

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DE
L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA
GATINEAU DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT
VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE
BOIS DE LA VALLÉE DE LA GATINEAU POUR LA
PÉRIODE DE JANVIER 2015 À DÉCEMBRE 2021**

Le 17 avril 2023

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONTEXTE.....	1
2.	PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE.....	2
3.	INTERVENTIONS	3
4.	SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE.....	4
5.	CONSTATS.....	5
5.1	Portrait des interventions de l'Office	5
6.	RECOMMANDATIONS	10
7.	CALENDRIER DE SUIVI	11

LISTE DES ANNEXES

- ANNEXE 1 Calendrier de suivi
- ANNEXE 2 Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique
- ANNEXE 3 Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, Monographie *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau*, 30 juin 2022 (Monographie du MFFP)
- ANNEXE 4 L'Office des producteurs de bois de la Gatineau, *Mémoire dans le cadre de l'examen périodique des interventions de L'Office des producteurs de bois de la Gatineau dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau pour la période 2015-2021*, 29 juillet 2022 (Mémoire de l'Office)
- ANNEXE 5 L'Office des producteurs de bois de la Gatineau, Réponses 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 la production et la mise en marché des produits de la forêt privée de façon efficace et ordonnée.

[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] La période couverte par la présente évaluation débute en janvier 2015 et se termine en décembre 2021. Certaines informations relatives à l'année 2022 ont été présentées lors de la séance publique du 18 octobre 2022.

[5] Pour le secteur de la forêt privée du territoire de la Vallée de la Gatineau², L'Office des producteurs de bois de la Gatineau (l'Office) est responsable de l'application et de l'administration du *Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau*³ (le Plan conjoint). Il veille au respect de six règlements pris en vertu de ce plan conjoint, en plus de ses Règles de régie interne⁴.

[6] L'Office est l'agent de négociation et de vente et voit ainsi à la mise en marché du produit visé, soit « le bois, feuillu ou résineux provenant du boisement d'un producteur intéressé ou d'un boisement sur lequel un permis de coupe est détenu par un producteur intéressé, hormis les permis délivrés par le ministère des Ressources naturelles et de la Faune »⁵.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² Territoire visé : la municipalité régionale de comté de La Vallée-de-la-Gatineau à l'exception des municipalités de Kazabazua, Low, Denholm et Cayamant.

³ RLRQ, c. M-35.1, r. 144.

⁴ *Office des producteurs de bois de la Gatineau*, 2021 QCRMAAQ 155 (Décision 12101).

⁵ *Id.*, art. 3.

[7] Le producteur visé par le Plan conjoint est « toute personne propriétaire ou possesseur à quelque titre que ce soit d'un boisé couvrant une superficie d'au moins 10 acres »⁶ situé sur le territoire du Plan conjoint.

[8] En 2021, 2 450 propriétaires forestiers sont inscrits au fichier des producteurs de l'Office pour une superficie de 140 059 hectares de forêt privée, dont 76 % de terrains forestiers productifs. Cela représente un volume total de 13 864 000 mètres cubes (m³) de bois composé majoritairement de feuillus (61 %). La possibilité forestière annuelle du territoire du Plan conjoint est de 437 600 m³ solides (m³s) et le volume moyen récolté par année au cours de la période étudiée est de 138 150 m³s, soit 32 % de cette possibilité.

[9] En moyenne, au cours de la période couverte, 205 producteurs ont été actifs dans la mise en marché. Il s'agit d'une diminution de 23 % par rapport à la période d'évaluation précédente. Cette diminution est en grande partie attribuable à la fermeture de l'usine Fortress Cellulose Spécialisée située à Thurso.

[10] L'Office est dirigé par sept administrateurs nommés par les producteurs de chacun des secteurs (7) au cours de l'assemblée générale annuelle (l'AGA) de l'Office. Ces administrateurs sont élus pour un mandat renouvelable de deux ans et forment le conseil d'administration (le CA). Le président et les deux vice-présidents de l'Office, qui forment le conseil exécutif (le CE), sont élus annuellement par les membres du CA au cours d'une rencontre suivant l'AGA. Le CE est responsable des affaires courantes de l'Office. Une équipe de trois employés travaille sous la supervision du directeur général et assure les services de l'Office.

2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

[11] Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (le Ministère)⁷ a déposé une monographie du secteur forestier, mais n'a toutefois pas participé à la séance publique d'évaluation périodique.

[12] Parmi les sujets abordés par la monographie, notons la proportion de propriétaires forestiers qui ont le statut de producteurs forestiers reconnus, les investissements en forêt privée, l'évolution des volumes de bois récoltés annuellement et de la possibilité forestière de la forêt québécoise, les différents marchés des produits forestiers, le différend commercial avec les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux, le Bureau de mise en marché des bois⁸ (le BMMB) et son impact sur la production forestière au Québec, l'évolution de la destination et de la consommation du bois rond provenant du territoire couvert par l'Office, par type d'usine, les nouveaux produits en développement ainsi que les enjeux et les défis du secteur forestier.

[13] Pour la présente évaluation périodique, la Régie retient les principaux éléments suivants et invite le lecteur à consulter la monographie jointe en annexe pour plus de détails :

⁶ *Id.*, art. 4.

⁷ Depuis le 20 octobre 2022, le secteur forestier relève du ministère des Ressources naturelles et des Forêts.

⁸ *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier*, RLRQ, c. A-18.1.

- En 2021, environ 300 propriétaires forestiers de la région de la Vallée de la Gatineau, soit 12 % des producteurs inscrits au fichier de l'Office, détiennent un certificat de producteur forestier du Ministère. Ce certificat permet aux propriétaires qui le détiennent de bénéficier de divers programmes d'aide financière pour la mise en valeur et l'aménagement de leur boisé;
- La région de Gatineau, avec trois scieries sur son territoire, représente annuellement une faible part de la production provinciale de bois d'œuvre résineux, soit 2 %. Par ailleurs, la transformation des feuillus y est peu présente, ce qui soulève un enjeu de mise en marché important puisque la forêt est majoritairement constituée de feuillus sur ce territoire;
- Le prix élevé du bois d'œuvre résineux au cours de l'année 2021 a notamment permis d'améliorer la situation financière des scieries québécoises. Ainsi, aucune demande d'aide gouvernementale n'a été déposée par ces dernières dans le cadre du programme Essor visant à soutenir les entreprises touchées par les droits compensateurs imposés par les États-Unis sur les exportations canadiennes;
- La fermeture, en 2019, de l'usine Fortress Cellulose Spécialisée (production de pâte dissolvante) située à Thurso a eu un impact important sur la production de bois feuillus au Québec et particulièrement dans la région visée par le Plan conjoint;
- Le Québec est un acteur majeur de la production canadienne de panneaux de copeaux (OSB). La demande pour ces panneaux, destinés aux marchés de la construction résidentielle et de la rénovation, est fortement influencée par le contexte économique (inflation, incertitudes, etc.). Au cours des cinq dernières années, la Vallée de la Gatineau, où se trouve une usine pour ce type de produit, a représenté annuellement environ 40 % de la production québécoise de panneaux OSB. Cependant, en 2021, cette production a chuté à 31 %;
- La Vallée de la Gatineau n'a produit aucun volume de bois rond pour le secteur des pâtes et papiers en 2020 et 2021;
- Le recrutement de la main-d'œuvre, le retard technologique et la désuétude des équipements, ainsi que le conflit commercial avec les États-Unis sont autant d'enjeux importants que doit relever le secteur forestier québécois;
- La contribution possible du secteur forestier à la réduction des gaz à effet de serre représente cependant une opportunité dans le contexte d'un virage vers une économie plus verte.

3. INTERVENTIONS

[14] Outre la présentation de l'Office, dont la version écrite du mémoire⁹ est annexée au présent rapport, la Régie a reçu des observations d'un particulier, M. Mathieu Chouinard.

[15] Aux fins du présent rapport, la Régie ne retient que les éléments pertinents à l'exercice de l'évaluation périodique qui ont été formulés.

⁹ Voir annexe 4.

4. SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE

[16] La précédente évaluation périodique a eu lieu le 17 février 2016 et le rapport de la Régie a été déposé en juillet 2017 et révisé en septembre de la même année. Pour chacune des trois recommandations contenues dans ce rapport¹⁰, l'Office identifie tout au long de son mémoire le suivi qu'il leur a donné. À cet effet, la Régie aurait apprécié une réponse plus structurée de la part de l'Office, regroupée dans une section dédiée à cette fin.

1. **Assurer son leadership dans la promotion des intérêts des producteurs visés par le Plan conjoint en développant des alliances stratégiques, sensibilisant les intervenants et la population en général sur les besoins des producteurs;**

L'Office s'est associé à l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais ainsi qu'à L'Office des producteurs de bois de Pontiac, des régions voisines du territoire du Plan conjoint, afin de renouveler le programme informatique utilisé dans le cadre des activités de mise en marché et de suivi de la production. L'Office a également mis à jour son site Internet en 2016 afin de faciliter l'accès à l'information pour les producteurs, mais également pour la population.

2. **Poursuivre sa collaboration avec les acheteurs sur la certification forestière et maintenir la sensibilisation des producteurs sur les enjeux de l'Office;**

Au cours de la période couverte par la présente évaluation, les interventions de l'Office ont principalement consisté à sensibiliser les producteurs et à promouvoir des pratiques d'aménagement forestier durable. Il indique également qu'il collabore avec les industriels forestiers pour la production de rapports dans le cadre de leurs systèmes de certification interne Forest Stewardship Council® ou Sustainable Forestry Initiative® et la réalisation de visites de terrain. Des clauses sont incluses dans certaines conventions pour confirmer la conformité des bois issus des producteurs du territoire du Plan conjoint avec chacun des systèmes de certification en place. Notons qu'aucun industriel ayant une entente avec l'Office n'exige actuellement du bois certifié ou ne paie une prime pour celui-ci.

3. **Prévoir, dans son plan d'action 2015-2019, des activités de promotion auprès des propriétaires inactifs.**

Peu d'actions spécifiques ressortent du mémoire de l'Office en lien avec cette recommandation. La consultation du plan d'action 2015-2019 fait principalement référence à la transmission d'information aux producteurs, y compris ceux qui sont inactifs, ainsi qu'à l'offre d'un programme d'entrepreneur accrédité. Par ailleurs, l'Office fait la promotion du Programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées par l'entremise de son conseiller forestier accrédité, en collaboration avec l'Agence des forêts privées de l'Outaouais (l'Agence), ainsi que du Programme de remboursement des taxes foncières. L'Office participe au conseil

¹⁰ RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC, Rapport *Évaluation périodique des interventions de l'Office des producteurs de bois de la Gatineau dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau*, 5 juillet 2017, révisé le 13 septembre 2017, p. 9, en ligne : <https://services.rmaa.gouv.qc.ca/DocuCentre/EvaluationPeriodique/2017/036-20-01_Rapport_modifie_d_evaluation_periodique_Bois_Gatineau_170705_modifie_170913.pdf>.

d'administration et au comité technique de l'Agence, qui a également le mandat de promouvoir la mise en production du territoire forestier.

5. CONSTATS

[17] Dans l'ensemble, le bilan des interventions de l'Office révèle une organisation mature qui collabore avec plusieurs intervenants du secteur forestier et qui offre des outils de mise en marché aux producteurs. Cependant, ce bilan tend également à démontrer un certain manque de dynamisme pour informer les producteurs et répondre aux nouveaux enjeux de mise en marché.

[18] Le programme d'installation de balances électroniques sur les remorques des camions des transporteurs de bois mis en place par l'Office soulève des questions d'habilitation, de transparence et de bonne gouvernance. La validation de l'habilitation du pouvoir de l'Office d'utiliser les contributions au profit des transporteurs apparaît nécessaire. Le cas échéant, l'intégration d'un plus grand engagement de la part des bénéficiaires ainsi qu'une meilleure diffusion du programme sont souhaitables, de même qu'une reddition de comptes accrue auprès des producteurs quant aux fonds alloués à ce programme et à ses retombées.

[19] De plus, la prestation de services d'aménagement forestier offerts par l'Office soulève des questions de cohabitation avec les activités et les responsabilités de l'Office en tant que gestionnaire du Plan conjoint.

[20] Par ailleurs, même en tenant compte du contexte de la pandémie, la participation des producteurs aux assemblées reste faible. Il s'agit d'un enjeu important puisqu'il semble compromettre la capacité de l'Office à combler les postes d'administrateurs et à assurer leur renouvellement au sein de son organisation. En outre, cela soulève également des questions sur l'intérêt des producteurs pour la production et la mise en marché du bois.

5.1 Portrait des interventions de l'Office

Actions réglementaires

[21] Au cours de l'année 2021, trois modifications réglementaires de l'Office ont fait l'objet de décisions de la Régie. Ainsi, des changements d'ordre administratif et de cohérence avec la réglementation ont été apportés au Plan conjoint. Par ailleurs, la contribution du Plan conjoint prévue au *Règlement sur les contributions des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau*¹¹ a été augmentée de 30 %. Cette augmentation importante reflète les coûts croissants des activités de l'Office et le fait que la contribution n'avait pas changé depuis 2012. La nouvelle contribution est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2022.

¹¹ RLRQ, c. M-35.1, r. 140.

[22] Enfin, les *Règles de régie interne de l'Office des producteurs de bois de la Gatineau*¹² ont été modifiées, notamment pour les rendre plus conformes aux normes de légistique.

Mise en marché et soutien de la production

[23] Au cours de la période, le contexte défavorable dans lequel a évolué l'industrie forestière dans la région couverte par le Plan conjoint n'a pas été un environnement facile pour l'Office dans le cadre de ses activités de mise en marché. Par rapport à la dernière période d'évaluation, les volumes de bois livrés au secteur des pâtes et papiers ont chuté de 47 % et ceux destinés à celui des panneaux de 21 %. Seul le secteur du sciage et déroulage a vu ses livraisons moyennes augmenter légèrement de 7 %, ce qui reflète notamment l'impact d'une entente conclue avec un nouvel acheteur. Au total, 32 % de la possibilité forestière a été récoltée au cours de la période, ce qui se rapproche de la moyenne provinciale en forêt privée (36 %) tout en étant supérieur à ce qui est observé dans l'ensemble de l'Outaouais, où seulement 13 % de la possibilité forestière a été récoltée¹³.

[24] Il y a environ 20 conventions de mise en marché en vigueur, dont la grande majorité n'a pas été homologuée. Quelles que soient les raisons au soutien de cette orientation de l'Office, la Régie rappelle que pour être valide en vertu de l'article 114 de la Loi, une convention de mise en marché doit être homologuée par la Régie. Une convention non homologuée ne bénéficie pas du cadre applicable de la Loi. Par conséquent, les producteurs de l'office signataire ne sont pas bien protégés dans ce contexte. La Régie prend acte de l'engagement de l'Office de régulariser la situation et de faire homologuer à l'avenir les ententes qu'il conclura avec les acheteurs ou les transporteurs et invite également l'Office à faire homologuer celles qui sont actuellement en vigueur.

[25] La valeur annuelle moyenne des bois mis en marché par l'Office au cours de la période s'élève à un peu plus de 8 millions de dollars (M\$), soit sensiblement la même valeur que la période précédente. De ce montant, les revenus totaux versés annuellement aux producteurs ont été d'environ 6,5 M\$ (81 %), soit une augmentation de 3 % par rapport à la période 2010-2014. Le solde de 19 % des revenus est consacré à rémunérer les transporteurs de bois.

[26] Le nombre de producteurs actifs ayant livré du bois au cours de la période étudiée a diminué de 37 % pour le secteur des pâtes et papiers, de 28 % pour celui des panneaux et de 11 % pour celui du sciage et déroulage, et ce, même si les volumes livrés ont augmenté dans ce dernier secteur. Plus de 70 % des bois mis en marché étant le fait d'entrepreneurs forestiers travaillant pour les producteurs, ces derniers sont donc moins directement impliqués dans la récolte et la vente des bois.

[27] Notons que seulement 12 % des producteurs du territoire détiennent le statut de producteur forestier enregistré au Ministère, ce qui est inférieur à la moyenne provinciale, qui s'établit à 21 %, mais supérieur à la valeur observée pour l'ensemble de l'Outaouais, qui est de 6 %. Cette situation reflète les difficultés régionales de mise en marché et peut-être un

¹² Préc., note 4.

¹³ MINISTÈRE DES FORÊTS, DE LA FAUNE ET DES PARCS, *Plan d'action sur la mobilisation des propriétaires forestiers à la récolte de bois 2022-2025*, 2022, p. 30, en ligne : <https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/forets/documents/PL_mobilisation_forets privees MFFP.pdf>.

désintérêt des propriétaires forestiers pour l'activité forestière. Il y a lieu de mobiliser davantage les propriétaires de lots forestiers sur le territoire du Plan conjoint, de concert avec l'Agence et les groupements forestiers concernés.

[28] L'Office soulève plusieurs actions nécessaires pour raviver l'intérêt des producteurs. En premier lieu, selon lui, le mécanisme de résidualité de la forêt publique doit être renforcé par le Ministère pour stimuler la demande pour le bois de la forêt privée. L'autre élément est la nécessité d'une amélioration des prix offerts par les acheteurs pour aider à mobiliser les bois et contrer la baisse du nombre de producteurs actifs. L'Office dit être engagé dans la négociation de conditions attractives qui tiennent compte des coûts de production, des critères de qualité et des compensations pour le carburant. En 2021, 85 % des volumes livrés l'ont été dans le cadre d'ententes à prix fermes, le reste étant vendu à prix variables. Pour faciliter la compréhension des producteurs, l'Office affiche le prix net. Le troisième touche la recherche de nouveaux marchés pour écouler les bois et les autres produits qui peuvent être récoltés et couverts par le Plan conjoint, tels que le bois à pâte, le bois de chauffage ou la biomasse issue des branches de résineux. Des actions ont été entreprises ces dernières années à cet effet, mais sans réel succès à ce jour.

[29] Il apparaît dans ce contexte que la mobilisation des bois reste un enjeu important pour l'Office et que sa stratégie devrait être redynamisée. À cette fin, une mise à jour du profil des producteurs permettrait de mieux comprendre les enjeux de mobilisation des bois et les attentes des propriétaires de boisés.

[30] Parmi les actions mises de l'avant par l'Office, notons un programme permettant aux transporteurs de bois d'équiper les remorques de camions de balances électroniques. Les transporteurs qui souhaitent bénéficier de ce programme doivent notamment transporter plus de 200 voyages de bois par an et signer un engagement de service de cinq ans. Selon l'Office, les objectifs de ce programme sont d'aider à contrôler les surcharges et d'éviter ainsi les pénalités.

[31] Bien que l'Office se dise satisfait de ce programme, il admet n'avoir aucun contrôle sur l'application de l'engagement pris. Les transporteurs ne semblent pas tenus de rembourser les balances s'ils ne respectent pas les conditions de l'entente. Dans les états financiers de l'Office, ces « investissements » apparaissent sous le poste des immobilisations sans plus de précisions.

[32] Tel que mentionné au paragraphe 18, plusieurs aspects de ce programme soulèvent des questions, notamment en ce qui concerne l'habilitation qui permet à l'Office d'offrir une aide financière aux transporteurs. De plus, aucune reddition de comptes ne semble être faite aux producteurs dans le rapport d'activités et la publicité de ce programme semble se faire verbalement. Ces éléments donnent un caractère opaque et éminemment discrétionnaire à ce programme et le placent en contradiction avec les principes de la Loi. Les intentions semblent louables, mais il apparaît toutefois nécessaire d'établir rapidement un cadre, de veiller à le faire respecter et d'en rendre compte aux producteurs dans les assemblées.

[33] Ceci est d'autant plus important qu'il n'existe pas de convention de transport entre l'Office et les transporteurs de la région : l'Office affiche un prix et les transporteurs intéressés offrent visiblement leurs services aux tarifs proposés. La relation d'affaires ne semble pas être

encadrée dans un contrat. Il y aurait lieu d'établir des conventions de transport et de les faire homologuer.

[34] En ce qui concerne les règlements de l'Office, certains ont été mis à jour récemment. Par contre, la dernière modification au *Règlement sur les contingents des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau*¹⁴ (le Règlement sur les contingents) remonte à 25 ans. À sa lecture, on constate que les pratiques de l'Office diffèrent du texte du Règlement sur les contingents, notamment en ce qui concerne la responsabilité de la distribution des contingents par les administrateurs de l'Office prévue à son article 11. Une analyse approfondie du Règlement sur les contingents est nécessaire. Concernant le transport du bois, la Régie constate également un certain écart entre la réglementation en vigueur et les pratiques d'affaires de l'Office. Une mise à jour de la réglementation est donc nécessaire.

Actions non réglementaires

[35] L'Office est très impliqué dans les activités d'aménagement forestier et les services-conseils depuis plusieurs années. Il gère notamment un service d'aménagement forestier, distinct des activités du Plan conjoint. Ce service bénéficie d'un budget accordé par l'Agence et est placé sous la responsabilité d'un ingénieur forestier. Le reste du financement provient des utilisateurs.

[36] Les services d'aménagement offerts par l'Office permettent de garantir l'accès à ce type de service pour les producteurs ayant de petites superficies forestières, souvent moins attrayantes pour les autres intervenants. Ces services sont également un moyen de sensibiliser les producteurs à certains enjeux (ex. : milieux humides, ravageurs, etc.), de les informer sur certains dossiers (ex. : fiscalité foncière) et de les inviter à participer aux activités de l'Office.

[37] Afin de soutenir l'exploitation durable de la forêt, l'Office offre depuis 2006 un programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers inspiré du guide *Saines pratiques d'intervention en forêt privée*¹⁵. Pour être admissibles à cette accréditation, les entrepreneurs doivent avoir suivi certaines formations et répondre à des exigences administratives, notamment détenir une assurance. Selon le mémoire de l'Office, six entrepreneurs forestiers sont accrédités, soit le même nombre que lors de l'évaluation précédente. L'Office est actuellement en réflexion sur ce programme. Notons qu'au moment d'écrire ces lignes, aucune information n'était visible sur les pages du site Internet de l'Office pour informer les producteurs sur ce programme d'accréditation et sur les entrepreneurs qui le sont.

Communications et formations

[38] Les communications de l'Office s'articulent autour de deux outils : le journal *Regard sur le boisé*, publié deux fois par année, et un site Internet, ce dernier étant en cours de révision. L'Office souligne que des problèmes de ressources humaines ont eu un impact sur ces deux

¹⁴ RLRQ, c. M-35.1, r. 139.

¹⁵ FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU QUÉBEC, *Saines pratiques d'intervention en forêt privée : guide terrain*, 2022, 5^e édition révisée, 140 p., en ligne : <https://www.foretprivee.ca/wp-content/uploads/2022/05/Guide_des_Saines_Pratiques_2022-WEB.pdf>.

outils au cours de la période. Bien que la Régie puisse comprendre cette situation, un plan d'action devrait être élaboré et mis en œuvre au cours de la prochaine période. En effet, le dernier journal disponible en ligne date d'avril 2022 et certaines pages du site Internet de l'Office ne sont pas actives ou font référence à des événements du passé. Aucune offre de formation n'y est d'ailleurs affichée. Cela ne contribue pas au dynamisme et à l'implication des producteurs.

[39] En 2021, l'Office a indiqué qu'il s'était associé aux deux organisations responsables des plans conjoints forestiers des régions voisines pour développer un nouveau système de gestion, mais que ce projet avait rencontré des difficultés dans sa réalisation. Malgré cette expérience, la Régie l'invite à explorer cette avenue de collaboration avec d'autres offices, ou encore avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec (la FPFQ), pour le développement d'outils de communication et d'offres de formation plus adéquats.

[40] En effet, en matière de formation des producteurs, la Régie constate que l'Office n'a tenu aucune formation depuis 2019 et que seulement deux ont été tenues en 2018. La Régie considère que ce nombre est faible et que de ce point de vue, l'Office manque de dynamisme et rate une occasion de créer des liens avec les producteurs.

[41] L'Office doit donner un coup de barre important à son approche en matière de communication et de formation, d'autant plus que la région fait face à un faible nombre de producteurs actifs. Il semble difficile de stimuler leur intérêt pour la production forestière si l'Office n'est pas en mesure de transmettre l'information de façon efficace et régulière. Une réflexion importante doit être menée par l'Office sur la réforme de ses outils, et ce travail doit inclure l'opportunité d'utiliser de nouvelles plateformes numériques ainsi que de collaborer de façon plus dynamique avec d'autres organisations.

Gouvernance et planification stratégique

[42] L'Office ne dispose pas d'un portrait récent du profil de ses producteurs. Le dernier date de plus de 10 ans et avait été réalisé par la FPFQ. Il apparaît nécessaire et incontournable, face à l'arrivée de nouveaux propriétaires forestiers et aux enjeux de mobilisation des bois, que l'Office puisse utiliser cet outil pour adapter ses activités en fonction des attentes et des besoins des producteurs. Quels avenir et usages voient-ils pour leur boisé? Quels sont les freins à la mise en marché de leur bois? Comment perçoivent-ils l'exploitation forestière? Autant de réponses nécessaires au développement de la mise en marché du bois et de la forêt privée sur le territoire du Plan conjoint. Un portrait plus contemporain des producteurs pourra aider à relancer la dynamique de participation ainsi qu'une réflexion sur l'utilisation des nouvelles plateformes numériques. Il s'agit d'un chantier important pour assurer une saine gouvernance de l'Office.

[43] Dans le même ordre d'idées, la participation aux AGA de l'Office doit être stimulée. Seuls 2,6 % des producteurs participent en moyenne aux assemblées de l'Office, ce qui est très faible, d'autant plus que le territoire du Plan conjoint est relativement petit par rapport à d'autres régions.

[44] L'Office a également informé la Régie qu'il ne convoquait que les producteurs domiciliés au Québec pour ses AGA. Il est important de rappeler à cet effet que selon l'article 77 de la Loi,

tous les producteurs visés par le Plan conjoint doivent être convoqués, peu importe leur lieu de résidence. La Régie invite donc l'Office à revoir ses pratiques afin que tous les producteurs visés reçoivent l'information sur le Plan conjoint, sa gestion et les AGA.

[45] Concernant le Plan stratégique 2022-2026, la Régie invite l'Office à déterminer des indicateurs, à préciser les cibles à atteindre et à identifier les outils qu'il entend utiliser pour atteindre les objectifs du plan stratégique.

6. RECOMMANDATIONS

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

1. Définir un cadre pour le programme de soutien aux transporteurs de bois (installation de balances électroniques) qui permet d'éliminer son côté discrétionnaire et d'assurer la transparence et la reddition de comptes aux producteurs. De plus, transmettre aux producteurs, à la prochaine assemblée générale et dans le prochain journal *Regard sur le boisé*, un bilan de ce programme depuis sa mise en place, notamment en ce qui concerne le nombre et le coût des équipements installés ainsi que le nom des bénéficiaires. Déposer à la Régie ces informations au plus tard le 1^{er} juin 2023;
2. Mettre à jour les données permettant de dresser un portrait plus contemporain des producteurs afin d'ajuster son offre de services en fonction de leurs caractéristiques et de se doter d'une stratégie de communication et de formation qui réponde aux besoins et aux attentes des producteurs. Déposer à la Régie les résultats de cet exercice à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi;
3. Stimuler le taux de participation des producteurs aux assemblées générales en s'assurant de convoquer tous les producteurs concernés et en évaluant l'opportunité d'utiliser les plateformes numériques. Au plus tard le 1^{er} juin de chaque année, déposer à la Régie le taux de participation à l'assemblée générale annuelle;
4. Procéder à une révision de son cadre réglementaire afin de s'assurer que les pratiques de l'Office y sont conformes, notamment en ce qui a trait au *Règlement sur les contingents des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau*. Déposer à la Régie un bilan de ces travaux à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi;
5. Faire homologuer l'ensemble des conventions de mise en marché, conformément à l'article 114 de la Loi, négocier des conventions de transport et les faire homologuer;
6. Dans le cadre de son plan stratégique 2022-2026, déterminer des indicateurs, préciser des cibles mesurables et identifier les outils à mettre en place pour atteindre les objectifs du plan stratégique. Déposer à la Régie les indicateurs, les cibles et les outils au plus tard le 31 décembre 2023;

Le 17 avril 2023

Rapport d'évaluation périodique

7. Mettre à jour, moderniser et réformer les outils en communication en évaluant l'opportunité d'utiliser les plateformes numériques ainsi qu'en collaborant avec d'autres organisations complémentaires pour y parvenir. Déposer à la Régie les résultats de cet exercice à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi.

7. CALENDRIER DE SUIVI

[47] 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 au sein de la Régie du secteur forestier de la région de la Vallée de la Gatineau. Cette rencontre est prévue dans le calendrier de suivi.

(s) André Rivet

(s) Judith Lupien

(s) Simon Trépanier

MM. Yvon Parker et Mario Couture
Pour L'Office des producteurs de bois de la Gatineau

ANNEXE 1

Calendrier de suivi

ANNEXE 2

**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 DE L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA GATINEAU DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

A. MISE EN MARCHÉ

1. La Régie souhaite avoir de l'Office, le portrait des conventions de mise en marché soit:
 - La liste des conventions de mise en marché signées par l'Office, le nom des acheteurs, les dates de signature et d'échéance ;
 - Veuillez également spécifier, si elles sont homologuées ou non ainsi que les raisons pour lesquelles elles ne sont pas homologuées.
2. Quelle est la stratégie de l'Office en ce qui concerne l'amélioration des prix aux producteurs?
3. Quelles sont les actions mises sur pied par l'Office pour intéresser les producteurs à mettre en marché du bois?
4. Est-ce que vos efforts de promotion pour la mise en valeur du bois de la forêt privée sont faits de concert avec l'agence de mise en valeur des forêts privées?
5. Pourriez-vous élaborer sur vos services en aménagement forestier? Comment l'Office gère-t-il son rôle d'agent de vente et de négociation d'une part et son rôle de prestataire de services d'autre part? Ces services s'autofinancent-ils?
6. Considérant que l'Office agit comme conseiller forestier, comment s'assure-t-il de l'équité entre les producteurs visés par le plan conjoint et les producteurs forestiers utilisateurs des services de l'Office?
7. Quelle est la part de la production qui est assurée par les entrepreneurs forestiers?
8. Pouvez-vous préciser comment l'Office accompagne les producteurs dans l'organisation de leurs opérations, notamment en matière de transport ?
9. L'Office entretient-il des relations avec les communautés autochtones à l'égard de la mise en marché? De l'aménagement du territoire? Du développement durable?

B. DÉVELOPPEMENT DURABLE

10. L'Office constate-t-il, sur son territoire, des effets des changements climatiques (maladies, insectes, portrait des essences, catastrophes, etc.)? Dans l'affirmative, quelles actions pose-t-il pour aider les producteurs à faire face à ces enjeux?
11. Quels sont les efforts faits par l'Office pour accompagner les producteurs dans la compréhension de la réglementation ainsi que des enjeux sur les milieux humides et hydriques? Comment les accompagnez-vous à répondre aux exigences? Quelles sont les représentations faites par l'Office au niveau local?
12. Est-ce que l'Office contribue à la réalisation du plan régional de milieux humides et hydriques de la vallée de la Gatineau?
13. La Régie souhaite avoir de l'Office un état de la situation en ce qui concerne l'encadrement des producteurs et des entrepreneurs forestiers face aux besoins en certification forestière.

C. GOUVERNANCE

14. La Régie souhaite avoir de l'Office un portrait des producteurs et de la production soit :
 - La proportion de producteurs qui produisent du bois annuellement ;
 - L'évolution de la production moyenne de bois par producteur.
15. Le nombre de producteurs présents à l'assemblée générale annuelle (AGA) est en baisse. À cet égard, quels sont les moyens mis en œuvre par l'Office pour augmenter la participation des producteurs aux AGA?
16. Y a-t-il un enjeu de relève des producteurs? Dans l'affirmative, quelles actions ont été entreprises par l'Office pour la soutenir?
17. Du point de vue de la gouvernance, l'Office a-t-il un portrait à jour du profil de ses producteurs? Comment s'assure-t-il que son conseil d'administration soit représentatif de ce profil ? Des actions ont-elles été réalisées pour stimuler la relève au sein des instances de l'Office ?
18. Dans un contexte de baisse de la production et des enjeux de pérennité de financement du Plan conjoint, l'Office a-t-il exploré les possibilités de partager des services avec d'autres Offices du secteur forestier?

D. FORMATION ET COMMUNICATION

19. L'Office a-t-il envisagé d'utiliser les moyens technologiques pour communiquer et offrir des formations aux producteurs?
20. L'Office a-t-il sondé les producteurs sur leurs besoins en formation?

ANNEXE 3

**Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs,
Monographie *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de la
Vallée de la Gatineau*, 30 juin 2022
(Monographie du MFFP)**

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau

30 juin 2022

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

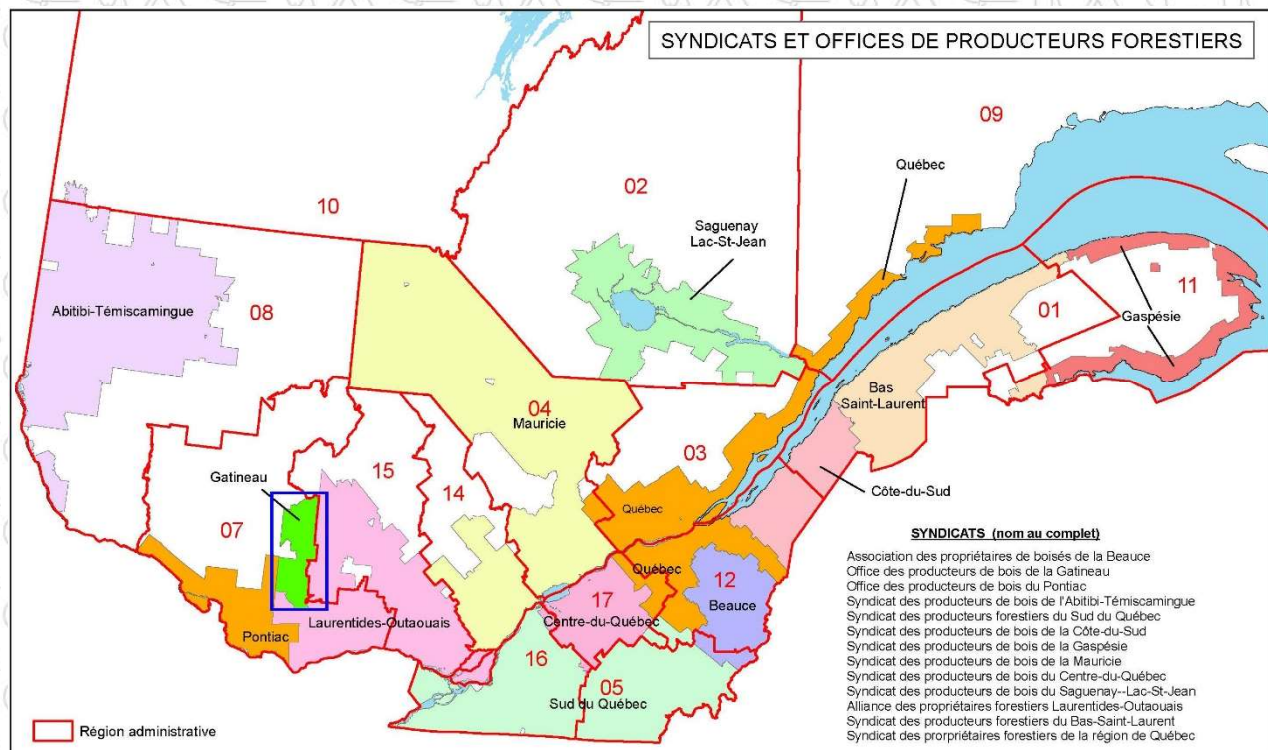


Table des matières

1	CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR FORESTIER	4
A)	Propriétaires forestiers et producteurs forestiers reconnus	4
B)	Investissements en forêt privée	5
C)	Évolution des volumes de bois récoltés annuellement en forêt publique et en forêt privée	6
D)	Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée	7
2	LES MARCHÉS DES PRODUITS FORESTIERS	8
A)	Bois d'œuvre résineux	9
B)	Bois de sciage feuillus	13
C)	Les panneaux de copeaux (OSB)	17
D)	Pâtes et papiers	19
3	LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER	20
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	21
5	STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA VALLÉE DE LA GATINEAU	22
A)	Évolution de la destination du bois rond provenant du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	22
B)	Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	25
6	NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT	26
7	ENJEUX ET DÉFIS DU SECTEUR FORESTIER	28

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 2015 à 2021.

Producteurs forestiers enregistrés

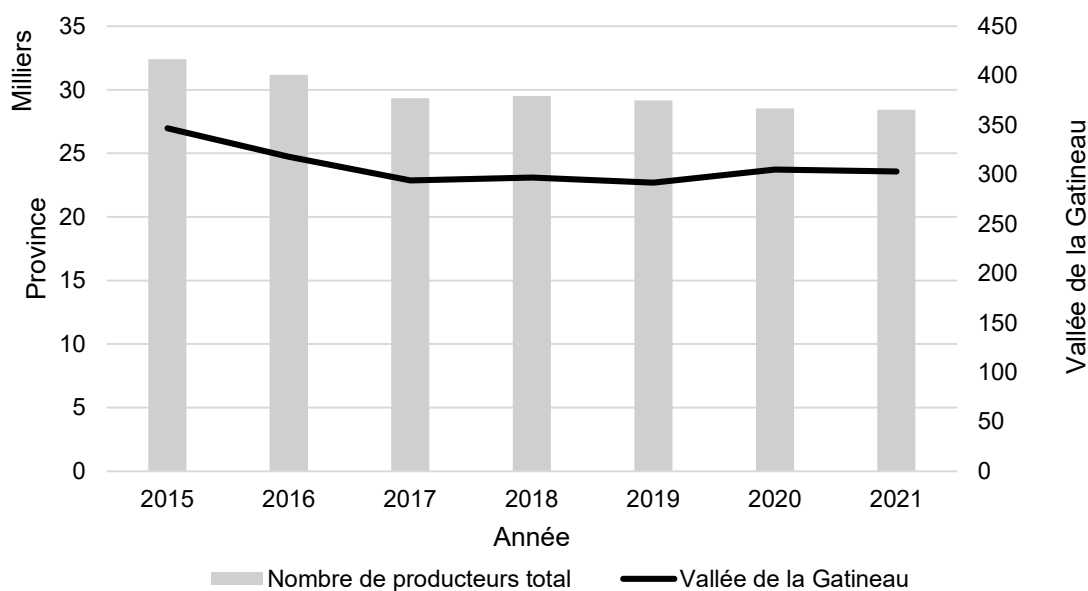


Figure 1

Source : MFFP

B) Investissements en forêt privée

Depuis le début des années 1970, le gouvernement du Québec a investi plus de 2 milliards de dollars (G\$) 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 2016 à 2021 inclusivement selon les différents programmes et mesures d'aides financières de la forêt privée.

Investissements en forêt privée

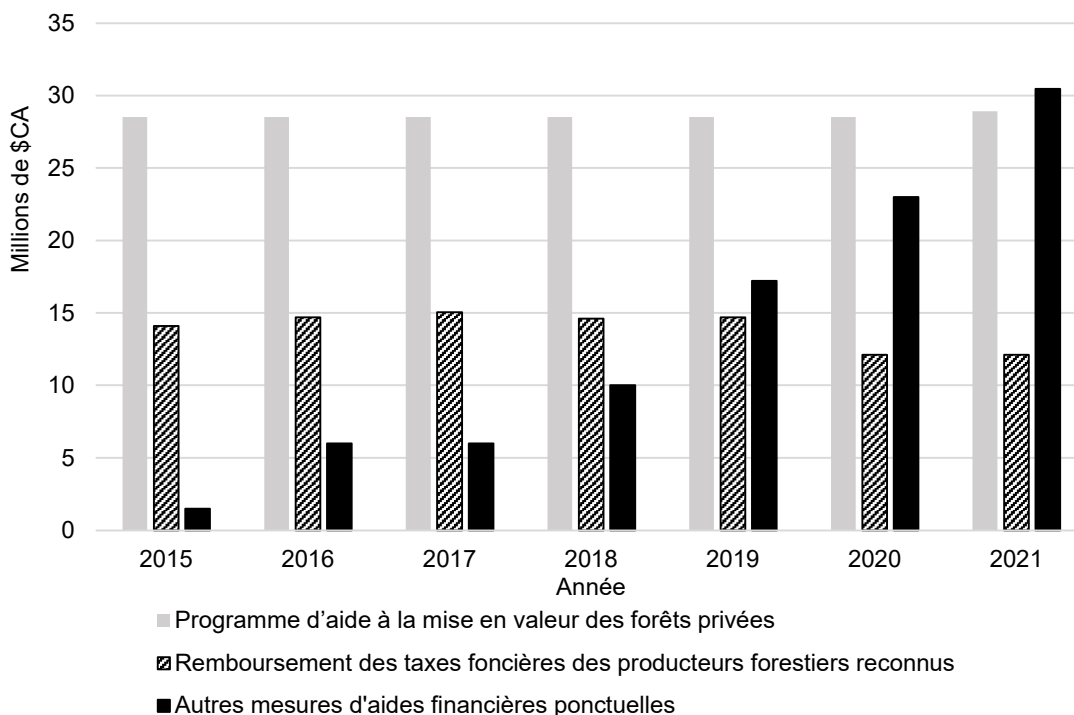


Figure 2

Source : MFFP

En 2021-2022, l'ensemble du soutien financier du MFFP à la mise en valeur des forêts privées a représenté un budget de 97 millions de dollars (M\$). Plus de 25 M\$ ont été versés en aide financière indirecte¹.

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).

C) Évolution des volumes de bois récoltés annuellement en forêt publique et en 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 (Mm³) annuellement.

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 vécu 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 Mm³ annuellement. Quant à la forêt privée, le niveau de récolte est passé de 5,8 à près de 8,5 Mm³, soit une augmentation de 47 %. 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 en forêt publique et en forêt privée entre 2001 et 2021

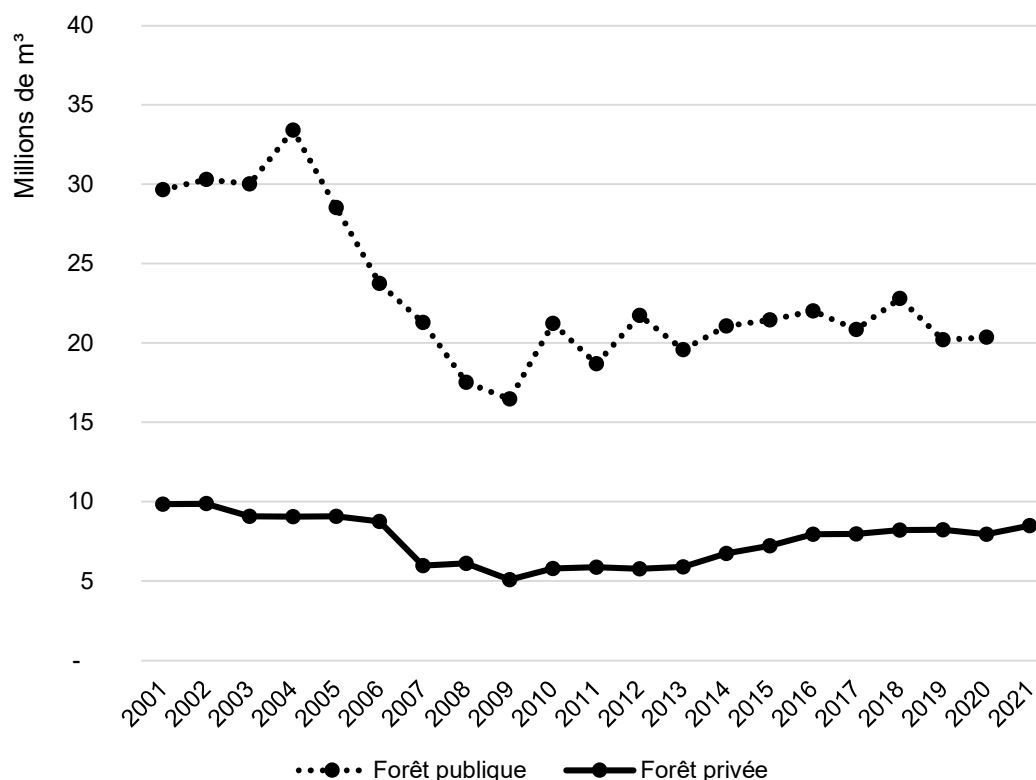


Figure 3

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 27 % alors que celle de la forêt privée s'est accrue de 34 %. Les possibilités forestières sont de 32,7 Mm³ en forêt publique et de 17,0 Mm³ 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 34 %, 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 2021

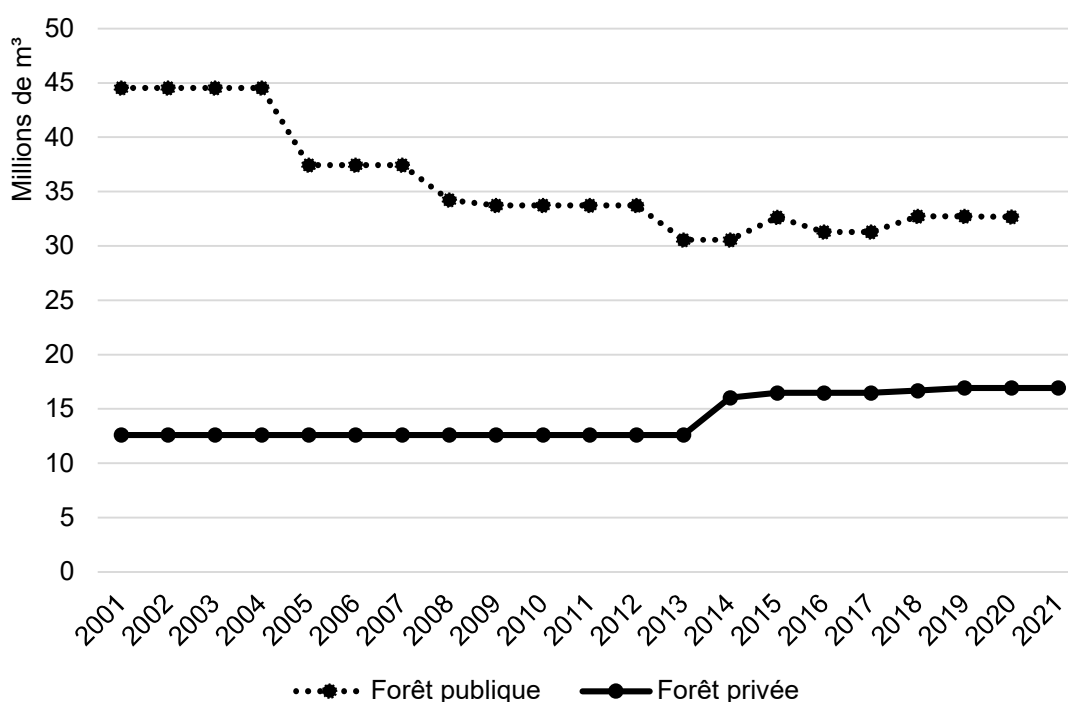


Figure 4

Sources : MFFP et FPFQ

2 LES MARCHÉS 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) de 5,8 G\$ par année au Québec, soit 1,5 % de l'activité économique globale de la province. De plus, elle assure le maintien d'environ 57 000 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 également sa progression depuis la crise financière de 2009 et son rendement manufacturier se compare aux niveaux élevés enregistrés au début des années 2000. En effet, les exportations manufacturières ont dépassé la barre des 12 G\$ en 2021, et ce, pour la première fois depuis 2004. Ainsi, selon nos estimations, 53 % de la valeur des livraisons manufacturières du secteur forestier québécois provenaient des échanges commerciaux à l'international (États-Unis inclus) l'an dernier. De plus, la composante des produits du bois avait généré 51 % de la valeur des exportations, comparativement à 49 % pour la fabrication du papier ; les produits du bois passaient devant la fabrication du papier pour la première fois en plus de 30 ans selon les données historiques disponibles.

Portrait statistique du secteur forestier québécois en 2021

	Bilan			Poids économique du secteur forestier à l'échelle du Québec	
	2021	2020	Variation annuelle	2021	2020
Produit intérieur brut (PIB)	5,8 G\$	5,6 G\$	+3,8 %	1,5 %	1,6 %
Nombre d'emplois	56 756	53,480	+6,1 %	1,5 %	1,5 %
Valeur totale des livraisons manufacturières	23 G\$	18,6 G\$	+23,7 %	12,5 %	12,1 %
Valeur des exportations	12,1 G\$	9,5 G\$	+26,6 %	12 %	11 %

Figure 5

Sources : Statistique Canada, produit intérieur brut aux prix de base, Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), 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 2021, il a produit 6,2 milliards de pieds mesure de planche (pmp), soit une hausse d'environ 300 millions de pmp, ou de 5,1 %, par rapport à 2020. Ainsi, les scieries québécoises auraient généré 26 % de la production canadienne (idem en 2020).

Selon les projections du Forest Economic Advisors (FEA), la production québécoise de bois d'œuvre résineux demeurera au-dessus de la barre des 6 milliards de pmp en 2022, un rendement qu'elle pourrait d'ailleurs améliorer à moyen terme (voir figure 6). Les scieries du Québec tireront avantage des retombées provenant du dynamisme de l'ensemble du secteur résidentiel, de même que de la réalisation de projets non résidentiels, au Canada et aux États-Unis. Toutefois, à l'image d'autres secteurs économiques, au Québec et dans l'ensemble de l'économie nord-américaine, l'accroissement de la capacité de production des scieries demeurera tributaire des efforts pour s'ajuster à l'égard des contraintes persistantes entourant la rareté de main-d'œuvre disponible et les problèmes de logistiques de transport.

L'information recensée par le Registre forestier indique que la région de Gatineau compte trois scieries qui génèrent approximativement 2 % de la production québécoise de bois d'œuvre résineux annuellement. La disponibilité de grumes, le maintien du prix du bois d'œuvre résineux à un niveau élevé et la proximité du marché américain, principal partenaire commercial du Québec, constituent des facteurs favorables à l'accroissement graduel de la production des scieries de la région.

Production québécoise de bois d'œuvre résineux

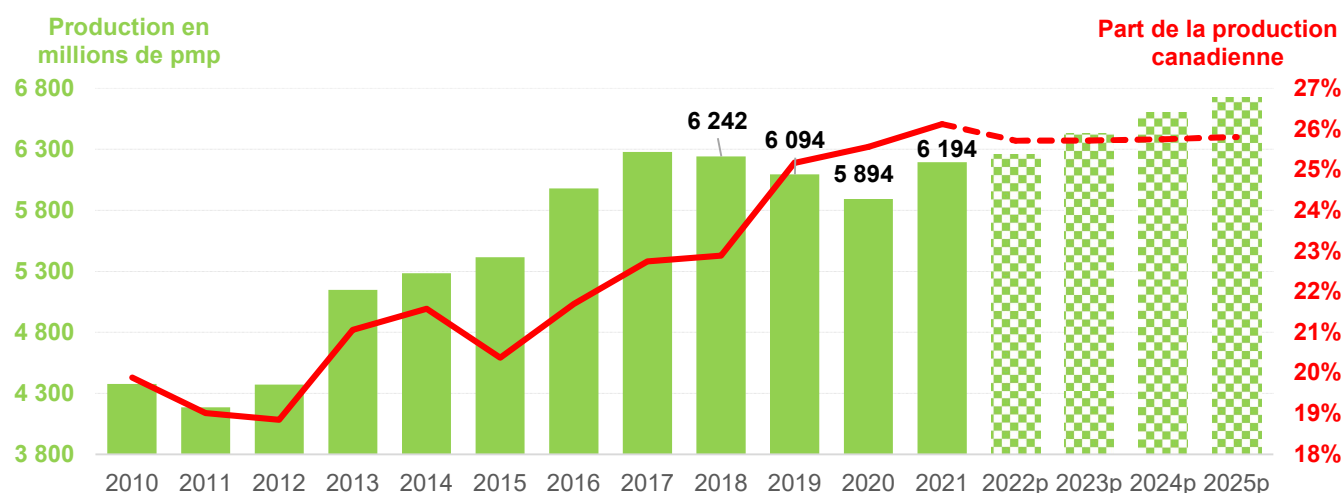


Figure 6

Prévisions : FEA, mai 2022

Source : MFFP, Registre forestier, Statistique Canada et FEA

L'activité résidentielle nord-américaine constitue un pilier important pour soutenir la demande de bois d'œuvre résineux auprès des scieries québécoises. En 2021, le nombre de mises en chantier a atteint 271 200 unités au Canada et 1,6 million d'unités aux États-Unis. Ainsi, 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 ont propulsé le marché canadien vers un niveau inégalé en 45 ans, comparativement à 15 ans pour le marché américain. Le contexte entourant la pandémie s'inscrirait aussi comme un incitatif favorable à la construction neuve, particulièrement à l'extérieur des grands centres urbains.

Les facteurs qui ont contribué à dynamiser la construction neuve en Amérique du Nord en 2021 devraient demeurer présents en 2022. La *National Association of Home Builders* révélait d'ailleurs en 2021 que les États-Unis affichaient un déficit cumulé entre 5 et 6 millions d'unités neuves à construire. Dans ces circonstances, les plus récentes perspectives laissent entrevoir que les mises en chantier pourraient atteindre près de 1,7 million d'unités par année aux États-Unis d'ici 2025. Quant au marché canadien, les mises en chantier évolueraient entre 210 000 et 220 000 unités annuellement, retrouvant ainsi le rythme soutenable qui prévalait entre 2016 et 2020 (voir figure 7). Qui plus est, l'évolution de la construction neuve tiendra également en compte de l'impact des contraintes associées à l'accroissement du prix des matériaux de construction, dont ceux en bois, la remontée graduelle des taux d'intérêt et la rareté de main-d'œuvre sur les chantiers de construction.

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

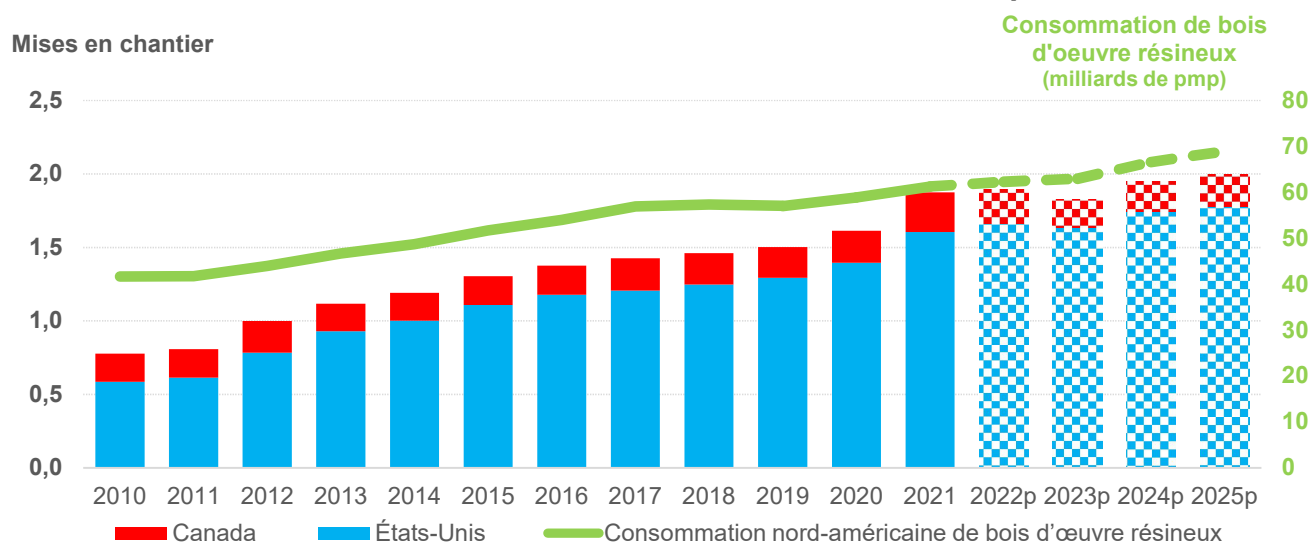
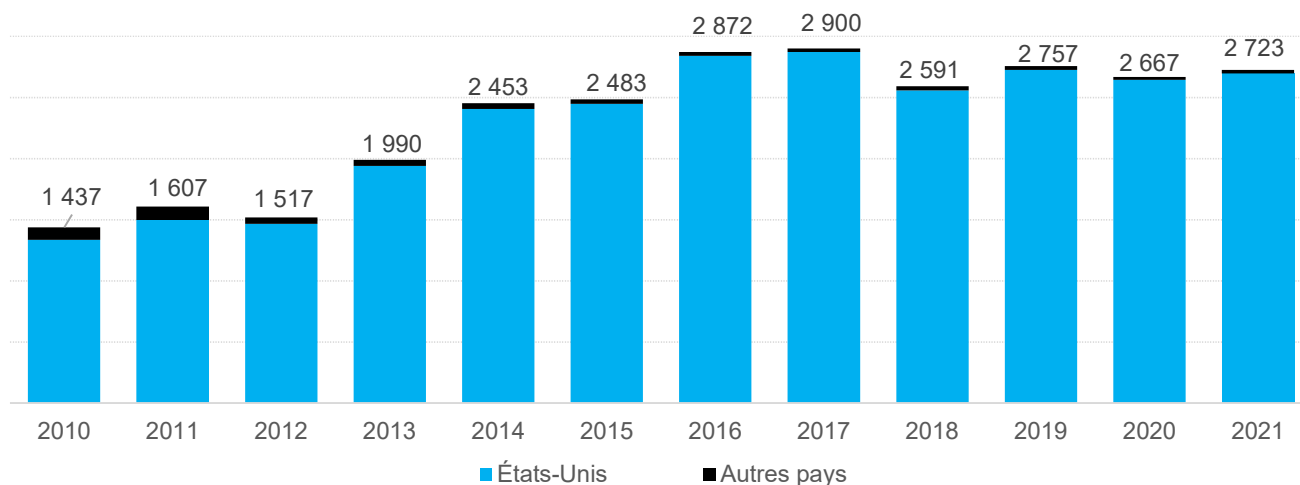


Figure 7

Prévisions : Forest Economic Advisors, mai 2022

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

En 2021, le Québec a exporté un total de 2,7 G de pmp, soit une augmentation de 2,1 % par rapport à 2020 (voir figure 8). De ce volume, 99 % du bois d'œuvre résineux a pris la direction de son principal partenaire commercial que sont les États-Unis et 1 % a été exporté vers les autres marchés, dont l'Europe et l'Asie. L'augmentation de la consommation de bois d'œuvre résineux sur le marché américain, notamment en provenance des mises en chantier et du marché de la rénovation, a principalement contribué à l'accroissement des exportations du Québec en 2021. Les mises en chantier et marché de la rénovation sont des marchés favorables pour les essences tels que le cèdre et le pin blanc, des essences présentes dans la région de la Vallée-de-la-Gatineau.

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

Les prix du bois d'œuvre résineux ont connu de grandes fluctuations, à la fois à la hausse et à la baisse, depuis le début de la pandémie en 2020. Ces montagnes russes se sont poursuivies en 2021, rappelant ainsi que la distorsion persistait toujours entre l'offre et la demande de bois d'œuvre résineux en Amérique du Nord.

L'augmentation du prix du bois d'œuvre résineux en 2021 rimait inévitablement avec le retour des pressions inflationnistes. Néanmoins, les taux d'emprunt encore favorables, la rareté de l'offre résidentielle de même que les conséquences associées au télétravail ont semblé compenser, en partie, l'effet contraignant de cette majoration des prix l'an dernier.

Ainsi, les indices de prix du bois d'œuvre résineux sur le marché canadien ont atteint de nouveaux sommets en 2021. L'indice Pribec a enregistré une moyenne annuelle exceptionnelle de 1 101 \$CA/mpmp en 2021, soit une augmentation de 51 % par rapport au précédent record de 2020 (729 \$CA/mpmp) (voir figure 9). Soulignons qu'à sept reprises, l'indice mensuel Pribec a dépassé la barre des 1 000 \$CA/mpmp l'an dernier. Un sommet historique de 1 856 \$CA/mpmp a d'ailleurs été enregistré en mai 2021.

Prix composé mensuel du bois d'œuvre résineux - Pribec

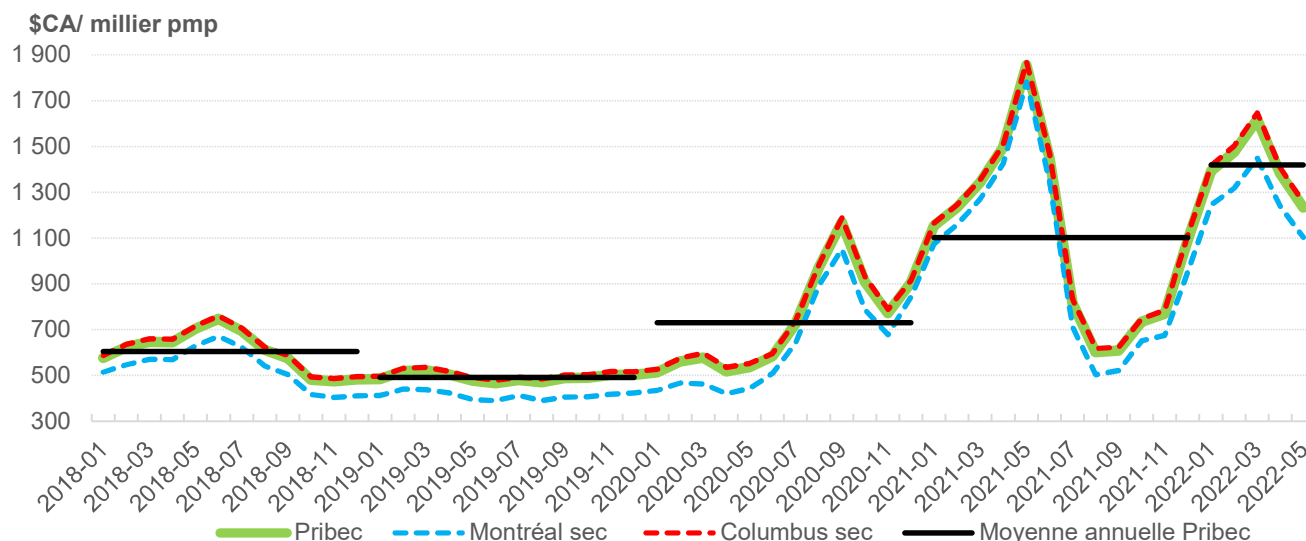


Figure 9

Source : Pribec

L'indice de prix Random Lengths suit une tangente qui s'apparente à celle du Pribec. Ainsi, l'indice Random Lengths a enregistré une moyenne annuelle de 853 \$US/mpmp en 2021, soit une augmentation de 51 % par rapport à 2020 (564 \$US/mpmp) (voir figure 10). Qui plus est, à l'image de l'indice Pribec, un record mensuel a été enregistré en mai de l'an dernier, soit une valeur moyenne mensuelle de 1 479 \$US/mpmp.

Le prix élevé du bois d'œuvre résineux a, notamment, contribué à l'amélioration de la position financière et concurrentielle des scieries du Québec.

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

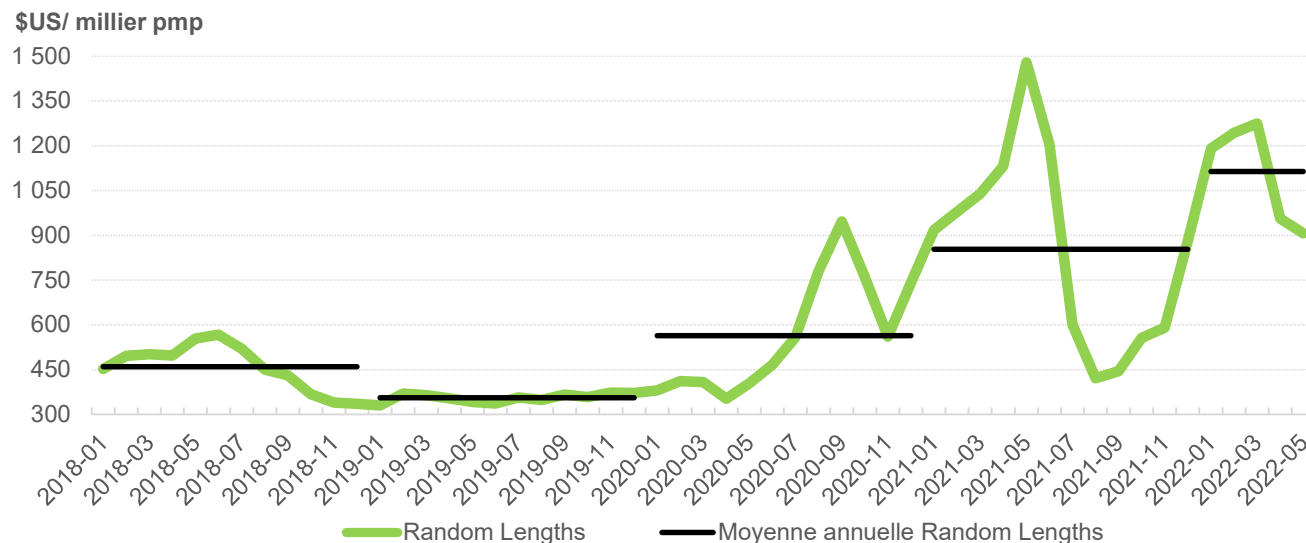


Figure 10

Source : Random Lengths

B) Bois de sciage feuillus

Le sciage du bois feuillus se concentre principalement dans l'est du Canada. Le Québec est le plus important producteur canadien de bois feuillus, soit devant l'Ontario et le Nouveau-Brunswick. En 2021, la production québécoise s'élevait à 370 millions de pmp (voir figure 11).

En 2021, la production québécoise de bois de sciage feuillus s'est légèrement relevée de 1,6 %, ou de 6 millions de pmp, par rapport à 2020. Cependant, son rendement demeurerait encore modeste, notamment en raison de la fermeture, en 2019, de la papetière Fortress Cellulose Spécialisée située à Thurso et de la consolidation de la structure industrielle qui en découle. Néanmoins, les perspectives favorables entourant les marchés de la rénovation et de la construction neuve dans le secteur résidentiel nord-américain ont contribué à relever quelque peu la production de bois de sciage feuillus au Québec.

Dans la région de Gatineau, la transformation du bois feuillus est peu présente, bien qu'elle dénombre plusieurs exploitants de forêts feuillus. Ces derniers sont d'ailleurs appelés à diversifier davantage leurs marchés afin d'écouler leurs grumes disponibles.

Production québécoise de bois de sciage feuillus



Figure 11

Source : MFFP, Registre forestier

Le Québec exporte, en moyenne, environ 40 % de sa production de bois feuillus vers les marchés extérieurs, dont les États-Unis et la Chine sont les principaux clients. L'ensemble du marché canadien (incluant le Québec) consomme approximativement la proportion restante, soit 60 % de la production québécoise.

En 2021, le Québec a exporté un total de 132,4 millions de pieds mesure de planche (pmp) de bois de sciage feuillus, soit une diminution de 7,3 % par rapport à 2020. Ce sont principalement les États du nord-est des États-Unis, donc ceux à proximité de la frontière québécoise, de même que la Chine, qui auraient modéré leurs importations en provenance du Québec en 2021. Les données de 2021 font également ressortir que 56 % des exportations du Québec ont pris la direction des États-Unis et 31 % vers l'Asie. L'Europe suivait avec une proportion de 9 %, alors que les autres marchés se partageaient les 4 % restants (figure 12).

Les scieries québécoises demeurent dépendantes du marché américain. En effet, ce marché, situé à proximité et bien établi, présente des perspectives avantageuses en raison de la bonne tenue de son marché résidentiel (mises en chantier et rénovation). Cependant, l'importance des États-Unis a perdu près de 10 points de pourcentage au cours des quatre dernières années, et ce, au profit du marché asiatique. L'un des facteurs explicatifs proviendrait des conséquences engendrées par le conflit commercial récent entre les États-Unis et la Chine. En effet, depuis 2019, la Chine impose des droits de douane de 25 % sur l'importation de biens américains pour compenser la perte d'activité économique subie par les États-Unis en raison de pratiques commerciales jugées injustes. L'industrie américaine du bois feuillu dur, dont la valeur des exportations vers la Chine était évaluée à plus de 2 G\$ américains en 2019, s'est retrouvée impactée par ce conflit et l'activité de plusieurs usines situées dans les États de la côte est et de la côte ouest s'en est retrouvée freinée. Ainsi, le bois d'œuvre feuillu américain destiné préalablement vers la Chine n'a pas de débouché potentiel de substitution pour se déplacer sur le marché international. Ce bois feuillu est donc redirigé sur l'ensemble du territoire des États-Unis, augmentant ainsi les difficultés des exportateurs, dont ceux du Québec, à maintenir leurs parts sur ce marché (Source : Hardwood Market Report).

Les exportations de bois feuillu en provenance du Canada, et par conséquent du Québec, ne font pas l'objet de droits tarifaires en Chine. À cet effet, le marché chinois offre des perspectives potentiellement grandissantes. En 2020, 80 % du bois de sciage feuillu québécois exporté en Asie avait pris la direction de la Chine, comparativement à 70 % en 2015 et à 6 % en 2000. Quant aux données préliminaires des onze premiers mois de 2021, elles laissent entrevoir une proportion qui se maintiendrait entre 75 % et 80 %. Qui plus est, le Japon, le Vietnam et l'Indonésie constituent des partenaires stables pour les exportations québécoises de bois d'œuvre feuillu en Asie.

Pour l'Europe, son apport demeure stable depuis environ cinq ans, mais il est bien en dessous des 20 % observés au début des années 2000. À l'image du marché des produits en bois de résineux, le marché des produits en bois de feuillu québécois aurait perdu de l'intérêt devant des coûts engendrés pour se conformer aux dimensions européennes et la mise en place de normes phytosanitaires complexes sur le marché européen. Néanmoins, le Royaume-Uni et l'Allemagne demeurerait des partenaires potentiels importants pour le Québec.

Volume des exportations québécoises de bois de sciage feuillu (millions de pmp)

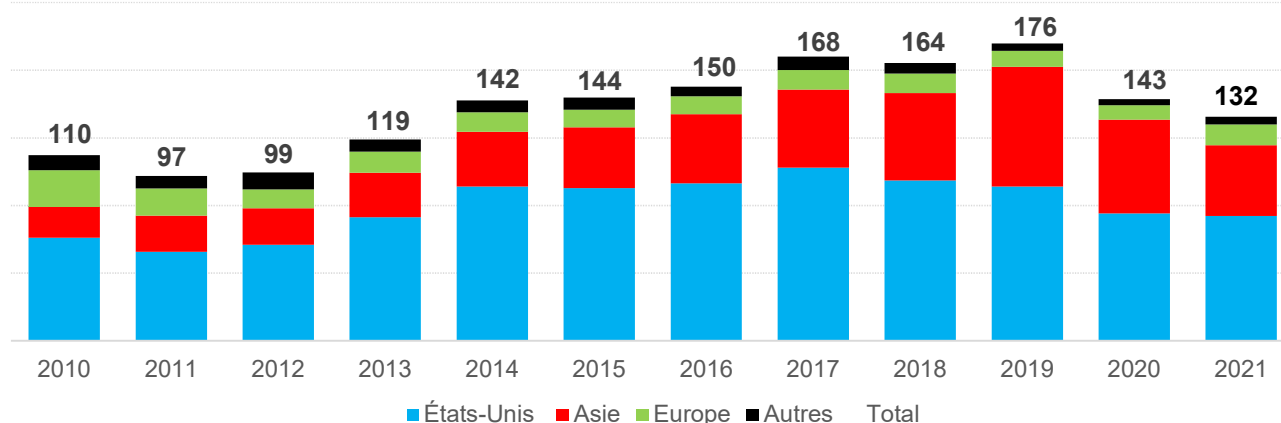


Figure 12

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

Les indices du prix du bois de sciage de feuillu ont connu une période haussière en 2021. Le prix annuel du frêne et du chêne a augmenté respectivement de 49 % et de 42 % par rapport à 2020, alors que le hêtre a enregistré une hausse annuelle de 6 % (voir figure 13). La majoration des indices de prix en 2021 a reflété le déséquilibre entre l'offre et la demande de bois feuillu dur en Amérique du Nord.

En effet, bien que des usines américaines aient concentré leurs efforts vers leur marché intérieur pour pallier les contraintes douanières imposées par la Chine, certaines ont fermé ou ralenti leur rythme de production depuis 2018. Comme mentionné précédemment dans cette analyse, le Québec, qui est le plus important producteur de bois feuillu dur au Canada, a également composé avec des problèmes conjoncturels et structurels qui ont freiné son offre. En contrepartie, la demande de bois feuillu dur s'est relevée rapidement, en raison de la reprise des activités résidentielles et non résidentielles.

Considérant le dynamisme sur les multiples chantiers, les bris dans la chaîne d'approvisionnement et les ajustements sanitaires à l'égard de la pandémie, les indices de prix du frêne, du chêne et du hêtre pourraient demeurer élevés en 2022.

Prix composé du bois de sciage feuillu

\$CA/ millions pmp

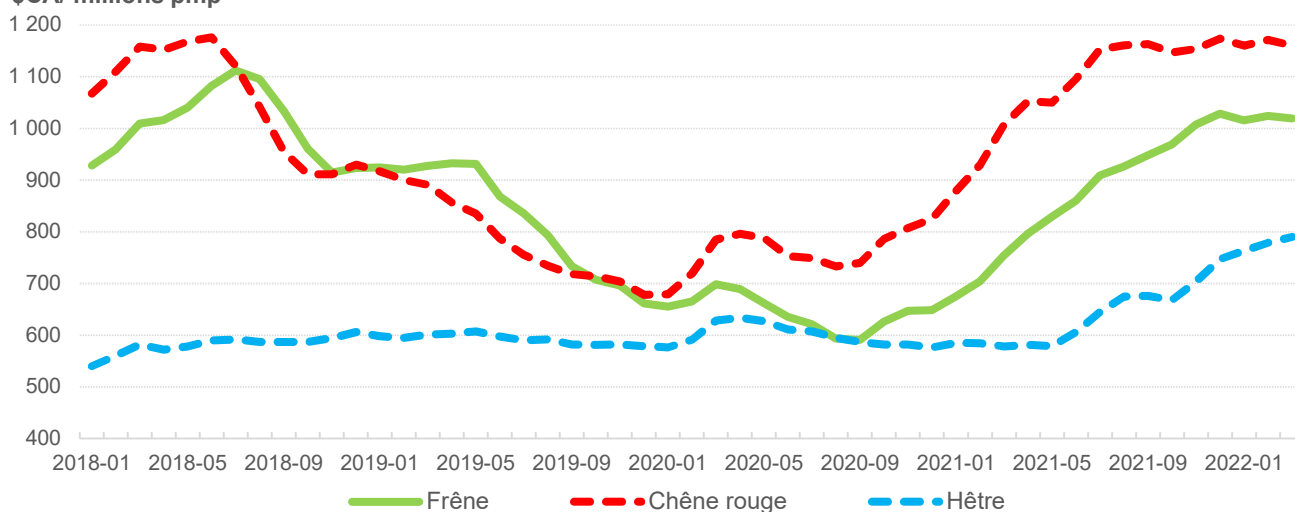


Figure 13

Source : Hardwood Market

L'indice de prix composé pour l'érable à sucre, de même que le bouleau jaune et à papier, s'est aussi relevé en 2021 (voir figure 14). À l'image des autres essences de feuillus et même de résineux, la reprise de l'activité résidentielle constituerait un facteur qui a contribué à rehausser les indices de prix du bois de sciage pour ces essences. De plus, les problèmes de production et de livraison également observés du côté des produits substitués, dont les planchers en vinyle et les armoires en mélamine, auraient contribué à l'accroissement du prix des matériaux en bois durs feuillus en 2021. Ainsi, les indices de prix enregistraient une augmentation de 27,5 % pour le bouleau jaune et à papier et entre 17 % et 51 % pour les essences d'érables par rapport aux valeurs annuelles moyennes qui prévalaient en 2020. Tout comme pour les autres essences, l'indice de prix du bouleau et de l'érable devrait demeurer élevé à court et à moyen terme.

Prix composé du bois de sciage feuillus

\$CA/ millions pmp

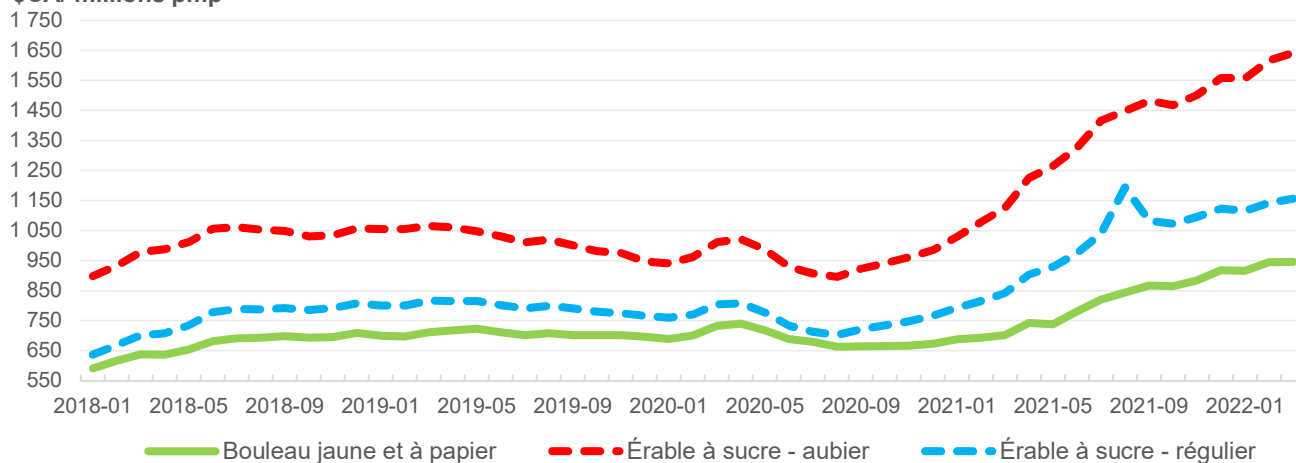


Figure 14

Source : Hardwood Market

C) Les panneaux de copeaux (OSB)

Le Québec constitue un pilier important de l'industrie de l'OSB à l'échelle canadienne. En effet, il génère environ la moitié de la production et des exportations canadiennes.

En 2021, le Québec a produit 1,486 Mm³ d'OSB, enregistrant ainsi une augmentation de 35,5 % par rapport à 2020 (voir figure 15), et ce, malgré le contexte de pandémie liée à la COVID-19. Cependant, le niveau de production est demeuré inférieur à la moyenne exceptionnelle de 1,9 Mm³ enregistrée entre 1998 et 2007. À l'image de l'industrie du bois d'œuvre, celle des panneaux d'OSB s'est ajustée aux contraintes liées à l'incertitude économique, aux aléas de la demande, aux fluctuations des indices de prix et les ajustements liés au respect des mesures sanitaires en milieu de travail.

Quant à la région de la Vallée-de-la-Gatineau, elle a produit approximativement le tiers des panneaux d'OSB québécois en 2021. Elle affichait un poids relatif légèrement inférieur à la moyenne de 41 % enregistrée au cours des cinq années précédentes.

Selon les dernières prévisions de FEA, l'accroissement de la consommation nord-américaine, estimée à 3 % en 2022 par rapport à 2021, pourrait s'avérer favorable au niveau de production de panneaux d'OSB au Québec. Certes, le dynamisme des mises en chantier contribuera à maintenir le besoin de panneaux d'OSB. Cette demande pourra également s'appuyer sur les projets de rénovation et non résidentiels, qui représentent respectivement 24 % et 16 % des panneaux d'OSB consommés en Amérique du Nord (2021).

Production québécoise d'OSB

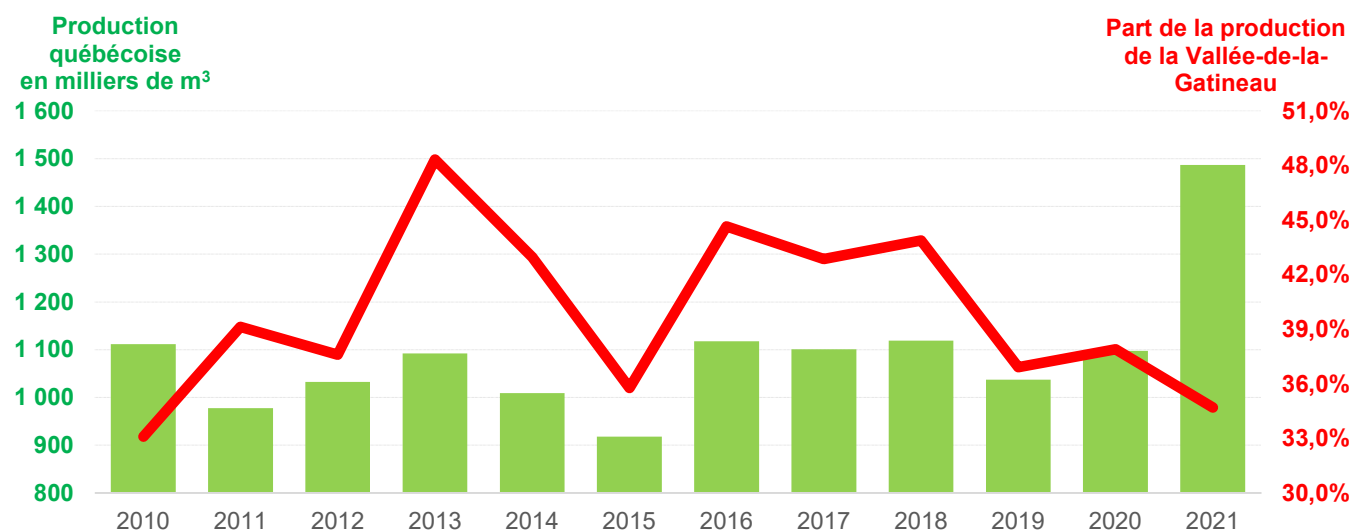


Figure 15

Source : MFFP, Registre forestier

En 2021, le Québec a exporté un total de 1,042 Mm³ de panneaux d'OSB, soit une augmentation de 58 % par rapport à 2020 (voir figure 16). De ce volume, 99 % des panneaux d'OSB ont pris la direction du principal partenaire commercial que sont les États-Unis et 1 % a été exporté vers les autres marchés, dont l'Amérique du Sud et l'Asie. L'augmentation observée de la consommation d'OSB sur le marché américain, notamment en provenance des mises en chantier (+12 %), aurait principalement contribué à l'accroissement des exportations du Québec en 2021.

Ces perspectives de croissance des exportations s'avèrent favorables pour la région de la Vallée-de-la-Gatineau. Cette région, qui compte une seule usine de panneaux d'OSB, dessert principalement les États-Unis et l'Europe de l'Ouest, outre les marchés du Québec et de l'Ontario.

Volume des exportations d'OSB du Québec (milliers de m³)

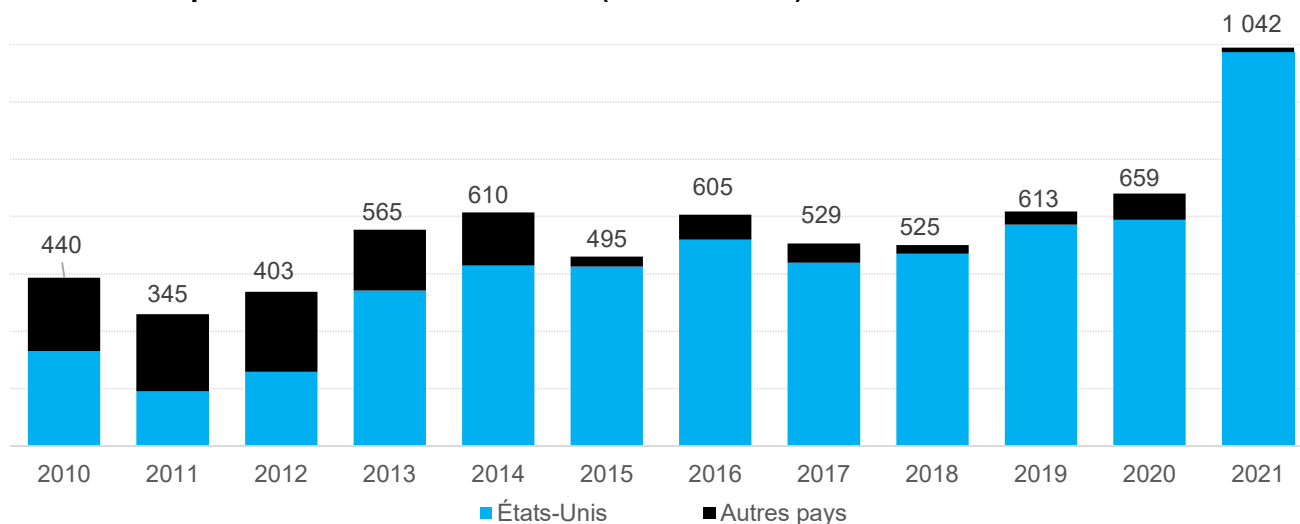


Figure 16

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

Les indices du prix des panneaux d'OSB ont maintenu leur tendance haussière en 2021. L'indice Random Lengths a atteint une moyenne annuelle de 918 \$US (voir figure 17), enregistrant ainsi une augmentation de 94,5 % par rapport à 2020. Le déséquilibre entre l'offre et la demande expliquerait la majoration des indices de prix des panneaux d'OSB en Amérique du Nord. Cette distorsion pourrait s'atténuer selon les dernières prévisions de FEA, laissant ainsi entrevoir une baisse annuelle des indices de prix supérieur en 2022.

Prix des panneaux d'OSB, 7/16 -inch

\$US/ milliers de pieds carrés

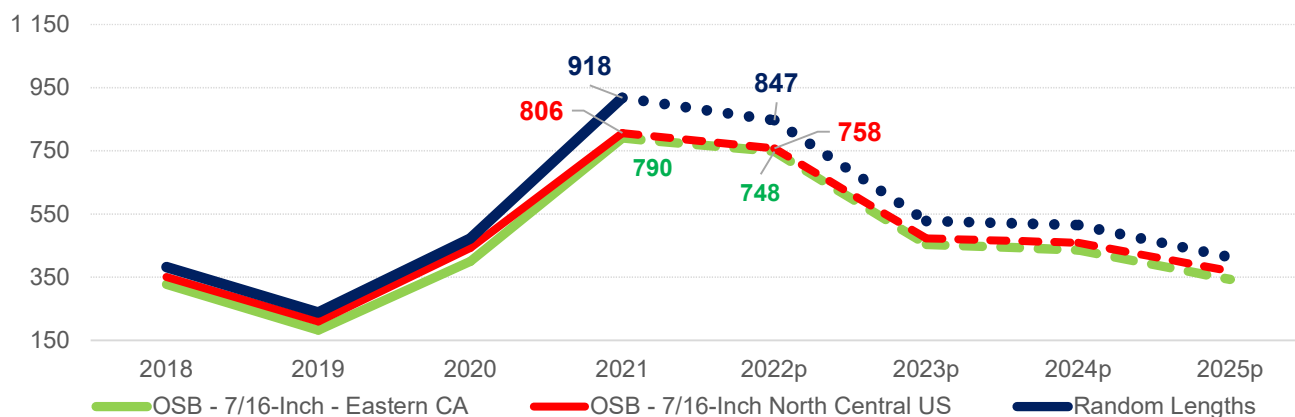


Figure 17

Prévisions : Forest Economic Advisors, mai 2022

Source : Forest Economic Advisors

D) Pâtes et papiers

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

Pâte dissolvante

L'avenir semblait prometteur pour le marché de la pâte dissolvante au début des années 2010. Fortress Cellulose Spécialisée se portait d'ailleurs acquéreur des anciennes installations de Papier Fraser, situées à Thurso, pour convertir les installations afin de produire de la pâte dissolvante de haute qualité. Le nouvel acquéreur désirait offrir un produit recherché sur le marché de la rayonne afin de remplacer le coton. À ce moment, la rayonne gagnait en popularité mondialement, car elle pouvait substituer le coton pour son pouvoir respirant, sa plus grande facilité à être teinte, son confort, mais aussi son moindre prix par rapport au coton.

L'usine de Fortress Cellulose Spécialisée à Thurso a profité d'une demande mondiale croissante et de prix élevés pour la pâte dissolvante durant près de dix ans. Toutefois, au tournant de 2019, ce marché a été affecté par la baisse importante du prix de la pâte dissolvante en raison d'une hausse de l'offre résultant de l'augmentation de la capacité mondiale découlant de la reconversion d'usines de pâtes. Les usines chinoises et indiennes ont d'ailleurs contribué considérablement à accroître la production mondiale de pâte dissolvante. Qui plus est, la diminution importante du prix du polyester, au tournant de 2019, un produit concurrent à la rayonne, a contribué à réduire ses parts de marchés (voir figure 20).

Prix de la fibre textile sur le marché chinois

\$US/tonne

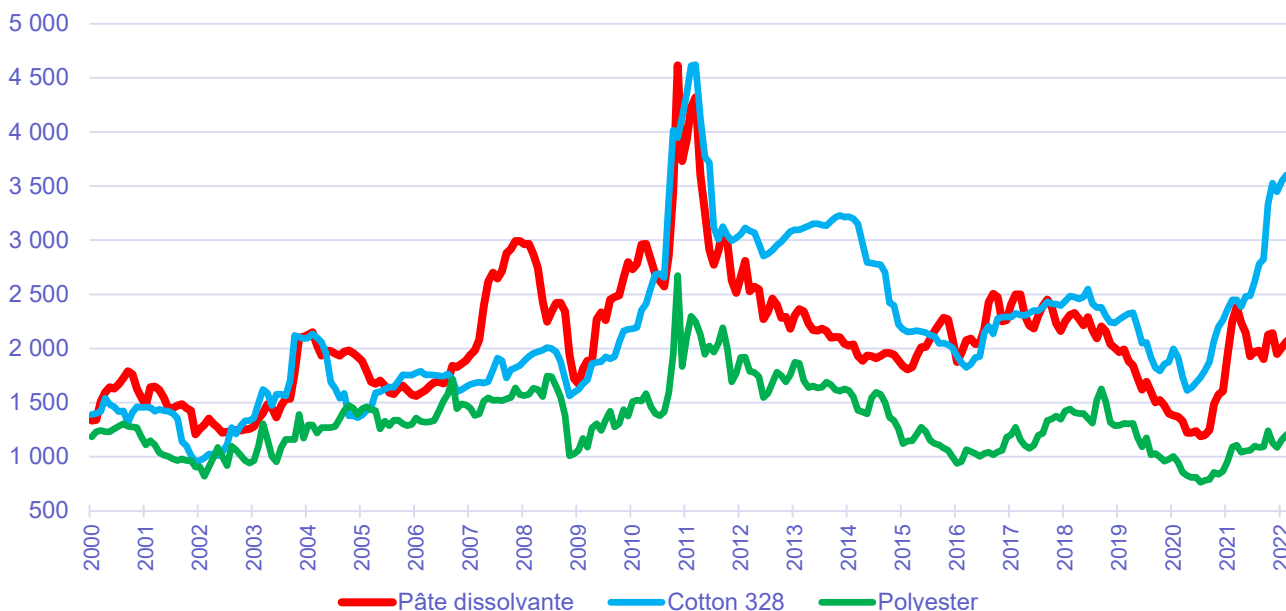


Figure 20

Source : RISI, World Dissolving Pulp Monitor, février 2021

La fabrication de pâte dissolvante servant à la production de rayonne se retrouve maintenant dans un marché hautement compétitif où l'innovation et la gestion des coûts de production constituent des facteurs importants pour distancer la concurrence.

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. En 2017, 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 importations de bois d'œuvre résineux canadien. À la suite d'une enquête du DOC, les importations américaines de bois d'œuvre résineux canadiens sont assujetties, depuis 2017, à des droits compensateurs et antidumping 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 canadien. Ces démarches judiciaires, dans le cadre 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 décision rendue en mai 2020, un groupe spécial de l'ALÉNA chargé d'entendre la contestation canadienne sur l'existence d'un préjudice a toutefois accepté la position américaine. Un deuxième groupe spécial de l'ALÉNA se penchera en 2022 sur la contestation des droits compensateurs, alors qu'un troisième groupe étudiera ensuite 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. L'organe d'appel de l'OMC est paralysé depuis décembre 2019 en raison de l'absence de quorum. Les États-Unis font obstacle à la nomination de nouveaux juges à cet organe.

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. Finalement, 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.

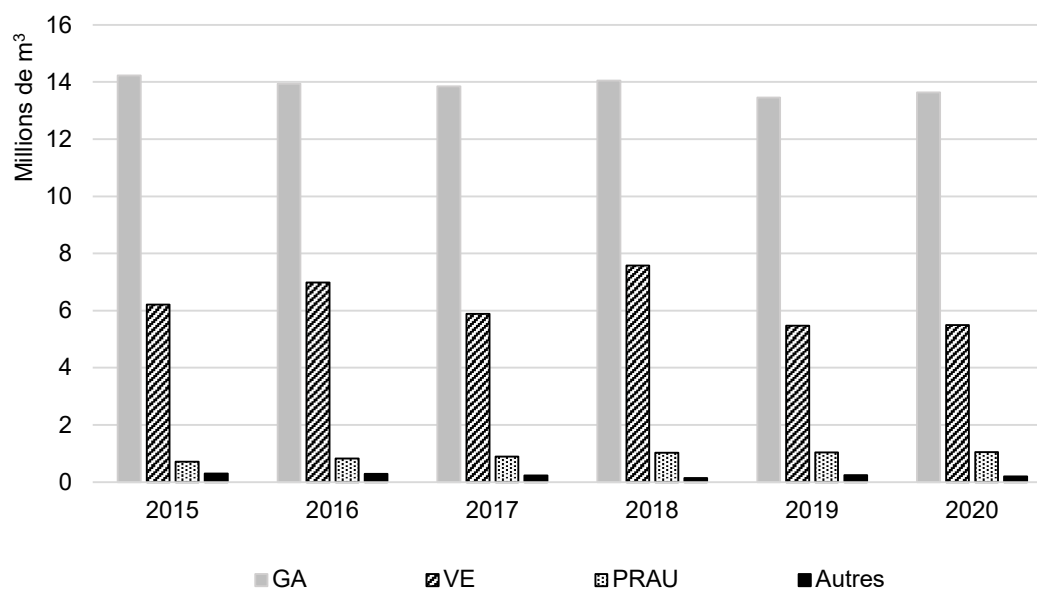
4 LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC

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 (RLRQ, 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 29 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 2015 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 29

Source : MFFP

5 STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA VALLÉE DE LA GATINEAU

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

Les quatre prochaines figures illustrent l'évolution des volumes produits par le syndicat et consommés par les usines de transformation. Les figures 30 à 33 indiquent que les volumes produits sur le territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau et consommés par les usines de transformation demeurent similaires à la tendance provinciale.

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

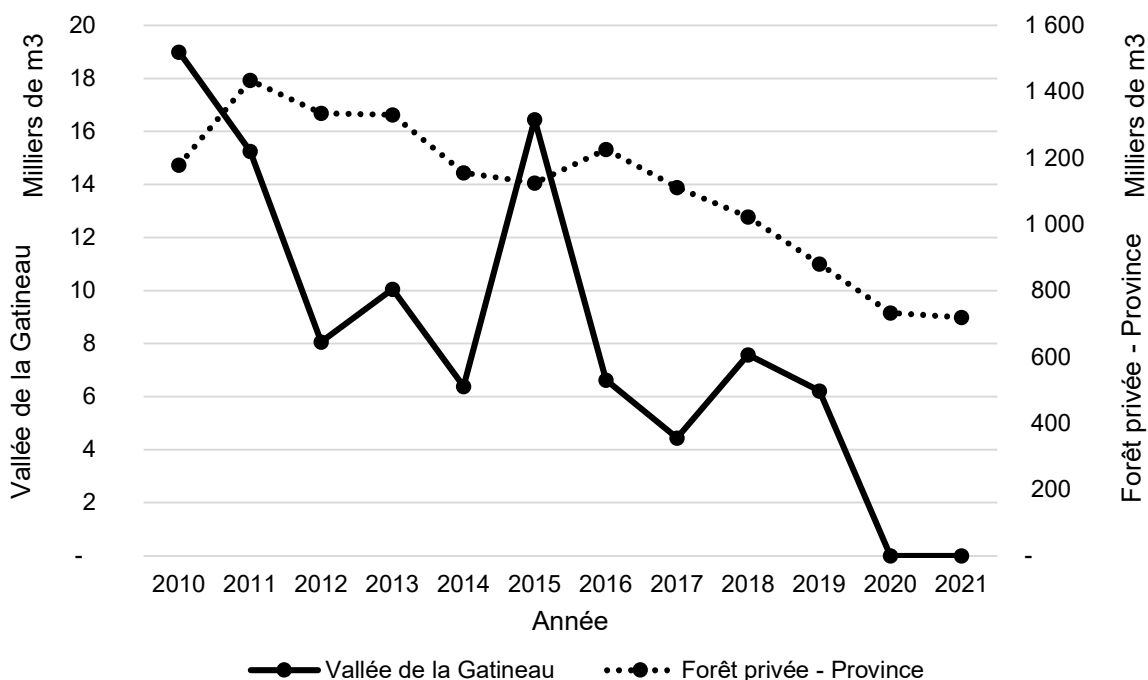


Figure 30

Source : Registre forestier, MFFP

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

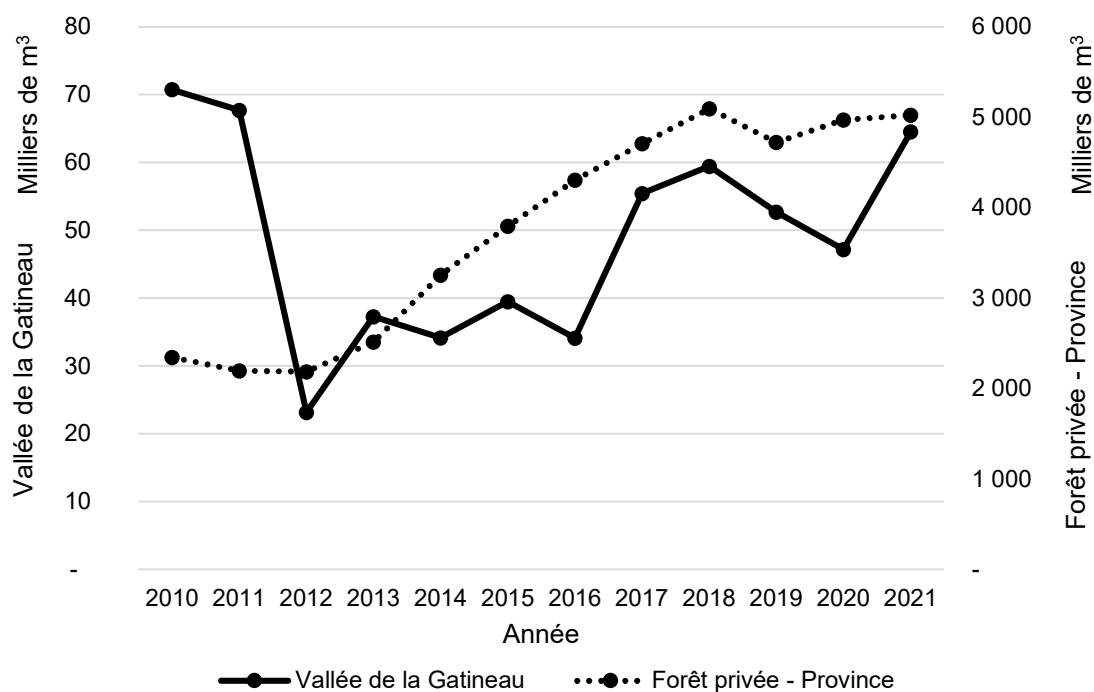


Figure 31

Source : Registre forestier, MFFP

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

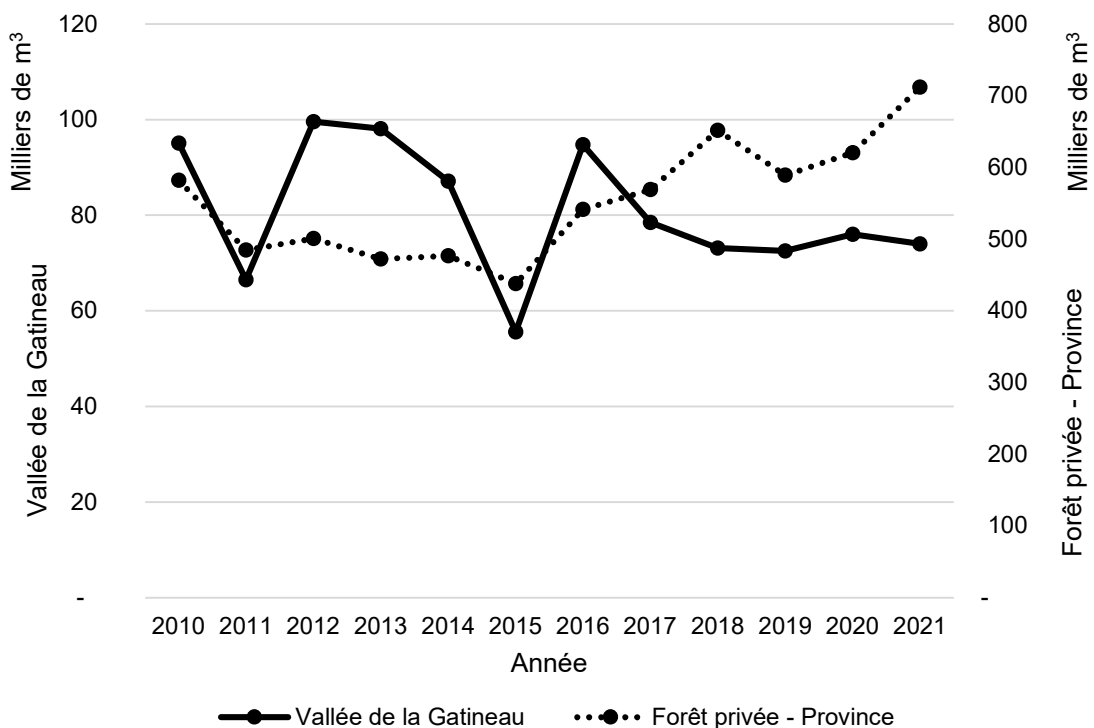


Figure 32

Source : Registre forestier, MFFP

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

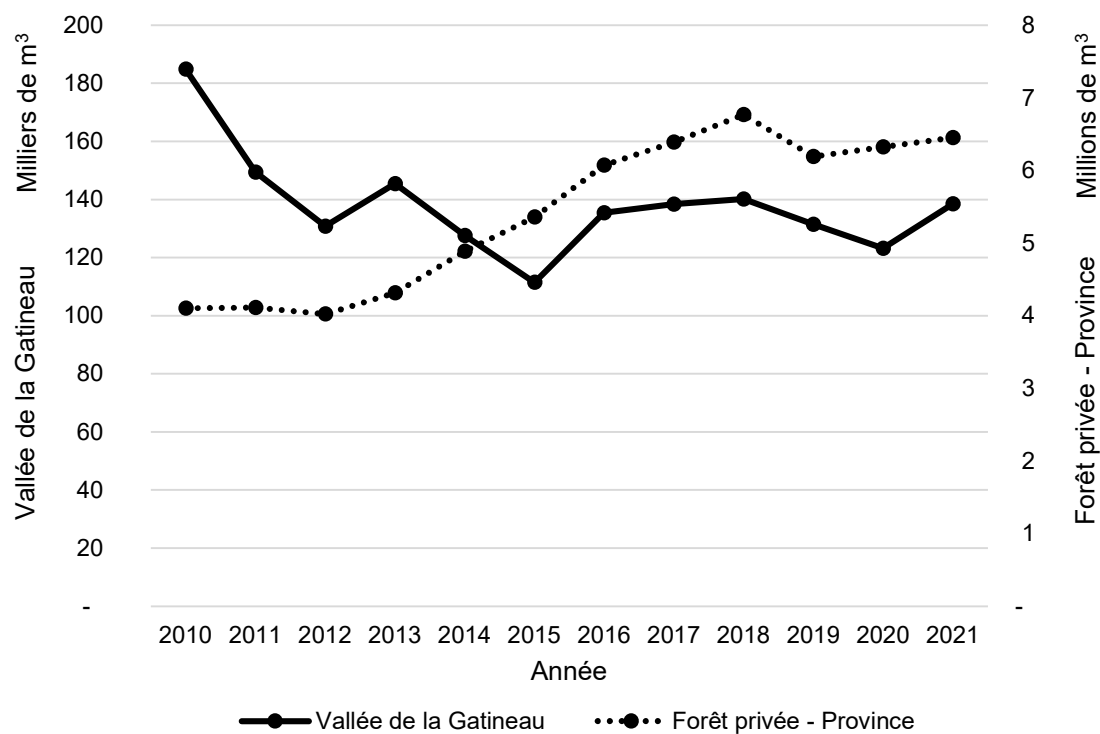


Figure 33

Source : Registre forestier, MFFP

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

Entre 2015 et 2021, une tendance à la baisse s'inscrit tant sur le plan régional que provincial dans la transformation des volumes produits par les usines de pâtes et papiers. La figure 34 indique que la consommation du bois rond en provenance du Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau est consommée davantage dans les usines de panneaux et autres.

Évolution de la consommation du bois rond (toutes essences) en provenance du Syndicat des producteurs forestiers de la Vallée de la Gatineau et de tous les syndicats – Pâtes et papiers, sciage et déroulage, panneaux et autres

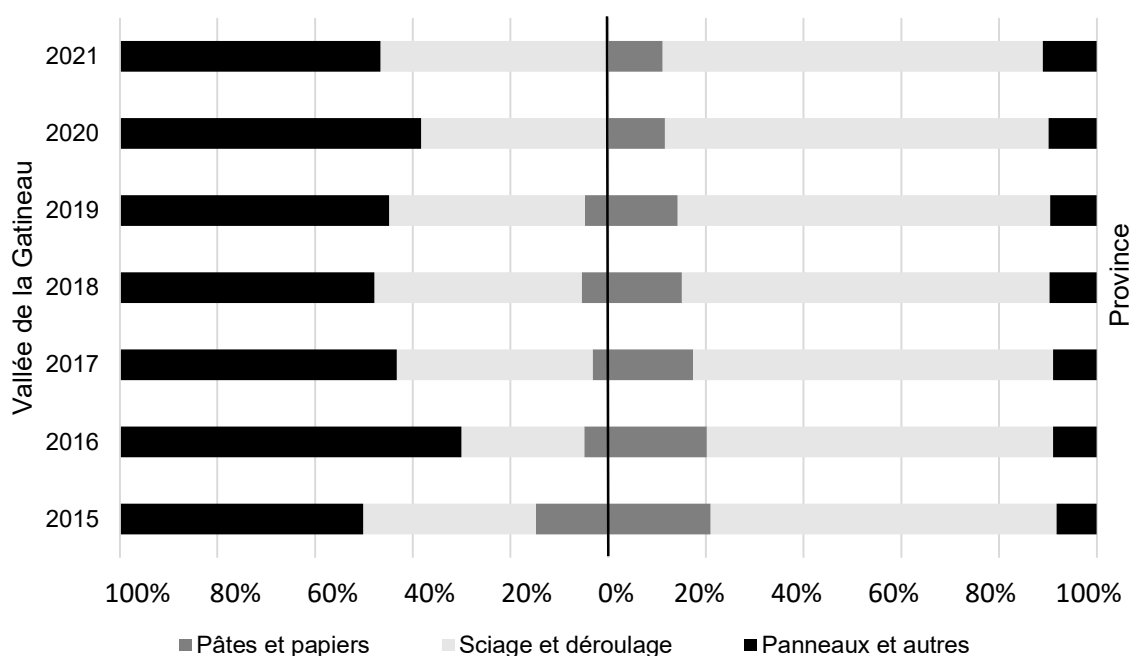


Figure 34

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 (p. ex. : liquide de forage, adhésifs et résines, cosmétiques, 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 (p. 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 (p. 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 (p. ex. : éthanol cellulosique, diesel renouvelable, biokérosène) 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'efficacité 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 DU SECTEUR FORESTIER

Une industrie des pâtes et papiers résiliente

La demande mondiale pour le papier journal et le papier d'impression commerciale suit une tangente baissière depuis le début des années 2000. Cette situation a d'ailleurs entraîné la fermeture, temporaire ou permanente ainsi que le changement de vocations de certaines papetières au Québec. Qui plus est, le contexte de pandémie de la COVID-19 a accentué le climat de morosité entourant l'avenir des papetières axées sur le papier journal, et ce, autant au Québec qu'à l'échelle mondiale. À l'inverse, le marché du carton d'emballage prend de l'expansion à l'échelle mondiale depuis le début des années 2000. Cette industrie tire profit de l'essor du commerce électronique, qui s'est d'ailleurs amplifié pendant la pandémie de la COVID-19. Pour le Québec, les changements observés du côté des papetières entraînent inévitablement des ajustements, notamment pour les scieries qui leur assurent un approvisionnement en copeaux et autres produits conjoints du sciage. À cet effet, la demande mondiale croissante pour les granules contribue à offrir de nouveaux débouchés pour les scieries québécoises et à soutenir l'expansion des usines de granules.

Importance du marché américain et litige canado-américain sur le bois d'œuvre résineux

Le volume de bois d'œuvre résineux exporté annuellement par le Québec aux États-Unis représente approximativement 6 % de la consommation américaine. À cet effet, le Québec s'inscrit comme un partenaire commercial important pour nos voisins du sud. L'expansion des mises en chantier et la bonne tenue du marché de la rénovation résidentielle aux États-Unis contribueront à maintenir les exportations québécoises de bois d'œuvre résineux. Qui plus est, le ralentissement de la production de bois d'œuvre résineux en Colombie-Britannique pourrait contribuer à accroître graduellement l'importance du Québec pour le marché américain.

Cependant, les scieries du Québec qui exportent du bois d'œuvre résineux aux États-Unis sont assujetties, depuis 2017, aux droits compensatoires et antidumping imposés par le Département du Commerce des États-Unis. Ces droits tarifaires américains sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux peuvent affecter la rentabilité des scieries québécoises. Néanmoins, cette contrainte est atténuée par le prix élevé du bois d'œuvre résineux et la demande soutenue en provenance du marché canadien. Pour 2021, l'information obtenue du ministère de l'Économie et de l'Innovation révélait qu'aucune demande d'aide gouvernementale n'avait été déposée via le programme Essor, volet Appui aux entreprises touchées par les droits compensateurs et antidumping imposés par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux. Ainsi, les scieries québécoises laissent présager qu'elles se trouvaient dans une position suffisamment confortable pour s'ajuster aux droits compensateurs et antidumping.

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 nécessaires pour poursuivre la modernisation des usines ou diversifier 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.

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. Chaque mètre cube de bois produit emmagasine environ une tonne de CO₂ de l'atmosphère. Les forêts et les produits forestiers peuvent donc jouer un rôle stratégique dans la lutte contre les changements climatiques. D'ici 2030, le secteur forestier québécois a le potentiel de réduire 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 4

**L'Office des producteurs de bois de la Gatineau,
*Mémoire dans le cadre de l'examen périodique des interventions de L'Office des
producteurs de bois de la Gatineau dans la mise en marché du produit visé par le Plan
conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau pour la période 2015-2021,*
29 juillet 2022
(Mémoire de l'Office)**



**MÉMOIRE PRÉSENTÉ À LA
RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET
ALIMENTAIRES DU QUÉBEC**

**DANS LE CADRE DE L'EXAMEN PÉRIODIQUE
DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA
GATINEAU DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN
CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA VALLÉE DE LA
GATINEAU POUR LA PÉRIODE 2015-2021**

PAR

**L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS
DE LA GATINEAU**

LE 29 JUILLET 2022

TABLE DES MATIÈRES

1. L'OBJET.....	1
2. L'OFFICE.....	1
3. SA MISSION.....	1
4. LE PLAN CONJOINT.....	2
5. LE CONTEXTE DE LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ.....	3
6. SUIVI DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ ET RECOMMANDATIONS DE LA RÉGIE.....	6
7. SUIVI DU PLAN D'ACTION 2015-2019.....	6
7.1 OBJECTIF GÉNÉRAL : <u>ORGANISER COLLECTIVEMENT LES RELATIONS ENTRE LES PRODUCTEURS ET LES ACHETEURS</u>	6
7.2 OBJECTIF GÉNÉRAL : <u>VOIR À CE QUE TOUS LES PRODUCTEURS VISÉS SOIENT SOUMIS AUX RÈGLES ÉTABLIES SELON L'INTÉRÊT COLLECTIF</u>	10
7.3 OBJECTIF GÉNÉRAL : <u>ORGANISER LA PRODUCTION ET LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ EN FAVORISANT UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE</u>	12
8. PLAN STRATÉGIQUE 2022-2026.....	28
9. CONCLUSION.....	28
ANNEXE.....	29

LISTE DES TABLEAUX

Tableau #1 :	Nombre de mises en chantier au Canada et aux États-Unis.....	3
Tableau #2 :	Nombre d'ententes avec des acheteurs actifs.....	8
Tableau #3 :	Proportion des coûts du service technique de l'Office pour les travaux forestiers avec aide financière.....	11
Tableau #4 :	Volume de bois livré par type d'utilisation.....	13
Tableau #5 :	Volume récolté par groupe d'essences par rapport à la possibilité de récolte forestière.....	14
Tableau #6 :	Nombre de producteurs actifs.....	15
Tableau #7 :	Nombre de producteurs par catégorie de volume livré et leur importance relative dans la mise en marché.....	16
Tableau #8 :	Nombre de producteurs ayant participé aux AGA.....	17
Tableau #9 :	Nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités par l'Office.....	18
Tableau #10 :	Revenus des bois mis en marché.....	20
Tableau #11 :	Répartition des volumes de bois mis en marché par type d'utilisation.....	21
Tableau #12 :	Répartition des revenus du bois mis en marché.....	22
Tableau #13 :	Évolution des frais administratifs de l'Office en fonction des ventes de bois.....	23
Tableau #14 :	Nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois.....	24
Tableau #15 :	Évolution du facteur Masse/Volume pour le bois à panneaux.....	25
Tableau #16 :	Nombre de formations offertes/tenues et nombre de participants.....	27
Tableau #17 :	Nombre et description des formations tenues et nombre de participants.....	27

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

AFPO	Agence des forêts privées de l'Outaouais
AGA	Assemblée générale annuelle
EFA	Entrepreneur Forestier Accrédité
FPFQ	Fédération des producteurs forestiers du Québec
FSC	Forest Stewardship Council
m ³ s	Mètre cube solide
Mm ³	Million de mètres cubes solides
MFFP	Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs
MRC	Municipalité régionale de comté
MRN	Ministère des Ressources naturelles
M/V	Facteur Masse/Volume
OPBG	Office des producteurs de bois de la Gatineau
PAF	Plan d'aménagement forestier
PEEOL	Programme exceptionnel d'écoulement des bois de faible qualité des régions de l'Outaouais et des Laurentides
PPMV	Plan de protection et de mise en valeur
RMAAQ	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
S-E-Pig	Sapin, épinettes et pin gris
SFI	Sustainable Forestry Initiative
TMV	Tonne métrique verte

1. L'OBJET

Dans le cadre de l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., M-35.1)*, l'Office des producteurs de bois de la Gatineau (L'Office) présente à la *Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec* ce mémoire d'évaluation périodique de ses interventions dans la mise en marché du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau* pour la période 2015-2021. Cet article précise ce qui 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.

2. L'OFFICE

Le 20 février 1960, l'*Office des Marchés Agricoles du Québec* sanctionnait et déclarait en vigueur le *Plan conjoint des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau*. L'application, l'administration et la conduite du plan conjoint étaient alors confiées à l'*Office des producteurs de bois de la Vallée de la Gatineau* qui devint par la suite l'*Office des producteurs de bois de la Gatineau*.

3. SA MISSION

À la création de l'Office, sa principale mission était d'améliorer les conditions de mise en marché des bois de la forêt privée en établissant un meilleur rapport de force entre les producteurs et l'industrie forestière. De façon plus spécifique, la mission de l'*Office* est d'organiser de façon ordonnée la production et la mise en marché des produits forestiers issus de la forêt privée de son territoire. Pour remplir cette mission, il promeut et défend les intérêts économiques et sociaux des propriétaires forestiers et des producteurs de bois de son territoire, notamment en tentant d'obtenir pour eux une valeur juste et équitable pour leur bois et en revendiquant les conditions leur permettant d'assurer le développement durable des ressources forestières, pour leur profit et celui des générations futures. L'Office organise la mise en marché en cherchant à :

- . optimiser les conditions de mise en marché;
- . explorer de nouveaux marchés potentiels;
- . améliorer la qualité des produits destinés à la mise en marché.

De plus, l'Office met à la disposition des propriétaires de boisés une gamme variée de services reliés à l'aménagement forestier, fournit de l'information et organise des formations. L'Office s'efforce d'adapter ses services aux besoins des propriétaires et aux exigences du marché.

4. LE PLAN CONJOINT

On dénombre 2450 propriétaires inscrits au fichier des producteurs de l'Office.

Le produit visé par le Plan conjoint est *le bois, feuillu ou résineux* et sa mise en marché est encadrée par huit règlements et un décret fédéral pour le marché interprovincial et le commerce d'exportation.

Le Plan conjoint couvre une superficie de 140 059 hectares (*MRN, 4^{ième} inventaire décennal*) sous gestion privée et s'étend approximativement sur 128 km de long dans un axe Nord-Sud et 32 km de large dans un axe Est-Ouest. Les terrains forestiers productifs occupent 106 481 hectares (76 %) de sa superficie (PPMV-Outaouais 2014). Il représente 18 % de la superficie privée de la région administrative de l'Outaouais et 4 % de la superficie totale de l'Outaouais. La tenure privée représente 20 % de la région administrative de l'Outaouais (FPFQ, *la forêt privée chiffrée 2022, p. 2*). La MRC de la Vallée-de-la-Gatineau englobe entièrement le territoire du Plan conjoint qui regroupe 13 des 17 municipalités de la MRC. Le territoire du Plan conjoint supporte un volume total de 13 864 000 mètres cubes de bois et est composé à 61 % de feuillus et à 39 % de résineux (*MRN, 4^{ième} inventaire décennal*).

4.1 Modifications réglementaires 2015-2021

Durant la période visée, 3 modifications réglementaires furent présentées à la RMAAQ pour approbation :

- Modifications du *Règlement sur les contributions*, accepté dans la décision 12097 du 1^{er} novembre 2021;
- Modifications du *Règlement du Plan conjoint*, accepté dans la décision 12100 du 15 novembre 2021;
- Modifications aux *Règles de régie interne*, décision 12101 du 15 novembre 2021.

4.2 Le conseil d'administration et le personnel

- Les membres du conseil d'administration

	<u>Secteur</u>
Yvon Parker, président	Gracefield (Wright et Gracefield)
Benoit Major, 1 ^{er} vice-prés.	Bouchette et Ste-Thérèse-de-la-Gatineau
Pierre Bénard, 2 ^{ième} vice-prés.	Egan Sud et Montcerf-Lytton
Gilles Payette, administrateur	Bois-Franc et Grand-Remous
Simon Allen, administrateur	Aumond et Délage
Gilles Saumur, administrateur	Blue Sea et Messines
Guy Joly, administrateur	Lac Ste-Marie et Gracefield (Northfield)

- Le personnel

Carolane Dupras	Commis de bureau Permis et payes de bois et transport
Fanny Beaudoin	Adjointe administrative Secrétariat et comptabilité
Éric Dubé	Conseiller forestier Ingénieur forestier
Mario Couture	Directeur général

5. LE CONTEXTE DE LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

La mise en marché des bois du Plan conjoint pour la période 2015-2021 a évolué dans un contexte qui se caractérise par une progression relativement continue des mises en chantiers aux États-Unis (**Tableau #1**) et d'une amélioration fulgurante des prix de la plupart des produits forestiers principalement durant les 2 dernières années de la période visée. Bien que ces éléments ne remplacent pas la monographie du MFFP sur la situation des marchés, nous souhaitons en souligner la tendance.

Tableau #1 : Nombre de mises en chantier au Canada et aux États-Unis

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021*
Canada	179 771	180 093	202 884	196 922	196 612	203 989	280 000
États-Unis	1 111 800	1 173 800	1 208 917	1 249 417	1 297 500	1 424 000	1 610 000

Source : MFFP, Portrait Statistique 2020, p. 28

*FPPQ, compilation Forest Economic Advisor

5.1 LES ENJEUX

L'un des principaux défis de l'Office était d'augmenter la production de bois puisque la livraison des volumes pour la période 2010-2014 était en baisse de 12 % par rapport à la période 2005-2009. L'opportunité ciblée étant l'amélioration du contexte des marchés qui s'est installée dès la fin de la période 2010-2014, favorisant théoriquement une demande accrue du produit visé durant la période 2015-2021.

Dans un même ordre d'idées, **un autre défi majeur** de l'Office était d'assurer une équité aux producteurs au niveau des conditions de mise en marché et principalement des prix de vente, suite aux nombreuses concessions consenties aux industriels forestiers durant la crise forestière. Ainsi, il apparaît à l'Office qu'il est primordial que les producteurs bénéficient d'une amélioration de leurs prix de vente lorsque les marchés s'améliorent s'ils veulent demeurer compétitifs dans le marché de l'approvisionnement en fibre de bois auprès de l'industrie forestière et d'autant plus, lorsque des efforts considérables furent consentis par les producteurs ou imposés par certains industriels forestiers en réduction de prix ou en augmentation des contraintes au niveau des normes de façonnage des bois ou des paiements. La contrainte étant de parvenir à convaincre certains industriels que l'amélioration des marchés est bel et bien un fait et qu'en période de crise, les producteurs ont dû faire face à une baisse des revenus jumelée à une progression des coûts de production. Cette situation n'étant pas durable dans le temps, elle nécessite des correctifs pour assurer l'avenir des producteurs comme fournisseurs fiables de l'industrie forestière à long terme. En résumé, l'Office doit s'assurer qu'une certaine portion de l'amélioration des marchés des produits forestiers se transfère vers le produit visé, soit le bois rond, pour le bénéfice des producteurs du Plan conjoint.

Ceci nous amène au **troisième défi** de l'Office, soit, dans un premier temps, de stabiliser la baisse du nombre de producteurs actifs afin d'être en mesure de réagir à une éventuelle demande accrue pour le bois de la forêt privée et, dans un second temps, de tenter de renouer avec le nombre historique de producteurs actifs. Comment y parvenir ? La solution réside dans **l'amélioration de l'environnement d'affaires du producteur**. Ainsi, l'Office joue un rôle actif dans l'amélioration des prix du produit visé mais ne contrôle pas tous les éléments problématiques de cet environnement. Par contre, si le MFFP améliore la fiscalité des producteurs, offre des programmes de mise en valeur adaptés aux besoins de la forêt privée avec un financement adéquat et des budgets équitablement répartis provincialement et régionalement, met en place une réelle stratégie pour mobiliser les bois de la forêt privée et raffermir son mécanisme pour appliquer le principe de résidualité ou tout autre mécanisme qui aura pour conséquence que l'offre de bois des forêts publiques (dont le bois des garanties d'approvisionnement (18,5 Mm³), des volumes de gré à gré (1,8 Mm³), des bois du Bureau de mise en marché (6,4 Mm³), des bois des forêts de proximité (1,0 Mm³), (*FPFQ, compilation registre forestier MFFP, 2020*), sera réellement complémentaire au bois des producteurs de la forêt privée, les résultats seront au rendez-vous. La FPFQ et le MFFP sont régulièrement sensibilisés au contexte de l'application de la résidualité*.

5.2 CONTEXTE DE L'APPLICATION DU PLAN CONJOINT

De 2015 à 2016, l'Office a dû palier à une perte d'accessibilité au marché régional dans le secteur du **sciage de résineux (S-E-Pig)**. Heureusement, l'Office a réussi à convenir d'une entente avec un acheteur intéressé par le bois de la forêt privée et donner une alternative intéressante aux producteurs. Toutefois, à partir de la fin de 2016, les livraisons à destination du marché régional se sont rétablies suite à une nouvelle entente convenue.

Pour ce qui est du marché des **panneaux**, les livraisons de l'Office ont fluctué au fil des ans au gré des cédules obtenues et des fermetures temporaires d'usine. Outre pour 2015 et 2020, une stabilité des livraisons est généralement observée.

Au niveau du marché de la **pâte de feuillus durs** à l'usine de *Fortress Cellulose Spécialisée* de Thurso, il faut noter, dès 2016, une instabilité des livraisons suites aux innombrables fermetures, arrêts de production, cédules réduites et délais de paiement prolongés. Cette situation s'est malheureusement terminée par une fermeture définitive de ses activités en date du 7 octobre 2019 laissant les fournisseurs de forêt privée sans marché régional pour écouler leur bois à pâte de feuillus durs. Bien qu'un programme du MFFP ait offert par la suite une aide d'appoint (PEEOL) pour transporter ce type de bois vers d'autres marchés, plusieurs usines n'ont pas démontré d'intérêt pour le bois des forêts privées ou n'ont pas offert un prix suffisant pour justifier l'organisation des livraisons. L'usine est actuellement supportée financièrement par des fonds du gouvernement dans l'attente de trouver un acquéreur.

Le marché du **sciage de feuillus** décline depuis 2016 en raison de l'absence de marché de pâte de feuillus durs et des structures de prix qui ne suivent pas l'augmentation des coûts de production.

Le marché du **sciage des autres résineux (Pins)** a progressé durant cette période avec l'arrivée d'un nouvel acheteur. Les livraisons ont plafonné durant cette période compte tenu que la structure de prix ne suit pas l'augmentation des coûts de production (Pas de mécanisme de compensation de carburant, pas d'ajustement de prix). Mais pour certaines usines, c'est carrément aucun achat des bois de la forêt privée et donc un accès au marché inexistant. Pour le **sciage des autres résineux (Cèdre)** les livraisons sont plutôt stables et la faible compétition tend à figer la structure de prix, limitant l'intérêt des producteurs à récolter cette essence.

L'explosion des **coûts de production** (Carburant, coût et disponibilité de la main d'œuvre, assurances, achat d'équipements, coût et disponibilité des pièces, réparations et entretien, etc.) autant pour les opérations de récolte que pour le transport, à la fin de la période visée, demeure l'élément le plus inquiétant à solutionner malgré le contexte très favorable des produits forestiers.

6. SUIVI DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ POUR LA PÉRIODE 2010-2014 ET RECOMMANDATIONS DE LA RMAAQ

Lors de l'examen périodique 2010-2014, l'Office avait exposé ses interventions pour la période visée et la RMAAQ recommandait à l'Office de :

- ❖ assurer son leadership dans la promotion des intérêts des producteurs visés par le Plan conjoint en développant des alliances stratégiques, sensibilisant les intervenants et la population en général sur les besoins des producteurs;
- ❖ poursuivre sa collaboration avec les acheteurs sur la certification forestière et maintenir la sensibilisation des producteurs sur les enjeux de l'Office;
- ❖ prévoir, dans son plan d'action 2015-2019, des activités de promotion auprès des propriétaires inactifs.

Ces éléments seront repris dans la suite du présent document afin d'amener les précisions sur les actions entreprises et les résultats obtenus identifiés par un astérisque (*) .

7. SUIVI DU PLAN D'ACTION 2015-2019

7.1 OBJECTIF GÉNÉRAL : ORGANISER COLLECTIVEMENT LES RELATIONS ENTRE LES PRODUCTEURS ET LES ACHETEURS

7.1.1 OBJECTIF SPÉCIFIQUE : Améliorer l'information aux producteurs

Cibles	• Augmenter de 25 % le nombre d'utilisateurs de notre site internet; • Augmenter de 25 % le nombre de consultations de notre site internet; • Ajouter une parution du journal interne.
Moyens	• Mise en service du site internet (dès le printemps 2016); • Publier le journal interne à trois reprises annuellement.
Indicateurs	• Nombre d'utilisateurs du site internet; • Nombres de consultations du site internet; • Nombre de parutions du journal interne.

Résultats

- En raison du retrait des services du programmeur du site internet de l'Office à l'automne 2016, certaines cibles n'ont pu être atteintes compte tenu de l'impossibilité d'assurer un suivi d'indicateurs. Conséquemment, le nombre d'utilisateurs du site internet n'a pu être identifié mais le nombre de consultations pour la période visée est de **236 984** globalement*. Comme le site est actuellement en reconstruction, le nouveau programmeur a eu le mandat de disponibiliser les statistiques par année pour les indicateurs convoités;
- Aussi, en raison d'un contexte lié aux ressources humaines, le nombre de parutions du journal interne est demeuré à deux annuellement et devrait être maintenu à ce niveau compte tenu des informations priorisées sur le site internet de l'Office, la cible ayant été révisée;
- En 2021, l'Office s'est associé à 2 autres Plans conjoints voisins pour effectuer une mise à jour majeure de son programme informatique et ainsi développer une nouvelle plateforme plus conviviale pour ses besoins *.

7.1.2 OBJECTIF SPÉCIFIQUE : Maintenir un climat de partenariat avec les acheteurs

Cibles	• Augmenter le nombre d'ententes avec des acheteurs de 5 %; • Convenir 100 % des ententes avec les acheteurs par la négociation.
Moyens	• Respecter les ententes contractuelles avec les acheteurs; • Recherche et développement de marchés; • Favoriser des rencontres et communications avec les acheteurs pour régler les litiges; • Collaborer avec les acheteurs pour leurs systèmes de certification.
Indicateurs	• Nombre d'ententes avec des acheteurs; • Nombres de litiges avec des acheteurs.

Résultats

- Le **Tableau #2** tient compte des acheteurs actifs sur le territoire i.e. ayant effectué des achats;

Tableau #2 : Nombre d'ententes avec des acheteurs actifs

Année	Nombre d'ententes avec des acheteurs
2015	17
2016	20
2017	17
2018	19
2019	19
2020	16
2021	17
Moyenne 2015-2021	18
Moyenne 2010-2014	20
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-10 %

- Dans le contexte de rationalisation mis en place par l'industrie forestière et qui s'est poursuivi pendant la période visée, il n'a pas été possible d'augmenter le nombre de nouvelles ententes viables pour l'Office;
- Concernant le nombre de litiges avec des acheteurs, l'Office a pris comme critère de base l'implication d'une démarche effectuée devant la RMAAQ dans le cadre d'un processus de conciliation ou d'arbitrage. Ainsi, une conciliation dans le **sciage résineux (S-E-Pig)** s'est tenue le 18 décembre 2014 visant à trouver une solution à un litige pour l'année 2014-2015 mais sans succès. Une autre conciliation dans le secteur de la **pâte de feuillus durs** s'est tenue le 2 avril 2019 et une entente y a été convenue. Aucun arbitrage n'a été tenu ni demandé impliquant l'Office durant la période visée*;
- Aussi, lors d'échanges avec la RMAAQ, l'Office a confirmé qu'il était en accord pour faire homologuer toutes les nouvelles conventions ou contrats de mise en marché;
- Au niveau de la collaboration de l'Office avec les acheteurs sur la certification forestière, l'Office a identifié et développé les outils suivants*. Ainsi, l'Office :

- ❖ Détient une *politique d'aménagement forestier durable* adoptée en 2009;
- ❖ Respecte les lois et règlements en vigueur sur le territoire et incite les propriétaires à agir en ce sens;
- ❖ Incite les propriétaires à réaliser leurs travaux dans le respect des saines pratiques d'intervention reconnues pour la forêt privée, minimisant ainsi l'impact des opérations sur le milieu et assurant la protection de l'eau et des sols;
- ❖ Incite à respecter et fait la promotion des principes et critères de l'aménagement forestier durable visant, notamment à assurer la conservation de la biodiversité, le maintien de la productivité des écosystèmes ainsi que le respect de la possibilité de récolte forestière du territoire;
- ❖ Répond aux préoccupations du milieu;
- ❖ Fait la promotion de l'amélioration continue en matière d'aménagement forestier durable;
- ❖ Effectue un suivi des activités des entrepreneurs forestiers accrédités;
- ❖ Offre de l'information, de la formation et des services professionnels aux propriétaires forestiers, aux producteurs de bois et à leurs employés;
- ❖ Incite les propriétaires forestiers à optimiser l'utilisation de la ressource ligneuse;
- ❖ Encourage l'utilisation multi-ressources de la forêt de façon à diversifier son usage et augmenter les sources de revenus des propriétaires forestiers (contrat de location pour la chasse, acériculture, faune, etc.);
- ❖ Encourage les activités liées au milieu forestier dans la région et ayant un impact sur l'économie régionale (investissements sylvicoles, etc.);
- ❖ Sensibilise les propriétaires forestiers et leurs partenaires à la santé et sécurité au travail;
- ❖ Collabore avec les industriels forestiers pour la production de rapports et de visites-terrain (FSC, SFI) à titre de fournisseur de bois contrôlé.

7.2 OBJECTIF GÉNÉRAL : VOIR À CE QUE TOUS LES PRODUCTEURS VISÉS SOIENT SOUMIS AUX RÈGLES ÉTABLIES SELON L'INTÉRÊT COLLECTIF

7.2.1 OBJECTIF SPÉCIFIQUE : Appliquer la réglementation de façon équitable entre les producteurs

Cibles	• Assurer une contribution équitable de tous les producteurs à la mise en marché; • Ajuster équitablement le tarif et la liste des taux pour les services de conseiller forestier.
Moyens	• Vérifier si les producteurs payent leur contribution pour le produit visé; • Valider les taux du service de conseiller forestier annuellement.
Indicateurs	• Niveau de contribution des producteurs; • Proportion de l'aide financière en service technique.

Résultats

- Après une analyse de ses contributions et compte tenu des coûts appréhendés pour l'administration et la gestion de ses activités, l'Office a soumis aux producteurs une demande de majoration de son prélevé lors de son assemblée générale annuelle du 31 août 2021, soit une augmentation de 0,40 \$/mètre cube solide (m³s), pour passer de 1,35 \$/ m³s à 1,75 \$/ m³s. La RMAAQ a approuvé cette demande et l'Office a mis en application cette nouvelle contribution en date du 1^{er} janvier 2022. La dernière augmentation de contribution remontait à 2012;
- Concernant la contribution des producteurs pour le service de conseiller forestier, l'Office révisé annuellement ses taux en tenant compte des recommandations du MFFP pour les programmes d'aide à la forêt privée, de ses coûts estimés, des activités non-éligibles à une aide financière et du budget global disponible. Le **Tableau #3** démontre la proportion de l'aide financière requise pour acquitter le service de conseiller forestier (service technique) de l'Office. Il est à noter que certaines activités ne font plus l'objet d'aide financière, mais pour certaines d'entre elles, les producteurs peuvent avoir un crédit dans le cadre du *programme de remboursement des taxes foncières*. Le producteur doit alors déboursé la totalité du service technique avant d'obtenir son crédit;

- Dans certaines situations, l'*Agence des forêts privées de l'Outaouais* oblige le conseiller forestier à réserver une partie de son budget pour des activités précises et cette pratique a une incidence sur la proportion de l'aide financière allouée au service technique.

Tableau #3 : Proportion des coûts du service technique de l'Office pour les travaux forestiers avec aide financière

Année	Proportion de l'aide financière en service technique (%)
2015	35
2016	36
2017	38
2018	38
2019	36
2020	32
2021	29
Moyenne 2015-2021	35
Moyenne 2010-2014	39
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-10 %

N.B. Le MFFP a cessé de donner une aide financière pour la réalisation de Plan d'aménagement forestier (PAF) en 2012. Cette activité était octroyée à 100 % au service technique et avait comme conséquence de faire augmenter sa proportion par rapport à l'aide financière globale.

- Le **Tableau #3** démontre que l'Office a diminué sa proportion d'aide financière allouée au service technique de 10 % durant la période visée. L'Office a le souci de rendre le meilleur service au moindre coût et contribue ainsi à mettre en place des incitatifs pour les producteurs forestiers actifs mais aussi pour le recrutement de producteurs inactifs*.

7.3 **OBJECTIF GÉNÉRAL : ORGANISER LA PRODUCTION ET LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ EN FAVORISANT UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE**

7.3.1 **OBJECTIF SPÉCIFIQUE : Développer et diversifier les marchés pour les producteurs**

Cibles	• Augmentation de 5 % de la moyenne des volumes mis en marché; • Offrir aux producteurs un marché pour l'ensemble du produit visé; • Respecter la possibilité forestière de récolte.
Moyens	• Être à l'affût des nouveaux marchés de pâtes, panneaux et sciage-déroutage; • Explorer les marchés non traditionnels; • Informer les producteurs sur les opportunités de marchés; • Supporter les futurs promoteurs dans leur recherche d'informations sur l'approvisionnement de la forêt privée; • Sensibiliser la FPFQ et le MFFP à la disponibilité des bois du Plan conjoint.
Indicateurs	• Volume de bois mis en marché; • Disponibilité des marchés pour les différents produits.

Résultats

- Le **Tableau #4** ci-après montre l'évolution des livraisons de 2015 à 2021 par rapport à la période précédente.
- Pour l'ensemble de la production des bois à pâtes, panneaux et sciage, l'Office a connu une baisse globale des livraisons de 14 % des volumes pour la période 2015 à 2021. Au global, les résultats démontrent que le contexte des marchés n'a pas permis d'atteindre la **première cible** du présent objectif. Toutefois, outre les années 2015 et 2020, qui ne reflètent pas l'incapacité des producteurs à livrer des volumes, mais plutôt un manque injustifié d'accès au marché, on peut noter une relative stabilité des livraisons. Il faut aussi tenir compte de la perte du marché régional de pâtes de feuillus durs suite à la fermeture de l'usine *Fortress* de Thurso, tel que décrit précédemment.

Tableau #4 : Volume de bois livré par type d'utilisation (en m³s)

Année	Pâtes	Panneaux et autres	Sciage et déroulage	Total
2015	19 900	57 800	45 600	123 300
2016	6 800	101 300	41 500	149 600
2017	4 800	81 600	55 300	141 700
2018	4 900	80 400	64 800	150 100
2019	7 340	75 630	63 480	146 450
2020	0	56 100	50 200	106 300
2021	100	78 900	70 600	149 600
Moyenne 2015-2021	6 263	75 961	55 926	138 150
Moyenne 2010-2014	11 755	96 663	52 032	160 451
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-47 %	-21 %	+7 %	-14 %

- Concernant la disponibilité des marchés pour les différents produits, l'Office convient d'ententes de mise en marché en tentant de développer l'attrait des acheteurs pour certaines essences qui sont moins en demande*. L'Office fait cette démarche dans le respect de la possibilité de récolte forestière annuelle en vigueur sur son territoire de Plan conjoint. Celle-ci tient compte de la possibilité liée à l'accroissement naturel et du volume conjoncturel disponible. Le volume récolté par groupe d'essences ainsi que la possibilité de récolte forestière pour 2015 à 2021 sont présentés au **Tableau #5** ci-après.
- Après analyse, ce tableau confirme que l'Office rencontre aisément le respect de la possibilité forestière de récolte annuelle et qu'un volume moyen 299 450 m³s demeure disponible à la récolte. La disponibilité est donc significative pour chacun des groupes d'essences. Dans ce contexte, l'Office est d'avis que le faible niveau de récolte annuel est plus préoccupant que le risque de dépasser la possibilité de récolte forestière sur le territoire.
- Pour compenser l'absence d'un marché de pâte de feuillus durs régional, l'Office a exploré les marchés extérieurs mais sans succès à ce jour. Quelques ententes concernant l'achat de bois de chauffage furent convenues mais avec peu de résultats. Aussi, l'Office a développé un marché de biomasse avec un acheteur de branches de résineux pour la production d'huiles essentielles afin d'offrir un complément à la mise en marché du bois rond aux producteurs intéressés*. Globalement, le marché est constamment en évolution et l'Office est en discussion avec des promoteurs pour le développement d'éventuels marchés avec de nouveaux produits*.

Tableau #5 : Volume récolté par groupe d'essences par rapport à la possibilité de récolte forestière (en m³s)

Année	Sapin Épinette Pin gris	Pins (1)	Autres(2) résineux	Feuillus(3) durs	Peupliers	Autres(4) feuillus	Total récolté
2015	34 800	8 700	5 200	6 700	58 200	9 700	123 300
2016	25 200	14 150	4 550	10 800	81 500	13 400	149 600
2017	39 350	18 400	5 550	7 200	62 700	8 500	141 700
2018	43 150	19 600	6 650	10 450	59 750	10 500	150 100
2019	42 245	14 640	6 660	18 920	51 400	12 585	146 450
2020	37 500	11 160	5 940	4 240	43 630	3 830	106 300
2021	50 740	23 680	6 680	7 120	56 870	4 510	149 600
Volume moyen récolté 2015-2021	38 998	15 761	5 890	9 347	59 150	9 004	138 150
Possibilité de récolte forestière(5)	80 700	35 400	43 800	81 800	160 800	35 100	437 600
Proportion en %	48 %	45 %	13 %	11 %	37 %	26 %	32 %

(1) Pins : Pin blanc et pin rouge

(2) Autres résineux : Cèdre, mélèze et pruche

(3) Feuillus durs : Bouleaux et érables

(4) Autres feuillus : Chênes, frênes, noyers, cerisier, tilleul, hêtre, ostryer et orme

(5) Source : PPMV Calcul de possibilité de récolte forestière, Novembre 2013-AFPO

7.3.2 OBJECTIF SPÉCIFIQUE : Maintenir le nombre de producteurs actifs dans la mise en marché

Cibles	• Maintenir le nombre moyen de producteurs actifs; • Augmenter le nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités de 10 %.
Moyens	• Être à l'affût des nouveaux marchés de pâtes, panneaux et sciage-déroulage; • Informer les producteurs sur les opportunités de marchés; • Améliorer les conditions de marché des producteurs; • Offrir aux producteurs un programme d'entrepreneurs forestiers accrédités.
Indicateurs	• Nombre de producteurs qui mettent du bois en marché; • Nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités.

Résultats

Tableau #6 : Nombre de producteurs actifs

Année	Sciage et déroulage	Pâtes	Panneaux et autres	Total ⁽¹⁾
2015	140	79	177	214
2016	162	35	208	235
2017	164	35	178	213
2018	169	21	168	210
2019	151	31	156	188
2020	136	0	140	173
2021	173	1	159	203
Moyenne 2015-2021	156	29	169	205
Moyenne 2010-2014	175	46	234	266
Variation en % 2015-2021 2010-2014	-11 %	-37 %	-28 %	-23 %

(1) Le total correspond au nombre de producteurs différents qui ont mis du bois en marché

Le **Tableau #6** démontre qu'en moyenne, 205 producteurs différents ont mis du bois en marché pour la période 2015-2021, soit 8 % des propriétaires forestiers reconnus (2450). C'est une baisse de 23 % par rapport à la moyenne de 266 pour la période précédente. Ce résultat est directement en lien avec la baisse des livraisons.

Tableau #7 : Nombre de producteurs par catégorie de volume livré et leur importance relative dans la mise en marché

		Volume livré (m ³ s)							Total
Année		0-200	201-500	501-1000	1001-2500	2501-4000	4001-5000	5001 et +	
2015	# prod.	101	56	29	20	4	1	3	214
	% vol.	9 %	14 %	17 %	23 %	11 %	4 %	22 %	100 %
2016	# prod.	106	58	35	24	7	3	2	235
	% vol.	6 %	13 %	17 %	24 %	14 %	9 %	17 %	100 %
2017	# prod.	90	51	37	25	6	1	3	213
	% vol.	6 %	12 %	19 %	27 %	13 %	3 %	20 %	100 %
2018	# prod.	92	58	28	20	6	3	3	210
	% vol.	5 %	13 %	14 %	21 %	14 %	9 %	24 %	100 %
2019	# prod.	88	43	28	16	6	1	6	188
	% vol.	6 %	10 %	14 %	16 %	14 %	3 %	37 %	100 %
2020	# prod.	92	38	20	15	3	1	4	173
	% vol.	7 %	12 %	13 %	25 %	9 %	5 %	29 %	100 %
2021	# prod.	96	42	30	21	7	1	6	203
	% vol.	5 %	9 %	14 %	23 %	14 %	3 %	32 %	100 %
Moyenne	# prod.	95	49	29	20	6	2	4	205
	% vol.	6 %	12 %	15 %	23 %	13 %	5 %	26 %	100 %
Regroupé	# prod.	173			26		6		205
	% vol.	33 %			36 %		31 %		100 %

Le **Tableau #7** démontre qu'en moyenne, 173 producteurs différents ont mis du bois en marché entre 0 et 1000 m3s représentant 33 % du volume total, 26 producteurs ont mis du bois en marché entre 1001 et 4000 m3s représentant 36 % du volume total et 6 producteurs ont mis du bois en marché pour plus de 4001 m3s représentant 31 % du volume total durant la période 2015-2021.

Tableau #8 : Nombre de producteurs ayant participé aux assemblées générales annuelles

Année	Nombre de producteurs présents à l'AGA
2015	74
2016	88
2017	77
2018	70
2019	67
2020	37
2021	37
Moyenne 2015-2021	64
Moyenne 2010-2014	70
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-9 %

N.B. Les AGA de 2020 et 2021 furent présentées successivement lors d'une rencontre commune en raison de la pandémie du Covid-19.

Le **Tableau #8** démontre une stabilité de la participation des producteurs* aux AGA dans la période visée sauf pour les années Covid 2020 et 2021 où la participation a diminué en raison des règles sanitaires.

- **Le programme d'entrepreneurs forestiers accrédités**

Depuis l'année 2006, l'Office a élaboré la mise en place d'un *programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers*. Cette accréditation est sur une base volontaire et vise les entrepreneurs forestiers qui s'engagent à respecter l'application du *Guide des saines pratiques en forêt privée* sur le territoire de l'Office en plus de rencontrer des exigences administratives au niveau des assurances, de l'expérience, de la formation, etc. Comme les entrepreneurs forestiers accrédités sont des professionnels et qu'ils détiennent les formations adéquates dans le domaine de la récolte de bois, ils peuvent contribuer à l'amélioration du façonnage et de la qualité des bois livrés. Ce programme permet d'offrir une alternative aux propriétaires qui ne peuvent réaliser eux-mêmes leurs travaux de récolte et d'aménagement forestier*.

Le **Tableau #9** donne l'évolution du nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités de 2015 à 2021 par rapport à la période précédente.

Tableau #9 : Nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités par l'Office

Année	Nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités
2015	7
2016	7
2017	6
2018	6
2019	6
2020	6
2021	5
Moyenne 2015-2021	6
Moyenne 2010-2014	6
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	0 %

Le nombre moyen d'entrepreneurs forestiers accrédités n'a pas pu être augmenté durant la période visée mais est tout de même demeuré stable. L'Office est en analyse de ce programme et décidera s'il doit y apporter des ajustements avant de le renouveler.

7.3.3 OBJECTIF SPÉCIFIQUE : Maximiser les revenus des producteurs

Cibles	• Augmenter la moyenne des revenus de bois aux producteurs et à l'usine de 10 %; • Augmenter en moyenne de 10 % la proportion des volumes de bois vers le sciage-déroutage; • Stabiliser la moyenne des coûts de transport; • Stabiliser la moyenne des frais administratifs de l'Office; • Diminution du nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois de 10 %; • Diminution du facteur M/V du bois à panneaux de 2 %.
Moyens	• Être à l'affût des nouveaux marchés de pâtes, panneaux et sciage-déroutage; • Informer les producteurs sur les opportunités de marchés; • Améliorer les conditions de marché des producteurs; • Diriger les volumes de bois en maximisant les revenus des producteurs; • Limiter les distances de transport dans le choix des marchés; • Respecter les charges légales; • Sensibiliser les producteurs à respecter les normes de façonnage et de qualité; • Maximiser la gestion des dépenses de l'Office • Offre de formations aux producteurs.
Indicateurs	• Revenus des bois mis en marché; • Proportion des bois par utilisation; • Coûts du transport; • Frais administratifs de l'Office • Nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois; • Facteur M/V du bois à panneaux.

Résultats

- La **première cible** visait à augmenter les revenus de bois aux producteurs et à l'usine au cours de la période 2015-2021 par rapport à la période précédente et les résultats figurent au **Tableau #10**.

Tableau #10 : Revenus des bois mis en marché (en millions de \$)

Année	Valeur aux producteurs	Valeur à l'usine
2015	5,42	6,88
2016	6,30	7,98
2017	6,37	7,91
2018	7,15	8,83
2019	7,07	8,67
2020	5,39	6,47
2021	8,06	9,78
Moyenne 2015-2021	6,54	8,07
Moyenne 2010-2014	6,34	8,01
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	+3 %	+1 %

Le **Tableau #10** démontre que la cible d'augmentation de 10 % des revenus n'a pas pu être atteinte mais la moyenne des revenus a tout de même légèrement augmenté de 1 à 3 % malgré deux mauvaises années de mise en marché, soit 2015 et 2020.

- **La proportion de la production de bois par type d'utilisation**

Afin de maximiser les revenus des producteurs, l'Office incite ceux-ci à diriger le maximum de volume vers le marché du sciage et déroulage. Le fait d'acheminer les volumes de bois au bon endroit permet donc aux producteurs d'optimiser l'utilisation des volumes de bois tirés de sa forêt. L'Office distribue les documents appropriés pour y parvenir et fait beaucoup de sensibilisation en prodiguant des conseils à cet effet*.

Le **Tableau #11** démontre la répartition des volumes mis en marché pour la période de 2015 à 2021.

**Tableau #11 : Répartition des volumes de bois mis en marché
par type d'utilisation (toutes essences)**

Année	Pâtes	Panneaux et autres	Sciage et déroulage
2015	16 %	47 %	37 %
2016	5 %	68 %	27 %
2017	3 %	58 %	39 %
2018	3 %	54 %	43 %
2019	5 %	52 %	43 %
2020	0 %	53 %	47 %
2021	1 %	53 %	46 %
Moyenne 2015-2021	5 %	55 %	40 %
Moyenne 2010-2014	7 %	62 %	31 %
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-3 %	-11 %	+29 %

Le **Tableau #11** nous permet de conclure que pendant la période visée, la proportion des volumes dirigés vers la production de sciage et déroulage a augmenté de 29 %, soit 40 % des volumes de bois produits, par rapport à la période précédente, ce qui dépasse la cible visée.

- **Les coûts du transport de bois**

Le transport du bois constitue un coût important dans le cycle d'approvisionnement des marchés de l'Office et pour contenir la hausse des coûts à un niveau permettant aux producteurs de maximiser leurs revenus, l'Office s'assure de poser les actions pertinentes :

- ❖ Il détermine les prix de transport en vigueur sur son territoire selon l'unité de mesure utilisée pour le mesurage des bois à l'usine. Afin d'être équitable envers les transporteurs, les taux tiennent compte des intrants propres à ce marché (Temps de cycle, distances, etc.);
- ❖ Il négocie avec les usines des ententes de compensation pour la hausse des coûts du carburant diesel applicable au transport et chargement. Des ajustements sont remis aux transporteurs actifs en sus des taux de transport applicables sous forme d'ajustements de carburant;

- ❖ Il fait bénéficier les transporteurs des mêmes avantages que les producteurs i.e. paiement unique à chaque semaine pour le bois livré la période de livraison précédente, paiement unique pour les taxes dues, avance de paiement sur marge de crédit au besoin, informations diverses concernant les usines, etc;
- ❖ Il a mis en place des projets d'installation de balances électroniques pour les transporteurs réguliers de l'Office afin de mieux les outiller pour faire face aux surcharges et aux pénalités et amendes qui en découlent;
- ❖ Il collabore avec les industriels qui comptent sur un système de double transport pour obtenir des approvisionnements de la forêt privée*;
- ❖ Il met les transporteurs à contribution pour s'assurer que les bois transportés correspondent aux normes de qualité requises par les usines.

Toutes ces actions de la part de l'Office ont pour but de contenir la hausse des coûts de transport tout en conservant une structure de prix équitable et ainsi assurer un service indispensable pour les producteurs. Entre autres, la proportion occupée par le transport dans les revenus totaux tirés de la vente de bois aux usines est un élément déterminant qui doit être contenu au maximum pour assurer un revenu intéressant aux producteurs.

Le **Tableau #12** présente la proportion occupée par les coûts du transport dans les revenus des bois mis en marché.

Tableau #12 : Répartition des revenus du bois mis en marché

Année	Valeur aux producteurs	Valeur au transport
2015	78 %	22 %
2016	79 %	21 %
2017	81 %	19 %
2018	81 %	19 %
2019	82 %	18 %
2020	83 %	17 %
2021	82 %	18 %
Moyenne 2015-2021	81 %	19 %
Moyenne 2010-2014	79 %	21 %
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	+3 %	-10 %

Le **Tableau #12** démontre que pour la période de 2015-2021, la proportion des revenus de vente de bois occupée par les coûts du transport a diminué de 10 % par rapport à la période précédente, soit 19 % des revenus totaux pour l'ensemble des bois mis en marché. La cible a été atteinte principalement en raison de la diminution des distances parcourues en augmentant les livraisons sur des marchés à proximité et évidemment, du fait de la perte du marché de *Fortress-Thurso* qui allongeait la distance parcourue.

- **Les frais administratifs de l'Office**

Toujours dans le but de maximiser les revenus des producteurs, l'Office tente de maintenir au plus bas les frais administratifs qui permettent à l'organisation de remplir ses obligations en tant que gestionnaire du Plan conjoint et en visant à maintenir une offre de services de qualité aux producteurs.

Tableau #13 : Évolution des frais administratifs de l'Office en fonction des ventes de bois (en \$)

Année	Frais administratifs (X 1000\$)	%	Valeur des bois mis en marché (X 1M\$)
2015	305	4,4	6,88
2016	311	3,9	7,98
2017	261	3,3	7,91
2018	297	3,4	8,83
2019	295	3,4	8,67
2020	263	4,1	6,47
2021	286	2,9	9,78
Moyenne 2015-2021	288	3,6	8,07
Moyenne 2010-2014	290	3,6	8,01
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-1 %	0 %	+1 %

Le **Tableau #13** démontre que les frais administratifs de l'Office pour la période visée ont légèrement diminué par rapport à la période précédente, soit de 1 %. Malgré une légère hausse moyenne des ventes dans la période visée, on peut considérer que les frais administratifs sont demeurés stables en proportion (%).

- **Le nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois**

Le façonnage et la qualité des bois influencent grandement le paiement au producteur. L'Office tient à jour une compilation des avis pour s'assurer du suivi des rapports des usines et intervient au besoin pour rétablir les écarts par rapport aux normes et spécifications prévues.

**Tableau #14 : Nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois
(en nombre de formulaires complétés par les usines)**

Année	Avertissements	Refus	Total
2015	0	0	0
2016	28	5	33
2017	6	0	6
2018	2	0	2
2019	5	0	5
2020	4	1	5
2021	12	0	12
Moyenne 2015-2021	8	1	9
Moyenne 2010-2014	8	4	12
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	0 %	-75 %	-25 %

Le **Tableau #14** nous permet de conclure que la cible visant à diminuer de 10 % le nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois a été dépassée avec une baisse de 25 % pour la période visée. L'année 2016 contraste avec les autres années puisque les producteurs devaient s'ajuster pour livrer leur bois sur un nouveau marché. Il faut aussi noter qu'avec une intensification de la mécanisation des opérations de récolte, la productivité quotidienne est plus grande et peut nécessiter un délai de réaction pour se conformer à un avis de non-conformité.

- **Le facteur Masse/Volume des bois à panneaux**

Le facteur Masse/Volume des bois destinés au marché des panneaux influence grandement le paiement final au producteur. Le mode de mesurage du bois est à la masse, donc le bois est pesé en tonne métrique verte (TMV ou kilogrammes) à son arrivée à l'usine. Par contre, le prix convenu dans le contrat est en fonction du volume, soit au mètre cube solide (m³s). Le mesurage du volume s'établit par échantillonnage des voyages de l'Office et permet

d'établir un facteur Masse/Volume (TMV ou kilogrammes/ m³s) afin de convertir les TMV livrées en m³s livrés et payés. Plus le facteur Masse/Volume diminue, moins il faut de TMV pour faire 1 m³s et c'est pour cette raison qu'il faut améliorer constamment ce facteur.

Le **Tableau #15** présente l'évolution du facteur Masse/Volume pour la période visée.

Tableau #15 : Évolution du facteur Masse/Volume pour le bois à panneaux (en TMV/ m³s)

Année	Facteur Masse/Volume (TMV/ m³s) Toutes essences et longueurs
2015	1,0550
2016	1,0379
2017	1,0636
2018	1,0809
2019	1,0494
2020	1,0602
2021	1,0399
Moyenne 2015-2021	1,0553
Moyenne 2010-2014	1,0651
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-1 %

Le **Tableau #15** nous permet de conclure que la moyenne du facteur M/V des bois à panneaux s'est améliorée en diminuant de 1 % durant la période visée.

7.3.4 OBJECTIF SPÉCIFIQUE : Améliorer l'offre de formations aux producteurs

Cibles	• Augmenter le nombre de formations de 10 %; • Augmenter le nombre de participants de 10 %.
Moyens	• Offrir des formations variées; • Publiciser l'offre de formations dans le journal interne; • Demander aux producteurs d'évaluer les formations et d'indiquer leurs intérêts.
Indicateurs	• Nombre de formations; • Nombre de participants aux formations.

Résultats

Deux fois par année, depuis plus de 30 ans, l'Office publie des projets de formations dans son journal «**Regard sur le boisé**» et depuis 2016 sur son site internet www.opbg.ca*. Il offre aux propriétaires, mais aussi aux entrepreneurs forestiers accrédités ou en voie de le devenir et aux autres entrepreneurs de récolte, l'opportunité de parfaire leurs connaissances dans des sujets variés et pertinents pour la forêt privée*. La plupart des formations furent offertes gratuitement aux participants*.

Nous vous présentons les différentes formations offertes/tenues et la participation des propriétaires de 2015 à 2021 dans les **Tableaux # 16 et 17**:

**Tableau #16 : Nombre de formations offertes/tenues
et nombre de participants**

Année	Nombre de formations offertes	Nombre de formations tenues	Nombre de participants
2015	9	6	55
2016	9	4	55
2017	11	7	68
2018	5	2	17
2019	0	0	0
2020	3	0	0
2021	0	0	0
Total 2015-2021	37	19	195
Total 2010-2014	47	23	190
Variation en % 2015-2021/ 2010-2014	-21 %	-17 %	+3 %

**Tableau #17 : Nombre et description des formations tenues et
nombre de participants de 2015 à 2021**

Nombre de formations	Activité tenue	Nombre de participants
2	Abattage manuel et sécuritaire	15
1	Aménagement d'une érablière à des fins acéricoles	16
1	Cueillette de champignons forestiers	18
2	Façonnage des bois résineux	23
1	Façonnage des bois à panneaux	14
1	Fiscalité forestière	21
1	Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée	2
1	Loi sur la conservation des milieux humides	5
2	Récolte pour la production d'huiles essentielles	16
4	Utilisation d'un GPS	28
3	Visite d'usine	37
19	Total	195

Pour la période visée, les formations offertes ont dans certains cas été annulées par manque d'inscriptions ou difficultés organisationnelles incontrôlables (Disponibilité des formateurs, etc.). Il faut aussi tenir compte de la période liée à la pandémie de Covid-19 (2020-2021) où il n'y a pas eu de formation d'offre. Le nombre de participants a légèrement augmenté de 3 % durant la période visée. Il est à noter que plusieurs formations sortent de la mise en marché traditionnelle et visaient à rejoindre les propriétaires inactifs pour établir un contact*. L'implication de l'Office à publiciser la campagne « **Avez-vous votre forestier de famille ?** » rejoignait le même objectif*.

8. PLAN STRATÉGIQUE 2022-2026

Le plan stratégique pour la prochaine période est en annexe.

9. CONCLUSION

L'Office est d'avis que ses interventions dans la mise en marché au cours de la période visée ont permis d'organiser les relations entre les producteurs et les acheteurs, de voir à ce que tous les producteurs soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif et d'organiser la production pour favoriser une mise en marché efficace et ordonnée.

Ses interventions ont su profiter aux producteurs mais aussi aux intervenants (transporteurs, monde municipal, agence de mise en valeur, etc.) et acheteurs ayant utilisé notre organisation collective comme une force régionale pouvant répondre à des besoins en approvisionnement, certification, informations, formation, services et expertise de la forêt privée*.

Bien que l'Office ait dû réviser plusieurs cibles et se réajuster au contexte dans lequel il évolue, il a joué son rôle visant à défendre les intérêts des producteurs du Plan qu'il administre et il faut se questionner sur ce qui serait advenu des conditions de mises en marché des producteurs et des producteurs eux-mêmes si l'Office n'était pas intervenu tout au long de la période visée.

L'Office des producteurs de bois de la Gatineau

ANNEXE
Plan stratégique 2022-2026

Objectif général 1.0 : Organiser collectivement les relations entre les producteurs et les acheteurs

Objectif spécifique 1.1 : *Améliorer l'information aux producteurs*

Cibles	Moyens	Indicateurs
Connaître le nombre d'utilisateurs du site internet. Connaître le nombre de consultations du site internet. Maintenir les 2 publications du journal interne.	Mise à jour du site internet. Publier le journal interne à 2 reprises annuellement.	Nombre d'utilisateurs du site internet. Nombre de consultations du site internet. Nombre de parutions du journal interne.

Objectif spécifique 1.2 : Maintenir un climat de partenariat avec les acheteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmenter le nombre d'ententes avec des acheteurs. Convenir d'ententes négociées avec les acheteurs.	Rechercher de nouveaux marchés. Favoriser des rencontres et communications avec les acheteurs pour régler les litiges. Collaborer avec les acheteurs pour leurs systèmes de certification.	Nombre d'ententes avec des acheteurs. Nombre de litiges avec des acheteurs.

Objectif général 2.0 : Améliorer les conditions de mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée

Objectif spécifique 2.1 : Développer et diversifier les marchés pour les producteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmentation des volumes mis en marché. Respecter la possibilité forestière de récolte.	Être à l'affût des nouveaux marchés. Informer les producteurs sur les opportunités de marchés. Collaborer avec les futurs promoteurs dans leur scénario d'approvisionnement.	Volume de bois mis en marché par utilisation. Volume de bois récolté par rapport à la possibilité forestière de récolte

Objectif spécifique 2.2: *Maintenir le nombre de producteurs actifs dans la mise en marché*

Cibles	Moyens	Indicateurs
Maintenir le nombre de producteurs actifs.	Informer les producteurs sur les opportunités de marchés.	Nombre de producteurs qui mettent du bois en marché.
Réviser le programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers.	Améliorer les conditions de marché des producteurs. Offrir aux producteurs un programme d'entrepreneurs forestiers accrédités.	Nombre d'entrepreneurs forestiers accrédités.

Objectif spécifique 2.3 : *Maximiser les revenus des producteurs*

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmenter les revenus de vente de bois aux producteurs et à l'usine. Contrôler les coûts du transport. Améliorer la disponibilité des transporteurs. Stabiliser les frais administratifs de l'Office. Limiter le nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois.	Informer les producteurs sur les opportunités de marchés. Améliorer les conditions de marché des producteurs. Limiter les distances de transport dans le choix des marchés. Recruter de nouveaux transporteurs. Sensibiliser les producteurs à respecter les normes de façonnage et de qualité. Maximiser la gestion des dépenses de l'Office.	Revenus des bois mis en marché. Coûts global du transport. Nombre de transporteurs. Frais administratifs de l'Office. Nombre d'avertissements et de refus de voyages de bois.

Objectif spécifique 2.4 : Améliore l'offre de formations aux producteurs

Cibles	Moyens	Indicateurs
Augmenter le nombre de formations.	Offrir des formations variées.	Nombre de formations.
Augmenter le nombre de participants aux formations.	Publiciser l'offre de formations.	Nombre de participants aux formations.

ANNEXE 5

**L'Office des producteurs de bois de la Gatineau,
Réponses aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
transmises préalablement à la séance publique**

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DES
PRODUCTEURS DE BOIS DE LA GATINEAU DANS LA MISE EN MARCHÉ
DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT**

A. MISE EN MARCHÉ

1. La Régie souhaite avoir de l'Office, le portrait des conventions de mise en marché soit:
 - La liste des conventions de mise en marché signées par l'Office, le nom des acheteurs, les dates de signature et d'échéance ;
 - Veuillez également spécifier, si elles sont homologuées ou non ainsi que les raisons pour lesquelles elles ne sont pas homologuées.

Voir pièce ci-jointe. Le portrait du nombre de conventions de 2015 à 2021 est inclus dans le mémoire à la page 8.

2. Quelle est la stratégie de l'Office en ce qui concerne l'amélioration des prix aux producteurs?

L'Office utilise les moyens à sa disposition soit la négociation, la conciliation et l'arbitrage. L'Office négocie des prix fermes pour 85 % (2021) des volumes livrés auxquels s'ajoute une compensation de carburant variable au producteur et au transport. L'Office négocie des ententes à prix variables pour 15 % (2021) des volumes livrés. L'Office affiche des prix nets au producteur pour lui simplifier les démarches et la compréhension. L'Office fait le suivi du facteur Masse/Volume chez LP ce qui intervient directement dans l'amélioration de prix au producteur (Mémoire p.25). L'Office fait le suivi des avertissements ou refus de chargement à toutes les usines ce qui a un impact sur le prix au producteur par le maintien de la qualité et le respect des spécifications (Mémoire p.24). L'Office recherche de nouveaux marchés (Mémoire p.8). L'Office sensibilise les producteurs à diriger leur bois vers les marchés appropriés (Mémoire p.21). L'Office tente de contenir les taux de transport (Mémoire p.21-22). L'Office limite ses frais administratifs (Mémoire p.23).

3. Quelles sont les actions mises sur pied par l'Office pour intéresser les producteurs à mettre en marché du bois?

Mise à jour des informations de son site internet, envois de son journal interne aux producteurs, distribution de listes de prix au producteur et spécifications aux différentes usines, offre de formations variées (Mémoire p.26-27-28), gestion des coûts et paiement du transport pour simplifier la tâche au producteur, attribution d'un certificat de contingent pour sécuriser le producteur et lui permettre une prévisibilité sur certains marchés, mise sur pied d'un programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers pour offrir une alternative aux producteurs indécis ou insécures (Mémoire p. 17-18), disponibilité de conseils professionnels à l'Office.

4. Est-ce que vos efforts de promotion pour la mise en valeur du bois de la forêt privée sont faits de concert avec l'agence de mise en valeur des forêts privées?

Oui, certaines formations sont conjointes, l'Office fait la promotion du Programme de mise en valeur des forêts privées via son conseiller forestier en collaboration avec l'Agence de même que le Programme de remboursement des taxes foncières et l'Office participe au conseil d'administration et au comité technique de l'Agence.

5. Pourriez-vous élaborer sur vos services en aménagement forestier? Comment l'Office gère-t-il son rôle d'agent de vente et de négociation d'une part et son rôle de prestataire de services d'autre part? Ces services s'autofinancent-ils?

L'Office est impliqué dans les services d'aménagement forestier depuis les années 1970 et demeure le premier interlocuteur à avoir convenu des modalités du programme pour la forêt privée de la Haute-Gatineau avec le ministère des forêts. En 1978, c'est l'Office qui a supporté la mise sur pied de la société sylvicole locale pour offrir un service de regroupement de producteurs pour la réalisation de leurs travaux sylvicoles. La section Aménagement de l'Office est séparée de la section mise en marché et on y retrouve un ingénieur forestier qui administre un budget d'environ \$250 000 provenant de l'Agence de mise en valeur dont environs 30 % sont destinés au service technique. La section Aménagement est autonome et autofinancée par les utilisateurs de ces services. Plusieurs utilisateurs sont des petits producteurs à la recherche d'un conseiller qui accepte encore de les desservir malgré une superficie de travaux souvent de faible envergure, qui offre un service permanent durant l'année et qui a des taux de services compétitifs (Mémoire p.11).

6. Considérant que l'Office agit comme conseiller forestier, comment s'assure-t-il de l'équité entre les producteurs visés par le plan conjoint et les producteurs forestiers utilisateurs des services de l'Office?

L'Office administre un Règlement sur les contingents même en période où la demande surpasse l'offre de volumes. Conséquemment, chaque producteur qui en fait la demande se voit attribuer un certificat de contingent peu importe s'il utilise les services d'aménagement ou pas. Le règlement prévoit une réserve pour les travaux d'aménagement au besoin selon le contexte.

7. Quelle est la part de la production qui est assurée par les entrepreneurs forestiers?

En général, les entrepreneurs forestiers œuvrant pour les producteurs produisent environs 70 % du volume mis en marché. Les entrepreneurs forestiers accrédités environs 10-15 %.

8. Pouvez-vous préciser comment l'Office accompagne les producteurs dans l'organisation de leurs opérations, notamment en matière de transport ?

L'Office informe les producteurs sur les marchés via son site internet, journal interne, rencontre privée ou formations spécifiques. L'organisation du transport est décrite à la p. 21-22 de son mémoire.

9. L'Office entretient-il des relations avec les communautés autochtones à l'égard de la mise en marché? De l'aménagement du territoire? Du développement durable?

L'Office n'entretient pas de relation avec les représentants des communautés autochtones à l'égard de la mise en marché bien que certains entrepreneurs puissent offrir leurs services de part et d'autre, mais les règles du plan conjoint s'appliquent et doivent être respectées advenant que la situation se présente. Cette procédure est valide pour tous peu importe les origines ethniques, religieuses, linguistiques ou autres. Conséquemment, il n'y a pas non plus de relation concernant l'aménagement du territoire et le développement durable puisque la juridiction des terres autochtones à proximité est différente du plan conjoint administré par l'Office.

B. DÉVELOPPEMENT DURABLE

10. L'Office constate-t-il, sur son territoire, des effets des changements climatiques (maladies, insectes, portrait des essences, catastrophes, etc.)? Dans l'affirmative, quelles actions pose-t-il pour aider les producteurs à faire face à ces enjeux?

L'Office constate de nouvelles maladies (maladie corticale du hêtre, etc.), plus d'insectes ravageurs (agrile du frêne, spongieuse, etc.) ainsi que des catastrophes (tornades, sécheresse prolongée, etc.) plus régulières. Est-ce le fruit des changements climatiques et/ou de la mondialisation où les transports augmentent et favorisent la dispersion de maladies et insectes ? Peu importe, l'Office participe aux stratégies régionales et provinciales pour ralentir ou contenir ces fléaux. À titre de conseiller forestier, il peut venir en aide aux producteurs via les programmes offerts et collaborer avec l'Agence de mise en valeur pour informer les producteurs. L'Office a organisé une présentation avec des chercheurs de l'agence canadienne d'inspection des aliments lors d'une AGA, offert à quelques reprises une formation sur les insectes et maladies en forêt privée, donné de l'information à cet effet dans son journal interne et remis des pamphlets sur ces sujets aux producteurs.

11. Quels sont les efforts faits par l'Office pour accompagner les producteurs dans la compréhension de la réglementation ainsi que des enjeux sur les milieux humides et hydriques? Comment les accompagnez-vous à répondre aux exigences? Quelles sont les représentations faites par l'Office au niveau local?

L'Office a fait suivre différentes formations spécialisées à des membres de son personnel sur les milieux humides et hydriques. L'Office a organisé des formations sur la nouvelle réglementation sur les milieux humides et hydriques pour les producteurs via des publications sur son site internet et dans son journal interne. L'Office a publié un résumé de la réglementation sur ce dossier dans son journal interne et sur son site internet. L'Office a fait une présentation sur ce dossier aux producteurs lors de ses AGA 2019 et 2022.

12. Est-ce que l'Office contribue à la réalisation du plan régional de milieux humides et hydriques de la vallée de la Gatineau?
L'Office siège sur le comité stratégique pour le Plan régional sur les milieux humides et hydriques.
13. La Régie souhaite avoir de l'Office un état de la situation en ce qui concerne l'encadrement des producteurs et des entrepreneurs forestiers face aux besoins en certification forestière.
Actuellement, aucun industriel ayant une entente avec l'Office n'exige du bois certifié ni ne paye une prime pour en avoir. Par contre, l'Office détient différents outils qui s'inscrivent dans la démarche de certification des industriels et est considéré comme un fournisseur de bois contrôlé. L'Office participe à des visites de producteurs à la demande d'industriels dans le cadre de leurs systèmes de certification (FSC ou SFI) et complète des rapports d'industriels à cet effet (Mémoire p.9). Des clauses sont incluses dans certaines conventions pour confirmer le statut des bois de l'Office face à chacun des systèmes de certification en place.

C. GOUVERNANCE

14. La Régie souhaite avoir de l'Office un portrait des producteurs et de la production soit :
Le nombre de propriétaires de l'Office est de 2450 (Mémoire p.2)
- La proportion de producteurs qui produisent du bois annuellement ;
En moyenne 205 (Mémoire p.16).
 - L'évolution de la production moyenne de bois par producteur.
L'information disponible est dans le mémoire au Tableau #7 p.16, soit le nombre de producteurs par catégorie de volume livré et leur importance relative dans la mise en marché.
15. Le nombre de producteurs présents à l'assemblée générale annuelle (AGA) est en baisse. À cet égard, quels sont les moyens mis en œuvre par l'Office pour augmenter la participation des producteurs aux AGA?
La participation est en baisse de 2015-2021 mais tient compte de 2 années Covid-19 en comparaison avec la période précédente 2010-2014. Si on exclue ces 2 années, on constate plutôt une relative stabilité (Mémoire p.17). L'Office tente d'inclure des invités de choix et des présentations sur des sujets d'actualité ainsi qu'un ordre du jour qui favorise les échanges lors des pauses ou repas afin de stimuler la participation.
16. Y a-t-il un enjeu de relève des producteurs? Dans l'affirmative, quelles actions ont été entreprises par l'Office pour la soutenir?
Comme partout, il y a un enjeu de relève des producteurs. L'Office invite les producteurs à être accompagné de leurs enfants ou conjoint(e)s lors des AGA ou formations. L'Office tente d'offrir des formations variées qui sortent de la récolte conventionnelle et qui font découvrir aux participants l'aspect multi-ressources de la forêt. L'Office fait une description de ce troisième défi dans son mémoire à la p.4 et indique la solution.

17. Du point de vue de la gouvernance, l'Office a-t-il un portrait à jour du profil de ses producteurs? Comment s'assure-t-il que son conseil d'administration soit représentatif de ce profil ? Des actions ont-elles été réalisées pour stimuler la relève au sein des instances de l'Office ?

La dernière caractérisation des profils, des motivations et des comportements des propriétaires forestiers québécois a été réalisée par territoire d'Agence des forêts privées en 2012. Elle est disponible sur le site de l'Agence des forêts privées de l'Outaouais www.afpo.ca. Comme ce profil est régional, il peut y avoir des écarts entre la partie rurale et plus urbaine mais ces données ne sont pas disponibles. Le processus d'élection des membres du conseil d'administration ne tient pas compte d'une discrimination pour tenir compte du profil de ses producteurs. Au contraire, l'Office a plutôt tendance à accueillir les producteurs intéressés au CA et n'a pas l'opportunité de faire une sélection selon ce critère. Toutefois, le CA de l'Office est composé de 2 producteurs agricoles, 1 retraité, 4 cols bleu et tous ont des activités forestières en récolte ou à titre de producteur forestier. Toutefois, l'Office peut rencontrer des candidats qui le souhaite afin de donner des explications sur le rôle d'un administrateur. Les membres du CA de l'Office sont décrits à la p.3 de son mémoire

18. Dans un contexte de baisse de la production et des enjeux de pérennité de financement du Plan conjoint, l'Office a-t-il exploré les possibilités de partager des services avec d'autres Offices du secteur forestier?

Oui, tel que précisé à la p.7 de son mémoire, l'Office a partagé des services de programmation informatique avec 2 autres syndicats/offices. L'Office participe aussi à certaines études collectives avec la FPFQ et les autres syndicats et offices. L'Office a fait par le passé une négociation regroupée en utilisant les ressources de la FPFQ. L'Office partage de l'information sur certains dossiers d'intérêt mutuel. L'Office analysera toute opportunité que le conseil d'administration jugera bénéfique pour ses producteurs.

D. FORMATION ET COMMUNICATION

19. L'Office a-t-il envisagé d'utiliser les moyens technologiques pour communiquer et offrir des formations aux producteurs?

L'Office utilise son site internet pour communiquer des formations aux producteurs. La portion théorique est présentée sur support PowerPoint et/ou par un formateur désigné. Toutefois, après vérification auprès des producteurs, 50 % de la formation doit contenir un aspect pratique ou une démonstration sur le terrain pour intéresser les participants. Dans le futur, les moyens technologiques, comme les vidéoconférences, pourraient donc être utilisés pour offrir des formations en fiscalité forestière à titre d'exemple ou toute autre formation qui contient une partie théorique.

20. L'Office a-t-il sondé les producteurs sur leurs besoins en formation?

Après chaque formation, un sondage de satisfaction est complété par les producteurs.
Une question porte sur les besoins ou les intérêts en vue de futures formations.

Convention de mise en marché au 26 septembre 2022
OPBG

<u>USINE</u>	<u>Date Signature</u>	<u>Date échéance</u>	<u>Homologuée</u>	<u>Raison</u>
Amex inc.	17/07/2020	31/12/2022	non	Note 1
Comm. Plywood (Low)	19/09/2022	31/12/2023	non	En processus
Comm. Plywood (Mt-Lauri.)	17/12/2010	31/12/2022	non	Note 1
Forespect inc.	20/10/2016	31/03/2023	non	Note 1
Forex Mt-Laurier	14/10/2016	31/12/2022	non	Note 1
Harkins inc.	19/01/2018	31/12/2022	non	Note 1
Lauzon Planchers	27/04/2016	31/03/2023	non	Note 1
Les Bois Laur.-Scierie Gaud.	06/02/2020	31/12/2022	non	Note 1
Les Bois Saxby inc.	27/11/2020	31/12/2022	non	Note 1
Louisiana Pacific(Maniwaki)	31/03/2021	31/12/2022	oui	
Maibec inc.	18/06/2010	31/12/2022	non	Note 1
Pépinière de Messines	14/03/2017	31/12/2022	non	Note 1
P.F. Résolu(Maniwaki)	15/02/2022	30/11/2023	oui	
Preverco inc.	03/-6/2019	31/12/2022	non	Note 1
Récupér. Fores. Québec	28/09/2021	31/12/2022	non	Note 1
Scierie Bondu inc.	14/10/2016	31/12/2022	non	Note 1
Scierie Charles Meilleur inc.	19/10/2007	31/12/2022	non	Note 1
Scierie Lefebvre & Pharand	07/02/2003	31/12/2022	oui	Note 2
Scierie Matra	10/10/2018	31/12/2022	non	Note 1
Scierie MSG	07/02/2014	31/12/2022	oui	Note 2
Stella Jones	27/05/2004	31/12/2022	oui	Note 2

Note 1 : Liste de prix variables et renouvellement automatique. Sera homologuée lors de la mise à jour si la convention demeure d'intérêt.

Note 2 : Renouvellement automatique de la convention homologuée. Liste de prix variables. La mise à jour sera de nouveau homologuée si la convention demeure d'intérêt.