

**RAPPORT DE L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE
DES INTERVENTIONS DU SYNDICAT
DES PRODUCTEURS DE BOIS
D'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE
DANS LA MISE EN MARCHÉ**

Dossier : 051-20-01
29 mai 2001

TABLE DES MATIÈRES

1. Le mandat	3
2. La séance publique	3
3. Les participants	4
4. La situation de l'industrie	4
4.1 Les commentaires et les réactions des intervenants	6
4.2 Perspectives de l'industrie du sciage tel que vu par le représentant de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec	6
5. L'évaluation de la pertinence et des résultats des interventions du Syndicat dans la mise en marché	8
5.1 Évaluation de l'administrateur du plan	8
5.2 Commentaires de la Fédération des producteurs de bois du Québec	9
6. Identification des cibles stratégiques et des priorités de l'administrateur du plan conjoint en vue d'optimiser la mise en marché du produit visé	10
7. Les attentes et les commentaires des intervenants	11
7.1 L'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec	11
7.2 Tembec inc.	12
7.3 La Fédération des producteurs de bois du Québec ..	12
8. L'analyse et les commentaires	12
9. Les recommandations	13

1. LE MANDAT

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder périodiquement à une évaluation des interventions des administrateurs des plans conjoints dans la mise en marché. Cet article se lit comme suit :

« Article 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 regard de cette obligation que la Régie a procédé à l'évaluation des interventions de l'administrateur du *Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue*.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

Le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue et les intervenants de l'industrie ont été conviés par la Régie à participer à la tenue d'une séance publique, le 6 mars 2001 à Rouyn-Noranda, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du plan conjoint. La Régie a fait publier un avis de séance publique dans le journal « La Terre de chez nous ».

Lors de cette séance, le président de la Régie a rappelé aux intervenants que l'évaluation périodique est un forum qui devrait contribuer à rendre plus pertinentes les interventions du Syndicat pour le meilleur intérêt de l'industrie et des intervenants impliqués dans la mise en marché. La Régie a reçu le mémoire du Syndicat et elle a entendu les observations et commentaires des intéressés présents.

La Régie a invité le représentant du ministère des Ressources naturelles (MRN) à présenter la situation générale de l'industrie et les perspectives d'avenir sur les différents marchés. Le porte-parole de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec et celui de la Fédération des producteurs de bois du Québec ont également fait des présentations.

Le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue, qui administre le plan conjoint, a soumis à la Régie son évaluation de la pertinence et des résultats de ses interventions dans la mise en marché. Il a également identifié et expliqué les cibles stratégiques et les priorités pour les prochaines années en vue d'optimiser la mise en marché du produit visé. Les intervenants ont été invités à présenter leurs commentaires et observations.

Le présent document résume les éléments du rapport du Syndicat. Il fait état des principales observations entendues par la Régie lors de la séance publique. En conclusion, la Régie présente son analyse de la situation ainsi que des recommandations susceptibles de rendre plus pertinentes les interventions du Syndicat pour une mise en marché efficace et ordonnée du bois visé par le plan.

3. LES PARTICIPANTS

La Régie était représentée par :

Monsieur Gaétan Busque, président de la Régie et président de la séance
 Monsieur Jean-Claude Blanchette, vice-président
 Monsieur Jean-Claude Dumas, régisseur
 Madame Évelyne Martel, conseillère économique

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

♦ **Le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue:**

Monsieur Gérald Brunette, président
 Monsieur Mario Audet, membre exécutif
 Monsieur Gérard Beaupré, membre exécutif
 Monsieur Gérald Bégin, membre exécutif
 Monsieur François Ouellet, directeur général

♦ **La Fédération des producteurs de bois du Québec :**

Monsieur Jean-Claude Nadeau, président

♦ **Le Regroupement des sociétés d'aménagement (RESAM):**

Monsieur Jean Gingras, directeur adjoint Société sylvicole Rousseau

♦ **L'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ):**

Monsieur Yves Lachapelle, directeur des politiques et des orientations stratégiques

♦ **Industrie forestière:**

Monsieur Guy St-Germain, directeur des achats chez Tembec

♦ **Ministère des Ressources naturelles (MRN) :**

Monsieur Michel Brochu, ingénieur forestier

4. LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

M. Michel Brochu, de la Direction du développement de l'industrie des produits forestiers du ministère des Ressources naturelles, dresse un portrait de la situation de l'industrie forestière.

COMPÉTITIVITÉ ET PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES DES SECTEURS DU SCIAGE DE RÉSINEUX, DES PANNEAUX À LAMELLES ORIENTÉES (OSB) ET DU PAPIER JOURNAL

A. LE SECTEUR DU SCIAGE DE RÉSINEUX

M. Brochu réfère au tableau sur l'évolution des coûts variables de l'industrie du sciage de résineux de 1990 à 1999 où l'on peut constater que les coûts variables de l'industrie au Québec sont inférieurs aux coûts des concurrents, soit de l'Ontario, de la partie intérieure au nord-est de la Colombie-Britannique et du Sud des États-Unis.

Du début au milieu des années 1990, les coûts au Québec ont baissé à la suite d'une rationalisation due à la récession au début des années 1990.

Du milieu à la fin des années 1990, les coûts des entreprises québécoises et ontariennes ont augmenté beaucoup plus lentement que chez leurs concurrents. À partir de 1995, on observe une augmentation des droits de coupe au Québec, mais à des degrés moindres qu'en Colombie-Britannique. Dans le Sud des États-Unis, la forte demande pour la ressource et l'entente sur le bois d'œuvre entre le Canada et les États-Unis ont contribué à hausser les coûts variables des entreprises.

En 1999, les coûts variables de l'industrie du sciage de résineux au Québec et en Ontario ont baissé en raison des investissements dans la modernisation des usines. Le Québec maintient un avantage parce que les coûts pour le bois (ressource) et les autres coûts (énergie, main-d'œuvre et fournitures) sont plus faibles. Le taux de change a été un facteur favorable au maintien de la compétitivité de l'industrie québécoise.

On prévoit qu'au cours des prochaines années la demande nord-américaine de bois d'œuvre, surtout le marché américain, sera à la baisse parce que les marchés de produits finis se contractent, le commerce demeure faible, notamment avec le Japon et l'Europe, et l'on observe une utilisation accrue de bois d'ingénierie, des produits du bois reconstitué et des produits autres que le bois comme substituts au bois d'œuvre (le plastique, l'acier, le béton). Du côté de l'offre, on anticipe un surplus de capacité de production et, en conséquence, des pressions à la baisse sur les prix et les profits.

B. LE SECTEUR DES PANNEAUX À LAMELLES ORIENTÉES (OSB)

En se référant au tableau sur l'évolution des coûts variables de l'industrie des panneaux à lamelles orientées (OSB) de 1990 à 1999, on constate que les coûts variables de l'industrie au Québec ont baissé de 1991 à 1993, une période où le Québec a enregistré un grand nombre de faillites d'entreprises. L'année 1993 a été celle du redressement de l'industrie québécoise. Depuis, l'industrie est très compétitive.

Pour l'année 1999, une étude comparative sur les coûts de production des entreprises de l'Ontario et du Québec, du sud et du midwest américain montre que le Québec maintient son avantage en terme de coûts. Ceux-ci sont plus faibles pour le bois (ressource) et les autres coûts (énergie, main-d'œuvre, colle, cire et autres). Le taux de change contribue fortement à cette compétitivité.

Au cours des prochaines années, on prévoit une chute de la demande due aux baisses prévisibles de mises en chantier, une baisse des prix en raison de la forte capacité de production et des pressions à la hausse sur les coûts. En conséquence, les profits devraient être plus faibles. Aucune reprise n'est anticipée avant les années 2003-2004.

C. LE SECTEUR DU PAPIER JOURNAL

On remarque au tableau sur l'évolution des coûts variables pour la période de 1991 à 1999 dans le papier journal que, de 1991 à 1994, les coûts variables des entreprises de l'Est du Canada ont baissé considérablement. Cette période correspond au mouvement de rationalisation au Québec qui a entraîné des mises à pied. Au moins 10 000 emplois ont été perdus. En 1995, les coûts ont augmenté dû aux prix élevés des vieux journaux destinés au recyclage. Au Québec, on remarque que la machinerie est moins performante que celle des concurrents.

Dans les deux ou trois prochaines années, on prévoit que le prix du papier journal devrait demeurer élevé dans la mesure où l'on n'anticipe pas l'ajout de nouvelles capacités de production. La croissance de la demande pourrait venir de l'Asie. Une légère baisse de la demande est à prévoir aux États-Unis et une stagnation à court terme au Canada.

Un facteur important qui influencera les coûts au cours des prochaines années sera la hausse des prix des vieux journaux pour le recyclage et la dévaluation du dollar canadien qui favorise la compétitivité des entreprises canadiennes.

D. EN CONCLUSION POUR CES SECTEURS

L'industrie se porte un peu mieux au Québec qu'ailleurs mais l'on prévoit que les deux prochaines années seront difficiles, surtout dans le sciage de résineux.

Les entreprises doivent continuer d'améliorer le rendement de leurs usines. Elles doivent aussi développer des produits à valeur ajoutée¹ et de seconde transformation² si elles veulent demeurer compétitives. Les perspectives pour les marchés de seconde transformation sont bonnes.

ÉVOLUTION DE LA CONSOMMATION DE BOIS EN PROVENANCE DES FORÊTS PRIVÉES DU QUÉBEC

M. Brochu présente un tableau sur l'évolution de la consommation de bois en provenance des forêts privées du Québec, de 1991 à 1999.

Ce tableau indique que la consommation de bois destiné aux pâtes et papiers a diminué de 39,9 % pour cette période alors que la consommation pour le bois de sciage, les placages et les contre-plaqués et les produits dérivés du bois a augmenté de 145,5 %, 59,1% et de 218 % respectivement, de 1991 à 1999.

CONSOMMATION DE BOIS DES USINES SELON LA PROVENANCE DES APPROVISIONNEMENTS

Dans le bois résineux, les usines du territoire de l'Abitibi-Témiscamingue transforment 4 848 376 mètres cubes. Selon les données obtenues par le ministère des Ressources naturelles, 243 010 mètres cubes sont mis en marché par le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue.

Dans le peuplier, 933 255 mètres cubes sont transformés par les usines de l'Abitibi-Témiscamingue et 254 780 mètres cubes sont mis en marché par le Syndicat.

Enfin, pour les feuillus durs, 72 113 mètres cubes sont transformés par les usines de l'Abitibi-Témiscamingue. De cette quantité, 15 594 mètres cubes de bois sont mis en marché par le Syndicat.

4.1 Les commentaires et les réactions des intervenants face à la présentation du représentant du ministère des Ressources naturelles

Le président du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue demande des précisions au représentant du ministère des Ressources naturelles sur la part du bois résineux acheminé aux usines du territoire et provenant du Syndicat. Le chiffre de 243 010 mètres cubes lui apparaît élevé et selon lui le bois provenant des lots intramunicipaux est inclus. M. Brochu confirme que ce bois est inclus.

4.2 Perspectives de l'industrie du sciage tel que vu par le représentant de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

En 1999-2000, dans le secteur du sciage de résineux utilisé aux États-Unis, il y a eu une diminution de 4 % dans les mises en chantier et une chute de près de 30 % dans la demande pour les maisons préfabriquées. Pour l'année 2001, on prévoit une baisse de 7 % dans la demande. En 2002, selon les prévisions du RISI (Resource Information System Inc.), il y aurait une hausse de 3,8 % de la demande.

Au Canada, environ 66 % de la production de bois de sciage de résineux est exporté aux États-Unis. Contrairement à ce qui s'est passé aux États-Unis, les mises en chantier canadiennes ont légèrement augmenté, passant de 150 000 en 1999 à 153 000 pour l'année 2000. Le ralentissement dans ce secteur ne s'est fait

¹ Produits à valeur ajoutée : usinage supplémentaire d'un produit de base fabriqué par une usine de première transformation pour en faire un produit semi-fini dans la majorité des cas.

² Produits de seconde transformation : usinage supplémentaire d'un produit de première transformation par une usine autre que celle de première transformation pour en faire un produit semi-fini ou fini.

sentir que vers la fin de l'année 2000. En 2001, on prévoit une baisse de 6 % dans la demande de bois de sciage et une légère hausse en 2002 d'environ 1 %.

Au Québec, au début de l'année 2001, les prix composés « pribec »³ ont diminué de 40 % par rapport au sommet atteint à l'été 1999. Depuis, les industriels cherchent à baisser l'offre afin de raffermir les prix. Au cours des dernières semaines, les prix ont un peu augmenté.

Dans le secteur du bois d'œuvre feuillu, il y a un décalage au niveau de l'offre et de la demande par rapport au bois de sciage de résineux. Le prix du bois d'œuvre vendu pour les marchés de la rénovation se porte mieux. Par exemple le prix de l'érable a progressé de 7 % en l'an 2000 par rapport à l'année 1999.

Concernant les perspectives pour le bois d'œuvre résineux, le représentant de l'Association rappelle que l'accord canado-américain de cinq ans échoit le 31 mars 2001. Les provinces canadiennes visées par cette entente sont l'Alberta, la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec. Les provinces maritimes ne sont pas visées par l'entente. Celle-ci a pour effet de hausser les prix d'environ 60 \$ US pour le 1000 pmp. Les membres de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec ne souhaitent pas renouveler l'entente. Les volumes de bois mis en marché par ces membres représentent 90 % de la production du sciage au Québec. Les membres ne veulent plus de quotas et ils optent pour un retour au libre-échange. Selon le représentant de l'Association, les Américains vont chercher une fois de plus à prouver que l'industrie canadienne est subventionnée de façon déloyale. Les trois dernières enquêtes américaines ont révélé qu'il n'y avait que 0,01 % de subvention dans le secteur du bois de sciage au Québec.

Les entreprises québécoises ne craignent pas la libre concurrence. Elles ont investi massivement au cours des dernières années dans les équipements de production et les entreprises américaines sont en général moins modernes. À titre d'exemple, il y a dix ans, pour produire un millier de pieds de mesure de planche, les scieries québécoises utilisaient 5,3 mètres cubes de bois rond. Pour le même produit fini, les entreprises ne requièrent maintenant pas plus de 4,2 mètres cubes, un gain d'efficacité de plus de 20 %.

Au niveau du commerce international des produits du bois de sciage, les mesures phytosanitaires constituent un autre aspect d'importance. Par exemple, en Europe, des restrictions sont imposées pour le nématode du pin. Le marché du bois de palettes au Québec revêt une certaine importance et les entreprises souhaitent livrer un produit conforme. Aussi, l'Association des manufacturiers de bois de sciage surveille ce dossier de près.

Au Québec, à la suite de la révision actuelle de la *Loi sur les forêts* et la mise à jour du Régime forestier, un ensemble de facteurs auront un effet sur l'approvisionnement futur des usines en bois provenant de la forêt publique. Dans les modifications à venir on prévoit : un resserrement au niveau des mesures de calcul des possibilités forestières; un parachèvement du réseau d'aires protégées⁴; la fixation prochaine d'une limite nordique afin de protéger l'environnement et des négociations avec les communautés autochtones pour des revendications territoriales. Selon l'Association, il faut prévoir une réduction du territoire soutenant la production de matière ligneuse de la forêt publique commerciale de l'ordre de 6 à 8 % d'ici 2005. Les entreprises devront donc amortir leurs coûts fixes sur 92 % à 94 % du volume actuel de bois disponible. Par ailleurs des modifications aux droits de coupe et des augmentations des montants prélevés aux entreprises pour le fonds forestier entraîneront des coûts supplémentaires pour les industriels.

³ Prix composés « pribec » : la moyenne pondérée des prix de vente des principaux produits du bois d'œuvre résineux sur les marchés américains et canadiens. Ce prix est compilé hebdomadairement par l'Association.

⁴ À la suite de son adhésion à la Convention des Nations-Unies sur la diversité biologique et par le biais de sa Stratégie sur la biodiversité, le gouvernement du Québec s'est engagé dès 1992 à compléter un réseau représentatif d'aires protégées.

Afin d'augmenter leurs revenus, les entreprises de sciage bénéficient actuellement d'une hausse des prix des copeaux. Selon le représentant de l'Association, les papetières contrôlent environ 75 % du volume de copeaux et elles utilisent environ 50 % de ce volume. Depuis septembre, les stocks de copeaux sont nuls, ce qui crée une pression à la hausse sur les prix.

Les entreprises de sciage sont conscientes de l'importance de développer les marchés de seconde transformation afin d'améliorer leur position concurrentielle.

5. L'ÉVALUATION DE LA PERTINENCE ET DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DU SYNDICAT DANS LA MISE EN MARCHÉ

5.1 Évaluation de l'administrateur du plan

MISE EN SITUATION

Le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue dépose un mémoire à la Régie dont l'essentiel est résumé ci-après.

La portion des terres privées assujettie au plan conjoint couvre approximativement 7 492 km² sur une superficie totale de 66 131 km² du territoire du plan. Le volume actuel de la forêt privée est évalué à 8,7 millions de m³ de résineux et à 26,3 millions de m³ de feuillus. Les prélèvements admissibles prévus aux Plans de protection et de mise en valeur de la forêt privée (PPMV) des deux agences couvrant le territoire sont de 240 000 m³ de résineux et de 593 000 m³ de feuillus. On compte 7 500 propriétaires forestiers sur le territoire. Le Syndicat prévoit qu'environ 7,7 % d'entre eux seront impliqués dans la mise en marché du bois en 2001. Ce nombre était évalué à 471 producteurs en 2000.

TENDANCES ET PROBLÉMATIQUES

Le Syndicat remarque une évolution constante des volumes mis en marché par le Syndicat depuis les cinq dernières années. Les volumes annuels, tant au niveau du bois résineux que des feuillus, ont augmenté régulièrement de 1996 à 2000. La valeur des ventes a progressé à près de 11 millions de dollars en 1996 à un peu plus de 23 millions de dollars en 2000.

Au cours des dernières années, le portrait industriel de la région a peu changé. Environ 90 % du volume issu de la forêt privée est dirigé vers deux principaux acheteurs soit les Industries Norbord inc. et Tembec inc. Dans ce contexte de concentration de la demande, le Syndicat trouve important de maintenir et d'améliorer l'outil de mise en marché qu'est le plan conjoint.

Selon le Syndicat, le développement des marchés de sciage et de déroulage du feuillu semble prometteur. Quelques projets majeurs sont présentement étudiés. Certains industriels de d'autres régions s'informent régulièrement du potentiel disponible de certaines fibres et le Syndicat reçoit des offres à l'occasion. Pour répondre à la demande en bois de qualité et pour diverses utilisations, les producteurs doivent modifier leurs façons de faire. Le Syndicat est conscient de l'importance de les sensibiliser aux avantages des marchés spécifiques afin de maximiser les revenus de la forêt.

ACTIONS DU SYNDICAT

L'application de la décision de la Régie dans le dossier d'arbitrage des conventions liant le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue et les Industries Norbord inc., à l'automne 1999, a permis au Syndicat de mettre en place une procédure de vérification de la qualité des volumes de bois produits et conséquemment l'améliorer. Ainsi les litiges avec les industriels sont moins nombreux. Le producteur récolte dorénavant son bois en fonction des qualités et pour des utilisations différentes. Ceci permet aux producteurs d'augmenter leurs revenus globaux.

Le Syndicat tient à maintenir les relations harmonieuses avec l'industrie, ce qui facilite le règlement des litiges.

À la suite de cette même décision de la Régie, le Syndicat a imposé des calendriers de livraison. Le Syndicat éprouve des difficultés à respecter les cédules de livraison compte tenu du peu d'emprise qu'il a sur le niveau de production des producteurs. De plus, les conditions climatiques causent des contraintes qui rendent difficiles, voire impossibles, certaines livraisons.

Selon le Syndicat, les principaux indices de performance de leurs interventions se situent au niveau de l'amélioration des prix du bois pour les producteurs et de la répartition des marchés de façon équitable pour l'ensemble des producteurs.

De plus, le Syndicat cherche à augmenter la performance de l'organisation et sa crédibilité face à l'industrie forestière régionale. Des efforts sont régulièrement consentis pour l'amélioration des services de base reliés au paiement du bois, à l'information et à l'émission des contingents. Le Syndicat ne se contente pas de conclure des ententes mais il cherche à les respecter et à offrir un produit de qualité selon les normes établies. Le Syndicat publie un guide de mise en marché qui est distribué aux demandeurs de contingents. Ce guide contient de nombreuses informations tant au niveau de la réglementation entourant la production et la mise en marché que des exigences et spécifications des acheteurs quant aux produits demandés.

Le Syndicat vise le développement de nouveaux marchés. Les résultats obtenus déçoivent mais les perspectives de développement sont réelles. En effet, selon le Syndicat l'augmentation de la demande pour certains types de produits s'avère intéressante et elle l'incite à maintenir son intérêt et sa présence sur le terrain afin d'accompagner les producteurs dans ce virage.

L'implication du Syndicat dans la mise en marché des bois issus des lots intramunicipaux n'a pas donné les résultats escomptés. Il n'a pas réussi à établir des partenariats solides avec le milieu municipal. Selon le Syndicat, il est utopique de rassembler tous les intervenants afin d'atteindre des objectifs communs.

Au point de vue administratif, la rationalisation des dépenses et l'augmentation des volumes mis en marché ont contribué au maintien du montant du prélevé depuis plusieurs années.

Le Syndicat siège aux conseils d'administration des agences de mise en valeur des forêts privées de l'Abitibi et du Témiscamingue. Le Syndicat a assumé la responsabilité du secrétariat de l'agence de mise en valeur des forêts privées de l'Abitibi jusqu'en 2000 pour la réalisation du Plan de protection et de mise en valeur.

5.2 Commentaires de la Fédération des producteurs de bois du Québec

Selon le président de la Fédération des producteurs de bois du Québec, le Syndicat est confronté régulièrement aux réalités suivantes :

- la réduction des approvisionnements en bois rond au profit des copeaux dans l'industrie des pâtes et papiers;
- l'application déficiente du principe de la résidualité et du système de tarification des bois en provenance de la forêt publique pour les feuillus durs de trituration;
- la concentration de l'industrie forestière à la suite des fusions et d'acquisitions d'entreprises à l'intérieur de ce secteur;
- la surtaxe sur le bois d'œuvre dirigé sur le marché américain au-delà d'un volume déterminé;

- la recherche de bois de plus grande qualité en vue de la fabrication de produits à valeur ajoutée;
- la pression accrue de la société pour des pratiques forestières respectueuses de l'ensemble des ressources forestières;
- l'actuelle révision du régime forestier.

Sur une base plus locale, le territoire couvert par le Syndicat des producteurs de bois Abitibi-Témiscamingue a connu une hausse de la demande pour le tremble à la suite de l'installation d'usines dans le secteur des panneaux OSB.

La Fédération appuie le Syndicat dans ses interventions afin qu'il puisse assurer aux producteurs à travers ces changements une mise en marché efficace et ordonnée de leur bois. Le Syndicat est représenté aux agences de mise en valeur sur son territoire. Celles-ci s'assurent du développement et de l'application des plans de protection et de mise en valeur de la forêt privée sur le territoire des agences. Ces plans comprennent l'étude des aptitudes forestières du territoire des agences ainsi que l'indication des objectifs de production et des méthodes de gestion préconisées, notamment celles permettant d'assurer la durabilité de l'approvisionnement en bois.

Le Syndicat, de par son affiliation à la Fédération, participe à l'élaboration des orientations et des interventions de la Fédération en matière de développement de la forêt privée, tant au niveau de la mise en marché que de la mise en valeur de ce territoire. Il bénéficie des retombées provenant de la présence de la Fédération aux travaux du Comité provincial de suivi du Sommet sur la forêt privée, de la table provinciale de concertation sur le marché de la matière ligneuse et de sa participation à la Commission parlementaire dans le cadre de la révision du régime forestier.

De plus, selon la Fédération, « le Syndicat s'assure d'une étroite concertation avec les autres syndicats de producteurs de bois et ce, avec le support de la Fédération. »

6. IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

Le Syndicat a ciblé cinq orientations stratégiques pour les prochaines années.

- 1- Tout d'abord il souhaite augmenter la mise en marché des bois en concordance avec les nouveaux calculs de la possibilité forestière en forêt privée. Au niveau des bois feuillus, il faut prévoir de 100 000 à 120 000 tonnes additionnelles, suite aux nouveaux calculs concernant les prélèvements admissibles pour un total de 200 000 à 220 000 tonnes qui pourraient être commercialisées. Le Syndicat privilégiera une stratégie patiente permettant aux producteurs de s'équiper afin d'exploiter le potentiel forestier commercial.
- 2- Le Syndicat projette le développement des marchés de spécialité. Selon lui, ce développement se produirait principalement dans le domaine du sciage et du déroulage de feuillus.
- 3- De plus, le Syndicat déploiera, au cours des prochaines années, des efforts afin d'améliorer et intensifier le suivi sur le terrain en accompagnant le producteur dans une démarche de foresterie durable et de certification.
- 4- D'autre part, le Syndicat offrira de la formation et il augmentera l'information aux producteurs en relation avec le développement de nouveaux marchés.
- 5- Enfin le Syndicat vise à augmenter et équilibrer les revenus des producteurs.

Afin d'atteindre ces objectifs, le Syndicat est conscient qu'il doit sensibiliser les producteurs au respect des engagements pris avec les industriels, notamment quant aux cédules de livraison et aux normes de façonnement. De plus le Syndicat devra démontrer aux producteurs la pertinence de produire en fonction d'une qualité spécifique et d'un produit différent.

D'autre part, dans le but d'améliorer l'information diffusée aux producteurs, le Syndicat prévoit augmenter la fréquence de la distribution de ses publications ainsi que la qualité. Il organisera des journées de démonstration pour faciliter le transfert de connaissances et des visites d'usines. Il encouragera la négociation regroupée.

Finalement il fera pression auprès des organismes concernés afin d'augmenter le niveau d'interventions sylvicoles en forêt privée.

À plus court terme, le Syndicat s'est fixé comme priorités de :

- mettre en place un système amélioré pour le suivi de la production;
- revoir sa façon d'émettre les contingents;
- publier une revue ayant un contenu modifié et en augmenter la distribution;
- améliorer le système de traitement de la paye;
- diffuser plus d'information et favoriser le transfert de production.

Le Syndicat publie la revue « Branchez-vous » quatre fois par année. Il réfléchit sur la nature du contenu et la clientèle visée par cette revue. De l'information plus technique pourrait y être incluse.

Compte tenu des résultats mitigés obtenus quant à la mise en marché des bois issus des lots intramunicipaux, le Syndicat centrera désormais ses efforts sur sa mission principale, soit de représenter les producteurs de la forêt privée et améliorer leurs conditions de mise en marché.

Enfin, le Syndicat préconise un plan conjoint unique, uniforme, et ce, pour l'ensemble de toutes les régions du Québec. Selon le Syndicat, devant la concentration de l'industrie, les producteurs ont avantage à regrouper leurs efforts et centraliser leurs négociations avec une formule de regroupement provincial.

7. LES ATTENTES ET LES COMMENTAIRES DES INTERVENANTS

7.1 L'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Le représentant de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec mentionne que les clients des membres de l'Association demandent depuis sept à huit ans des informations concernant les pratiques forestières, et ce, dans un souci de répondre à un intérêt grandissant pour l'aménagement durable. Pour le moment, le processus de certification environnementale pour le bois de sciage n'est pas obligatoire.

La présente révision de la *Loi sur les forêts* et la mise à jour du Régime forestier laissent entrevoir des perspectives de réduction du territoire de la forêt publique commerciale. À la suite de la problématique imminente liée à l'approvisionnement des usines en bois provenant de la forêt publique, il faudra trouver des façons d'améliorer la productivité de la forêt privée.

Concernant les lots intramunicipaux, le représentant de l'AMBSQ est satisfait de l'explication donnée à savoir qu'un lot intramunicipal épars privatisé en faveur d'une municipalité est assujéti au plan conjoint.

Le représentant de l'Association s'interroge sur le projet d'un plan conjoint provincial et de son effet sur les négociations entre les producteurs et les acheteurs compte tenu d'une spécialisation éventuelle dans les marchés.

7.2 Tembec inc.

Le directeur des achats chez Tembec inc., M. Guy St-Germain, se demande si avec une structure de plan conjoint provincial et des négociations à l'échelle provinciale certaines usines pourront toujours compétitionner.

7.3 La Fédération des producteurs de bois du Québec

Le président de la Fédération des producteurs de bois du Québec mentionne que la Fédération chapeaute le dossier de la certification environnementale. Pour sa part, le Syndicat prépare les producteurs à faire face à ce défi en s'impliquant auprès des agences régionales de mise en valeur des forêts privées.

8. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES

Tel que prévu à l'article 16 du plan conjoint, le Syndicat négocie avec les industriels les prix, conditions et modalités de vente et de paiement du produit visé. De même, il négocie les conditions, modalités et prix du transport du produit visé avec les transporteurs. La Régie note que les relations avec ces intervenants sont bonnes comme en font foi les négociations fructueuses dans le but de conclure les conventions de mise en marché et de transport.

Depuis la décision arbitrale no 7015 de la Régie rendue le 21 décembre 1999, le Syndicat a mis en place une procédure de vérification et d'amélioration de la qualité du bois produit. Le Syndicat a d'ailleurs comme objectif d'intensifier le suivi sur le terrain et ce dans une démarche de foresterie durable et de certification. La Régie ne peut qu'encourager ces efforts.

Quant aux calendriers de livraison mis en place à la suite de cette même décision, le Syndicat admet qu'il éprouve des difficultés à faire respecter les cédules par les producteurs. Cet aspect de la mise en marché du bois de la forêt privée constitue un défi de taille. La Régie croit qu'une analyse approfondie des scénarios vécus antérieurement, et ce, en concertation avec l'industrie, permettra de trouver des solutions alternatives à la satisfaction des parties.

Tel que mentionné précédemment, la réduction prévue de 6 à 8 % du territoire de la forêt publique commerciale, à la suite de la révision de la *Loi sur les forêts* et la mise à jour du Régime forestier, amènera les industriels à se tourner vers d'autres sources d'approvisionnement. De plus le développement des marchés de sciage, de déroulage de feuillu et les marchés de seconde transformation semblent prometteurs.

Soucieux d'augmenter le revenu global des producteurs, le Syndicat a identifié comme cible stratégique de former et d'informer les producteurs afin qu'ils puissent profiter des opportunités pour de nouveaux marchés. La Régie incite le Syndicat à poursuivre ses efforts en ce sens.

La Régie observe que le Syndicat s'est donné les moyens réglementaires permettant de centraliser la vente de bois, d'attribuer les contingents et de mettre en commun les frais de transport et ce pour les bois destinés aux panneaux et au sciage.

Le défi de la certification environnementale est une réalité incontournable. La Régie ne peut qu'encourager tous les efforts entrepris par le Syndicat et son implication auprès des agences régionales de mise en valeur des forêts privées.

Les perspectives de développement des marchés et le défi de la certification environnementale nécessiteront sans aucun doute des changements et des ajustements importants.

La Régie note les interrogations du Syndicat face aux difficultés rencontrées au niveau de la mise en marché du bois provenant des lots intramunicipaux. Les administrateurs ont convenu de ne pas renouveler le mandat d'exclusivité pour la mise en marché des bois issus des lots publics intramunicipaux. Ils laisseront le choix à chacune des municipalités ou MRC de retenir les services du Syndicat pour leur mise en marché. Des représentations seraient faites par le Syndicat pour maintenir les comités multiressources et conserver le siège actuellement réservé au sein de ces derniers. La Régie croit que le Syndicat aurait avantage à suivre de près l'évolution de ce dossier.

Enfin la Régie remarque que le Syndicat a défini plusieurs cibles stratégiques et les défis à relever sont de taille. L'élaboration d'un plan d'action détaillé permettrait de mieux définir dans le temps les priorités et les séquences des actions avec des échéances précises.

9. LES RECOMMANDATIONS

La Régie recommande au Syndicat de poursuivre ses efforts de planification de la mise en marché des bois de façon à maximiser l'utilisation durable de la capacité de production et des possibilités forestières en fonction de la demande sur les marchés. À cet effet, la Régie invite les administrateurs du Syndicat à poursuivre leur implication au niveau des agences régionales de mise en valeur des forêts privées de l'Abitibi et du Témiscamingue.

La Régie recommande au Syndicat de maintenir et d'accroître la formation et l'information aux producteurs pour tirer avantage des nouveaux marchés. La Régie note que le Syndicat prévoit augmenter la fréquence, la distribution et la qualité de ses publications, ce qui serait de nature à contribuer à cet objectif.

La Régie recommande au Syndicat d'élaborer un plan d'action permettant de situer dans le temps les priorités d'action avec des échéances précises afin d'atteindre les buts visés relatifs à une mise en marché ordonnée et efficace des produits visés. De plus, le développement d'indicateurs permettant de vérifier l'opportunité des interventions et la mesure périodique des résultats atteints serait un gage supplémentaire de réussite.

Gaétan Busque

Jean-Claude Blanchette

Jean-Claude Dumas