus petits revenus sur les marchés de bois d'œuvre. La valeur du panier de produits des entreprises de sciage québécoises serait ainsi la plus faible au monde. Par contre, grâce à une technologie de pointe, le Québec réussit à démontrer un meilleur facteur de récupération[2] que l'Ontario, se situant près des valeurs des Maritimes et de l'Alberta.

- **Le coût de la matière ligneuse au Canada** : le Québec est la province au Canada où le bois rond coûte le plus cher pour les usines de première transformation. Par exemple, il en coûterait 7 $/m^3 de plus pour s'approvisionner en bois rond au Québec qu'en Ontario. Si on tient compte de la qualité de la matière première convertie en produits finis exprimés en Mpmp, le coût de la matière ligneuse est plus élevé ici qu'ailleurs au Canada. Le prix des copeaux résineux serait également le plus élevé au monde.

- **Problématique particulière du feuillu** : alors que l'on dénombrait 54 usines de sciage/déroulage s'approvisionnant de forêts publiques en 2002, il en subsiste actuellement moins de dix. Ces usines ne fonctionnent qu'à 56 % de leur capacité et leur matière première provient dans une proportion de 38 % de l'extérieur du Québec.

- **Fiscalité des entreprises forestières du Québec** : le taux d'imposition sur le revenus des compagnies québécoises est le plus faible en Amérique du Nord. Cependant, si l'on tient compte de l'ensemble des charges fiscales dont les taxes sur le capital, le Fonds de santé et sécurité et les autres taxes, l'entreprise du Québec demeure lourdement taxée par son gouvernement provincial. En particulier, la taxe sur le capital au Québec est deux fois plus élevée qu'en Ontario alors que ce mode de taxation est disparu en 2002 en Colombie-Britannique et qu'il n'existe pas aux États-Unis. Le gouvernement du Québec a adopté, en 2007, un calendrier de diminution de cette taxe jusqu'à son élimination en 2011, mais cette charge demeure pour l'instant assumée par l'industrie.

---

[2] Facteur de récupération : proportion entre m^3 sciage et m^3 de bois rond.

4.1.3 Conséquences de la situation actuelle et perspectives pour les années à venir

Les difficultés rencontrées par l'industrie forestière québécoise ont entraîné une baisse de la valeur des actions de ces compagnies de 7,5 milliards de dollars depuis 2002. La crise du secteur aurait causé la perte de 20 000 emplois directs, indirects et induits. Le Conseil estime que 2 000 emplois supplémentaires seront perdus en 2008.

Le niveau de production en sera grandement affecté; les prévisions indiquent une perte de près de 50 % de production des scieries entre 2004 et 2008, de 8,2 à moins de 5 milliards de pmp de bois résineux. Les effets de la mondialisation continueront d'affecter le Québec; d'ici la fin de 2008, plus de 4 millions de tonnes de pâte commerciale seront produites en provenance de l'Amérique du Sud. Une reprise est espérée à partir de 2009.

5. PRÉSENTATION DE L'ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS DE LA BEAUCE

Quelques données en préambule :

- 11 117 personnes inscrites au fichier des producteurs de bois de la Beauce en mars 2008;
- 7 467 membres, soit un membership de 67 %;
- les deux tiers des propriétaires produisent du bois à chaque année;
- ce nombre augmente à 80 % en calculant le bois de chauffage;
- 85 % des producteurs affirment faire le bois eux-mêmes ou avec leurs familles;
- 5 506 propriétaires de boisés, soit 50 % du total, détiennent un statut de producteur forestier et possèdent un plan d'aménagement forestier de leurs terres. Ils aménagent 67 % des superficies forestières de la région;
- le plan conjoint couvre une superficie forestière de 395 697 hectares, soit plus de 70 % de la superficie totale du territoire, ces forêts privées sont composées à 44 % d'essences résineuses et à 56 % d'essences feuillues;
- la valeur des livraisons aux usines pour les bois provenant du territoire du plan conjoint s'établit à 41 millions de dollars annuellement.

Introduction

Pour démontrer l'évolution du plan conjoint au cours des cinq dernières années, les administrateurs débutent leur présentation en citant globalement les mêmes éléments de contexte que ceux retenus par le Conseil :

- la consommation de papier est en constante diminution en Amérique du Nord depuis 2003 et les capacités excédentaires de l'industrie font chuter les prix. Ces conditions économiques entraînent des pertes financières pour les papetières qui se soldent souvent par la fermeture des usines les moins performantes;
- le marché du sciage a connu lui aussi de grandes difficultés. La résolution du conflit sur le bois d'œuvre avec les États-Unis, en 2005, n'a pas apporté la reprise espérée car elle a coïncidé avec le ralentissement de la construction résidentielle aux États-Unis. L'épidémie d'insectes des forêts de pins de la Colombie-Britannique et la forte remontée du dollar canadien n'ont fait qu'empirer une situation déjà précaire.

L'Association a choisi de faire rapport à la Régie de ses interventions des cinq dernières années en reprenant les trois priorités énoncées au dernier examen périodique sous forme de trois grands objectifs.

5.1 Objectif général nº 1 :

Organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les rapports avec les acheteurs qui permettent de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le Plan

5.1.1 Offrir de meilleurs prix pour les producteurs de bois à pâte et de bois de sciage

Bois à pâte

- **Augmenter le prix selon le taux d'inflation :** dans le contexte économique des dernières années, le défi était grand. Afin de rencontrer cet objectif, l'Association a ciblé les papetières qui recherchaient un approvisionnement fiable et de qualité. Pour répondre à cette demande, l'Association a intensifié ses efforts d'aménagement. Cette orientation a porté fruit puisque les prix moyens ont augmenté de 2,3 % au cours des cinq dernières années alors que l'inflation était en moyenne de 2,2 %. Pour le groupe pin-pruche-mélèze, la hausse moyenne est de 2,5 %;
- **Maintenir les volumes mis en marché par les producteurs :** l'ajout d'un second acheteur de feuillus à pâte en 2004 a permis de faire augmenter la demande et les prix de 2,8 % pour le bois franc et de 2,2 % pour la catégorie tremble et peuplier. Par la suite, la baisse marquée dans le bois franc a forcé les producteurs à se tourner vers le bois de chauffage;

Bois de sciage

- **Faire connaître les prix régulièrement et à l'ensemble des producteurs :** la production de bois de sciage est habituellement plus lucrative pour le producteur que le bois à pâte. Comme l'Association transige avec 44 acheteurs de bois de sciage et de déroulage, elle a pris comme position de diffuser à ses producteurs, cinq fois par an, les prix payés selon les spécifications dans sa publication « Acheteurs de bois de sciage en Beauce ». L'Association utilise également son site Internet pour informer les producteurs de tout changement de prix et les conditions du marché;
- **Améliorer le tronçonnage :** après avoir complété une étude en 2003 et 2004 sur le tronçonnage optimal des billes de sapin-épinette, l'Association a intégré les conclusions de cette étude dans les cours qu'elle dispense trois fois par an à une cinquantaine de producteurs, en moyenne;
- **Augmenter à 70 % la proportion du bois destiné au sciage :** entre 2003 et 2005, les interventions de l'Association ont permis d'augmenter les prix du sapin-épinette de 16 à 18 % pour ensuite reculer de 20 % les deux années suivantes. Malgré les difficultés du secteur forestier, le volume moyen mis en marché est en hausse de 28 % par rapport à la période précédente de cinq ans. Les efforts de l'Association pour diriger une plus grande proportion du bois vers les scieries ont réussi. Pour 2003-2007, le pourcentage destiné au sciage s'établit à 64 %, soit respectivement 7 et 14 % de plus que pour les périodes 1998-2002 et 1993-1997;
- **Augmenter les revenus des producteurs :** au total, le revenu global des ventes de bois des producteurs a augmenté en moyenne de 5,1 % par an au cours des cinq dernières années.

5.1.2 Offrir des marchés diversifiés pour les feuillus destinés à la pâte

Pour la période 2001 à 2003, Domtar était le seul acheteur pour les essences feuillues destinées à la pâte, ce qui limitait le pouvoir de négociation de l'Association. La diversification a commencé en 2004 avec la signature d'une entente avec une compagnie américaine pour des feuillus de qualité inférieure à Domtar, suivie d'une seconde avec une autre papetière américaine pour du tremble et du peuplier de qualité supérieure à Domtar. En plus de diversifier les acheteurs, l'Association a pu élargir également la gamme des produits mis en marché.

5.1.3 Obtenir de meilleures conditions de transport pour les producteurs

L'Association a échangé des informations avec les autres syndicats et a participé au groupe de travail sur le transport animé par la Fédération des producteurs de bois du Québec (la Fédération). Ces travaux seront utiles pour les négociations de conventions avec les transporteurs de bois à pâte. Pour le sapin-épinette, qui représente 70 % du volume livré, les hausses de coûts ont pu être contenues à 1,5 %. Pour le tremble et le bois franc livré à l'usine Domtar de Windsor, malgré que l'Association ait dû négocier un réajustement de près de 10 %, l'augmentation moyenne annuelle fut limitée à 3,5 %. Pour le bois de sciage, l'Association tient à jour les taux exigés par les transporteurs et aide les producteurs à négocier en les dirigeant vers ceux qui offrent le service le plus économique.

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

Le ministère des Ressources naturelles et de la Faune a réalisé une étude sur les mécanismes de mise en marché des bois des forêts privées, en réponse aux pressions de l'industrie et du regroupement des sociétés d'aménagement forestier du Québec (RÉSAM). L'industrie cherchait à faire soustraire le bois de la forêt privée de l'application de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, alors que le RÉSAM réclamait un statut spécial à l'intérieur de la Loi. L'Association a mené de nombreuses interventions politiques, rédigé des mémoires et supporté la Fédération dans la défense des plans conjoints forestiers comme moyen de faire contrepoids à l'intégration en forêt privée.

5.1.5 Négociation collective dans d'autres dossiers

L'Association a négocié collectivement, et pour le bénéfice de nombreux producteurs, d'importants dossiers; avec Hydro-Québec pour l'implantation d'éoliennes et avec la compagnie de chemin de fer Québec Central pour les frais liés à l'installation et à l'entretien des passages à niveaux. Les interventions de l'Association ont permis dans le premier cas de doubler les redevances versées aux producteurs en plus de bonifier les compensations pour le bois coupé. Dans le second dossier, la compagnie fut contrainte de respecter la Loi et de prendre à sa charge l'installation et l'entretien des passages à niveaux.

5.2 Objectif général nº 2 :

Voir à ce que tous les producteurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif

Le principal dossier des cinq dernières années pour l'atteinte de cet objectif fut l'adoption du *Règlement sur les contingents du bois des producteurs de la Beauce*, approuvé par la Régie (décision 8190). Avant 2005, une part importante des contingents était émise à des groupements forestiers ce qui créait, de l'avis de l'Association, une situation inacceptable. La Régie a reconnu le bien-fondé de cette demande dans sa décision. L'octroi des contingents revient maintenant exclusivement à l'Association ce qui assure ainsi l'équité entre les producteurs pour les parts de marché et l'aménagement forestier.

5.3 Objectif général nº 3 :

Organiser la production et la mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée

5.3.1 Gouvernance du plan conjoint

- **Augmentation des contributions des producteurs :** l'Association fut contrainte d'augmenter de façon importante les contributions des producteurs pour répondre aux nouveaux besoins : assurer le développement de la mise en marché, notamment pour le bois à pâte vendu aux États-Unis, la ré-affiliation à la Fédération, la mise en place de la certification environnementale et la hausse des frais d'opération en raison de l'inflation;
- **Ré-affiliation à la Fédération :** la crise du secteur forestier a amené l'Association ainsi que plusieurs syndicats à rejoindre les rangs de la Fédération pour arriver à une meilleure représentation dans les dossiers nationaux et interrégionaux;
- **Responsabilisation et transparence :** pour augmenter la transparence et conserver la confiance des producteurs, l'Association a adopté de nouvelles règles de régie interne ainsi qu'un code de déontologie pour ses administrateurs;
- **Le Syndicat devient l'Association :** l'ancienne identification pouvait porter à confusion, le terme « producteur de bois » est aussi utilisé pour désigner les scieries alors que le mot « syndicat » est souvent associé au syndicalisme ouvrier.L'expression « association de propriétaires de boisés » fut jugée plus précise et moins ambiguë; elle fut adoptée par un vote fortement majoritaire;
- **Modifications au cadre réglementaire :** l'Association a procédé à de nombreuses modifications réglementaires pour suivre l'évolution de la mise en marché, pour améliorer ou simplifier la compréhension de certains articles et introduire plus de rigueur dans la formulation des règlements;
- **Représentation et partenariat :** les principaux partenaires de l'Association sont l'UPA de la Beauce et la Fédération des producteurs de bois du Québec avec lesquelles elle effectue des représentations auprès des différents paliers de gouvernements. L'Association œuvre également sur plusieurs groupes de travail et comités dont ceux des agences de mise en valeur.

5.3.2 Sécuriser à long terme les ventes de sapin-épinette destiné à la pâte

Après la fermeture de nombreuses scieries en 2003, l'Association a conclu qu'elle devait privilégier la vente de son bois résineux aux meilleures usines de pâte et papier pour sécuriser ses volumes. C'est dans cette optique qu'elle a débuté ses livraisons à Kruger Wayagamack ainsi qu'à une usine de l'État du Maine. Cette stratégie s'est révélée gagnante et l'Association compte conclure d'autres ententes avec des usines à papier performantes qu'elle a ciblées, lorsque les conditions du marché s'amélioreront.

5.3.3 Établissement de normes de qualité du bois à pâte

La diminution du taux de refus et du pourcentage de réduction du volume lors des livraisons aux usines permettent une mise en marché efficace qui laisse plus d'argent à tous les intervenants. Pour améliorer son bilan à ce niveau, l'Association a rencontré les mesureurs pour connaître les causes de ces refus et réductions. Les informations obtenues ont été diffusées aux transporteurs et producteurs. Ces actions ont porté fruit, le nombre de chargements de bois refusés a diminué de 90 à 15 environ par an alors que le pourcentage de réductions de volume est passé de 2,3 à 1,8 % entre 2002 et 2008.

5.3.4 Développement de marché pour le sapin-épinette de faible dimension

Les plantations importantes effectuées au début des années 80 seront bientôt prêtes pour une première éclaircie. À partir de 2010, la possibilité forestière passera de 318 000 à 520 000 m^3 solides. La quantité de bois générée par ces éclaircies sera colossale, il est donc primordial de développer de nouveaux débouchés pour ce bois de faible diamètre. L'Association a conclu que c'était possible et effectue présentement des démarches auprès de deux papetières pour en développer la mise en marché.

5.3.5 Amélioration du pouvoir de négociation

En 2007, compte tenu de la crise dans l'industrie forestière, trois acheteurs ont demandé la réouverture des contrats pour faire baisser les prix de 10 %. La concertation de l'Association avec les autres offices régionaux impliqués a permis de négocier, selon les cas, le maintien des prix en vigueur ou des baisses de prix minimes.

5.3.6 Mise en place des étapes préliminaires de la certification environnementale

L'Association a effectué une étude de faisabilité sur l'implantation de la certification environnementale sur son territoire. Pour ce faire, elle a bénéficié d'une aide financière de 270 000 $ qui s'ajoute à une contribution conjointe de Kruger et de l'Association, de 73 000 $. Cette étude a permis de développer des outils de travail pour la réalisation du dossier, d'adopter une politique de développement durable, d'informer les propriétaires à partir de la publication « Bulletin forestier », d'organiser des ateliers de formation spécifiques à la protection des cours d'eau et de collaborer avec la Fédération pour définir le contenu d'un programme de certification adapté aux propriétaires de boisés privés.

5.3.7 Favoriser la mise en valeur des boisés privés

- **Programme d'aide à la forêt privée :** l'Association est reconnue par les trois agences régionales de mise en valeur des forêts privées à titre de conseiller forestier accrédité. Entre 2003 et 2007, elle estime avoir rencontré 3 500 producteurs, secondé ces derniers dans la mise en terre de 3,3 M de plants, contribué à la réalisation de 5 800 hectares de travaux sylvicoles et conçu 1 870 plans d'aménagement.
- **Conseils techniques :** Avec la participation des compagnies Kruger et Abitibi-Bowater, l'Association a développé des projets visant à appuyer les propriétaires de boisés qui ne reçoivent pas de subventions. Dans ce cadre, 300 producteurs sont rencontrés chaque année. Ce programme a permis d'évaluer l'efficacité des éclaircies pré-commerciales et des coupes progressives d'ensemencement.
- **Érablières :** l'Association s'implique également en acériculture. De 2003 à 2007, 190 acériculteurs ont bénéficié de services et 175 hectares d'érablières furent visités pour identifier sur le terrain les érables à dégager. Les activités de formation en groupe sur l'entaillage, sur l'aménagement des érablières et sur l'installation de la tubulure ont également rejoint 753 personnes pour cette période.
- **Évaluation monétaire d'un boisé et expertise forestière :** ce service de l'Association est utile aux propriétaires qui désirent vendre ou acheter un boisé ou pour ceux impliqués dans des dossiers d'expropriation par Transport Québec pour la construction de l'autoroute Robert-Cliche (73). Les services en évaluation et expertise forestière ont desservi environ 350 propriétaires pour la période 2003-2007.
- **Aménagement multi-ressources :** l'Association s'intéresse au développement de toutes les ressources de la forêt. C'est pourquoi elle a supervisé des projets multi-ressources dans le parc de la forêt des Sept-Chutes, à Saint-Georges. Elle a également exécuté des travaux sylvicoles à caractère faunique sur 98 hectares et effectué la pose de 17 traverses de cours d'eau.

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

- **Information :** dans le contexte de la certification environnementale, l'Association se doit d'informer les propriétaires et le public et c'est pourquoi elle a engagé, en 2002, un spécialiste en communication comme directeur de ce secteur. Depuis ce temps, un premier plan de communication a été déposé et le changement de nom de l'Office a été réalisé. Les publications de l'Association ont été également améliorées, notamment dans l'aspect visuel du Bulletin forestier et la mise sur pied du feuillet Formation, produit trois fois par an. Le site Internet a aussi été revu et bonifié, notamment par l'ajout de nouvelles sections et la mise à jour régulière des informations générales et portant sur les acheteurs de bois de sciage. On peut également citer la refonte du dépliant corporatif et de la pochette de présentation, l'utilisation du slogan « Ensemble pour une forêt d'avenir » et l'émission de communiqués de presse pour diffuser les prises de position de l'Association. Finalement, l'Association organise à tous les deux ou trois ans, une exposition de petite machinerie forestière dont la dernière édition en 2005 a reçu 5 000 visiteurs.

- **Formation** : les activités de transfert de connaissances de l'Association ont connu un essor majeur au cours des dernières années. En plus de créer quatre cours additionnels, le nombre de participants a doublé entre 2003 et 2006, passant de 11 cours à 42 groupes et 583 participants à 15 cours à 75 groupes et 1 022 participants. Au total, durant la période 2003 à 2007, l'Association a formé 4 092 personnes réparties dans 314 groupes, et ce, dans le contexte récent de crise forestière.

Pour conclure, l'Association se dit fière de ses réalisations malgré le contexte ardu rencontré au cours des cinq dernières années. Elle tient également à souligner l'implication de ses membres dans la mise en marché de leur bois, l'aménagement de leurs boisés ainsi que dans leur formation personnelle.

6. PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION DE L'UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES DE LA BEAUCE

L'UPA de la Beauce existe depuis 77 ans. Elle regroupe 23 syndicats affilés : 11 syndicats de base, 8 associations ou syndicats spécialisés (dont l'Association), 2 groupes-conseils en gestion agricole, un syndicat de la relève agricole et un syndicat des agricultrices. L'UPA de la Beauce est administrée par un conseil d'administration composé de chacun des présidents des associations ou syndicats affiliés et des trois premiers dirigeants, le président et deux vice-présidents, qui eux sont élus par l'assemblée générale de cette fédération.

En résumé, il apparaît ci-dessous une énumération des principaux dossiers où l'UPA de la Beauce et l'Association travaillent en partenariat :

- **Mise en marché du bois :** en 2004, l'UPA de la Beauce appuyait la demande de modification au règlement de contingent déposée par l'Association puisqu'il visait à permettre à tous les producteurs d'obtenir un contingent personnel et à tous ceux qui détiennent une prescription sylvicole d'avoir accès au contingent d'aménagement sur une base équitable. L'UPA de la Beauce encourage aussi l'Association à poursuivre ses efforts pour diversifier ses marchés internes et externes et indique que les producteurs devront tirer une plus-value de la certification environnementale;
- **Concertation sur les dossiers :** l'UPA de la Beauce et l'Association se concertent sur des dossiers qui touchent leurs producteurs. Nous pouvons nommer entre autres l'implantation de parcs éoliens, le tracé de l'autoroute de la Beauce, les sentiers de véhicules hors route et la culture de cannabis;
- **Zone de divergence :** lorsque les deux groupes ont des intérêts divergents, comme dans le dossier du déboisement-reboisement, un comité est formé pour trouver les solutions originales qui satisferont le plus grand nombre de producteurs;
- **Travail d'équipe :** les échanges entre les deux groupes de producteurs permettent souvent de faire bénéficier à l'un des ententes obtenues par l'autre;
- **Des appuis sont fournis :** lorsque nécessaire, l'UPA de la Beauce appuie publiquement l'Association et lui apporte son expertise comme ce fut le cas pour une manifestation devant le parlement en décembre 2007 relativement au support que le gouvernement devrait accorder à la forêt privée;

- **Attentifs aux besoins des producteurs forestiers :** l'Association a demandé à la Commission de protection du territoire agricole d'autoriser l'érection d'une résidence principale pour les producteurs forestiers qui possèdent 100 hectares non contigus mais localisés à proximité, si la sylviculture représente 30 % et plus du revenu du propriétaire. Dans le même sens, l'UPA de la Beauce négocie avec les MRC du territoire l'application de l'article 59 de la *Loi sur le zonage agricole*. Les efforts conjugués des deux organisations permettront la construction prévue de centaines de résidences qui assureront le développement des régions rurales;
- **Mécanismes de suivi entre les deux organisations :** l'UPA de la Beauce a revu ses règlements et son fonctionnement pour permettre aux producteurs forestiers non agricoles de participer et d'être représentés au sein de son organisation.

En conclusion, l'UPA de la Beauce considère que l'Association s'occupe adéquatement de ses responsabilités envers les propriétaires de boisés privés. Elle souligne en exemple son implication dans une mise en marché ordonnée, l'expertise développée en aménagement forestier, l'offre de service en formation de ses membres et l'excellence du journal le Bulletin forestier.

L'UPA de la Beauce considère que l'Association a dû s'adapter aux besoins divergents de ses membres et des industriels dans le passé et que cette situation sera encore présente dans l'avenir. L'Association aura à continuer la recherche de solutions répondant aux besoins des propriétaires forestiers, et ce, dans le cadre de relations harmonieuses entre les différents intervenants.

7. IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DES PROCHAINES ANNÉES EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

Le mémoire et la présentation de l'Association lors de la séance indiquent à la Régie que, pour les prochaines années, les cibles de l'Association seront :

- la mise en marché;
- l'aménagement forestier;
- la formation et l'information.

Les tableaux ci-dessous reprennent du mémoire déposé lors de la séance publique les interventions prioritaires planifiées par l'Association pour 2008 à 2012, les objectifs et les cibles à atteindre.

MISE EN MARCHÉ

Interventions	Objectifs	Cibles
Développer la certification environnementale en concertation avec les industriels, les organismes du milieu et la population	Certifier par un système reconnu la pratique forestière des producteurs; Développer une formule collective de financement des activités de coordination de la certification environnementale; Accréditer les entrepreneurs forestiers; Accompagner les propriétaires de boisés qui feront le choix de certifier leurs boisés	Instaurer un système de certification environnementale compatible avec les intérêts des propriétaires et de ceux de l'industrie
Rechercher des marchés pour les volumes de bois à pâte supplémentaires provenant des plantations et des peuplements naturels déjà éduqués	Permettre aux propriétaires de retirer le maximum de bénéfices de leurs travaux d'aménagement forestier antérieurs et répondre aux besoins des industriels	Mettre en marché tout le bois découlant de l'augmentation de la possibilité forestière
Diversifier l'offre de vente des producteurs et s'assurer des meilleures conditions	Prospecter et utiliser de nouveaux marchés de la transformation du bois	Conclure de nouvelles ententes pour la vente du bois
Travailler en concertation avec les autres gestionnaires de plans conjoints	Augmenter notre pouvoir de négociation et harmoniser nos interventions en mise en marché	Améliorer les gains des producteurs lorsque des opportunités de marché se présentent
Ajuster l'offre de sciage selon les nouvelles réalités du marché	Améliorer les conditions des producteurs de bois de sciage	Obtenir des prix aux producteurs proportionnels à la qualité offerte aux acheteurs
Amélioration des pratiques de transport	Optimiser le transport de bois	Réaliser des économies sur le transport

AMÉNAGEMENT FORESTIER

Interventions	Objectifs	Cibles
Augmenter l'offre de l'aide technique aux propriétaires aménagistes	Augmenter les travaux d'éducation de peuplement et de reboisement pour accroître la productivité des boisés	Augmenter de 25 % les superficies aménagées
	Impliquer l'ensemble des producteurs aménagistes et non seulement ceux participant au programme de mise en valeur des forêts privées	Offrir annuellement des conseils techniques à 300 propriétaires non subventionnés par le programme des agences de mise en valeur
Mise en valeur des forêts à haut potentiel	Favoriser l'éclaircie des plantations adultes	Visiter toutes les plantations susceptibles d'être éclaircies et inciter les propriétaires à procéder aux travaux
Poursuivre la recherche et la formation de notre personnel forestier	Maintenir le développement de l'expertise forestière	Améliorer le rendement à l'hectare des forêts privées de la Beauce

FORMATION ET INFORMATION

Interventions	Objectifs	Cibles
Faire connaître la forêt privée, l'Association, ses producteurs, ses réalisations	Accroître la visibilité et la présence de la forêt privée dans l'espace public Informer les producteurs et la population sur les activités liées à la forêt Que les propriétaires de boisés, les organismes du milieu et la population en général connaissent la forêt privée de la Beauce	Communiqués et conférences de presse Organisation de deux expositions forestières Publications spéciales Tenue de conférences et d'ateliers d'information Rencontrer les organismes régionaux
Obtenir une meilleure pénétration de nos publications	Améliorer la facture visuelle et le contenu de nos publications	Mesurer périodiquement nos résultats
Utilisation des moyens électroniques de communication	Optimiser l'utilisation de notre site Internet Mieux utiliser le service de courriel	Conception et envoi d'une publication électronique d'ici 2009 Modification du site et possibilité d'interactivité d'ici 2010
Actualiser nos activités de formation	Diversifier notre offre de cours Maintenir le niveau de participation Obtenir de nouvelles sources de financement	Développer et offrir un nouveau cours par année pour les années 2008, 2009 et 2010 Participation de 900 producteurs annuellement Trouver de nouvelles sources de financement

8. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES

La séance publique tenue le 20 mars 2008 pour évaluer les interventions de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce dans la mise en marché du produit visé par la plan conjoint qu'il administre a permis à la Régie d'être informée des activités et du contexte de la récolte et de la mise en marché du bois de cette région. Elle lui a également permis de prendre connaissance, par le biais des observations judicieuses déposées par le Conseil de l'industrie forestière du Québec, d'un portrait global de l'industrie forestière du Québec dressé dans un contexte économique difficile. Cette présentation du Conseil a d'ailleurs été fort appréciée.

L'Association évalue positivement ses interventions durant la période d'évaluation 2003-2007 et, conséquemment, elle affirme que l'ensemble de ses interventions lui a permis d'atteindre les principaux objectifs qu'elle s'était fixés pour que les propriétaires forestiers obtiennent une part équitable des revenus provenant du marché, malgré un contexte difficile.

La Régie constate que l'Association maintient une préoccupation constante concernant la diffusion d'informations et la formation auprès des propriétaires forestiers. La Régie encourage l'Association à poursuivre ses efforts et ses actions de transmission de connaissances pour améliorer les revenus des producteurs et pour maximiser cette activité économique de la Beauce.

La Régie perçoit que l'Association est sensible aux besoins du marché et cherche constamment à adapter la production. Elle observe que l'Association aura à poursuivre ses efforts pour sécuriser à long terme les ventes sapin-épinette destiné à la pâte et à développer un marché pour le sapin-épinette de petite dimension pour un volume important de bois généré par des éclaircies dans les plantations effectuées au début des années 80 et qui sera disponible à partir de 2010.La Régie note que l'Association effectue des démarches avec deux papetières pour développer la mise en marché de ce bois.

La Régie observe les efforts de concertation déployés par l'Association avec divers intervenants et partenaires afin de poursuivre l'organisation collective de la mise en marché du bois, notamment pour tenter de rationaliser les coûts de transport. La Régie note enfin que les préoccupations de l'Association sont davantage tournées vers l'avenir de la ressource et de l'industrie.

La Régie remarque que les cibles stratégiques et les priorités de l'Association pour la période 2008 à 2012 sont élaborées clairement et de façon méthodique.

9. LES RECOMMANDATIONS

La Régie recommande à l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce de poursuivre ses efforts afin de parfaire les processus et les outils dont elle s'est dotée pour mesurer et pour démontrer l'atteinte des cibles et des priorités identifiées dans le cadre de l'évaluation de ses interventions en tant qu'administrateur du plan conjoint pour la mise en marché du produit visé.

La Régie recommande à l'Association d'investir des efforts soutenus en matière de recherche et développement; c'est un secteur qui dynamisera une industrie aux prises avec un contexte économique en pleine crise. La certification environnementale devrait également être implantée afin de suivre l'évolution du marché et d'offrir de meilleures perspectives aux producteurs dans le cadre d'une mise en marché efficace et ordonnée. Ce contexte économique éprouvant et la mondialisation des marchés requièrent de la part des offices des idées novatrices et des moyens à développer avec les divers intervenants économiques de façon de plus en plus concertée; c'est un défi de taille qui s'impose à l'Association pour les prochaines années.

La Régie recommande également à l'Association de compléter ses travaux en harmonie avec les critères apparaissant au *Cadre d'évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché*, lequel cadre a été adopté plus tôt cette année par la Régie. Cette démarche permettra d'évaluer objectivement les résultats des interventions de l'Association et les règlements édictés tout en vérifiant qu'ils servent l'intérêt de l'ensemble des producteurs et qu'ils favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

Gaétan Busque

Benoît Harvey

Christiane Cantin