

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-
SAINT-LAURENT DANS LA MISE EN MARCHÉ DU
PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT DES
PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT
POUR LA PÉRIODE 2017-2021**

Le 16 janvier 2023

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONTEXTE	1
2.	PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE.....	2
3.	INTERVENTIONS.....	4
4.	SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE	4
5.	CONSTATS	5
5.1	Portrait du secteur forestier	6
5.2	Actions non réglementaires du Syndicat	7
5.3	Bois visés par le Règlement sur la vente en commun	7
5.4	Bois de sciage et de déroulage	8
5.5	Activités réglementaires.....	9
5.6	Gouvernance et planification stratégique	10
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 forestiers du Bas-Saint-Laurent*, 6 avril 2022 (Monographie du MFFP)
- ANNEXE 4 Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent *Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent dans la mise en marché pour la période 2016 à 2021*, 15 juin 2022 (Mémoire du Syndicat)
- ANNEXE 5 Réponses du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent 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 visant à permettre 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] Pour le secteur de la forêt privée du territoire du Bas-Saint Laurent², le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (le Syndicat) est responsable de l'application et de l'administration du *Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*³ (le Plan conjoint) et des 10 règlements⁴ pris dans le cadre de ce plan conjoint, en plus de ses Règles de régie interne⁵. Un peu plus de 4 800 producteurs forestiers sont membres de ce dernier, soit plus de 50 % des propriétaires visés par le Plan conjoint.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² Il s'agit des territoires compris à l'intérieur des limites :

a) des municipalités régionales de comté (la MRC) de Témiscouata (à l'exception de la municipalité de Saint-Athanase et du quartier Saint-Éleuthère compris dans Pohénégamook), de Rivière-du-Loup (à l'exception des municipalités de Rivière-du-Loup, de Notre-Dame-du-Portage et de Saint-Antonin), Les Basques, de Rimouski-Neigette, de La Mitis, de La Matanie et de La Matapédia;

b) des municipalités de Matapédia, de Saint-Alexis-de-Matapédia, de Saint-François-d'Assise, de Saint-André-de-Restigouche et de L'Ascension-de-Patapédia dans la MRC Avignon et du secteur Les Capucins de la municipalité de Cap-Chat dans la MRC de La Haute-Gaspésie.

³ RLRQ, c. M-35.1, r. 48.

⁴ L'application d'un onzième règlement, soit le *Règlement sur l'exclusivité de la vente du bois de sciage, de déroulage, de charbon et de chauffage des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*, RLRQ, c. M-35.1, r. 41, est provisoirement suspendue depuis le 13 janvier 1982 en vertu de l'Ordonnance de la Décision 3300 de la Régie.

⁵ *Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*, 2021 QCRMAAQ 156 (Décision 12111).

[5] Le produit visé par le Plan conjoint est le bois, feuillu ou résineux, et la biomasse de l'if du Canada situés ou provenant du territoire couvert par ce plan. Par ailleurs, le producteur visé est toute personne, propriétaire ou possesseur du produit visé.

[6] La période couverte par la présente évaluation commence en 2017 et se termine en 2021. Certaines informations relatives au début de 2022 ont également été présentées lors de la séance publique.

[7] Conformément au *Règlement sur la mise en vente en commun du bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*⁶ (le Règlement sur la vente en commun), le Syndicat est l'agent de vente exclusif du bois mis en marché à des fins de production d'énergie (à l'exclusion du bois de chauffage domestique), de transformation en pâtes et papiers ou de fabrication de panneaux de particules. Il en est de même pour l'if du Canada en vertu du *Règlement sur la mise en marché de l'if du Canada des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*⁷. La production de ces bois est également contingentée en vertu du *Règlement sur les contingents des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*⁸.

[8] Bien que visées par le Plan conjoint, la production et la mise en marché du bois destiné à l'industrie du sciage et du déroulage, qui représente plus de 75 % des volumes vendus au cours de la période, ne sont pas assujetties aux deux règlements mentionnés au paragraphe précédent.

[9] Au cours des cinq années couvertes par la présente évaluation, une moyenne annuelle de 1 054 producteurs se sont prévalus des services de l'agence de vente pour la mise en marché des bois destinés à la production d'énergie, de pâtes et papiers et de panneaux. Le nombre de producteurs est plus important si l'on tient compte de ceux qui ont livré du bois à l'industrie du sciage qui, comme partout au Québec, occupe une place prépondérante dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint.

[10] Le Syndicat est dirigé par un conseil d'administration composé de 10 producteurs nommés au cours des sept assemblées de secteur du Syndicat pour un mandat de deux ans. Les affaires courantes du Syndicat sont administrées par un conseil exécutif composé du président du Syndicat, de son vice-président et de deux administrateurs nommés par le conseil d'administration. Une équipe d'une douzaine de personnes dirigée par un directeur général assure les services du Syndicat.

2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

[11] Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (le Ministère)⁹ a déposé une monographie¹⁰ qui dresse un portrait de la forêt québécoise, du milieu dans lequel se côtoient la

⁶ RLRQ, c. M-35.1, r. 46.

⁷ RLRQ, c. M-35.1, r. 45.

⁸ RLRQ, c. M-35.1, r. 38.1.

⁹ Depuis le 20 octobre 2022, le secteur forestier relève du ministère des Ressources naturelles et des Forêts.

¹⁰ Voir annexe 3.

forêt publique et la forêt privée et qui identifie de nombreuses caractéristiques de la production visée par le Plan conjoint.

[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, la création du Bureau de mise en marché des bois¹¹ (le BMMB) et son impact sur la production forestière au Québec, l'évolution de la destination et de la consommation du bois rond en provenance du territoire couvert par le Syndicat, par type d'usine, les nouveaux produits en développement ainsi que les enjeux et défis de l'industrie¹².

[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 :

- Le territoire forestier productif couvert par le Plan conjoint représente près 750 000 hectares, soit 50 % de l'ensemble du territoire forestier de la région du Bas-Saint-Laurent;
- Le Bas-Saint-Laurent compte près de 9 000 propriétaires forestiers, dont un peu plus de 4 000 détiennent, en 2021, un certificat de producteur forestier du Ministère. Le nombre de producteurs détenant un certificat de producteur forestier a diminué de façon similaire à celle de l'ensemble du Québec, soit d'environ 19 % pour l'ensemble du Québec. 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 demande de bois rond (toutes essences confondues) dans le Bas-Saint-Laurent suit la même tendance que celle observée par les autres offices de producteurs forestiers du Québec, c'est-à-dire que le bois destiné à l'industrie du sciage représente la plus grande part de la production et de la mise en marché;
- Les scieries du Bas-Saint-Laurent génèrent environ 7 % de la production annuelle de bois d'œuvre résineux du Québec, ce qui place la région au cinquième rang des régions productrices. Plusieurs industriels du secteur du sciage possèdent des usines dans le Bas-Saint-Laurent. Ils prévoient investir dans la modernisation de leurs installations afin de soutenir l'augmentation de la production de bois résineux. La proximité du marché américain est un atout important pour la région;
- Le Bas-Saint-Laurent se classe au deuxième rang en importance au Québec pour la production de bois de sciage feuillu avec environ 17 % de la production québécoise en 2020, derrière l'Estrie (20 %). La rareté de la main-d'œuvre, les enjeux de transport et l'instabilité du marché des feuillus mous affectent ce secteur d'activité;
- Le prix élevé du bois d'œuvre résineux au cours de 2021 a notamment permis d'améliorer la situation financière des scieries québécoises. Ainsi, aucune

¹¹ *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier*, RLRQ, c. A-18.1.

¹² Préc., note 10, p. 35.

Le 16 janvier 2023

Rapport d'évaluation périodique

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;

- En 2020, le Bas-Saint-Laurent représente environ 40 % de la production québécoise de panneaux de particules, se classant au deuxième rang derrière l'Estrie. Ces deux régions produisent annuellement près de 85 % de la production québécoise de panneaux;
- Le Québec est le plus grand producteur de pâtes et papiers au Canada. La baisse de la demande de papier journal est en partie compensée par l'augmentation de la demande de papiers d'emballage, dont le carton. Le Bas-Saint-Laurent bénéficie, dans une certaine mesure, de la croissance de ce marché avec une usine de carton sur son territoire.

3. INTERVENTIONS

[14] À part le Syndicat, aucun intervenant n'a présenté d'observations lors de la séance publique tenue le 15 juin 2022. La version écrite du mémoire de ce dernier¹³ est annexée au présent rapport.

[15] Aux fins du présent rapport, la Régie ne retient que les éléments qui lui sont apparus les plus pertinents à l'exercice d'évaluation périodique.

4. SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE LA DERNIÈRE ÉVALUATION PÉRIODIQUE

[16] La précédente évaluation périodique a eu lieu le 13 juin 2017 et le rapport de la Régie a été publié en février 2019¹⁴. Pour chacune des six recommandations contenues dans ce rapport, le Syndicat identifie le suivi¹⁵ qu'il leur a donné. Nous reproduisons ci-dessous les recommandations formulées dans ce rapport d'évaluation périodique et, en substance, les réponses du Syndicat.

1. De continuer à jouer un rôle actif auprès de ses partenaires au niveau régional, notamment au sein de la Table de concertation de la forêt privée du Bas-Saint-Laurent, dans le but de valoriser le potentiel de la forêt privée et de soutenir le développement régional.

Le Syndicat indique qu'il travaille dans le sens de cette recommandation et se dit convaincu que cette approche est garante de succès.

¹³ Voir annexe 4.

¹⁴ RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC, *Rapport Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent dans la mise en marché des produits visés par le Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent, période 2012-2016*, 7 février 2019, en ligne : <https://services.rmaaq.gouv.qc.ca/DocuCentre/EvaluationPeriodique/2019/049-20-01_SPF_Bas-Saint-Laurent.pdf>.

¹⁵ *Id.*, p. 7.

2. De revoir sa planification stratégique afin de prioriser ses objectifs et mieux cibler les résultats attendus et les pistes d'actions en tenant compte des objectifs établis par la Table de concertation forêt privée Bas-Saint-Laurent et des principaux enjeux qui confrontent la filière.

Le Syndicat indique que la planification stratégique a été revue et que certains ajustements ont été apportés pour tenir compte de l'état de la situation, sans toutefois préciser la nature de ces ajustements.

3. D'identifier et de mettre en œuvre les stratégies permettant de créer les conditions favorables à la relève.

Concernant la création de conditions favorables à la relève, le Syndicat a réservé un siège à une représentante de la relève qui est ingénieure forestière et en même temps conseillère forestière. Précisant avoir discuté de la question avec cette dernière, le Syndicat conclut que les jeunes ont peu de disponibilités pour s'investir dans un groupe de relève organisé. Il estime cependant que les jeunes attendent du Syndicat qu'il puisse les accompagner afin de répondre à leurs besoins.

4. De maintenir la priorité qu'il accorde au respect des engagements de livraisons prévus aux conventions de mise en marché conclues avec les acheteurs.

Le Syndicat continue de respecter ses engagements de livraison avec l'industrie, tels qu'ils sont prévus dans les conventions de mise en marché. Certaines usines demandent parfois des volumes supplémentaires à ceux prévus aux contrats, ce que le Syndicat fait lorsque la possibilité forestière le permet.

5. D'accentuer la recherche de nouveaux produits et débouchés dans le but de diversifier davantage les marchés.

Le Syndicat continue d'accorder une attention particulière aux nouveaux marchés qui se développent dans la région et hors de la région, entre autres le cèdre, le déroulage et la biomasse forestière. Il collabore avec l'industrie pour réaliser des études de marché.

6. De collaborer avec les transformateurs et autres partenaires de la forêt privée pour une meilleure valorisation des sous-produits de sciage.

Le Syndicat collabore avec les industriels du secteur du sciage et autres transformateurs afin de valoriser les sous-produits de la forêt privée en plus des sous-produits de sciage.

5. CONSTATS

[17] Dans l'ensemble, le bilan des interventions du Syndicat dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint au cours de la période couverte par la présente évaluation est positif. Le Syndicat exerce un leadership fort et rassembleur. Par une approche pragmatique fondée sur les intérêts mutuels des parties, celui-ci a su établir des relations de confiance avec plusieurs acteurs de l'industrie, ce qui profite aux producteurs forestiers de la région, au développement de la forêt privée et à la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. Cela dit, cette approche repose en grande partie sur les individus en poste et il apparaît

souhaitable que le Syndicat se dote d'outils pour assurer la relève au sein de son organisation afin de consolider cette approche.

[18] Le portrait des producteurs dressé par le Syndicat s'appuie sur les résultats d'un sondage réalisé par la Fédération des producteurs forestiers du Québec (la FPFQ) en 2012. Ces résultats datent maintenant de plus de 10 ans et une mise à jour, qu'elle soit faite en collaboration avec la FPFQ, ou non, semble souhaitable afin que le Syndicat dispose des informations nécessaires pour s'assurer que son offre de service réponde adéquatement à la réalité et aux besoins des producteurs visés par le Plan conjoint.

[19] Le Syndicat a mis de l'avant plusieurs outils de communication avec les producteurs, dont un nouveau site Internet. Il organise également des formations à l'intention des producteurs. La Régie l'encourage à poursuivre dans cette voie. À cet effet, une mise à jour du profil des producteurs et de leurs besoins serait sûrement d'une grande utilité.

5.1 Portrait du secteur forestier

[20] À l'exception de l'année 2020, qui a été marquée par les conséquences de la pandémie de COVID-19, la production et la mise en marché du bois dans le Bas-Saint-Laurent se sont déroulées dans un contexte plutôt favorable. Les volumes, toutes essences et utilisations confondues, n'ont cessé de croître pour atteindre un niveau record de plus de 1,45 million de mètres cubes solides (m³s) en 2021, ce qui représente 75 % de la possibilité forestière annuelle du territoire couvert par le Plan conjoint. Sur l'ensemble de la période, en moyenne, 69 % de la possibilité forestière annuelle a été récoltée. Ces pourcentages de récolte de la possibilité forestière annuelle sont supérieurs à la moyenne québécoise en forêt privée.

[21] Tant pour les bois mis en marché par le Syndicat que pour ceux utilisés par l'industrie du sciage, les prix obtenus par les producteurs ont augmenté au cours de la période concernée. Dans le cas du sciage, le Syndicat estime toutefois que l'augmentation a été insuffisante.

[22] L'augmentation des prix combinée à la mécanisation des travaux et aux investissements réalisés dans l'industrie du sciage expliquent l'intérêt accru des producteurs et la plus grande mobilisation des bois sur le territoire du Plan conjoint.

[23] Dans l'ensemble, le Syndicat estime que les investissements de l'industrie favoriseront une meilleure compétitivité des entreprises, ce qui pourrait profiter aux producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent au cours des prochaines années.

[24] Le Syndicat dresse un bilan positif de ses interventions. Il mise sur la collaboration des différents intervenants du secteur et entend maintenir son leadership afin de favoriser la coopération entre les différents acteurs de la filière. Il souligne qu'année après année, le Bas-Saint-Laurent est le chef de file au Québec pour la mobilisation des bois issus de la forêt privée. Selon lui, cette collaboration permet d'établir un contexte favorable pour l'ensemble des intervenants de la filière et constitue la meilleure approche pour augmenter les revenus des producteurs.

5.2 Actions non réglementaires du Syndicat

[25] La région du Bas-Saint-Laurent est aux prises depuis plusieurs années avec une importante épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette. La situation affecte autant la forêt privée que la forêt publique et génère des volumes de bois qui exercent une certaine pression sur la gestion du principe de « résidualité » de la forêt publique. Le Syndicat s'implique activement avec les partenaires de la Table de concertation sur la forêt privée pour obtenir des programmes de pulvérisation afin de contrôler cette épidémie.

[26] La fiscalité foncière est un enjeu majeur pour les producteurs du Bas-Saint-Laurent, comme ailleurs au Québec. Le Syndicat souligne que les démarches entreprises par la FPFQ, avec laquelle il collabore, se sont avérées fructueuses. Les modifications législatives adoptées permettent maintenant aux municipalités de réduire de près de 40 % le taux de taxation des propriétés forestières. Le Syndicat entend poursuivre ses interventions auprès des instances municipales du Bas-Saint-Laurent afin que cette possibilité accordée aux municipalités se matérialise en retombées concrètes pour les producteurs.

[27] L'allégement fiscal obtenu par la FPFQ avec l'appui de syndicats forestiers comme celui du Bas-Saint-Laurent permet aux producteurs d'étaler leurs revenus sur un certain nombre d'années, ce qui favorise la mobilisation des bois.

[28] La réglementation municipale ainsi que les nouvelles règles environnementales liées à la protection des milieux humides soulèvent plusieurs enjeux qui interpellent le milieu forestier et nécessitent des interventions du Syndicat, non seulement en termes de représentations mais également en termes de sensibilisation et d'information des producteurs forestiers.

[29] Le Syndicat collabore avec différents intervenants, dont des industriels, afin notamment de développer de nouveaux débouchés. La certification FSC des bois issus de la forêt privée de la région fait également l'objet de réflexions afin de trouver une avenue qui répondra aux attentes des marchés tout en minimisant les coûts pour les producteurs. À cet effet, l'approche collective est privilégiée.

5.3 Bois visés par le Règlement sur la vente en commun

[30] Au cours de la période de 2017 à 2021, le Syndicat a livré en moyenne environ 200 000 m³s par an. Les négociations avec les industriels lui ont permis d'obtenir de meilleurs prix.

[31] Les bois produits dans le cadre établi par le Plan conjoint sont majoritairement vendus à des acheteurs présents sur le territoire bas-laurentien. Une certaine portion est cependant exportée par le Syndicat à la suite d'ententes conclues avec des acheteurs hors Québec.

[32] Dans le cas des bois destinés à la transformation en pâtes, papiers et panneaux, le Syndicat conclut des ententes directement avec des acheteurs des territoires limitrophes (Nouveau-Brunswick et Maine), ou fait appel à des intermédiaires avec lesquels il a des ententes d'exploitation. Ce recours à des intermédiaires permet de profiter de certaines

opportunités tout en évitant une commercialisation hors du système de mise en marché collective.

[33] Concernant ce recours à des intermédiaires, certaines de ces ententes ne sont pas homologuées. Par ailleurs, bien que les volumes en cause soient relativement modestes, la Régie rappelle que le Règlement sur la vente en commun prévoit que le Syndicat est l'agent de vente exclusif des producteurs. Le rôle des intermédiaires doit donc s'inscrire dans le cadre établi par ce règlement.

[34] La présence d'usines dans les secteurs est et ouest du territoire facilite la logistique du transport et permet de réduire les distances. Le Syndicat souligne qu'il est parvenu à négocier avec les acheteurs des augmentations de prix pour le bois livré, mais qu'il ne parvient pas à récupérer auprès des acheteurs les primes versées aux transporteurs pour tenir compte de l'évolution du coût du carburant.

[35] Selon le Syndicat, le transport, dont les coûts sont partagés entre tous les producteurs en vertu du Règlement sur la vente en commun, est un élément essentiel à une mise en marché ordonnée. Il note qu'il a réussi chaque année à conclure une convention avec l'Association des transporteurs forestiers du Québec, qui est l'association accréditée par la Régie.

[36] Afin d'améliorer la gestion du transport, le Syndicat a développé un outil qui utilise la plateforme de cartographie Google Maps. Ce système permet aux producteurs de déclarer et de localiser leur bois lorsqu'il est prêt à être livré. Il est également accessible aux organismes de gestion en commun et permet d'imprimer un bordereau de transport, ce qui facilite la facturation puisque les informations figurant sur le bordereau sont complètes et intègres. Cet outil facilite également le suivi des contingents puisqu'il est relié au système informatique de gestion des contingents.

[37] Indiquant vouloir travailler dans une optique de partenariat durable avec l'industrie, le Syndicat note qu'il a été en mesure, tout au long de la période couverte par la présente évaluation périodique, de livrer les volumes prévus dans les conventions qu'il a conclues.

5.4 Bois de sciage et de déroulage

[38] Malgré l'importance des volumes dans cette catégorie de produits, le rôle du Syndicat dans la mise en marché du bois de sciage reste limité. Essentiellement, le Syndicat se concentre sur l'information des producteurs sur l'état des marchés et l'organisation de formations à l'intention des producteurs.

[39] Le Syndicat gère également un service de mise en marché du bois de sciage. Ainsi, à la demande des producteurs qui le souhaitent, le Syndicat s'occupe de la mise en marché des bois produits par ces derniers. C'est un petit volume annuel, de l'ordre de 30 000 m³s, qui est ainsi mis en marché par le Syndicat à la demande de 150 producteurs en moyenne annuellement. Les coûts de cette mise en marché sont payés par les producteurs qui font appel au Syndicat.

[40] Contrairement à d'autres syndicats gestionnaires de plans conjoints, le Syndicat n'envisage pas de s'impliquer plus activement dans la mise en marché du bois destiné à l'industrie du sciage. Au cours des dernières années, le sujet a été discuté à deux reprises lors d'assemblées générales annuelles (l'AGA) et les producteurs ont rejeté une plus grande implication du Syndicat. Ce dernier constate que, sur son territoire, ces marchés ont été développés par d'autres organisations, notamment les groupements forestiers, et que les producteurs sont satisfaits des services qu'ils reçoivent de ces organisations. Il reste néanmoins vigilant et n'exclut pas de mettre en marché des volumes plus importants si les producteurs le demandent.

[41] Bien qu'ayant connu une certaine croissance au cours de la période 2017-2021, les prix obtenus n'ont pas nécessairement suivi la valeur du bois d'œuvre sur les marchés. La mise en place d'une cellule de crise à laquelle il participe avec les autres intervenants vise à identifier les pistes qui permettraient aux producteurs d'obtenir une part plus importante de la valeur de ces bois sur les marchés.

5.5 Activités réglementaires

[42] Au début de la période couverte par la présente évaluation, le Syndicat a remplacé son règlement sur le contingentement de la production de bois visé par son règlement sur la vente en commun, qui a fait l'objet d'une séance publique de la Régie et de la Décision 11318¹⁶ par laquelle elle a approuvé, avec des modifications, ce règlement.

[43] La Régie a également rendu la Décision 11536¹⁷ en mars 2019 approuvant des modifications au *Règlement sur le fonds de roulement des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*¹⁸ (le Règlement sur le fonds de roulement). Cette modification visait à corriger les effets défavorables du Règlement sur le fonds de roulement tout en maintenant un niveau de liquidités adéquat pour les besoins du Syndicat.

[44] À la fin de la période, le Syndicat a déposé une nouvelle modification réglementaire qui lui permettrait, entre autres, d'émettre des contingents deux fois par année plutôt qu'annuellement. Cette demande est actuellement à l'étude par la Régie.

[45] La Régie note également que le *Règlement sur l'exclusivité de la vente du bois de sciage, de déroulage, de charbon et de chauffage des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*¹⁹ est suspendu depuis 1982. Il y a lieu de s'interroger sur l'opportunité de maintenir ce règlement non seulement en raison du temps écoulé, mais également en tenant compte de l'orientation du Syndicat relativement à la mise en marché du bois de sciage.

[46] De plus, quatre règlements du Syndicat portent sur les contributions que les producteurs doivent verser dans le cadre du Plan conjoint. Certains de ces règlements apparaissent

¹⁶ Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent et April, 2017 QCRMAAQ 61.

¹⁷ Gestion Solifor inc. et Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent, 2019 QCRMAAQ

15.

¹⁸ RLRQ, c. M-35.1, r. 43.

¹⁹ Préc., note 4.

complexes, notamment parce que la contribution prévue est exprimée en fonction de différentes unités de mesure. La Régie invite le Syndicat à envisager de regrouper ces contributions dans un seul règlement et d'en simplifier l'écriture.

5.6 Gouvernance et planification stratégique

[47] Le Syndicat a fourni des données sur la participation des producteurs aux différentes assemblées de secteur depuis 1997. Force est de constater qu'il y a une baisse constante de la participation à ces assemblées de secteur, la période étudiée ne faisant pas exception. Il ne fournit par ailleurs aucune information sur les AGA, qui regroupent les délégués.

[48] Le Syndicat semble être conscient de la situation puisqu'il inclut dans sa planification stratégique diverses mesures visant à consulter les producteurs (rencontres sur le terrain, participation accrue aux assemblées de secteur, diffusion d'informations).

[49] La Régie note que le Syndicat a développé une formation à l'intention des administrateurs et employés sur le Plan conjoint, les outils de mise en marché prévus par la Loi et le fonctionnement d'un syndicat. Il s'agit d'un geste positif auquel la Régie ne peut que souscrire et elle invite le Syndicat à offrir cette formation aux nouveaux administrateurs et employés et périodiquement à l'ensemble des administrateurs et ressources humaines impliqués dans la gestion du Plan conjoint.

[50] Par ailleurs, la planification stratégique présentée par le Syndicat énonce de nombreuses cibles et pistes d'action pour les atteindre. Le Syndicat a également fait état du pourcentage actuel de réalisation dans la mise en œuvre de ces pistes d'action. Plusieurs des cibles sont définies en termes génériques alors que le niveau de réalisation semble approximatif. Le Syndicat aurait avantage à définir ses cibles de manière plus objective afin de pouvoir en assurer un suivi plus rigoureux.

[51] La Régie retient tout particulièrement la volonté du Syndicat de développer un programme répondant aux besoins spécifiques de la relève.

[52] Enfin, le maintien de l'expertise du Syndicat est l'un des objectifs de la planification stratégique. À cet égard, la Régie invite le Syndicat à porter une attention particulière au choix du prochain directeur général, qui requiert des qualités de leadership particulières, dans un contexte où le Syndicat continue de favoriser la concertation avec les intervenants.

[53] Dans l'ensemble, la Régie note que le Syndicat, d'une part, gère le Plan conjoint de manière à obtenir une mobilisation des bois supérieure à la moyenne et, d'autre part, réussit à établir ainsi une collaboration positive avec les partenaires de la filière qui favorise une mise en marché efficace et ordonnée.

6. RECOMMANDATIONS

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

Le 16 janvier 2023

Rapport d'évaluation périodique

1. Mettre à jour les données permettant de tracer un portrait plus contemporain des producteurs afin d'ajuster, si nécessaire, sa réglementation et son offre de service en fonction des caractéristiques et des besoins des producteurs. Soumettre les résultats de cet exercice à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi;
2. Faire homologuer l'ensemble de ses conventions conformément à l'article 114 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* et s'assurer du respect de la réglementation dans l'application des conventions;
3. Poursuivre les réflexions sur les pistes d'action permettant d'augmenter, à un coût abordable pour les producteurs, les volumes de bois certifiés FSC. Soumettre les résultats de cette réflexion à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi;
4. Déterminer l'opportunité de maintenir le *Règlement sur l'exclusivité de la vente du bois de sciage, de déroulage, de charbon et de chauffage des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent*, qui est suspendu depuis 1982. Soumettre le résultat de cette réflexion à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi;
5. Évaluer l'opportunité de simplifier sa réglementation en ce qui concerne les contributions payables par les producteurs. Soumettre le résultat de cette réflexion à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation périodique, conformément au calendrier de suivi.

7. CALENDRIER DE SUIVI

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

(s) André Rivet

(s) Carole Fortin

(s) Judith Lupien

MM. Maurice Veilleux et Charles-Edmond Landry
Pour le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent

ANNEXE 1

Calendrier de suivi

CALENDRIER DE SUIVI - ÉVALUATION PÉRIODIQUE DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT - 2022
PROCHAINE ÉVALUATION PÉRIODIQUE PRÉVUE EN JUIN 2027

[illegible]

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 DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

Suivi de la dernière évaluation périodique

Comme le prévoit le guide pour la préparation de l'évaluation périodique des interventions des offices¹, le mémoire de ce dernier doit reproduire chacune des recommandations de la Régie du rapport précédent et résumer les actions mises de l'avant pour chacune de ces recommandations. La Régie note que cet aspect est actuellement absent du mémoire du SPFBSL. Ces informations devront être transmises avant la séance d'évaluation périodique.

A. Mise en marché

1. Existe-t-il des conventions non homologuées? Si oui, quel en est le nombre? Pour quelles raisons ne sont-elles pas homologuées?
2. Les volumes de bois mis en marchés par le Syndicat ont fortement progressé au cours de la période visée. Pouvez-vous préciser les actions mises de l'avant par le Syndicat pour inciter les producteurs à augmenter leur production?
3. Concernant les services de mise en marché offerts aux producteurs pour le bois destiné au secteur du sciage, pouvez-vous dresser un portrait de l'évolution du nombre de producteurs utilisant ce service depuis sa mise en place en 2018?
4. Aux pages 6 et 14 de votre mémoire, vous soulignez certains enjeux de mise en marché illégale du bois, pouvez-vous détailler ceux-ci et préciser les actions du Syndicat pour y remédier?
5. Vous soulignez votre approche de partenariat avec l'industrie dans le développement de la mise en marché, pouvez-vous détailler votre approche en donnant des exemples d'actions et de projets réalisés en ce sens?
6. Pouvez-vous préciser comment le Syndicat accompagne les producteurs dans l'organisation de leurs opérations, notamment en matière de transport?

¹ https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/org/rmaa/publications-adm/guide-document/evaluation-interventions-offices/GM_guide-preparation-eval-offices_fiche-interventions-doc_RMAAQ.pdf?1629983659

7. Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité actuelle et future des entrepreneurs forestiers, quels sont les constats du Syndicat à ce sujet?
8. En page 15 de votre mémoire, vous indiquez que « L'utilisation de la biomasse forestière ne s'est pas développée au rythme souhaité ». Pouvez-vous préciser les facteurs à la base de cette situation ainsi que les travaux du Syndicat pour y remédier ?
9. Pour la période étudiée, combien de producteurs ont mis en marché annuellement du bois? Veuillez ventiler votre réponse par secteur de production?

B. Développement durable

10. Le Syndicat constate-t-il, sur son territoire, des effets (maladies, insectes, portrait des essences, catastrophes, etc.) des changements climatiques? Dans l'affirmative, quelles actions pose-t-il pour aider les producteurs à faire face à ces enjeux?
11. La certification est-elle exigée par les acheteurs? Quelles actions sont mises de l'avant par le Syndicat afin d'aider les producteurs à répondre aux exigences de la certification forestière?
12. Les producteurs forestiers du territoire effectuent-ils du reboisement, et le cas échéant, comment se fait la sélection des essences et plants? Proviennent-ils de pépinières privées de plants forestiers? Quelles sont les actions mises en place par le Syndicat pour encourager les propriétaires de terre privées à faire de l'aménagement forestier?
13. Quel support le syndicat apporte-t-il aux producteurs concernant l'enjeu des milieux humides et hydriques?

C. Gouvernance et relève

14. Comment le Syndicat s'assure-t-il que son conseil d'administration est représentatif du profil de ses producteurs (l'âge, le genre, la taille de la propriété forestière, la localisation, etc.)?
15. Le Syndicat a-t-il un portrait récent du profil et des besoins des producteurs, et dans la négative, a-t-il l'intention de réaliser un tel portrait ?
16. Y a-t-il un enjeu de relève des producteurs? Si oui, quelles actions sont mises de l'avant par le Syndicat pour la soutenir?

ANNEXE 3

**Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs,
Monographie *Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs forestiers*
du Bas-Saint-Laurent, 6 avril 2022
(Monographie du MFFP)**

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent

6 avril 2022

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

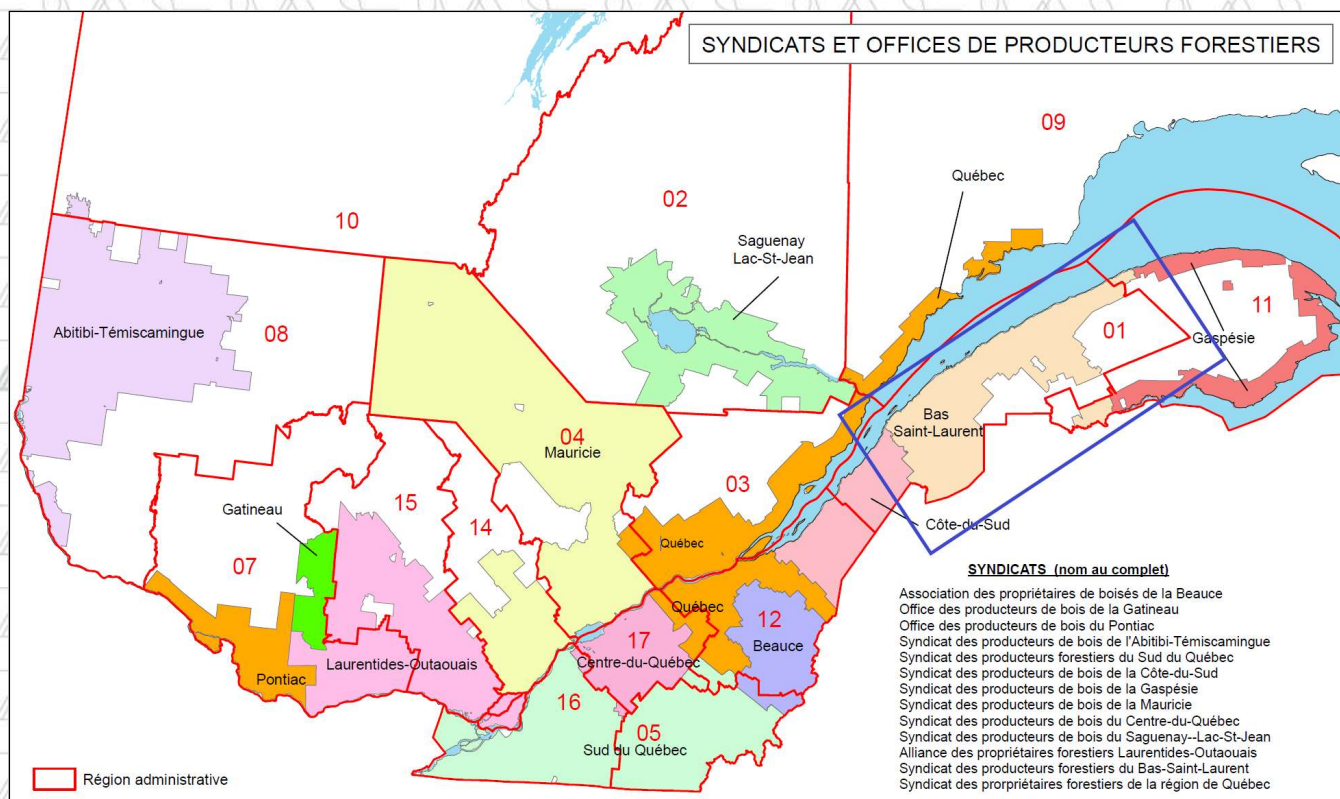


Table des matières

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 sur la forêt publique et la 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	8
B)	Bois de sciage feuillus	13
C)	Les panneaux de particules	17
D)	Bois d'ingénierie : Le marché de bois en placage stratifié ou LVL (laminated veneer lumber)	19
E)	Pâtes et papiers	22
3	LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER	27
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	28
5	STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT	29
A)	Évolution de la destination du bois rond provenant du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	29
B)	Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	32
6	NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT	33
7	ENJEUX ET DÉFIS DU SECTEUR FORESTIER	35

1 CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR FORESTIER

A) Propriétaires forestiers et producteurs forestiers reconnus

Au Québec, les organismes de forêt privée reconnaissent que la forêt privée appartient à 134 000 propriétaires. De ce nombre, au 31 mars 2021, 28 426 détenaient un certificat de producteur forestier reconnu par le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP). Cette attestation leur permet de bénéficier de différents programmes d'aide financière pour la mise en valeur de leur propriété. La figure 1 présente l'évolution du nombre de producteurs forestiers enregistrés sur les plans régional et provincial pour la période de 2016 à 2021.

Producteurs forestiers enregistrés

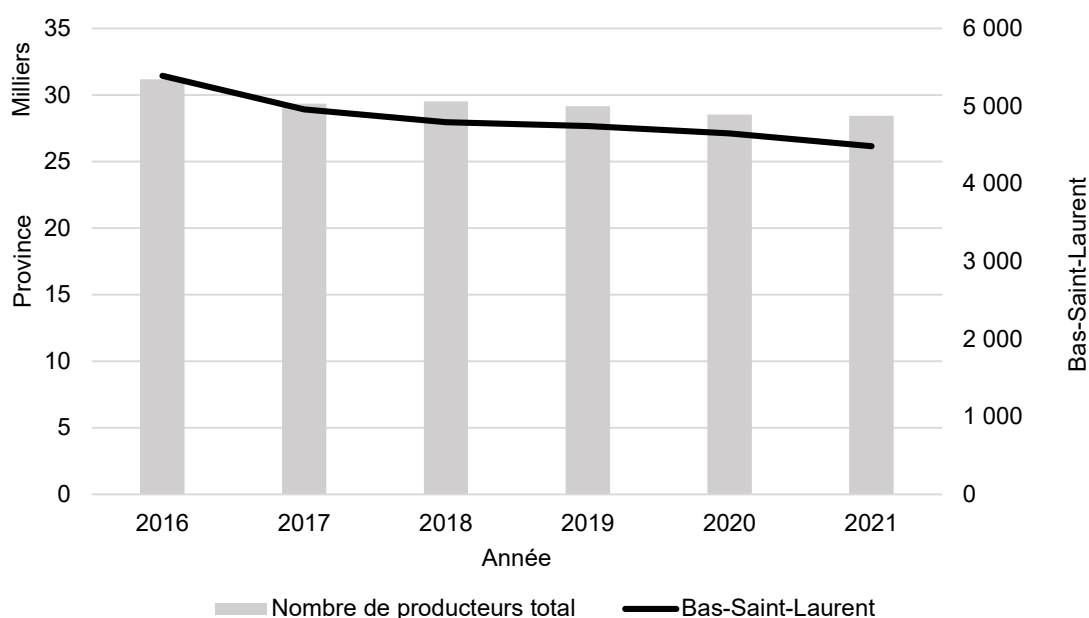


Figure 1

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

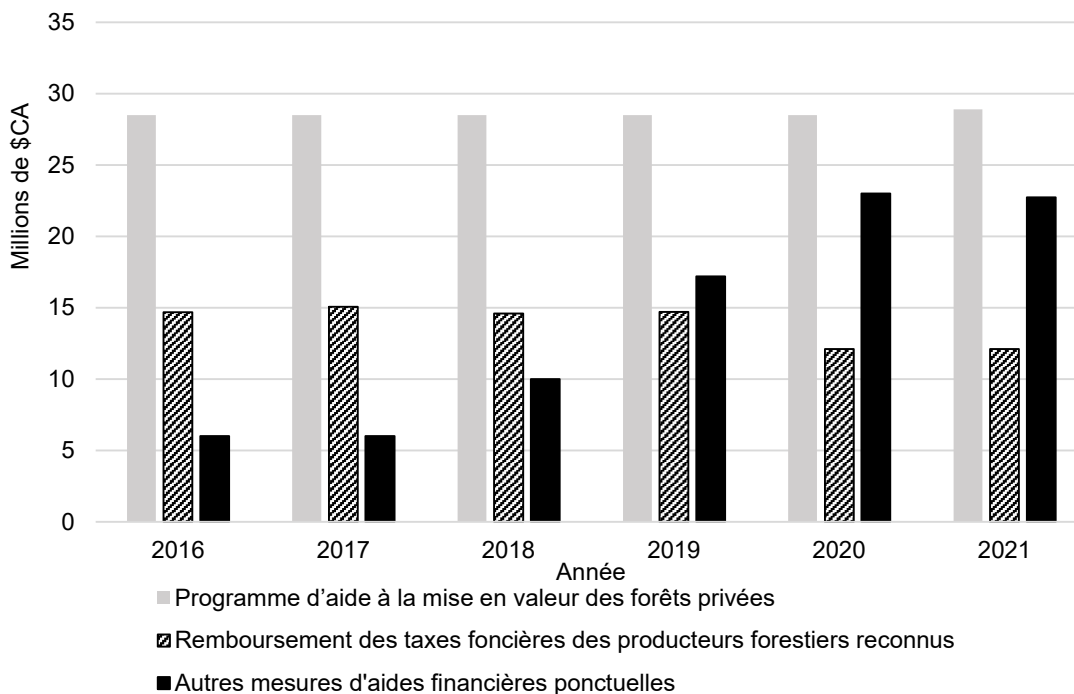


Figure 2

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 plus de 89 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 vécue l'industrie forestière québécoise.

Au cours des 10 dernières années, les volumes récoltés en forêt publique sont demeurés assez stables et se situent entre 19 et 22 Mm³ annuellement. Quant à la forêt privée, le niveau de récolte est passé de 5,8 à plus de 8 Mm³, soit une augmentation de plus de 35 %. Les meilleures conditions de marché pour les producteurs et les mesures d'aide financière gouvernementale sont les deux facteurs principaux expliquant ce résultat.

Évolution des volumes récoltés en forêt publique et en forêt privée entre 2001 et 2020

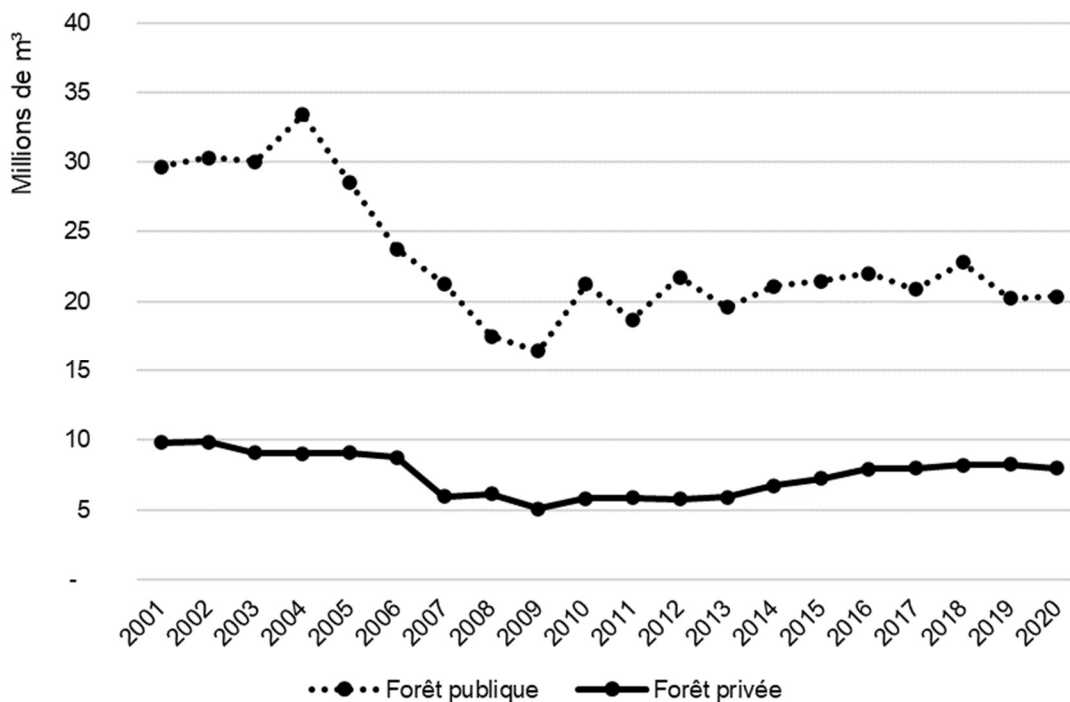


Figure 3

Sources : MFFP et FPFQ.

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

Au cours des 20 dernières années, la possibilité forestière sur la forêt publique a baissé de 23 % alors que celle de la forêt privée s'est accrue de 34 %. Les possibilités forestières sont de 34,1 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 33 %, et ce, grâce aux investissements de l'État et à l'engagement des producteurs forestiers.

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

Évolution de la possibilité forestière de la forêt publique et de la forêt privée entre 2001 et 2021

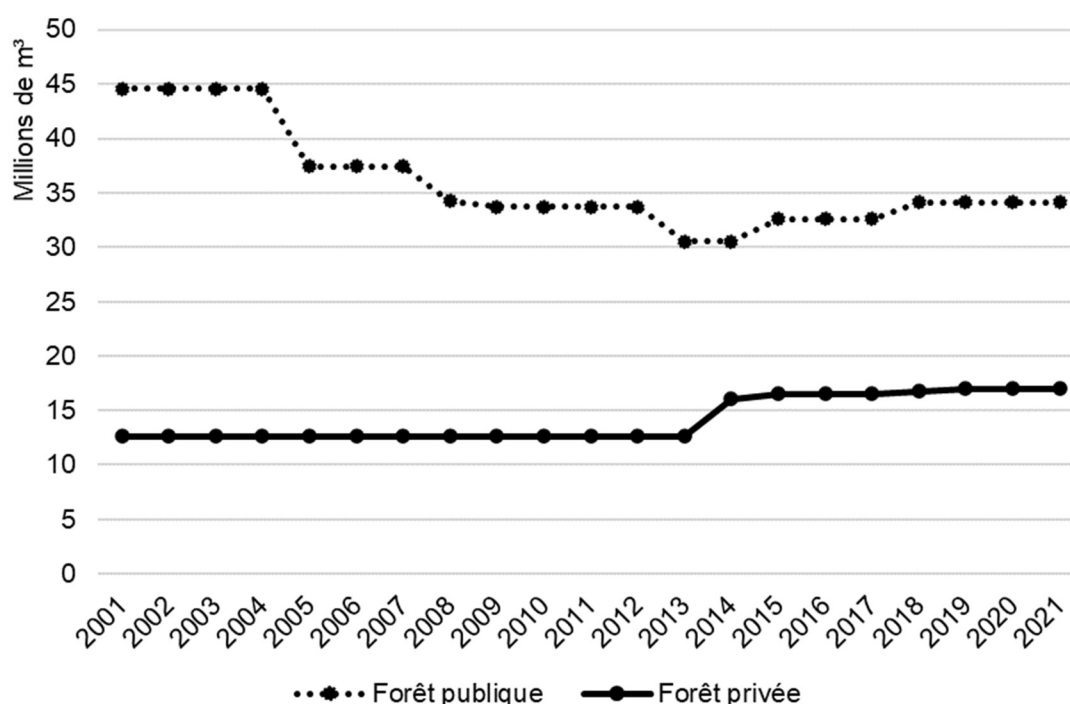


Figure 4

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) d'environ 6 G\$ par année au Québec, soit près de 2 % de l'activité économique globale de la province. De plus, elle assure le maintien d'environ 54 000 emplois directs et des retombées dans plus de 900 municipalités, soit 83 % des municipalités québécoises.

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

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

Portrait statistique du secteur forestier québécois en 2020

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

Figure 5

Sources : Statistique Canada, produit intérieur brut aux prix de base, Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (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 2020, il a produit 5,9 G de pieds mesure de planche (pmp), une baisse de 196 millions de pmp, ou de 3,2 %, par rapport à 2019. Ainsi, le Québec a généré plus de 25 % de la production canadienne (idem en 2019).

Selon les projections du Forest Economic Advisors (FEA), la production québécoise de bois d'œuvre résineux se relèvera en 2021 et elle devrait dépasser la barre des 6 G de pmp, un rendement qu'elle pourrait d'ailleurs maintenir 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 les scieries du Bas-Saint-Laurent génèrent approximativement 7 % de la production québécoise de bois d'œuvre résineux annuellement. La région occupe le cinquième rang et elle devance celles de la Mauricie, de la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine et de la Côte-Nord, dont l'apport varie entre 5 % et 6 %. En 2020 et en 2021, des scieries du Bas-Saint-Laurent ont fait part de leur intention d'investir pour moderniser leurs installations afin d'accroître leur productivité. Ces engagements devraient contribuer à soutenir l'accroissement potentiel de la production de bois d'œuvre résineux dans la région à moyen terme. Qui plus est, 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, demeureront également des facteurs positifs pour les scieries de la région.

Production québécoise de bois d'œuvre résineux

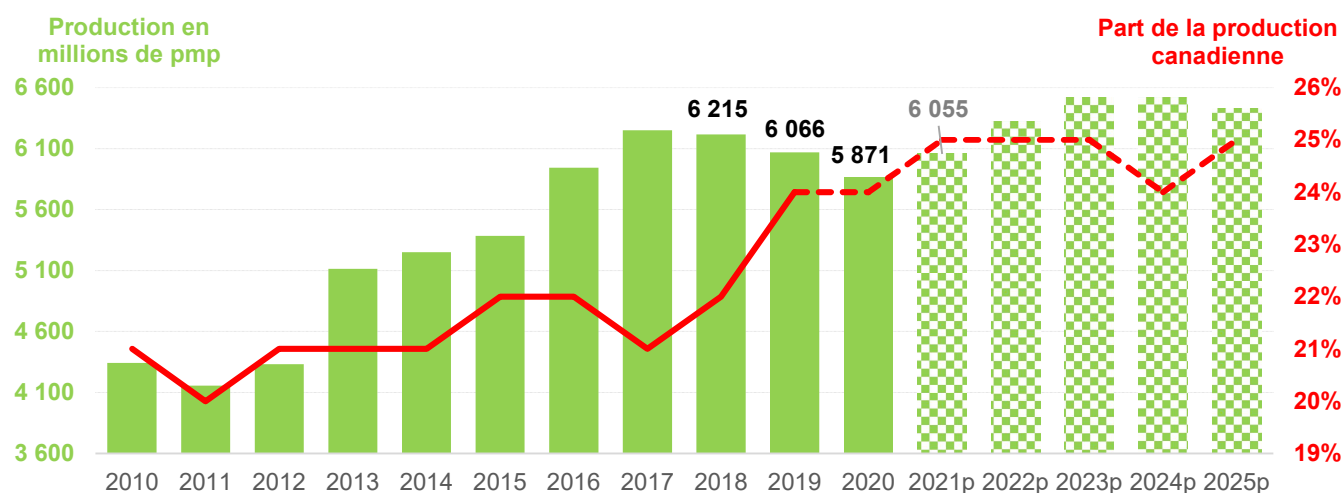


Figure 6

Prévisions : FEA, novembre 2021.

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), Registre forestier.

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 sommet historique, alors que celui américain a atteint un niveau inégalé en 15 ans. 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

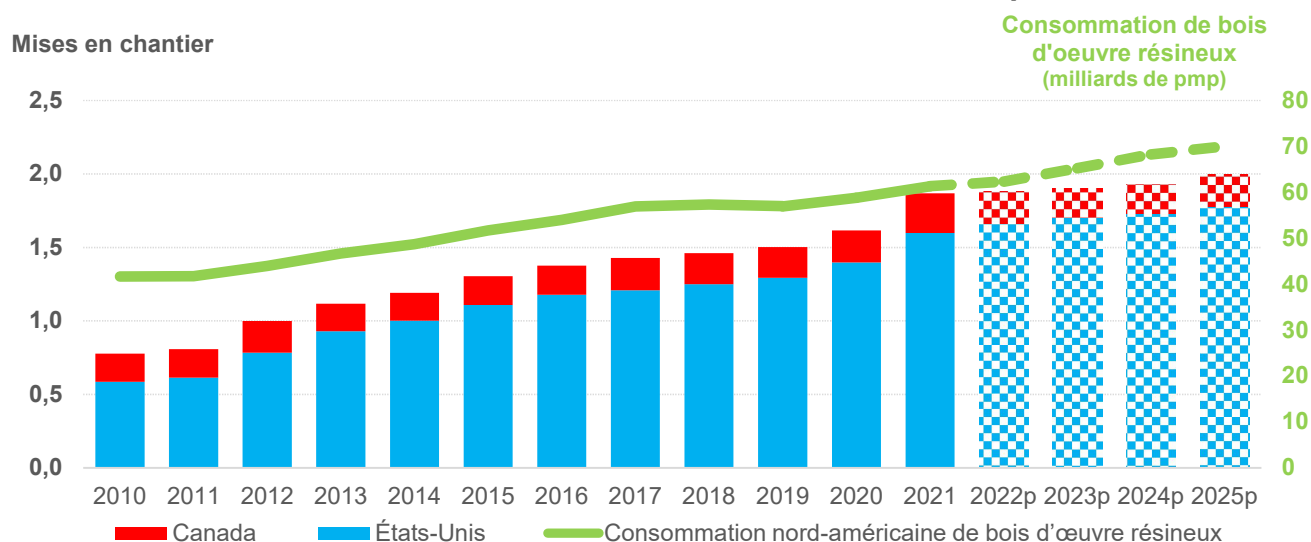
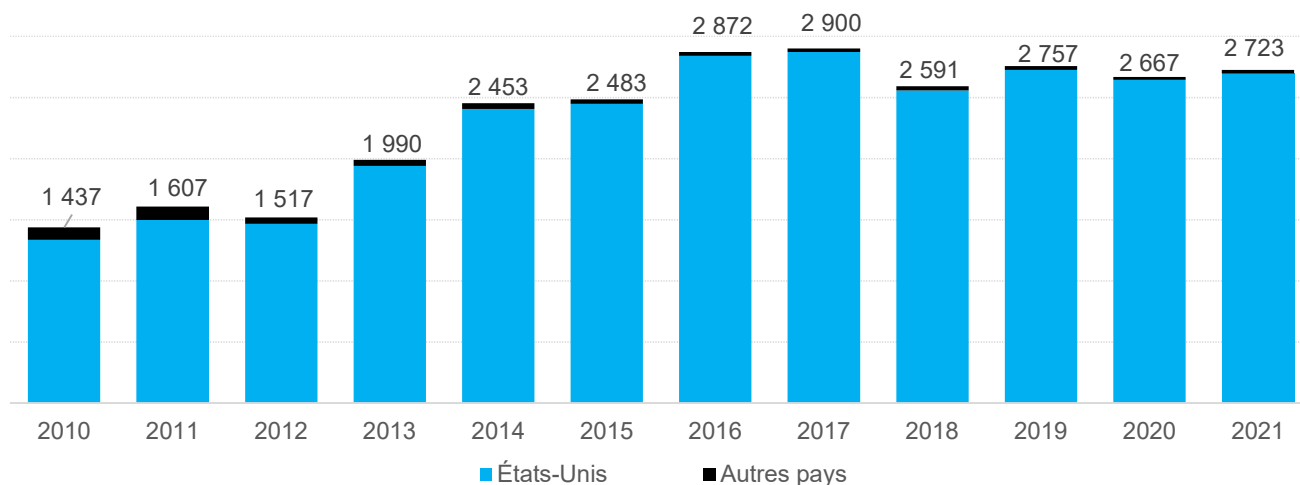


Figure 7

Prévisions : Forest Economic Advisors, janvier 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.

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

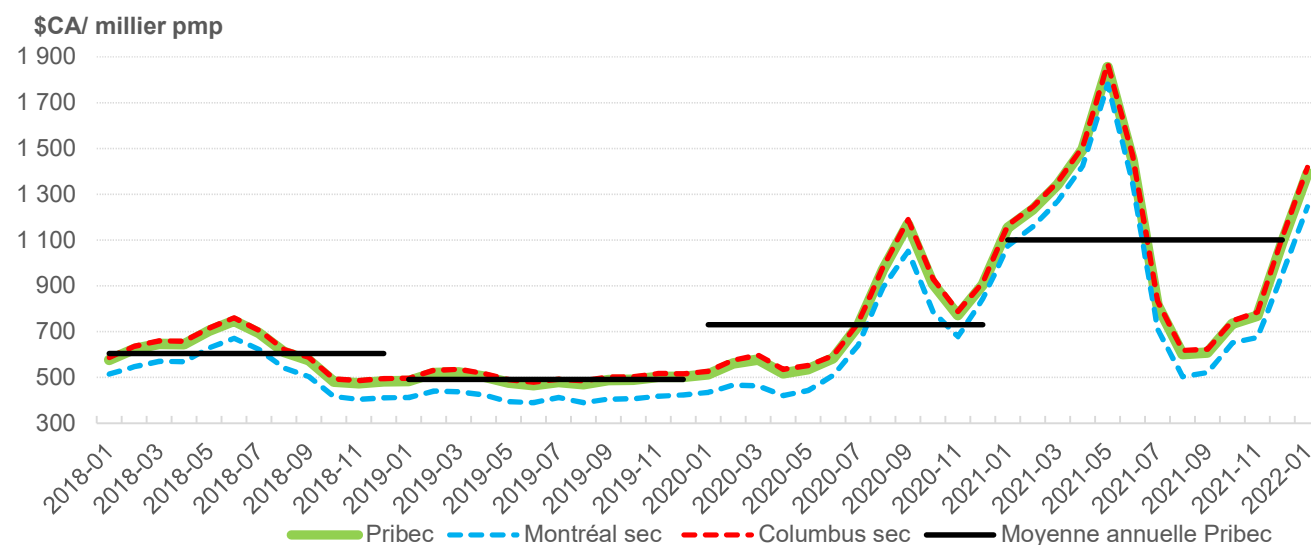


Figure 9

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. Pour 2021, l'information obtenue du ministère de l'Économie et de l'Innovation révélait d'ailleurs 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 laissaient présager qu'elles se trouvaient dans une position suffisamment confortable pour s'ajuster aux droits compensateurs et antidumping.

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

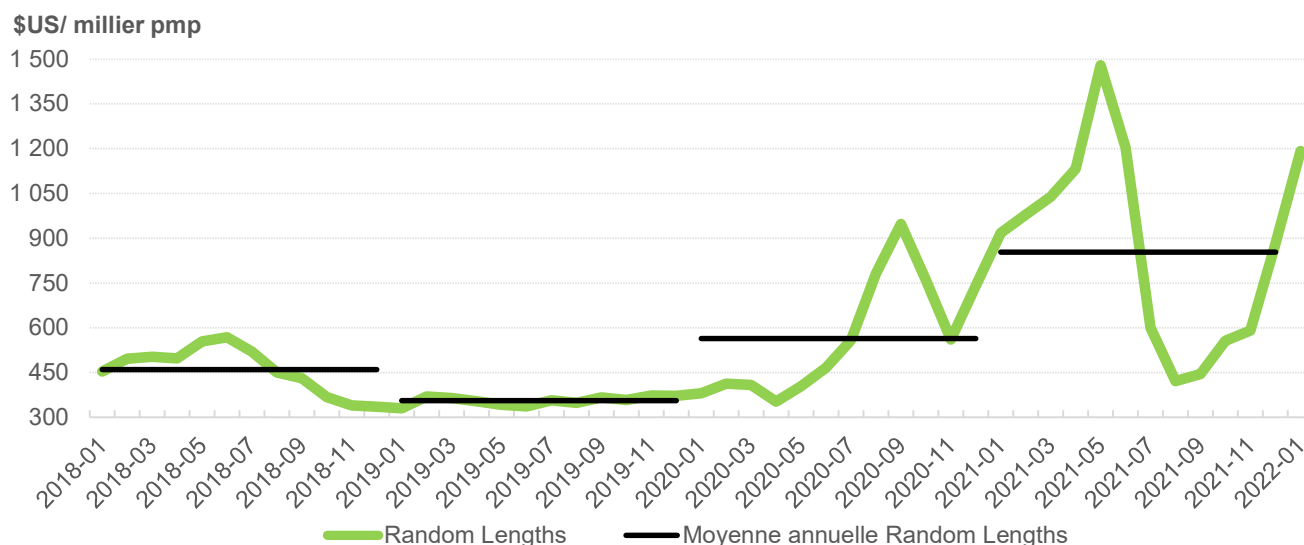


Figure 10

Source : Random Lengths.

B) Bois de sciage feuillus

Le sciage du bois feuillu se concentre principalement dans l'est du Canada. Le Québec est le plus important producteur canadien de bois feuillu, soit devant l'Ontario et le Nouveau-Brunswick. En 2020, sa production s'élevait à 363 millions de pmp (voir figure 11).

En 2020, le contexte de pandémie liée à la COVID-19 a contribué au ralentissement de 10,2 % de la production des scieries québécoises de bois feuillu par rapport à 2019. Certes, certaines contraintes se sont atténuées en raison de l'amélioration des perspectives de rénovation et de construction dans le secteur résidentiel nord-américain en deuxième moitié de 2020, sans toutefois compenser suffisamment la baisse de rendement observée au premier semestre.

Quant à la région du Bas-Saint-Laurent, elle a produit approximativement 17 % du bois d'œuvre feuillu québécois en 2020, comparativement à 18 % en 2019. Elle conservait sa deuxième place en importance, soit derrière l'Estrie (20 %). À l'image des autres régions, celle du Bas-Saint-Laurent n'a pas échappé aux contraintes découlant de la pandémie, dont les ajustements envers les mesures sanitaires, l'incertitude entourant le marché du bois, les fermetures ou le ralentissement temporaire des usines de transformation du bois feuillu, la fluctuation des prix et la diminution de la demande de biomasse en provenance des papetières de la région.

Selon les données préliminaires provenant de Statistique Canada, la production québécoise de bois feuillu aurait poursuivi sa tendance baissière en 2021. Le bilan compris entre janvier et novembre afficherait une diminution d'environ 20 % par rapport aux onze premiers mois de 2020. Le ralentissement de la production de bois de sciage feuillu au Québec demeurerait, entre autres, conséquent 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. D'autres contraintes auraient modéré le rendement du Québec en 2021. Pour la région du Bas-Saint-Laurent, la production de bois d'œuvre feuillu n'est pas insensible aux contraintes liées à la rareté de main-d'œuvre disponible, aux problèmes de logistiques de transport, de même qu'à l'instabilité du marché du bois feuillu mou.

Production québécoise de bois feuillus

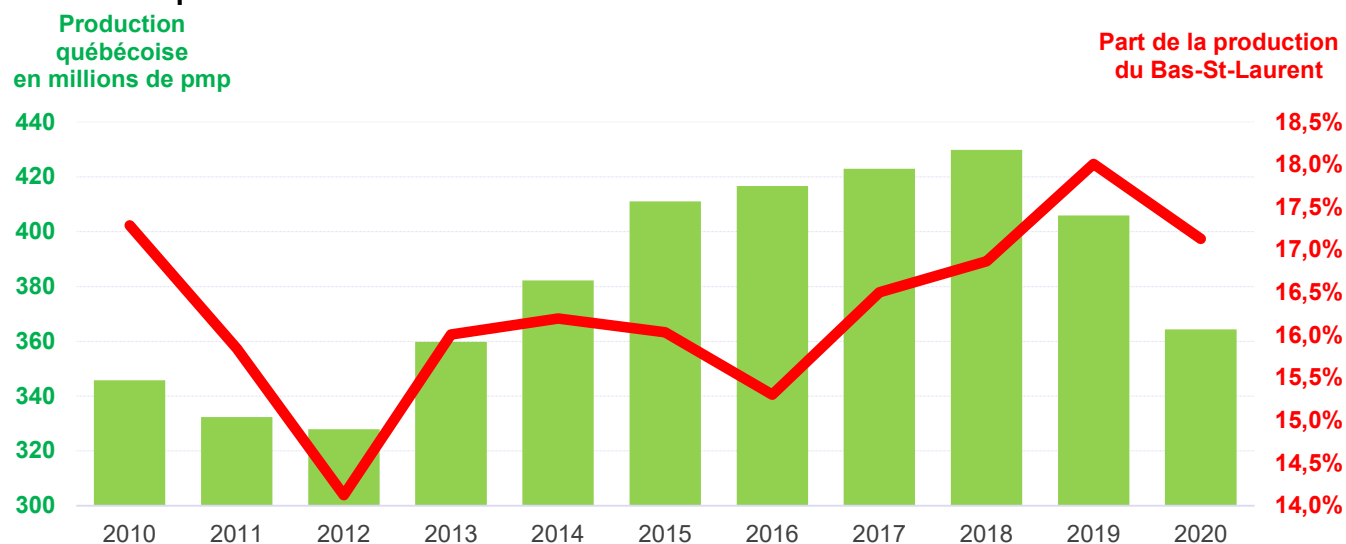


Figure 11

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (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 2020, 39 % de la production québécoise de bois feuillus a été exportée, comparativement à 44 % en 2019.

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 le 4 % restant (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 mêlée à 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 américain destiné préalablement vers la Chine n'a pas de place naturelle 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 de marchés chez l'Oncle Sam (Source : Hardwood Market Report).

Les exportations de bois feuillus 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 le Québec en Asie.

Pour l'Europe, son apport demeure stable depuis environ cinq ans, mais il est bien en dessous des 20 % observé au début des années 2000. À l'image du marché des produits en bois de résineux, le marché des produits en bois de feuillus 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 feuillus (millions de pmp)

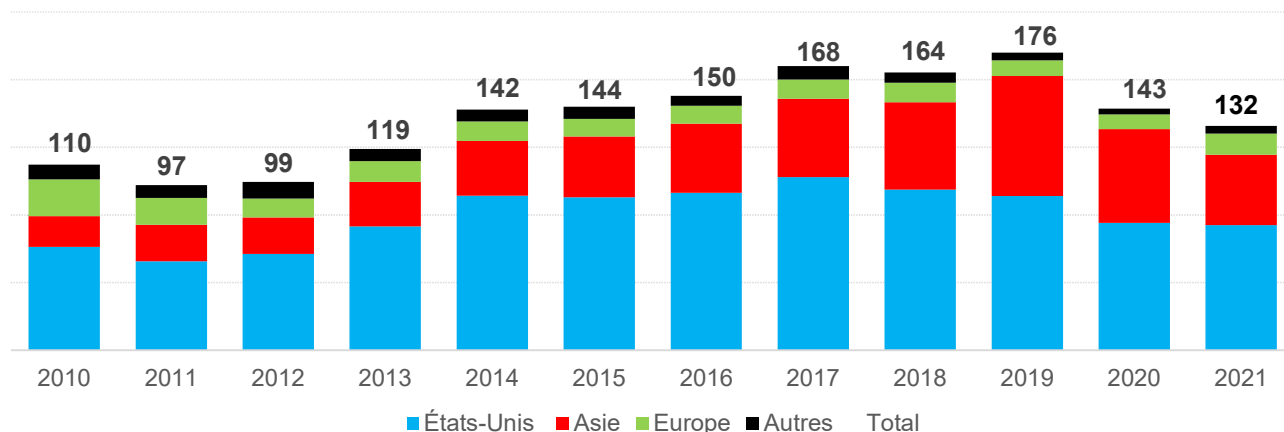


Figure 12

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

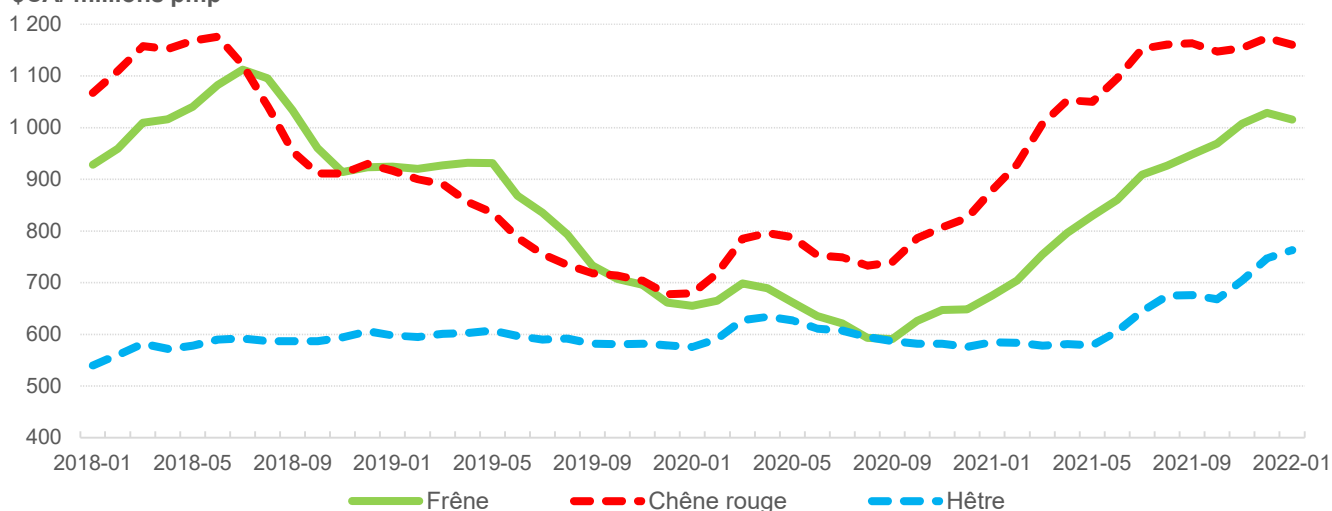
Les indices du prix du bois de sciage de feuillus ont connu une période haussière en 2021. Le prix annuel du frêne et du chêne a augmenté respectivement de 35 % et de 42 % par rapport à 2020, alors que le hêtre a enregistré une hausse annuelle de 6 % (voir figure 13). La majoration des indices de prix en 2021 a reflété le déséquilibre entre l'offre et la demande de bois feuillus 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 feuillus dur au Canada, a également composé avec des problèmes conjoncturels et structurels qui ont freiné son offre. En contrepartie, la demande de bois feuillus 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

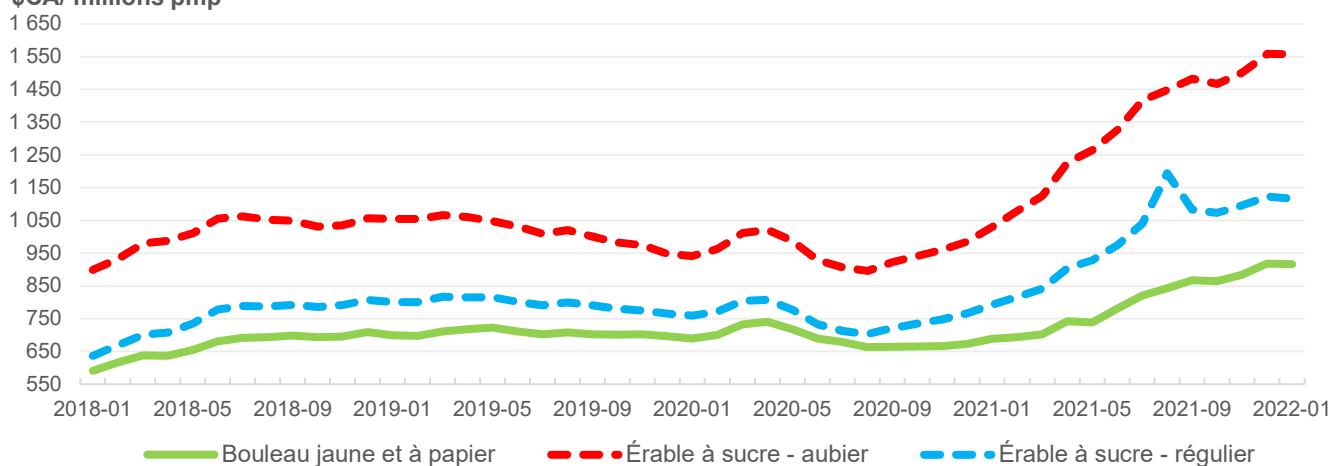
**Figure 13**

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 enregistreraient une augmentation de 15 % pour le bouleau jaune et à papier et entre 31 % et 39 % 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 feuillu

\$CA/ millions pmp

**Figure 14**

Source : Hardwood Market.

C) Les panneaux de particules

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

En 2020, le Québec a produit environ 1,378 Mm³ de panneaux de particules, enregistrant ainsi une diminution de 11,8 % par rapport à 2019 (voir figure 15). Le contexte de pandémie liée à la COVID-19 aurait contribué à faire passer le niveau de production sous la barre des 1,4 Mm³, pour la première fois depuis la récession de 2009 (1,386 Mm³). À l'image de l'industrie du bois d'œuvre, celle des panneaux de particules 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 du Bas-Saint-Laurent, elle a produit approximativement 40 % des panneaux de particules québécois en 2020. Elle conservait son poids relatif des dix dernières années, mais aussi, sa deuxième place en importance, soit derrière l'Estrie (45 %).

Selon les dernières prévisions, l'accroissement de la consommation nord-américaine, estimée à 9 % en 2021 par rapport à 2020, pourrait s'avérer favorable au niveau de production de panneaux de particules au Québec. Certes, le dynamisme des mises en chantier contribuera à relever le besoin de panneaux de particules. Cette demande pourra également s'appuyer sur les projets de rénovation et l'industrie du meuble, qui représentent respectivement 46 % et 28 % des panneaux de particules consommés en Amérique du Nord (2020).

Production québécoise de panneaux de particules

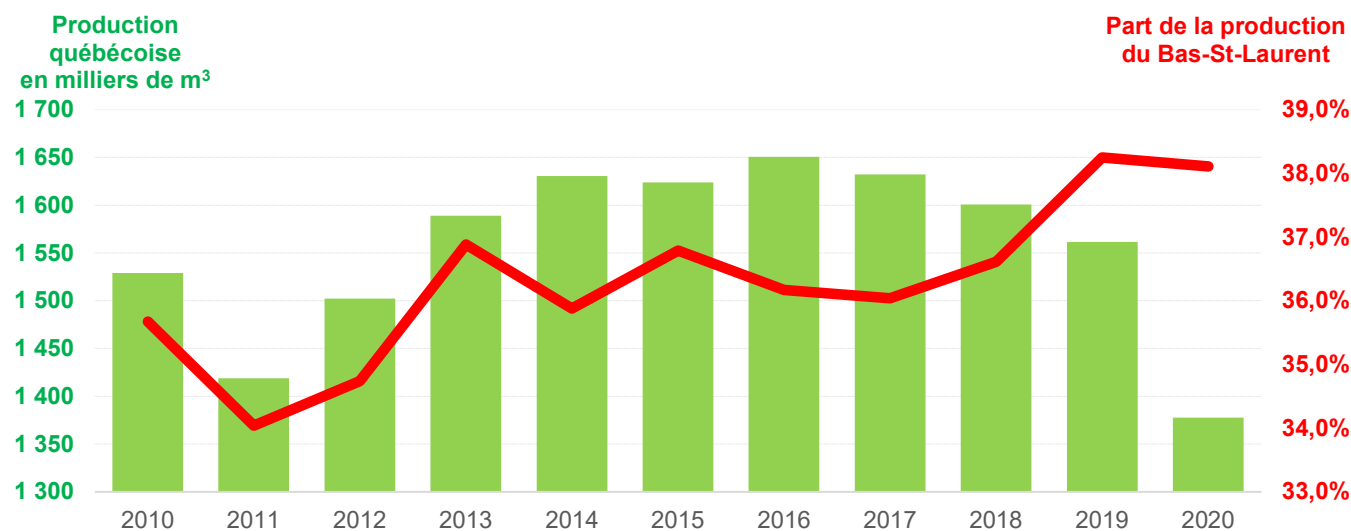


Figure 15

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), Registre forestier.

En 2021, le Québec a exporté un total de 840 883 m³ de panneaux de particules, soient une augmentation de 7,7 % par rapport à 2020 (voir figure 16). De ce volume, 99 % des panneaux de particules ont pris la direction du 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 observée de la consommation de panneaux de particules sur le marché américain, notamment en provenance des mises en chantier (+24 %), du marché de la rénovation (+10 %) et de l'industrie du meuble (+10 %), aurait principalement contribué à l'accroissement des exportations du Québec en 2021.

Ces perspectives de croissance des exportations s'avèrent favorables pour le Bas-Saint-Laurent. Cette région, qui compte une seule usine de panneaux de particules, dessert principalement les États-Unis, outre les marchés du Québec, de l'Ontario, des Maritimes.

Volume des exportations de panneaux de particules du Québec (milliers de m³)

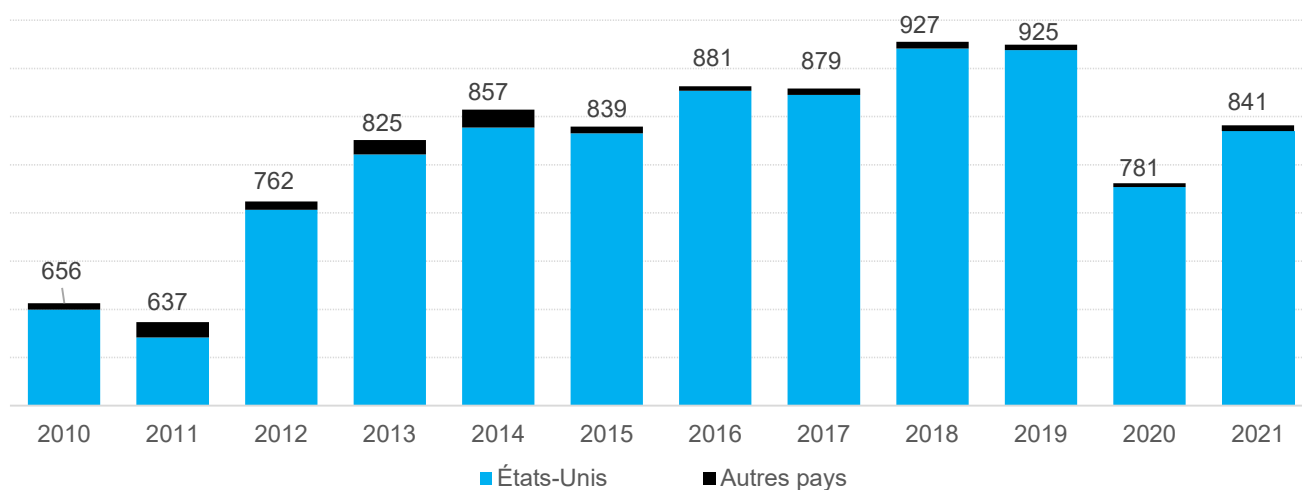


Figure 16

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

Les indices du prix des panneaux de particules ont maintenu leur tendance haussière en 2021. La moyenne annuelle des indices de prix s'est établie dans une fourchette de prix comprise entre 485 \$US et 488 \$US (voir figure 17), représentant ainsi une augmentation entre 15 % et 28 % par rapport à 2020. Le déséquilibre entre l'offre et la demande expliquerait la majoration des indices de prix des panneaux de particules en Amérique du Nord. Cette distorsion pourrait se prolonger selon les dernières prévisions de FEA, laissant ainsi entrevoir une hausse annuelle des indices de prix supérieur à 10 % en 2022.

Prix des panneaux de particules, 3/4-inch

\$US/ milliers de pieds carrés

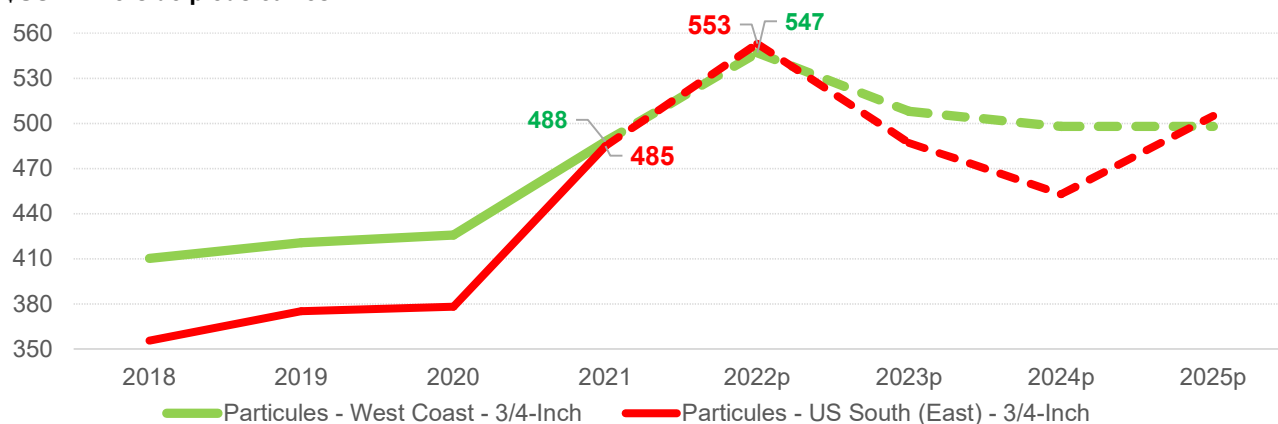


Figure 17

Prévisions : Forest Economic Advisors, janvier 2022.

Source : Forest Economic Advisors.

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

Au Québec, l'industrie du bois d'ingénierie est en croissance et elle poursuit ses efforts pour développer de nouvelles parts de marchés, autant à l'échelle canadienne, américaine et internationale. Elle peut, d'ailleurs, compter sur près d'une dizaine d'usines dans le Bas-Saint-Laurent.

Selon l'information préliminaire disponible, le marché nord-américain aurait consommé environ 878 millions de pieds linéaires de poutrelles en I en 2021, soit une augmentation de 18 % par rapport à 2020 (voir figure 18). La hausse de la consommation a été perceptible au Canada (+31 %) et aux États-Unis (+14 %). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine de poutrelles en I pourrait croître approximativement de 2 % par année entre 2021 et 2025, pour atteindre 961 millions de pieds linéaires. La croissance sera perceptible au Canada et aux États-Unis.

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

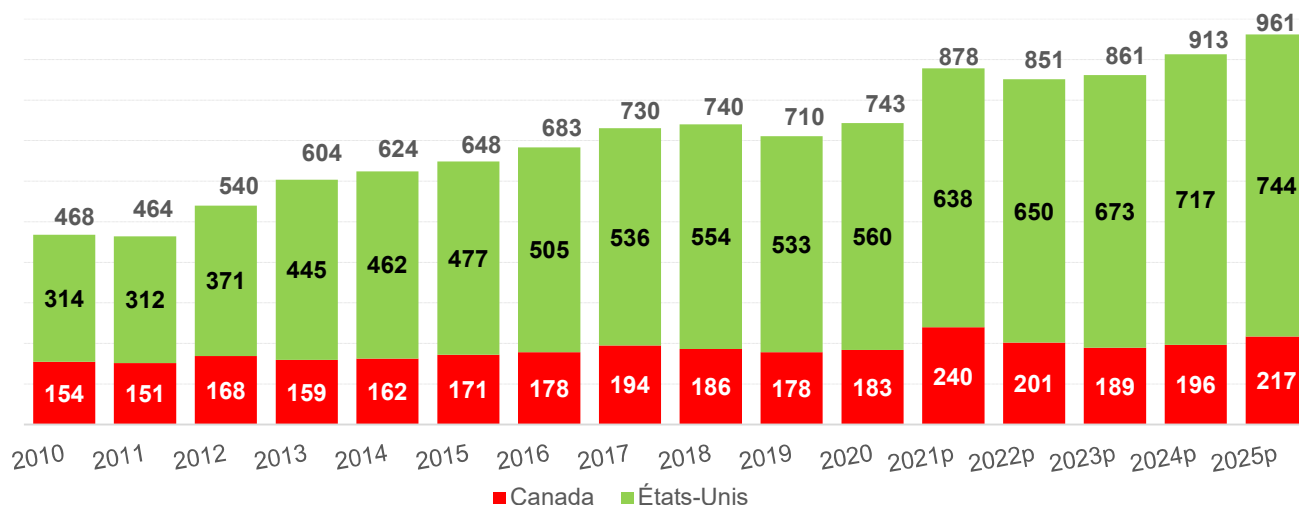


Figure 18

Prévisions : Forest Economic Advisors, décembre 2021.

Source : Forest Economic Advisors.

Quant au marché du LVL, l'information préliminaire disponible indique que le marché nord-américain aurait consommé 65 millions de pieds cubes (Mpi³) en 2021, soit une augmentation de 15 % par rapport à 2020 (voir figure 19). La hausse de la consommation a été perceptible au Canada (+28 %) et aux États-Unis (+13 %). Selon les projections avancées par FEA, la consommation nord-américaine de LVL pourrait croître approximativement de 2,5 % par année entre 2021 et 2025, pour atteindre approximativement 72 Mpi³. La croissance sera perceptible aux États-Unis, alors qu'elle devrait afficher une certaine stabilité au Canada.

Consommation nord-américaine de LVL (millions de pieds cubes)

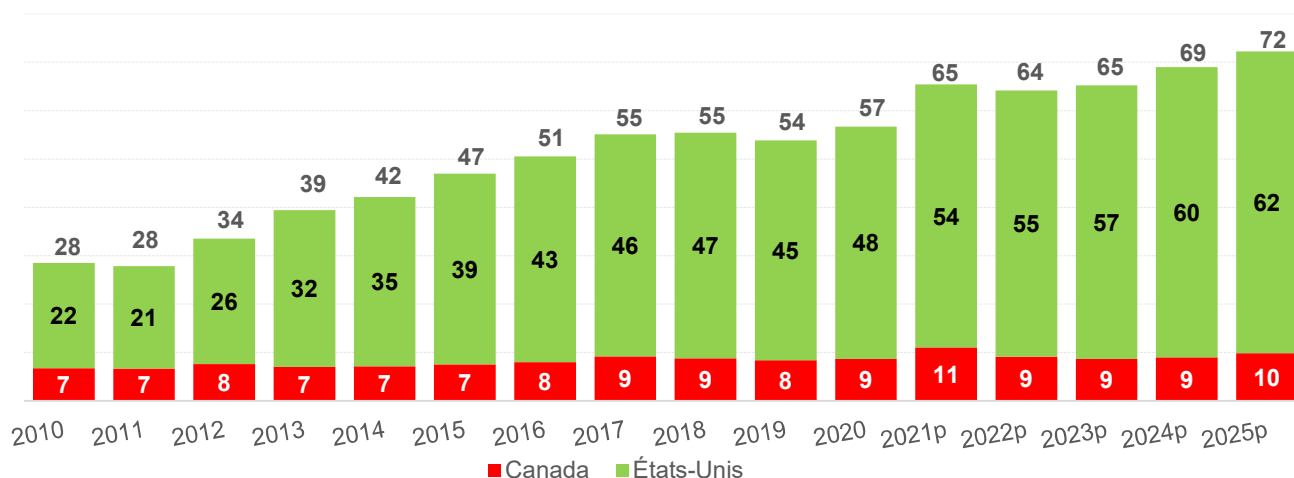


Figure 19

Prévisions : Forest Economic Advisors, décembre 2021.

Source : Forest Economic Advisors.

À noter, les bilans des exportations des poutrelles en I et du LVL sont difficiles à séparer. L'analyse suivante fera donc le bilan global de ces deux produits.

Les exportations du Québec de poutrelles en I et de LVL ont enregistré une valeur de 555 M\$ pour 2021, soit une hausse de 54 % par rapport à 2020 (voir figure 20). Cette bonne performance permettait au Québec de connaître une performance record historique en 2021, qui reposait sur l'accroissement de la demande et la majoration des indices de prix.

Les États-Unis constituent la principale destination des exportations de poutrelles en I et de LVL du Québec. En 2021, presque 100 % des revenus des exportations provenaient de nos voisins du sud (505,9 M\$), une situation également observée en 2020.

Valeur des exportations québécoises de poutrelles en I et de LVL

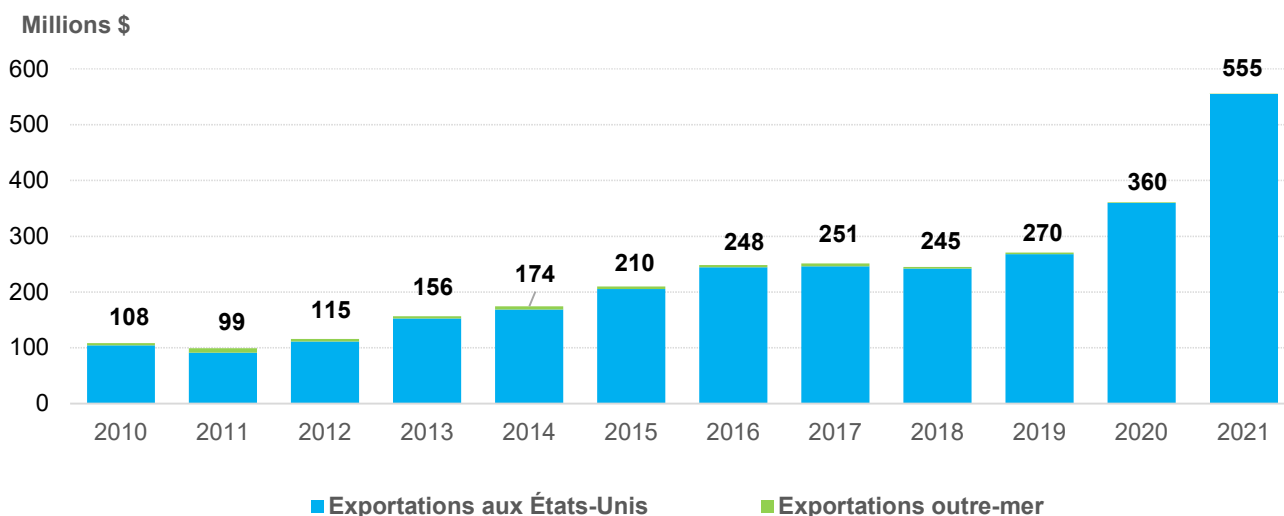


Figure 20

Source : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises, SCIAN 321215.

Les indices du prix des poutrelles en I enregistrent une augmentation entre 54 % et 73 % en 2021 par rapport à 2020, leur permettant ainsi de dépasser la barre des 2 \$US le pied linéaire (voir figure 21). L'accroissement de la demande expliquerait la majoration des indices de prix des poutrelles en I en Amérique du Nord.

Selon les dernières prévisions de FEA, la montée vertigineuse des indices de prix des poutrelles en I pourrait s'estomper en 2022 et ainsi revenir à des niveaux plus soutenables. Cependant, l'accroissement de la demande pour ce produit, combiné à une offre modérée, laisse présager que les indices de prix demeureront près de la barre des 2 \$US le pied linéaire entre 2022 et 2025.

Prix des poutrelles en I

\$US/ pied linéaire

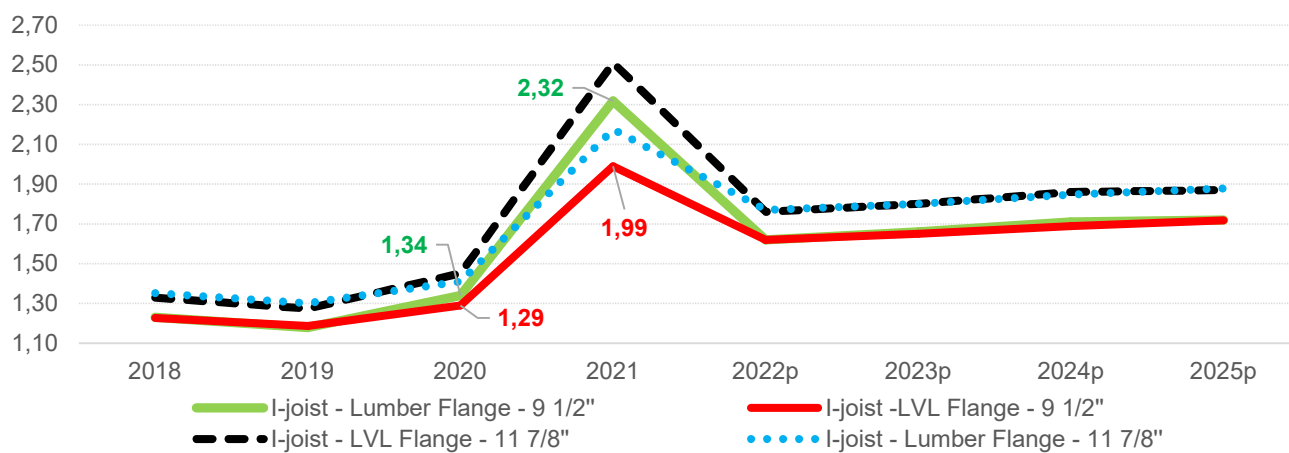


Figure 21

Prévisions : Forest Economic Advisors, décembre 2021.

Source : Forest Economic Advisors.

E) Pâtes et papiers

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

Papier journal

La production mondiale de papier journal suit une tangente baissière depuis le début des années 2000. Entre 2000 et les données préliminaires de 2021, elle est passée d'un niveau record de 39,1 millions de tonnes (Mt) à 12,5 Mt, soit une diminution de 68 % (voir figure 22). Au cours de ces vingt-et-une dernières années, la moitié du recul de l'industrie du papier journal est survenue en Amérique du Nord, soit l'équivalent d'une diminution de 13,5 Mt. L'Europe et l'Asie ont suivi avec un repli respectif de 6,2 Mt et de 4,2 Mt au cours de la même période.

Le contexte de pandémie de la COVID-19 a accentué la baisse de la production mondiale de papier journal. Entre 2019 et les données préliminaires de 2021, la production aurait diminué de 4,8 Mt, soit l'équivalent, ou presque, du repli enregistré entre 2008 et 2009 (-4,9 Mt). Pour la période 2019-2021, la décélération de la production mondiale proviendrait principalement de l'Asie (-1,6 Mt), de l'Europe (-1,2 Mt) et de l'Amérique du Nord (-1,1 Mt).

Selon les projections de RISI, la production mondiale de papier journal continuera de décélérer au cours des prochaines années. Entre 2021 et 2025, la production mondiale pourrait ralentir de presque 2 Mt, ou l'équivalent d'environ 4 % en moyenne par année. Plus de 40 % de cette diminution proviendra de l'Asie. Au Canada, les prévisions laissent entrevoir une production d'environ 1,6 Mt d'ici 2025, soit l'équivalent d'un ralentissement de la production de plus de 400 000 tonnes au cours des quatre prochaines années. La région du Bas-Saint-Laurent, qui compte une usine de papier journal à Rivière-du-Loup, devra faire preuve de résilience et poursuivre ses efforts de diversification afin de s'ajuster aux nouvelles réalités de la demande mondiale de papier journal.

Production mondiale de papier journal (million de tonnes)

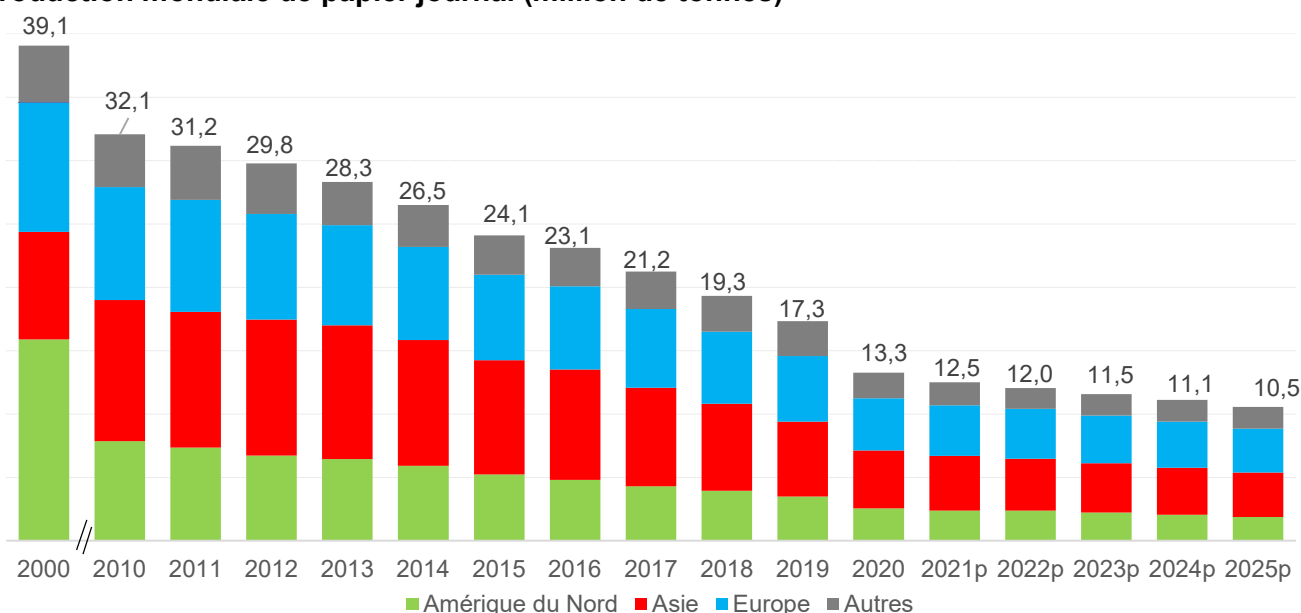


Figure 22

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

Les papetières du Québec continuent de s'ajuster au ralentissement persistant de la demande mondiale pour le papier journal, de même qu'aux nouvelles contraintes liées à la pandémie de la COVID-19. Au cours des dix dernières années, soit entre 2010 et 2020, la production québécoise est passée de 2,7 Mt à 1,2 Mt, soit une diminution de près de 55 % (voir figure 23). Soulignons que le plus important recul annuel, soit de 29 %, a été enregistré entre 2019 et 2020.

Production québécoise de papier journal

En millions de tonnes

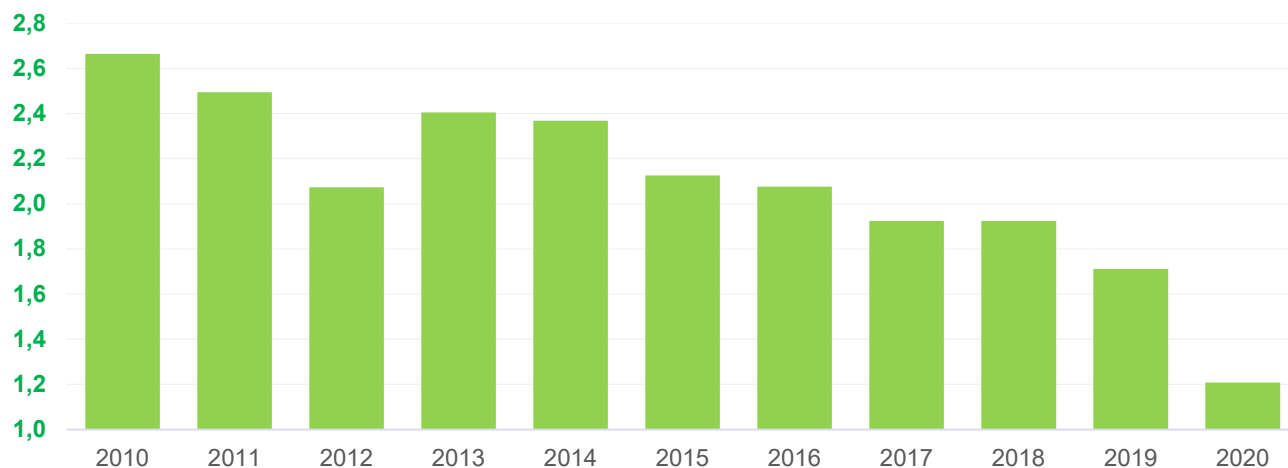


Figure 23

Note : Usines avec permis de transformation primaire (2 001 m³ et plus) uniquement.

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), Registre forestier.

Le Québec exporte en moyenne 95 % de sa production de papier journal. Son rendement est donc tributaire de la baisse de la demande mondiale. Selon les données de 2021, le Québec a exporté près de 1,3 Mt de papier journal, enregistrant ainsi une hausse de 5,8 % par rapport au bilan global de 2010, mais une diminution de 49 % par rapport au rendement exceptionnel de l'année 2000 (voir figure 24).

Au cours des vingt dernières années, les papetières québécoises ont ralenti leurs exportations vers leur principal partenaire commercial que sont les États-Unis. Ce marché génère annuellement environ 50 % des ventes à l'international. Toutefois, ce marché ralentit en raison de la fermeture de journaux ou le passage des tabloïds vers les plateformes électroniques. Selon les plus récentes données disponibles, les exportations du Québec de papier journal sont passées de plus d'un million de tonnes en 2010, à moins de 591 000 tonnes en 2021, soit un recul de 42 % en onze ans. Les papetières québécoises semblent profiter d'une certaine stabilité, de la demande en provenance de l'Inde et d'une hausse modérée en provenance de la Chine. Malheureusement, ces deux marchés ne sont pas suffisants pour combler le repli des exportations du Québec vers les États-Unis, mais aussi vers le Royaume-Uni et le Brésil.

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

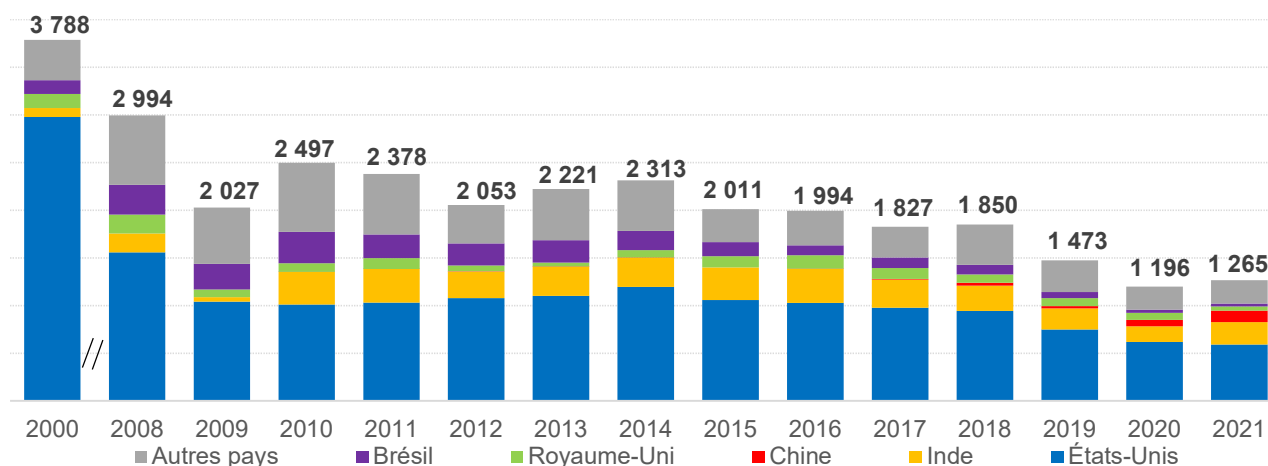


Figure 24

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

Le prix moyen annuel du papier journal s'est situé approximativement entre 835 \$CA/tonne et 950 \$CA/tonne entre 2018 et 2021, retrouvant ainsi un niveau comparable, ou supérieur, à celui de la fin des années 1990 et au début des années 2000 (voir figure 25). En 2021, le papier journal 30 lb s'est transigé au prix moyen de 946 \$CA dans l'est des États-Unis, une augmentation de 52 % par rapport à 2010 et de 13 % par rapport à 2020. Ce prix annuel moyen s'inscrivait d'ailleurs comme le plus élevé des vingt dernières années.

L'accroissement du prix moyen au cours des quatre dernières années trouve principalement son explication à l'effet que la production mondiale commence à diminuer plus rapidement que la consommation mondiale. Qui plus est, l'augmentation des délais de livraison, notamment attribuable à la rareté de conteneurs disponibles, contribue également à exercer une pression haussière sur le prix du papier journal.

Ainsi, l'évolution du prix du papier journal à court et à moyen termes demeurera dépendante de l'ajustement de la production mondiale à l'égard de la consommation mondiale. Les contraintes liées aux logistiques de transport et aux mesures sanitaires liées à la COVID-19 pourraient également contribuer au maintien des prix à un niveau élevé.

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

\$CA/ tonne

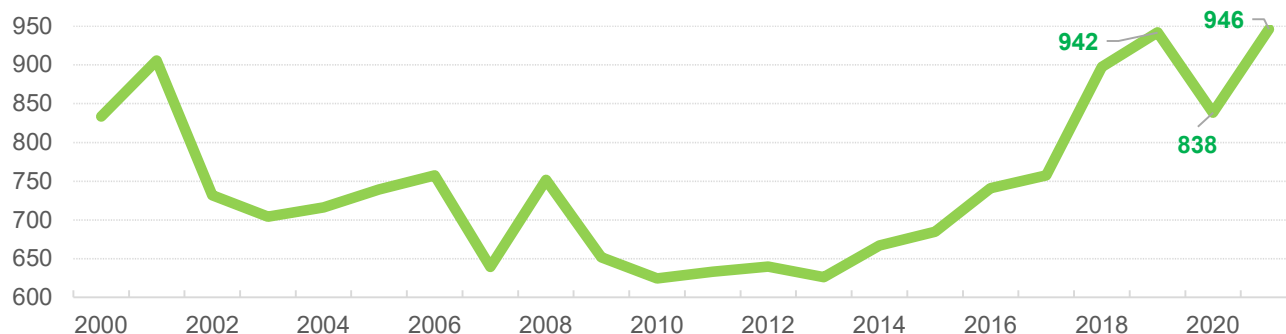


Figure 25

Source : RISI.

Carton

Le carton est un marché qui a pris de l'expansion depuis le début des années 2000. Illustrée à la figure 26, la consommation mondiale s'accroît approximativement de 3 % par année depuis 10 ans. L'essor du commerce électronique a donné un élan au marché du carton. De plus, les changements d'habitudes des consommateurs, résultant de la pandémie de la COVID-19, pourraient ouvrir de nouvelles opportunités. En effet, plusieurs commerces de détail, des épiceries et même des établissements de restauration, se sont lancés dans la livraison et le commerce en ligne afin de maintenir la fidélité de leur clientèle. L'ensemble de ces facteurs auraient donc contribué à stimuler la demande mondiale de carton en 2021, selon les dernières données disponibles.

Consommation mondiale de carton

Millions de tonnes

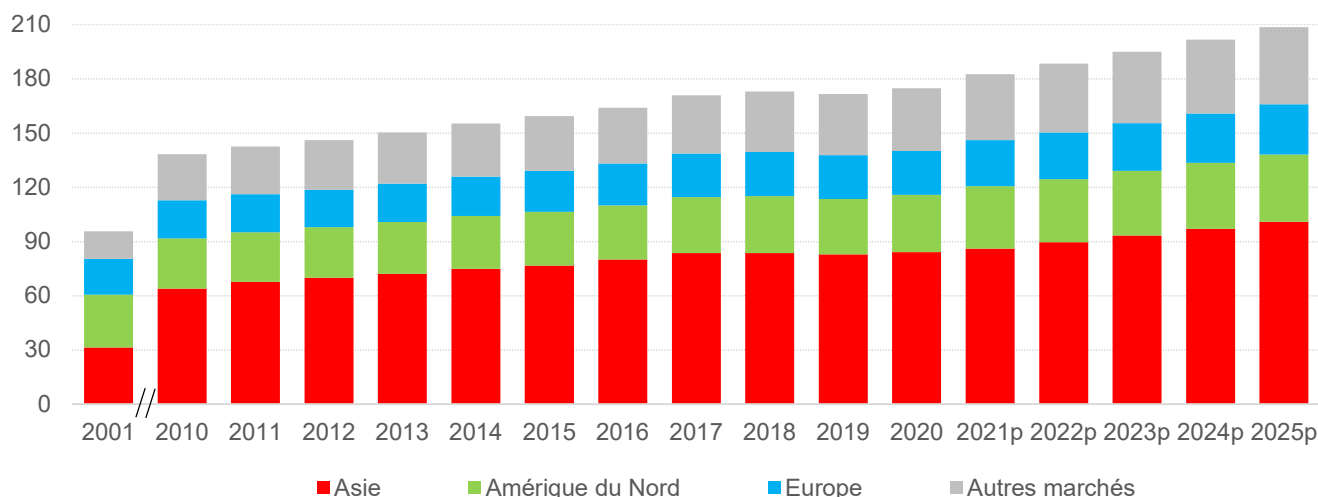


Figure 26

Source : RISI, World Containerboard Forecast, novembre 2021.

Les papetières québécoises multiplient leurs efforts pour prendre leur place dans le marché du carton. Au cours des dix dernières années, soit entre 2010 et 2020, la production du Québec est passée de 982 200 de tonnes à près de 1,1 million de tonnes, soit une augmentation de 7 % (voir figure 27). Le maintien des services de livraison au Canada, combiné à une certaine diversité des exportations, devrait contribuer à soutenir la production de carton au Québec à court et à moyen termes. La région du Bas-Saint-Laurent est impliquée dans la fabrication du carton au Québec, en raison de son usine située à Témiscouata-sur-le-Lac.

Production québécoise de carton

En millions de tonnes
métrique (tma)

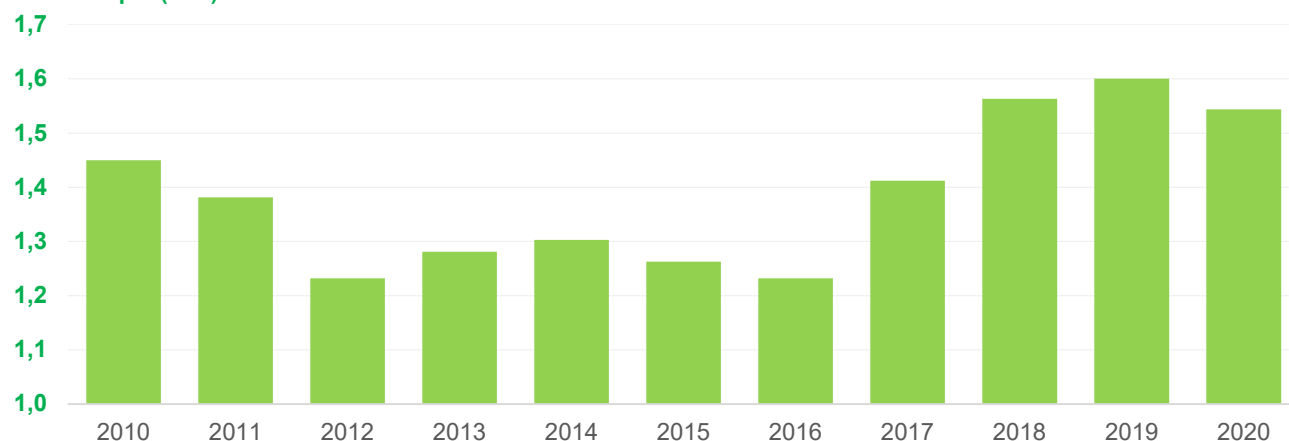


Figure 27

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), Registre forestier.

Le Québec exporte en moyenne près de 50 % de sa production de carton. Selon les données disponibles en 2021, le Québec a exporté 798 202 tonnes de carton, enregistrant ainsi une hausse de 61 % par rapport au bilan global de 2010 (voir figure 28) et de 5,4 % par rapport à 2020.

Les États-Unis constituent le principal acheteur de carton pour les papetières québécoises. En effet, presque 90 % du carton québécois exporté prend la direction de nos voisins du sud et cette proportion a atteint 93 % en 2021. La proportion restante prend principalement la direction de l'Asie et de l'Amérique du Sud.

Volume des exportations québécoises de carton (millier de tonnes)

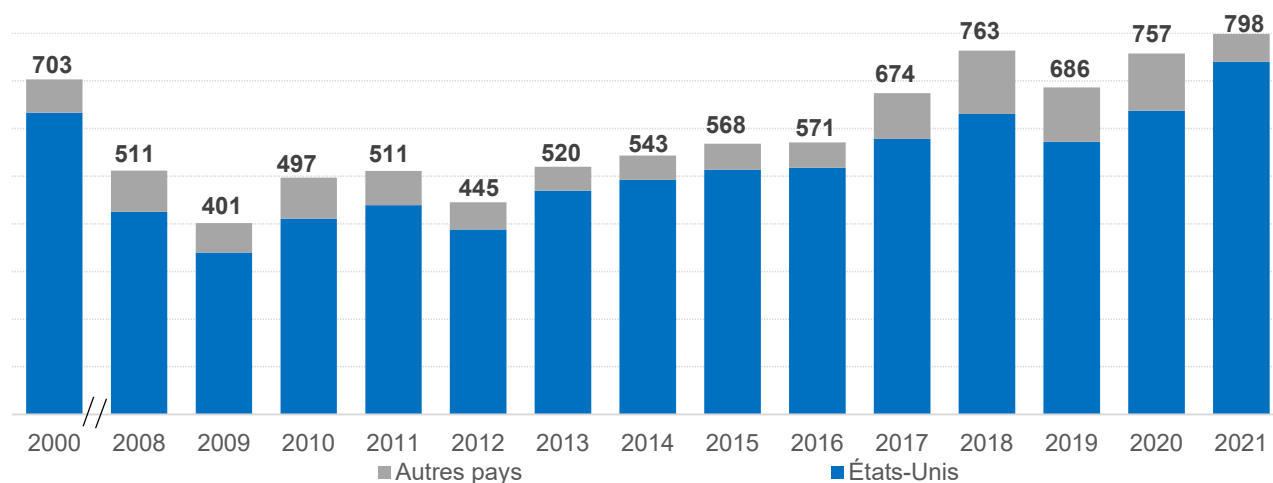


Figure 28

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

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 au printemps 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.

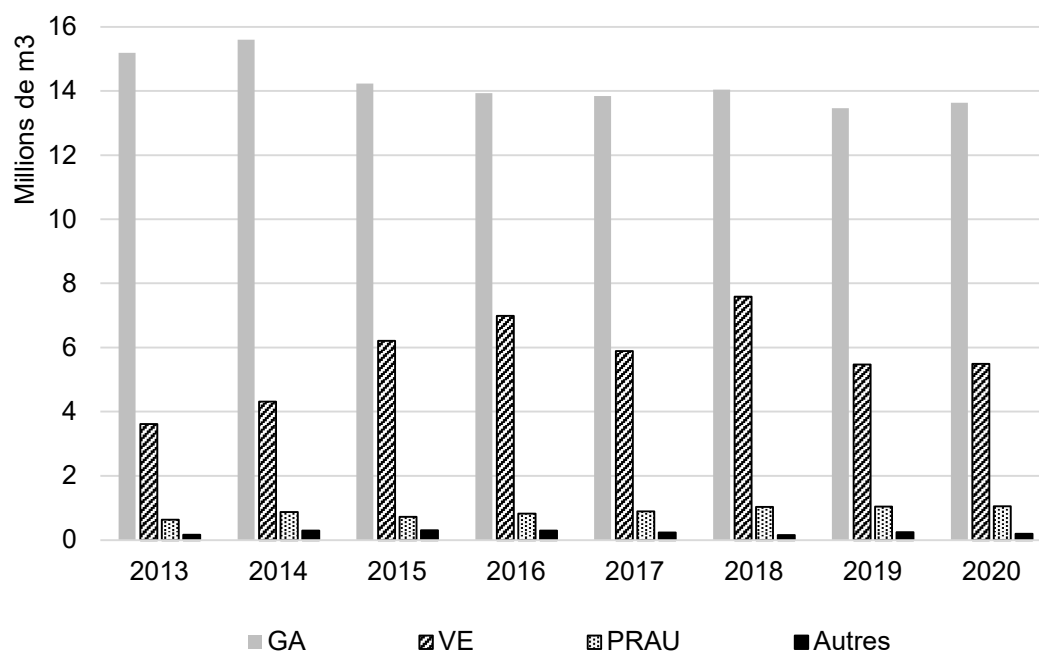
4 LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC

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 2013 à 2020



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

Figure 29

Source : MFFP.

5 STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

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 forestiers du Bas-Saint-Laurent 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

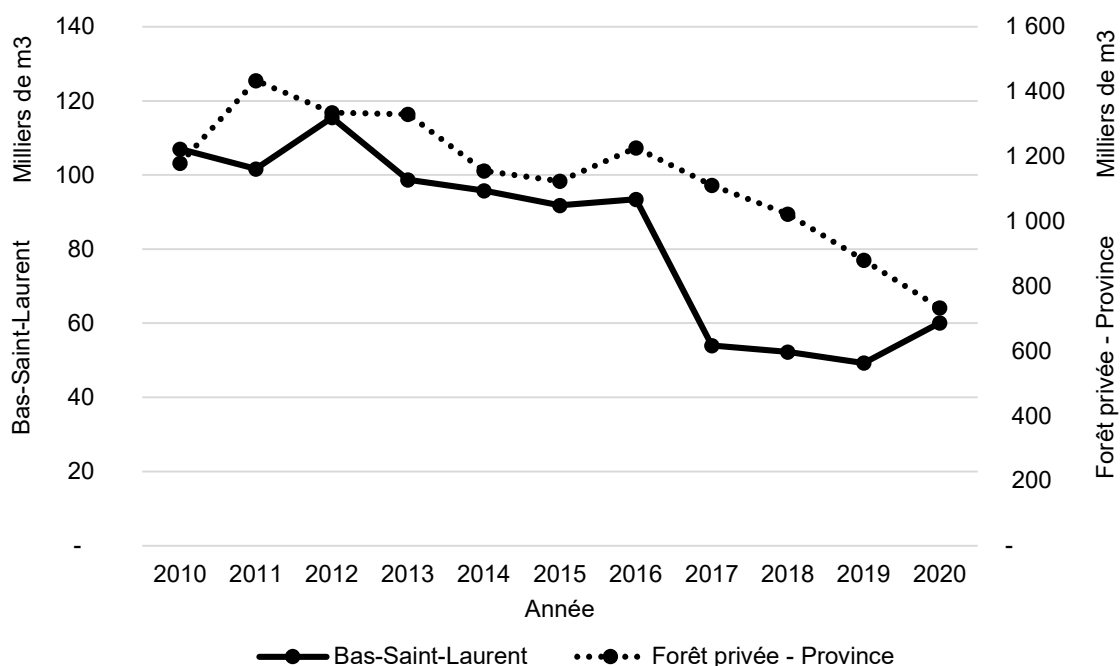


Figure 30

Source : Registre forestier, MFFP.

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

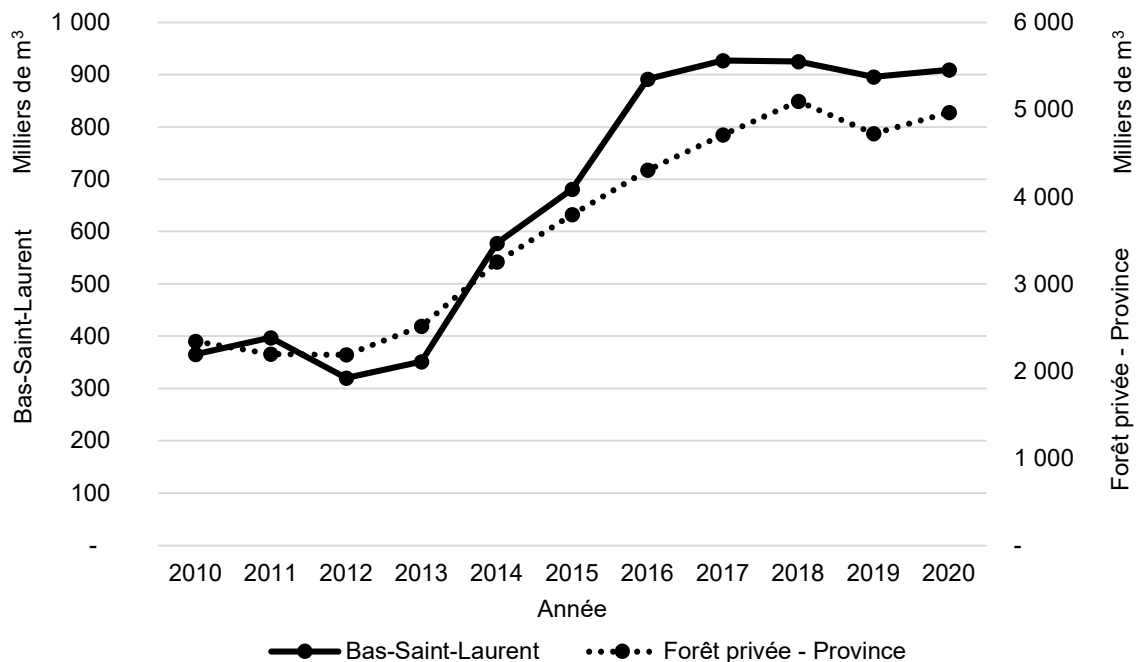


Figure 31

Source : Registre forestier, MFFP.

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

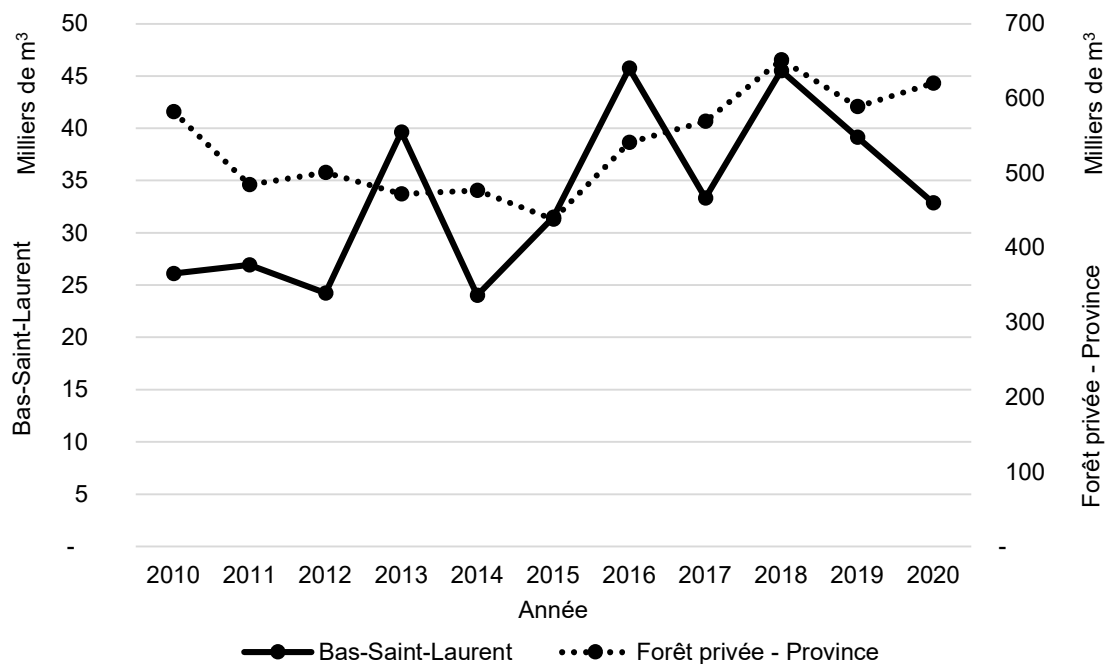


Figure 32

Source : Registre forestier, MFFP.

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

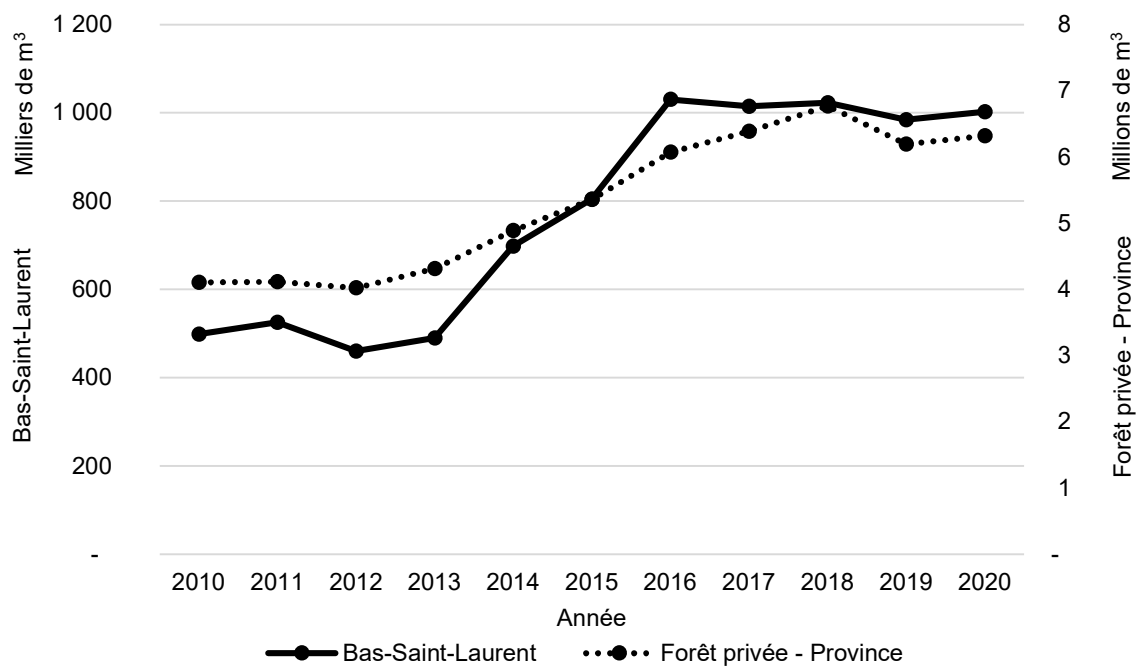


Figure 33

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 2014 et 2020, une nette tendance à la hausse s'inscrit tant sur le plan régional que provincial dans la transformation des volumes produits par les usines de sciage (figure 34).

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

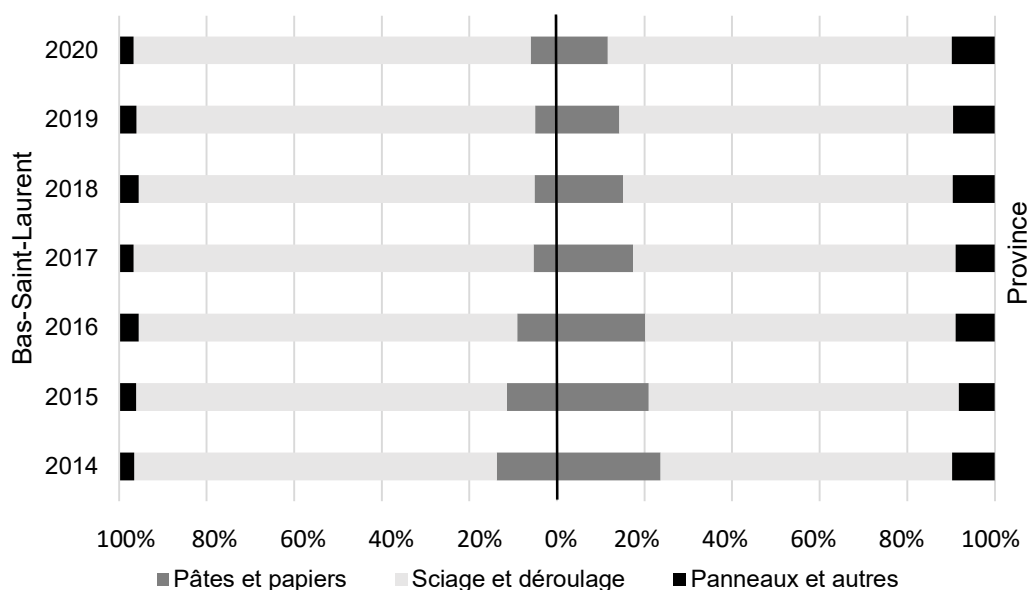


Figure 34

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 papeteries au Québec. Qui plus est, le contexte de pandémie de la COVID-19 a accentué le climat de morosité entourant l'avenir des papeteries 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 papeteries 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. Le secteur forestier québécois a le potentiel de réduire d'ici 2030 les émissions de GES à l'échelle planétaire jusqu'à 6,7 mégatonnes de CO₂ annuellement, grâce à des actions ciblées en forêt et une plus grande utilisation des produits forestiers, tout en substituant des produits dont la production entraîne de plus grandes émissions de GES³.

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

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



**Forêts, Faune
et Parcs**

Québec 

ANNEXE 4

Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent
Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers
du Bas-Saint-Laurent dans la mise en marché pour la période 2016 à 2021, 15 juin 2022
(Mémoire du Syndicat)



Syndicat des producteurs
forestiers du Bas-Saint-Laurent



MÉMOIRE PRÉSENTÉ À

LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC

**Évaluation périodique des interventions du
Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent
dans la mise en marché pour la période 2016 à 2021**

Rimouski, 15 juin 2022



À LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC

Comme gestionnaire du Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent, c'est avec plaisir que nous venons vous présenter le rapport de nos interventions concernant la période 2016 à 2021.

Comme par les périodes passées, nous connaissons toujours des phases de turbulences dans notre secteur forestier.

Nous avons observé une insatisfaction générale de nos producteurs pour leur bois livré aux usines de la région et hors région. Le prix du bois d'œuvre sur les marchés a connu des hausses record mais cela ne s'est pas reflété sur les prix aux producteurs.

Malgré cela, l'épidémie de tordeuse aidant, le Syndicat aura établi des records de mise en marché en 2019 et 2021.

Dans le secteur des pâtes, papiers et panneaux, biomasse, le Syndicat respecte les volumes au contrat et réussit à négocier des prix qui nous permettent d'augmenter les prix aux producteurs année après année.

Les relations avec les intervenants de l'industrie sont excellentes et l'approche partenariale développée au Syndicat semble satisfaire l'ensemble de ceux-ci.

Voici ce qui se dégage de ces cinq dernières années au Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent.



Maurice Veilleux, président



TABLE DES MATIÈRES

1. LE SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT.....	1
2. LE PORTRAIT DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT	1
3. LE CONTEXTE D'APPLICATION DU PLAN CONJOINT ENJEUX ET DÉFIS :	3
3.1 Caractérisation des producteurs	3
3.2 Relance de l'industrie forestière	4
3.3 Évaluation foncière, fardeau fiscal et réglementations municipales et provinciales.....	4
3.4 Principe de résidualité.....	5
3.5 Exportation de bois rond hors région.....	6
4. ÉVOLUTION DE LA MISE EN MARCHÉ	7
4.1 Pâtes, papiers et panneaux de particules	7
4.2 Sciage.....	9
4.3 Déroulage.....	11
4.4 Volumes totaux transigés.....	12
4.5 Biomasse forestière.....	13
5. LES INTERVENTIONS DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT	13
5.1 Mise en marché.....	13
5.1.1 Pâtes, papiers et panneaux de particules	13
5.1.2 Sciage et déroulage	14
5.1.3 Biomasse forestière	14
5.1.4 Opportunités.....	15
5.1.5 Chantiers d'éclaircie commerciale	15
5.1.6 Transport	15
5.1.6.1 Système de gestion du transport	15
5.1.6.2 Convention de transport.....	16
5.1.6.3 Compensation du coût du carburant	16
5.1.6.4 Feuille d'enregistrement des masses.....	17
5.1.7 Collaboration avec les autres syndicats et offices	17
5.1.8 Respect et application des lois et règlements	17
5.2 Gestion interne de l'organisation	18
5.2.1 Mise à jour du système informatique	18
5.2.2 Maintien de l'expertise de travail au sein de l'organisation.....	18
5.2.3 Maintien et amélioration de la crédibilité du Syndicat.....	18
5.3 L'évolution de la réglementation	20
5.3.1 Règlements en vigueur.....	20
5.3.2 Révision du règlement sur les contingents des producteurs forestiers du BSL	20

5.4 Activités non réglementaires	21
5.4.1 Activités d'information et de communication.....	21
5.4.1.1 Formation des administrateurs.....	21
5.4.1.2 Journal des producteurs forestiers.....	22
5.4.1.3 Site Internet.....	22
5.4.1.4 Expositions forestières.....	22
5.4.1.5 Le 50 ^e anniversaire du Plan conjoint	23
5.4.1.6 Activités médiatiques.....	23
5.4.1.7 Activités de concertation	23
5.4.1.8 Dossier TBE	23
5.4.1.9 Formation auprès des propriétaires de forêts privées.....	24
5.4.1.10 Participation des producteurs à la vie syndicale	25
5.4.2 La recherche et le développement.....	25
5.4.2.1 Recherche et développement de nouvelles alliances	25
5.4.2.2 Marché du carbone	25
5.4.3 La certification des pratiques forestières.....	26
5.4.3.1 Bas-Saint-Laurent.....	26
5.4.3.2 Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine.....	26
5.4.3.3 Reconnaissance des coûts de certification	26
5.4.4 Le Programme de mise en valeur.....	26
5.4.5 Relève forestière	27
5.4.6 Projet de développement durable de la forêt privée au Bas-Saint-Laurent.....	27
5.4.7 Plan de commercialisation pour faire connaître la forêt privée	27
6. LE PLAN STRATÉGIQUE POUR LA PÉRIODE 2021 – 2026	28
6.1 Les activités de communication.....	29

LES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Comparatif des revenus bruts obtenus par les producteurs pour les volumes de bois de sciage en m ³ app. – Mis en marché de 2016 à 2021.....	4
Graphique 2 : Évolution des quantités transigés – Tonnes métriques humide par essence.....	7
Graphique 3 : Évolution des prix finaux au producteur en bordure de route pour les principaux groupes d'essences	8
Graphique 4 : Évolution des volumes de bois transigés – Sciage.....	9
Graphique 5 : Évolution des prix des bois transigés – Sciage.....	10
Graphique 6 : Évolution des volumes transigés – Déroulage	11
Graphique 7 : Évolution des volumes transigés – Toutes utilisations.....	12

LES TABLEAUX

Tableau 1 : Possibilité forestière et récolte.....	2
Tableau 2 : Distribution des volumes par MRC – Toutes essences et toutes utilisations (mcs).....	3
Tableau 3 : Volumes de bois rond vendus par les propriétaires forestiers du Bas-Saint-Laurent par groupe d'essences pour la période 2012 à 2016	5
Tableau 4 : Volumes de bois récoltés en forêt publique par groupe d'essences pour la période 2012 à 2016	5
Tableau 5 : Destination des bois résineux de sciage (5.1 mca et 5.2 %)	6
Tableau 6 : Évolution des volumes transigés – Bois à pâtes, papiers et panneaux particules	7
Tableau 7 : Évolution des prix finaux au producteur en bordure de route – Bois à pâtes, papiers et panneaux particules	8
Tableau 8 : Évolution annuelle des volumes de bois transigés – Sciage (mcs)	9
Tableau 9 : Évolution annuelle des prix des bois transigés – Sciage (\$/mcs).....	10
Tableau 10 : Évolution des volumes transigés – Bois de déroulage.....	11
Tableau 11 : Évolution annuelle des volumes transigés – Toutes utilisations (mcs).....	12
Tableau 12 : Évolution des prix et des quantités de biomasse mises en marché	13
Tableau 13 : Compensation carburant perçue et versée par le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent	17
Tableau 14 : Participation des producteurs aux assemblées de secteur 2008 à 2017.....	25

LES ANNEXES

Annexe A : Règlement sur les contingents du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent
Version finale du 27 juin 2017.

Annexe B : Planification des activités de formation 2016-2020.

Annexe C : Le projet d'avenir pour la forêt privée bas-laurentienne (napperon).

Annexe D : Plan stratégique d'intervention du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent 2017-2021.

Annexe E : Procédure d'émission de contingents, mai 2016.

Annexe F : Rapport de suivi du Plan stratégique d'intervention de 2012 à 2017.

1. LE SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

Le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent est une organisation syndicale professionnelle qui fonde ses actions sur les valeurs de solidarité, d'équité et d'action collective. Sa mission est de promouvoir, défendre et sauvegarder les intérêts socioéconomiques des quelque 8 938 propriétaires forestiers du Bas-Saint-Laurent auprès des instances politiques et publiques. Il y parvient notamment en agissant comme agent de vente et de mise en marché exclusif des producteurs pour les bois à pâtes, papiers, panneaux et biomasse, ainsi que l'If du Canada à des fins de transformation.

Le Syndicat existe en vertu de la Loi sur les syndicats professionnels et de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche, puisqu'il administre le Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent. En conséquence, il représente les propriétaires de forêts privées par le double biais de leur profession et de la mise en marché de leurs bois.

Pour réaliser sa mission, le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent peut compter sur l'engagement de dix administrateurs et d'un peu plus de 90 délégués élus lors des assemblées de secteur, sans oublier les employés qui œuvrent au sein de l'organisation.

2. LE PORTRAIT DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

Le territoire forestier productif du Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent représente près de 750 000 hectares. Cette superficie correspond à 50 % du territoire forestier du Bas-Laurentien. Parmi les 8 938 producteurs visés par le plan, environ 6 000 détiennent un plan d'aménagement forestier et effectuent des travaux sylvicoles pour une somme annuelle moyenne de 11 000 000 M\$. Nous retrouvons 108 municipalités sur le territoire, réparties dans 9 MRC.

Sur l'ensemble des producteurs forestiers, 4 808 sont membres du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent. Au cours des cinq dernières années, une moyenne de 1 054 producteurs s'est prévalu des services de l'agence de vente pour la mise en marché des bois visés par le Plan conjoint. Le nombre de producteurs actifs est plus important lorsqu'il s'agit de bois de sciage. On constate que la production de bois de sciage est en augmentation. Une première année record à 1 283 600 mcs en 2017 et 2021 avec un autre record à 1 333 000 mcs.

La possibilité forestière s'établit à 1 945 000 mcs pour la petite forêt privée et à 2 208 700 mcs en incluant la grande forêt privée.

Le **tableau 1** présente la possibilité forestière pour les années 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021, ainsi que le niveau de récolte.

Tableau 1

Possibilité forestière et récolte				
Année	Groupes d'essences	Volumes (m³s)	Possibilité forestière	% de récolte
2017	Autres résineux	30 556	187 558	16 %
	Feuillus durs	235 030	375 395	63 %
	Feuillus mous	265 173	530 592	50 %
	Résineux (SEPM)	732 777	894 207	82 %
	Total 2017	1 263 536	1 987 752	64 %
2018	Autres résineux	28 617	187 000	15 %
	Feuillus durs	231 078	404 000	57 %
	Feuillus mous	289 289	420 000	69 %
	Résineux (SEPM)	796 134	934 000	85 %
	Total 2018	1 345 118	1 945 000	69 %
2019	Autres résineux	29 887	187 000	16 %
	Feuillus durs	231 672	404 000	57 %
	Feuillus mous	324 466	420 000	77 %
	Résineux (SEPM)	843 240	934 000	90 %
	Total 2019	1 429 265	1 945 000	73 %
2020	Autres résineux	21 881	187 000	12 %
	Feuillus durs	233 374	404 000	58 %
	Feuillus mous	277 751	420 000	66 %
	Résineux (SEPM)	707 437	934 000	76 %
	Total 2020	1 240 443	1 945 000	64 %
2021	Autres résineux	26 261	187 000	14 %
	Feuillus durs	236 759	404 000	59 %
	Feuillus mous	321 543	420 000	77 %
	Résineux (SEPM)	874 352	934 000	94 %
	Total 2021	1 458 915	1 945 000	75 %
Total	Autres résineux	137 202	935 558	15 %
	Feuillus durs	1 167 913	1 991 395	59 %
	Feuillus mous	1 478 222	2 210 592	67 %
	Résineux (SEPM)	3 953 940	4 630 207	85 %
	Total 2017-2021	6 737 277	9 767 752	69 %

Le **tableau 2** présente la distribution des volumes produits par MRC et livrés par les propriétaires visés par le Plan conjoint aux différentes usines.

Tableau 2

Distribution des volumes par MRC Toutes essences et toutes utilisations (m³s)					
MRC	2017	2018	2019	2020	2021
La Haute-Gaspésie	4553	68	61	69	33
Avignon	62 830	59 070	65 495	63 932	48 108
La Matapédia	227 760	280 654	319 026	233 276	335 950
La Matanie	87 479	95 619	114 819	74 503	81 292
La Mitis	130 475	151 066	167 214	145 637	185 768
Rimouski-Neigette	143 446	140 450	148 164	134 211	118 503
Les Basques	99 197	117 071	122 482	91 521	126 090
Rivière-du-Loup	65 262	86 189	66 780	81 150	90 822
Témiscouata	297 097	269 432	279 724	270 643	326 847
Bois de chauffage	145 438	145 500	145 500	145 500	145 500
Total	1 263 537	1 345 119	1 429 265	1 240 442	1 458 913
Variation	-5,1 %	6,5 %	6,3 %	-13,2 %	17,6 %

3. LE CONTEXTE D'APPLICATION DU PLAN CONJOINT – ENJEUX ET DÉFIS

3.1 Caractérisation des producteurs

Le profil des propriétaires de boisés privés au Bas-Saint-Laurent continu sa mutation. L'aspect loisir (chasse, pêche, lieu de retraite, havre de paix) prend de plus en plus d'importance. Les résultats de l'étude réalisée par la Fédération des producteurs forestiers en 2012 sont encore le reflet en 2021 :

- 12 % agriculteurs et acériculteurs,
- 8 % travailleurs sylvicoles et forestiers,
- 16 % cols blancs,
- 33 % cols bleus,
- 3 % autres,
- 28 % retraités.

L'âge moyen des propriétaires se maintient à 58 ans.

La principale crainte de nos propriétaires quant au nouveau profil des propriétaires concerne l'augmentation de la fiscalité foncière des lots qui ne cesse d'augmenter au Bas-Saint-Laurent.

3.2 Relance de l'industrie forestière

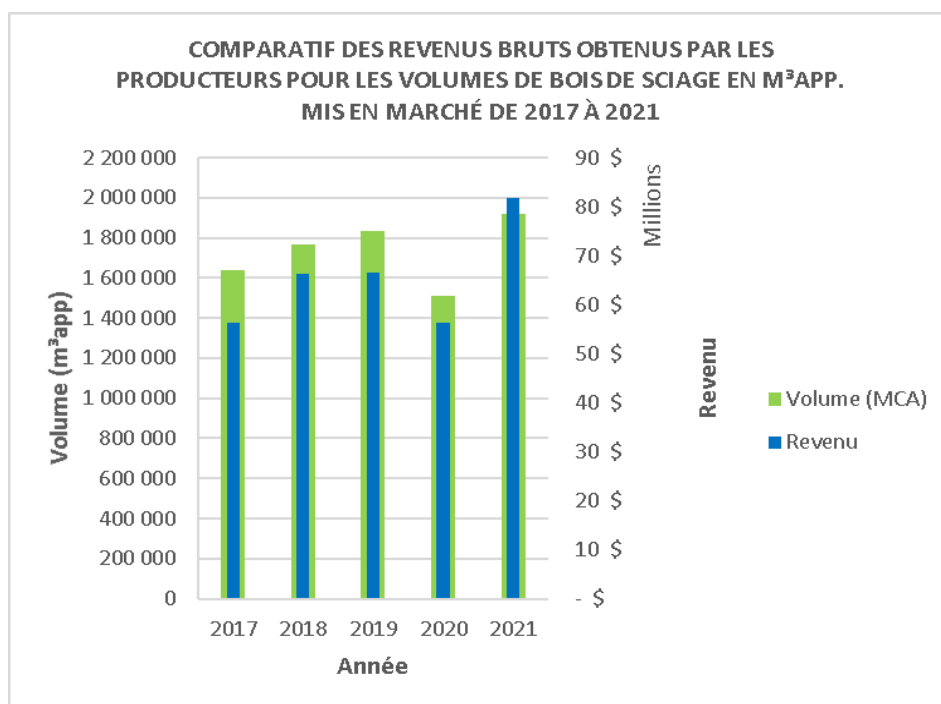
Durant la période 2017-2021, de nombreux investissements se sont réalisés dans le secteur des pâtes, papiers, panneaux et également dans les usines de sciage. De plus, certaines entreprises se sont consolidées en achetant d'autres usines de compétitions.

Ces investissements nous permettent de croire en l'avenir, car plusieurs des usines présentes sur le territoire sont mieux préparées pour faire face à d'autres crises.

Nous souhaitons grandement que la compétitivité de ces entreprises permettra à nos producteurs une amélioration de leurs revenus.

Le **graphique 1** nous fait apprécier le revenu brut des producteurs obtenu pour les volumes de bois de sciage en mètres cubes apparents (mca) mis en marché de 2017 à 2021.

Graphique 1



3.3 Évaluation foncière, fardeau fiscal et réglementations municipales et provinciales

Durant la dernière période quinquennale, les représentations de la Fédération des producteurs de bois du Québec et le Syndicat ont quand même obtenu des modifications législatives qui permettent aux municipalités de réduire de près de 40 % le taux d'imposition pour les propriétés forestières. La loi le permet mais elle n'oblige pas ces dernières à l'appliquer. C'est donc un travail de mobilisation et d'information que nos producteurs doivent faire afin de tenter d'obtenir une réduction de taux qui pourrait s'établir entre 0 et 40 %.

Au niveau fiscal, la Fédération des producteurs forestiers du Québec a obtenu du gouvernement du Québec un allègement fiscal qui permet aux producteurs l'étalement de leurs revenus de vente de bois sur une période de 10 ans. C'est une mesure intéressante entre autres pour les retraités et qui aide à la mobilisation des bois.

De nouvelles applications réglementaires environnementales sont en élaboration et concernent les milieux humides et les espèces menacées. Dans la région du Bas-Saint-Laurent, nous devons porter une attention particulière à la tortue des bois.

3.4 Principe de résidualité

La mise en place du nouveau régime forestier a permis de rendre le bois de forêt privée plus intéressant pour l'industrie compte tenu des redevances élevées à payer par celle-ci.

Le processus de consultation mis en place par le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs permet aux syndicats d'appuyer ou de s'opposer aux allocations supplémentaires allouées à l'industrie, même s'il s'agit de consultation, ce qui représente un exercice plus transparent.

Les **tableaux 3 et 4**, nous présentent la provenance des bois de forêts publiques versus de forêts privées pour les années 2017 à 2021.

Tableau 3

Volumes de bois rond vendus par les propriétaires forestiers du Bas-Saint-Laurent par groupe d'essences pour la période 2017 à 2021					
Année	Autres résineux	Feuillus durs	Feuillus mous	Résineux (SEPM)	Total
2017	30 556	235 030	265 173	732 777	1 263 536
2018	28 617	231 078	289 289	796 134	1 345 118
2019	29 887	231 672	324 466	843 240	1 429 265
2020	21 881	233 374	277 751	707 437	1 240 443
2021	26 261	236 759	321 543	874 352	1 458 915
Écart (%) 2017-2021	-14,1 %	0,7 %	21,3 %	19,3 %	15,5 %

Tableau 4

Volumes récoltés sur les UA par groupe d'essence Bas-Saint-Laurent 2017 à 2021

Année	Groupe d'essence	Volume
2017	SEPM	690 530
	THO	14 920
	FD	164 308
	PEU	88 934
	Total:	958 752
2018	SEPM	804 134
	THO	13 681
	FD	177 771
	PEU	110 710
	Total:	1 106 296
2019	SEPM	849 336
	THO	13 638
	PIN	27
	FD	196 824
	PEU	107 246
	Total:	1 167 071
2020	SEPM	1 003 912
	THO	12 120
	PIN	10
	FD	175 236
	PEU	90 291
	Total:	1 281 569
2021	SEPM	950 350
	THO	14 982
	FD	169 185
	PEU	88 197
	Total:	1 222 714
Grand total 5 ans:		5 736 402

3.5 Exportation de bois rond hors région

Majoritairement, le bois de forêt privée est transformé dans la région du Bas-Saint-Laurent. Dans les secteurs limitrophes, avec le Nouveau-Brunswick, le Maine et dans la Côte-du-Sud, étant donné la proximité d'usines hors région, nous permet d'acheminer des bois à un meilleur prix.

Pour les bois à pâtes, papiers, panneaux, nous exportons de légères quantités directement ou par l'intermédiaire d'agents avec qui nous avons des ententes de fonctionnement. Ceci nous a permis d'envoyer le bois mis en marché illégalement dans le secteur Ouest limitrophe avec le Nouveau-Brunswick et le Maine.

Les **tableaux 5.1 et 5.2** présentent l'état des livraisons en région et hors région pour le sciage du résineux.

Tableau 5.1

Destination des bois résineux - Sciage (M ³ APP)					
Année	2017	2018	2019	2020	2021
Bas-Saint-Laurent	964 484	1 066 931	1 095 300	905 648	1 118 023
Hors-province	83 611	106 357	126 655	118 327	70 157

Hors-région	189 239	170 623	160 332	129 598	272 869
Hors Bas-Saint-Laurent	272 850	276 981	286 987	247 924	343 026
Total général	1 237 334	1 343 912	1 382 287	1 153 572	1 461 049

Tableau 5.2

Destination des bois résineux - Sciage (%)					
Année	2017	2018	2019	2020	2021
Bas-Saint-Laurent	78 %	79 %	79 %	79 %	77 %
Hors-province	7 %	8 %	9 %	10 %	5 %
Hors-région	15 %	13 %	12 %	11 %	19 %
Hors Bas-Saint-Laurent	22 %	21 %	21 %	21 %	23 %

4. ÉVOLUTION DE LA MISE EN MARCHÉ

4.1 Pâtes, papiers et panneaux de particules

Le **graphique 2** et le **tableau 6** présentent les livraisons aux usines pour les bois résineux et feuillus destinés aux marchés des pâtes, papiers et panneaux de particules pour la période couvrant les années 2017 à 2021.

Graphique 2

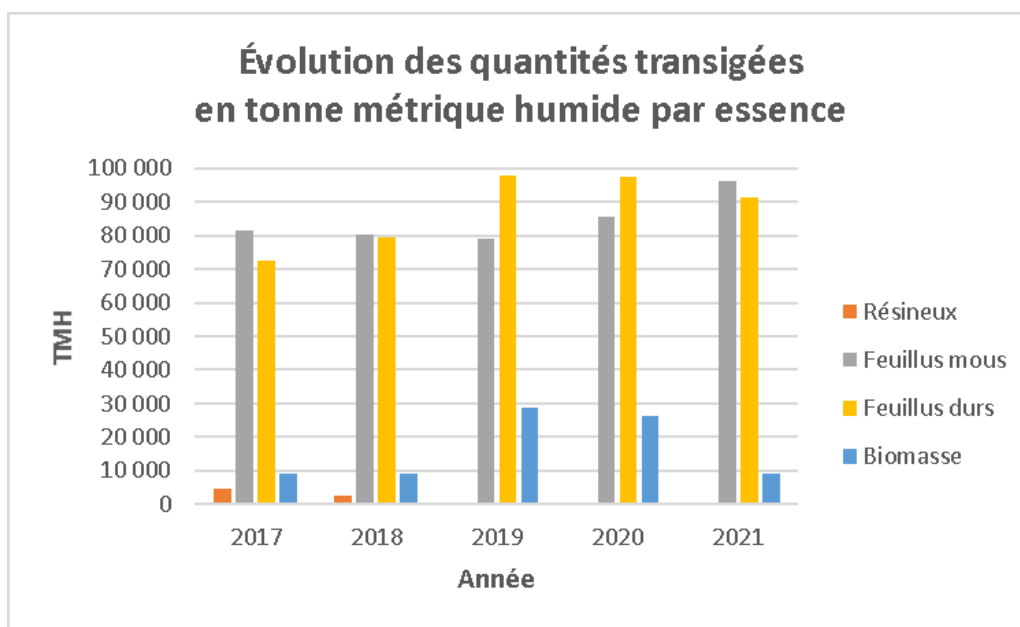


Tableau 6

Évolution des quantités transigées Bois à pâtes, papiers, panneaux particules et biomasse					
Année	Résineux	Feuillus mous	Feuillus durs	Biomasse	TOTAL

	tmh	Variation	tmh	Variation	tmh	Variation	tmh	Variation	tmh	Variation
2017	4 809	-56,0 %	81 406	14,7 %	72 374	-8,0 %	9 121	22,1 %	167 710	-0,2 %
2018	2 767	-42,5 %	80 193	-1,5 %	79 325	9,6 %	9 106	-0,2 %	171 391	2,2 %
2019	73	-97,4 %	79 132	-1,3 %	97 891	23,4 %	28 823	216,5 %	205 919	20,1 %
2020	-	-100,0 %	85 577	8,1 %	97 365	-0,5 %	26 239	-9,0 %	209 181	1,6 %
2021	-	0,0 %	96 085	12,3 %	91 306	-6,2 %	9 294	-64,6 %	196 685	-6,0 %
TOTAL	7 649		422 393		438 261		82 583		950 886	

Le **graphique 3** et le **tableau 7** présentent l'évolution des prix nets au producteur en bordure de route pour 2017 à 2021 pour les principaux groupes d'essences livrées aux usines de pâtes, papiers et panneaux, avec l'unité de mesure « tmh » tonne métrique humide.

Graphique 3

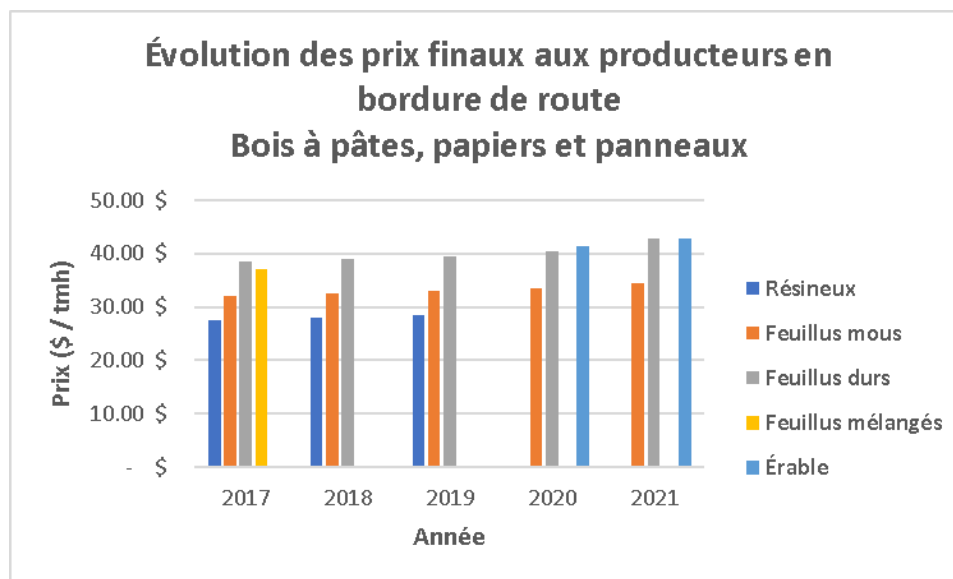


Tableau 7

Évolution des prix finaux au producteur en bordure de route Bois à pâtes, papiers, panneaux particules et biomasse Incluant le fonds de roulement, prime FSC et ristournes										
Année	Pâtes, papiers, panneaux (\$ / tmh)					Biomasse (\$ / tmh)				
	Résineux	Feuillus mous	Feuillus durs	Feuillus mélangés	Érable	Résineux	Bois mous	Feuillus durs	Mélangée	Sous-diamètre
2017	27,41 \$	32,11 \$	38,41 \$	37,06 \$	-	22,00 \$	22,00 \$	-	22,00 \$	22,00 \$
2018	27,91 \$	32,61 \$	38,91 \$	-	-	26,00 \$	26,00 \$	32,00 \$	22,00 \$	22,00 \$
2019	28,41 \$	33,11 \$	39,41 \$	-	-	28,00 \$	28,00 \$	32,00 \$	26,00 \$	22,00 \$
2020	-	33,61 \$	40,41 \$	-	41,41 \$	28,00 \$	28,00 \$	32,00 \$	26,00 \$	22,00 \$
2021	-	34,41 \$	42,91 \$	-	42,91 \$	28,00 \$	-	-	26,00 \$	22,00 \$

Variation 2017 - 2021 (%)	4 %	7 %	12 %	0 %	4 %	27 %	27 %	0 %	18 %	0 %
---------------------------------	-----	-----	------	-----	-----	------	------	-----	------	-----

Pour la période 201 à 2021, les prix furent ajustés à la hausse. Ayant plusieurs points de livraison pour les usines des secteurs Ouest et Est, il est plus facile d'améliorer la logistique de transport et diminuer nos distances moyennes. La négociation avec l'industrie nous a également permis d'obtenir des augmentations de prix.

4.2 Sciage

Depuis l'année 2018, à la demande des propriétaires de boisés privés du Bas-Saint-Laurent, le Syndicat organise la mise en marché des producteurs de bois qui leur en font la demande.

Année après année, ces producteurs reviennent et le volume ainsi mis en marché représente environ 30 000 mcs. Le Syndicat dirige et effectue le paiement des bois aux propriétaires et aux transporteurs.

Les bois destinés à la transformation du sciage ne sont pas assujettis à un règlement d'agence des ventes. Toutefois, en vertu du Plan conjoint, le Syndicat répertorie les transactions effectuées à partir des déclarations faites par les transformateurs, dans le cadre du paiement dû prélevé, relatif à cette qualité de bois.

Le **graphique 4** et le **tableau 8** illustrent l'évaluation des livraisons de bois résineux et feuillus aux différentes usines de sciage.

Graphique 4

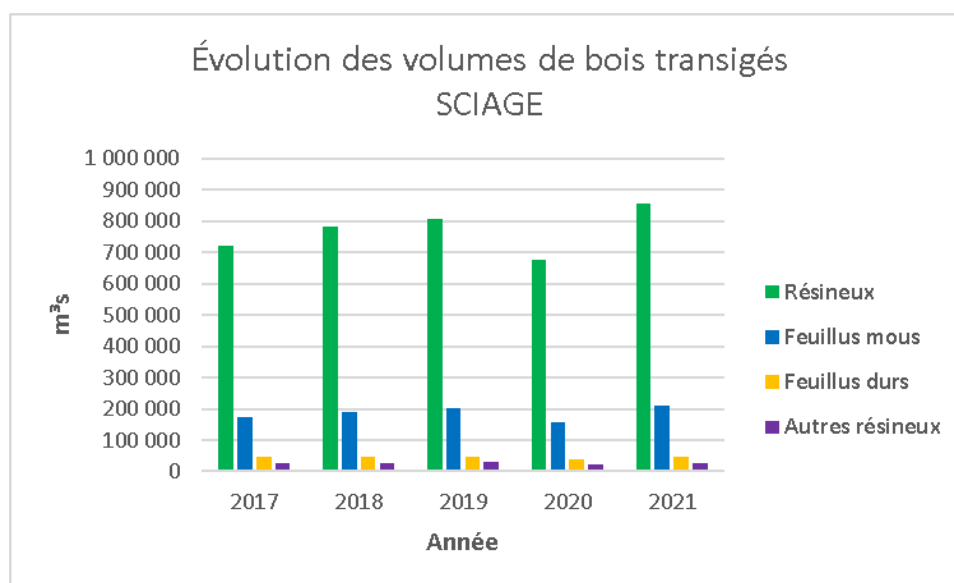


Tableau 8

Évolution annuelle des volumes de bois transigés - Sciage (m³s)										
Année	Résineux		Feuillus mous		Feuillus durs		Autres résineux		TOTAL	
	Volume	Variation	Volume	Variation	Volume	Variation	Volume	Variation	Volume	Variation
2017	719 746	-7,7 %	172 729	-0,2 %	48 873	3,8 %	28 022	8,9 %	969 370	-5,5 %
2018	783 159	8,8 %	189 864	9,9 %	46 010	-5,9 %	28 311	1,0 %	1 047 344	8,0 %
2019	805 930	2,9 %	203 934	7,4 %	44 972	-2,3 %	29 887	5,6 %	1 084 723	3,6 %
2020	676 116	-16,1 %	156 399	-23,3 %	39 747	-11,6 %	21 881	-26,8 %	894 143	-17,6 %
2021	857 394	26,8 %	208 472	33,3 %	44 899	13,0 %	26 261	20,0 %	1 137 026	27,2 %
TOTAL	3 842 345		931 398		224 501		134 362		5 132 606	

Durant la dernière période quinquennale, la mise en marché du bois de sciage a connu une très nette progression. L'amélioration des prix quoique insuffisante, la mécanisation de la récolte (multifonctionnelle, porteur), les investissements dans les usines ont permis cette augmentation dans la mobilisation des bois.

Le **graphique 5** et le **tableau 9** font état de l'évolution des prix moyens des bois achetés par les usines de sciage pour chaque groupe d'essences de 2017 à 2021.

Graphique 5

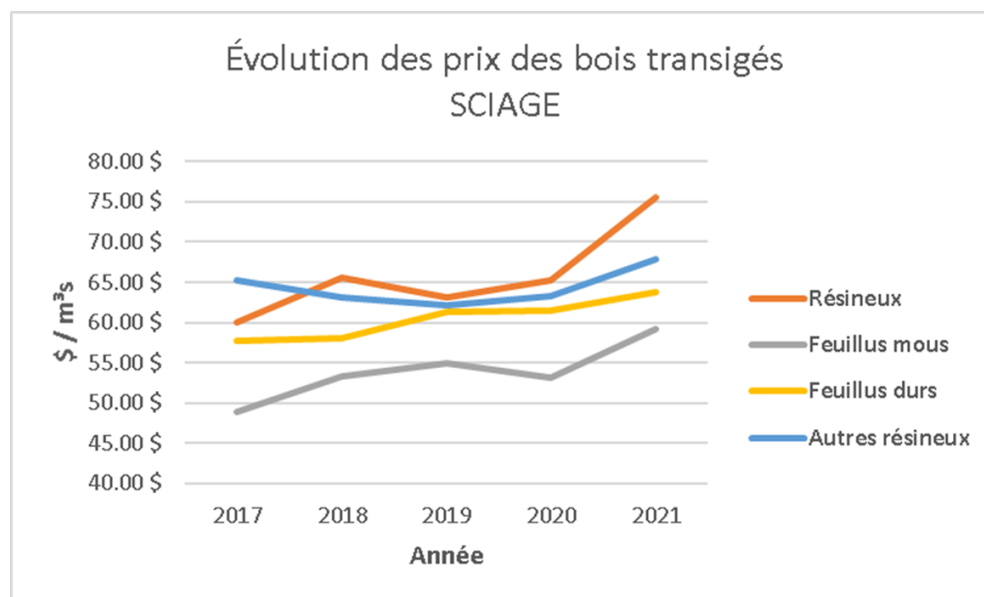


Tableau 9

Évolution annuelle des prix des bois transigés - Sciage (\$/m³s)								
Année	Résineux		Feuillus mous		Feuillus durs		Autres résineux	
	Prix (\$/m³s)	Variation	Prix (\$/m³s)	Variation	Prix (\$/m³s)	Variation	Prix (\$/m³s)	Variation
2017	60,03 \$	4,2 %	48,90 \$	-1,1 %	57,69 \$	-6,3 %	65,22 \$	2,0 %
2018	65,60 \$	9,3 %	53,27 \$	8,9 %	58,11 \$	0,7 %	63,05 \$	-3,3 %
2019	63,04 \$	-3,9 %	54,97 \$	3,2 %	61,26 \$	5,4 %	62,09 \$	-1,5 %
2020	65,29 \$	3,6 %	53,11 \$	-3,4 %	61,41 \$	0,2 %	63,21 \$	1,8 %

2021	75,49 \$	15,6 %	59,24 \$	11,5 %	63,74 \$	3,8 %	67,78 \$	7,2 %
------	----------	--------	----------	--------	----------	-------	----------	-------

4.3 Déroulage

Le **graphique 6** et le **tableau 10** font état des volumes transigés aux usines de déroulage entre 2017 et 2021.

Graphique 6

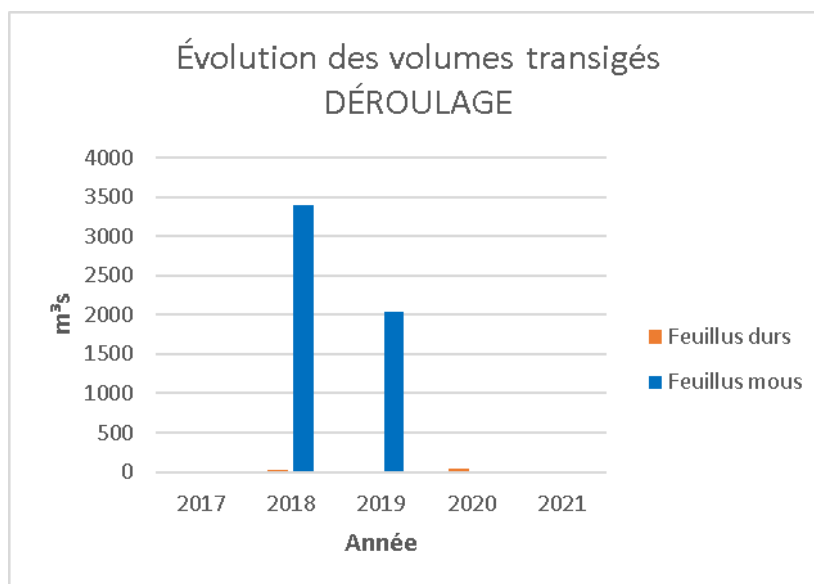


Tableau 10

Évolution des volumes transigés (m³s) Bois de déroulage				
Année	Feuillus durs		Feuillus mous	
	Volume	Prix moyen	Volume	Prix moyen
2017	-	-	-	-
2018	28	220,02 \$	3 397	75,57 \$
2019	10	236,42 \$	2 042	76,79 \$
2020	40	242,22 \$	-	-
2021	19	233,10 \$	-	-

En 2018 et 2019, le Syndicat a livré des volumes de bois de déroulage chez Commonwealth Plywood.

Cette entente nous a permis de sensibiliser les producteurs à la plus-value que le déroulage pouvait bien apporter.

Depuis 2020, les compagnies achètent plus dans les cours à bois des usines de sciage où la catégorie de déroulage est démêlée.

4.4 Volumes totaux transigés

Le **graphique 7** et le **tableau 11** font état de l'évolution des volumes, toutes utilisations confondues.

Graphique 7

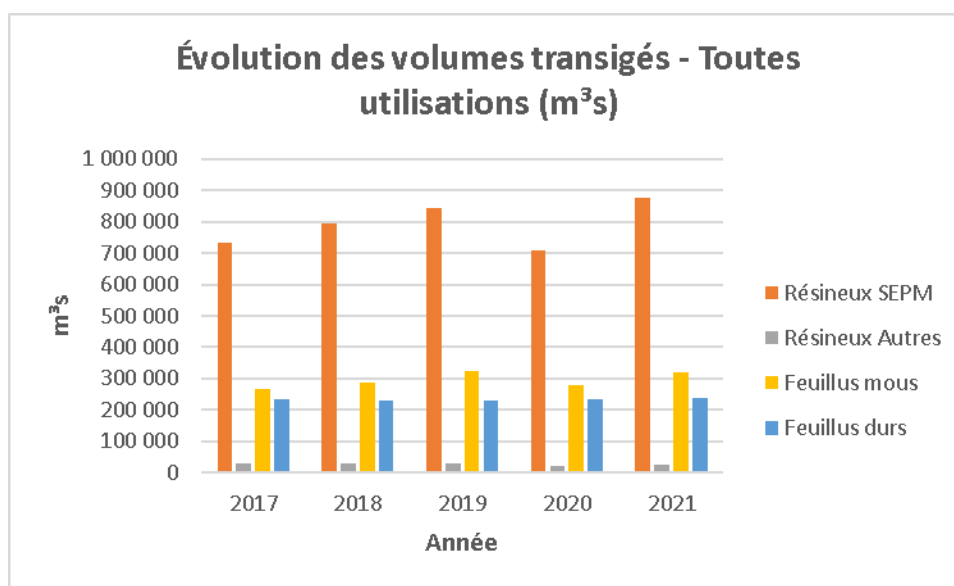


Tableau 11

Évolution annuelle des volumes transigés - Toutes utilisations (m ³ s)						
Année	Résineux SEPM	Résineux Autres	Feuillus mous	Feuillus durs	Total	Variation
2017	732 777	30 556	265 173	235 030	1 263 536	-5,12 %
2018	796 134	28 617	289 289	231 078	1 345 118	6,46 %
2019	843 240	29 887	324 466	231 672	1 429 265	6,26 %
2020	707 437	21 881	277 751	233 374	1 240 443	-13,21 %
2021	874 352	26 261	321 543	236 759	1 458 915	17,61 %
Total	3 953 940	137 202	1 478 222	1 167 913	6 737 277	

La période 2017-2021 nous démontre que la région du Bas-Saint-Laurent mobilise au-delà de 1 000 000 de « mcs » année après année. L'année 2021 nous aura permis d'établir un record de mise en marché avec plus de 1 313 000 « msc ».

La mobilisation du bois par les producteurs accompagne bien les investissements réalisés dans les usines de pâtes, papiers, panneaux et de sciage.

4.5 Biomasse forestière

Durant la période 2016-2021, nous avons pu apprécier une augmentation dans les volumes mis en marché pour atteindre 28 000 tmh en 2018. Les volumes se maintiennent dans cet horizon depuis ce temps, à l'exception de l'année 2021.

Avec la réalisation de nouveaux projets en 2022, la mise en marché devrait doubler pour atteindre au-delà de 60 000 tmh.

Le **tableau 12** présente les livraisons de biomasse forestière effectuées durant la période 2017-2021.

Tableau 12

Évolution des prix des masses (tmh) de biomasse mise en marché				
Année	Rondins		Copeaux	
	TMH	Prix	TMH	Prix
2017	9 089	35,00 \$	32	10,00 \$
2018	9 106	41,09 \$		
2019	28 823	42,25 \$		
2020	26 239	39,68 \$		
2021	9 294	36,25 \$		

5. LES INTERVENTIONS DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

5.1 Mise en marché

5.1.1 Pâtes, papiers et panneaux de particules

Les volumes livrés aux usines ont augmenté durant la dernière période quinquennale, se situant en moyenne à 200 000 mcs annuellement.

Avec les groupes Sappi et Cascades, les volumes sont livrés dans des centres de transformation de bois.

Le Syndicat demeure vigilant vis-à-vis de nouvelles opportunités de marché qui pourraient améliorer l'accès à nos producteurs.

Durant notre dernière période quinquennale, le Syndicat a pu livrer l'ensemble des volumes prévus aux différents contrats.

Les relations avec l'industrie sont excellentes et nous pouvons affirmer que nous travaillons dans une optique de partenariat durable, ce qui permettra sûrement d'avoir des retombées intéressantes sur l'ensemble de l'industrie.

5.1.2 Sciage et déroulage

Malgré que le Syndicat des producteurs forestiers n'administre pas de règlement de mise en marché exclusive pour les bois de sciage et déroulage, il informe de façon régulière l'état de ses marchés via son journal *Perspectives Forêts* et sur son site web (www.spfbsl.com) et finalement via l'outil *PrixBois.ca* développé par la Fédération des producteurs forestiers du Québec.

Par ailleurs, comme mentionné précédemment, le Syndicat organise pour les producteurs qui en ont fait la demande, leur mise en marché du bois de sciage et déroulage.

Ce dernier est aussi impliqué dans la formation des producteurs à titre de mandataire du programme transfert de connaissances des Agences de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine.

5.1.3 Biomasse forestière

L'utilisation de la biomasse forestière ne s'est pas développée au rythme souhaité. Plusieurs projets furent présentés mais n'ont pas nécessairement vu le jour.

Deux projets au niveau granules verront le jour en 2022 et devraient permettre d'accroître notre volume de mise en marché de 30 000 mcs.

5.1.4 Opportunités

Le Syndicat demeure en mode proactif et est toujours à la recherche de nouvelles opportunités de marchés du côté du Nouveau-Brunswick, du Maine et de l'Europe, entre autres l'Italie.

Du côté Américain, le fonctionnement diffère du Québec. De façon à faire respecter nos droits, nous signons des ententes avec des acheteurs reconnus par les usines américaines, et ainsi nous permettre de contrôler la mise en marché illégale aux frontières.

5.1.5 Chantier d'éclaircie commerciale

Les chantiers continuent de se faire mais à vitesse modérée, compte tenu de la diminution de nos budgets d'aménagement par le M.F.F.P. et de l'affectation de notre budget pour la remise en production des sites ravagés par la tordeuse des bourgeons d'épinette.

5.1.6 Transport

L'application du règlement de mise en vente en commun permet au producteur d'obtenir pour son produit, peu importe où il est situé, un même prix pour un bois d'égale qualité. Cette disposition réglementaire induit le même incitatif à produire et assure une meilleure répartition de la production sur l'ensemble du territoire du Plan conjoint. Cet outil s'avère être essentiel à une mise en marché ordonnée et efficace des bois lorsque la rentabilité des opérations le permet.

5.1.6.1 Système de gestion du transport

Dans l'objectif d'améliorer la gestion du transport, le Syndicat a développé un nouveau système informatique utilisant internet et la plateforme de cartographie *Google Maps*. Ce nouvel outil permet aux producteurs de déclarer leurs bois via le réseau internet en localisant très précisément leurs empilements sur une carte. Une fois le marqueur créé, le coordonnateur-terrain connaît les essences et les volumes prêts à être livrés à l'usine. Il peut ensuite choisir la destination, assigner un transporteur et imprimer un feuillet d'enregistrement de masse incluant l'ensemble des données relatives au possesseur du produit visé dont le nom de l'intervenant, le nom et l'adresse du producteur, les informations cadastrales du lieu de production, le numéro de certificat de contingent, etc. La connaissance en temps réel des inventaires sur le terrain et leur localisation est capitale pour une organisation de mise en marché comme la nôtre, ce que permet le système. De plus, il facilite grandement le suivi des délais de prise en charge des bois chez le producteur. Bien sûr, le propriétaire a toujours la possibilité d'aviser le Syndicat par téléphone que son bois est prêt à être transporté en contactant directement le coordonnateur-terrain qui peut ensuite imprimer les feuillets d'enregistrement de masse.

Le système permet aussi aux organismes de gestion en commun d'imprimer eux-mêmes leurs feuillets de transport à partir de la base de données du Syndicat. Le coordonnateur-terrain n'a alors qu'à autoriser le transport et la destination des bois une fois le marqueur créé. Pour le Syndicat, l'impression de feuillet, à partir de sa base de données, facilite de façon importante la facturation puisque l'information présente sur le feuillet est complète et intègre. Aussi, le suivi concernant la réalisation des contingents se trouve grandement allégé puisque le *Système de gestion du transport* est étroitement lié au système informatique qui gère les contingents.

5.1.6.2 Convention de transport

Le Syndicat des producteurs forestiers et l'Association des transporteurs forestiers du Québec inc. sont parvenus à des ententes pour les années 2018-2019-2020-2021 et 2022.

5.1.6.3 Compensation du coût du carburant

Dans sa décision 7295 du 15 juin 2001, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec reconnaissait au Syndicat, la responsabilité de négocier avec ses transporteurs une clause d'indexation des prix du carburant et d'une prime payable en sus de la tarification. La proposition du Syndicat à l'époque était de négocier cette compensation avec les industriels forestiers et de remettre intégralement les sommes reçues aux camionneurs. Toutefois, la Régie a jugé que :

« Le Syndicat est l'agent de négociation du Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent et la négociation des taux de transport se fait avec l'Association accréditée par la Régie à cette fin. Ces taux doivent être le résultat d'une négociation entre ces derniers et, à défaut d'entente, être décidés par arbitrage. »¹

Bien que le Syndicat ne remette pas en cause cette décision, il apparaît nécessaire de mettre en lumière ses conséquences sur la gestion du Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent compte tenu de leurs importances. Le **tableau 13** présente les montants perçus par le Syndicat auprès de ses clients et les montants versés à ses transporteurs dans le cadre de cette indexation.

Tableau 13

Compensation carburant perçue et versée par le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent			
Année	Montants perçus des usines	Montants versés aux camionneurs	Différences
2017	189 842,68 \$	217 886,57 \$	(28 043,89 \$)
2018	250 724,47 \$	316 754,59 \$	(66 030,12 \$)
2019	276 647,11 \$	330 756,70 \$	(54 109,59 \$)
2020	276 647,03 \$	330 256,86 \$	(53 609,83 \$)
2021	280 001,50 \$	323 852,88 \$	(43 851,38 \$)
TOTAL	1 273 862,79 \$	1 519 507,60 \$	(245 644,81 \$)
Moyenne annuelle	254 772,56 \$	303 901,52 \$	(49 128,96 \$)

¹ Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, *Décision 7295*, 15 juin 2001.

5.1.6.4 Feuille d'enregistrement des masses

En 2009, le Syndicat a apporté des modifications à son feuille d'enregistrement des masses afin de le rendre conforme aux exigences de la certification forestière en ajoutant, entre autres, un espace pour inscrire les numéros de certificats. D'autres améliorations ont aussi été faites afin de faciliter la traçabilité des bois, tel que demandé par la plupart des normes de certification.

5.1.7 Collaboration avec les autres syndicats et offices

Il existe toujours une collaboration entre les syndicats et offices, principalement au niveau échange d'informations sur les prix, les stratégies en ce qui a trait à la mise en marché.

Au niveau de la certification forestière, nous sommes à étudier la possibilité de joindre les syndicats de la Gaspésie et du sud du Québec et la Fédération des producteurs forestiers du Québec, afin d'offrir la certification à l'ensemble des

5.1.8 Respect et application des lois et règlements

L'approche partenariale développée par le Syndicat auprès des différents intervenants donne de bons résultats. Les producteurs se rendent compte que le Syndicat est là pour les représenter et défendre leurs intérêts. En jouant son rôle d'éducation via nos rencontres, nos communications, nos échanges, un climat positif s'en dégage. C'est donc un apport important pour le développement harmonieux du secteur forestier au Bas-Saint-Laurent.

5.2 Gestion interne de l'organisation

5.2.1 Mise à jour du système informatique

Le Syndicat a maintenu la mise à jour de son système informatique. Toutefois, il décide à l'automne de migrer vers le système informatique développé par le Syndicat des producteurs forestiers du Centre du Québec. Actuellement, nous sommes huit syndicats à adhérer à ce système qui relie la mise en marché et la comptabilité.

De plus, il devient avantageux lorsque vient le temps de faire des développements, car nous pouvons partager la facture. Nous pouvons même, en période d'effectif réduit (vacances, maladie) passer des ententes avec des syndicats membres afin de ne pas perturber nos services.

5.2.2 Expertise de travail au sein de l'organisation

Durant la dernière période quinquennale, le Syndicat a renouvelé quelques postes au sein du conseil d'administration et a ajouté quelques nouvelles ressources au sein de la permanence.

L'augmentation constante de la mise en marché et l'offre de service aux propriétaires justifient l'augmentation des ressources humaines au sein de l'organisation.

La composition actuelle de notre conseil d'administration rassemble un nombre de producteurs actifs qui possèdent diverses expertises de par leurs expériences passées. Quelques jeunes également siègent avec nous, ce qui contribue au dynamisme de celui-ci.

5.2.3 Maintien et amélioration de la crédibilité du Syndicat

Le Syndicat continue d'entretenir des relations saines avec l'ensemble des intervenants de l'industrie du ministère, des groupements forestiers indépendants de la Table des préfets du Bas-Saint-Laurent.

Le conseil d'administration préfère l'approche partenaire que l'approche agressive.

Le Syndicat a continué de siéger sur les comités suivants :

- Agence régionale de mise en valeur des forêts privées du BSL,
- Agence des forêts privées de la Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine,
- Commission sur les ressources naturelles et le territoire du Bas-Saint-Laurent,
- Fédération des producteurs forestiers du Québec,
- Réseau Forêt-Bois-Matériaux Témiscouata,
- Commission forestière de la MRC des Basques,
- Société d'investissement et de développement forestier inc.,
- Association forestière Bas-Laurentienne,
- Table de concertation Forêt privée du Bas-Saint-Laurent,
- Fédération de l'UPA du Bas-Saint-Laurent.

5.3 L'évolution de la réglementation

5.3.1 Règlements en vigueur

Voici la liste des règlements relatifs au Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent.

- Règlement sur la mise en vente en commun du bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 60).
- Règlement sur les contingents des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 52).
- Règlement sur le paiement et la perception de la contribution des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 61).
- Règlement sur le fonds de roulement des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 57).
- Règlement sur le fonds forestier des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 58).
- Règlement sur la contribution pour l'application du Règlement sur la mise en vente en commun du bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 53).
- Règlement sur la division en groupes des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 54).
- Règlement sur le fichier des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 56).
- Règlement sur la conservation et l'accès aux documents du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 51).
- Règlement sur la mise en marché de l'if du Canada des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (L.R.Q., c. M-35.1, r. 59).

5.3.2 Révision du règlement sur les contingents des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent

Le Syndicat des producteurs forestiers applique le nouveau règlement sur les contingents homologué à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec le 9 novembre 2017.

5.4 Activités non réglementaires

5.4.1 Activités d'information et de communication

Le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent continue de développer son service d'information et de communication, en ce sens qu'il s'est doté d'une stratégie de communication qui est évolutive dans le temps, afin de rejoindre le plus de producteurs possibles et de rendre l'information la plus juste possible aux producteurs mais également aux autres intervenants.

En annexe B, vous trouverez notre plan de communication.

Nous vous présentons maintenant les faits saillants de nos cinq dernières années.

5.4.1.1 Formation des administrateurs

Depuis les cinq dernières années, il n'y a pas eu de sessions de formations ponctuelles d'organisées pour les nouveaux administrateurs.

Certains outils leurs sont remis lors de leur première rencontre ou visite au bureau du syndicat. Un guide administratif leur est également donné. Celui-ci contient l'ensemble des lois et règlements du syndicat, notamment celle sur la mise en marché collective et le rôle d'un administrateur.

Durant l'année 2021, nous avons mis en place un programme de formation pour administrateurs et employés qui se déroulera sur deux journées afin de rafraîchir les connaissances de ceux-ci vis-à-vis notre Plan conjoint et ses outils, ainsi que sur le fonctionnement d'un syndicat.

5.4.1.2 Journal des producteurs forestiers

Le journal *Perspectives Forêts* est distribué à l'ensemble des propriétaires de boisés privés du Bas-Saint-Laurent et demeure l'outil d'information privilégié des producteurs forestiers.

Quatre numéros sont publiés annuellement et à deux occasions, nous publions les mises à jour des prix du bois payé par les industries.

Les thèmes abordés sur une base régulière sont :

- les marchés disponibles et normes de façonnage;
- la mise en valeur : aide financière et travaux sylvicoles, etc.;
- le fonctionnement du Plan conjoint de mise en marché;
- l'analyse des marchés;
- les activités de formation;

- les nouvelles législations affectant la forêt privée (milieux humides, espèces menacées, etc.);
- tout autre sujet touchant le développement de la forêt privée.

5.4.1.3 Site Internet

En complément à leur journal, les producteurs sont invités à utiliser les services d'information qu'offre le site Web du Syndicat. Ce dernier, qui a bénéficié d'une refonte visuelle et informationnelle en 2016, offre aux producteurs internautes une plateforme dynamique où l'information la plus demandée par ces derniers est davantage accessible : prix du bois, facteurs d'équivalence, production des contingents, réglementation du Plan conjoint, etc. Les visiteurs peuvent également s'abonner à une infolettre et ont accès au service en ligne « *Mon bois est prêt* » leur permettant de demander le transport de leurs bois lorsque ces derniers sont prêts à être livrés.

Ajoutons qu'un bulletin d'information électronique a également été acheminé, lorsque nécessaire, auprès des agents livreurs du Programme de mise en valeur, et ce, en vue d'arrimer les activités d'aménagement forestier et de mise en marché.

5.4.1.4 Expositions forestières

Durant la dernière période quinquennale, le Syndicat des producteurs forestiers a organisé une journée forestière en 2018. Cette activité a permis de rejoindre plus de 1 000 producteurs et intervenants intéressés par le développement de la forêt privée.

5.4.1.5 Le 60^e anniversaire du Plan conjoint

Le Syndicat a souligné en 2018 le 60^e anniversaire du Plan conjoint de mise en marché des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent.

Par le biais de son journal, lors des assemblées de secteur et de son Assemblée générale annuelle, les dirigeants en ont profité pour faire valoir l'importance des outils collectifs mis en place afin de protéger les conditions de vie des propriétaires de boisés privés.

5.4.1.6 Activités médiatiques

Le secteur forestier jouit d'une popularité importante auprès de la population et des intervenants économiques régionaux au Bas-Saint-Laurent.

Le Syndicat est présent dans les différents médias régionaux afin d'informer la population sur des sujets touchant la défense des intérêts des producteurs forestiers.

Le Syndicat est également interpellé de façon régulière sur des sujets reliés au développement de la forêt privée.

5.4.1.7 Activités de concertation

La Table de concertation de la forêt privée du Bas-Saint-Laurent est toujours active. L'ensemble des représentants est encore centré sur l'objectif qui est de diriger les efforts sur le développement harmonieux de notre industrie forestière et de nos communautés.

Les membres de cette table sont :

- M.F.F.P.
- SPFBSL
- Fédération des groupements forestiers du Bas-Saint-Laurent
- L'industrie du sciage
- L'industrie des pâtes, papiers, panneaux
- Agence de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent
- Table des préfets de MRC
- Collectif régional de développement

5.4.1.8 Dossier TBE

Depuis maintenant 7 ans, la région Bas-Saint-Laurent est aux prises avec l'épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette.

Le Syndicat avec la participation des partenaires de la Table de concertation des forêts privées a réussi, avec la collaboration également de la F.P.F.Q., à obtenir un programme de pulvérisation visant à protéger les forêts bas-laurentiennes et celles des autres régions affectées.

La région bas-laurentienne est celle la plus affectée au Québec.

5.4.1.9 Formation auprès des propriétaires de forêts privées

Le Syndicat des producteurs du Bas-Saint-Laurent continue de coordonner les activités de transfert de connaissances financées par l'Agence de mise en valeur de la forêt privée. De plus, en collaboration avec Emploi Québec, le Syndicat offre d'autres formations afin de combler les besoins de nos producteurs forestiers.

5.4.1.10 Participation des producteurs à la vie syndicale

Vous trouverez dans le **tableau 14**, le taux de participation de nos producteurs à nos assemblées de secteur depuis les 10 dernières années.

Tableau 14



PARTICIPATION AUX ASSEMBLÉES DE SECTEUR

Secteur	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	44	28	30	17	20	39	20	19	17	14	13	54	41
2	20	15	24	16	20	23	17	24	30	16	15	61	32
3	33	20	19	11	29	26	16	11	29	14	18	36	19
4	35	29	33	17	27	30	24	15	28	14	13	50	26
5	11	5	10	6	7	11	11	15	11	12	12	250	40
6	49	36	54	30	70	45	25	29	25	30	20	48	52
7	27	24	44	19	46	15	8	10	13	23	24	116	54
8	15	18	14	11	7	28	11	8	26	9	10		
9	26	25	21	20	24	33	31	17	19	19	12		
10	24	16	28	17	15	26	16	12	28	49	31		
11	34	20	30	18	24	28	10	15	11	11	18		
12	68	32	39	34	32	32	19	46	51	28	18		
13	27	30	14	10	20	16	19	14	30	76	67		
14	17	12	11	12	37	16	12	15	12	12	13		
15	52	32	26	27	29	26	18	24	43	17	19		
TOTAL	482	332	397	265	407	394	257	274	373	344	303	615	264

Secteur	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	36	29	45	68	63	48	30	26	28	29	30	85	28
2	30	26	32	32	44	28	23	23	23	18	17	45	18
3	22	24	21	20	18	17	11	10	13	23	23	27	16
4	20	31	24	37	74	30	20	16	12	32	26	51	28
5	13	25	27	28	27	29	21	16	20	21	20	22	23
6	27	38	51	35	43	36	29	19	17	21	27	33	19
7	36	74	46	72	244	49	30	28	19	24	23	93	37
TOTAL	184	247	246	292	513	237	164	138	132	168	166	356	169

N.B. À compter de 2019, les chiffres incluent les employés présents aux assemblées de secteur.

Mars 2022

5.4.2 La recherche et le développement

5.4.2.1 Recherche et développement de nouvelles alliances

Le Syndicat a collaboré avec le Groupe Lebel pour la mise en place d'un projet d'implantation d'une usine de granules dans le secteur Ouest du territoire.

Pour ce qui est du projet de la Compagnie Canadienne Biopellets (CCB), celui-ci ne s'est pas concrétisé.

5.4.2.2 Marché du carbone

Le projet avec le Groupe AEF Global ne s'est pas concrétisé. Nous surveillons les développements à ce niveau. Selon nous, avant que le

gouvernement ait mis en place les directives, cahier de charges, etc., nous devrons attendre encore quelque temps.

5.4.3 La certification des pratiques forestières

5.4.3.1 Bas-Saint-Laurent

La certification forestière (FSC) est en place dans le Bas-Saint-Laurent pour les territoires regroupés. En effet la majorité de leurs organismes de gestion en commun ont adopté la démarche FSC, à l'exception de deux organismes, dont l'une suit la démarche ISO.

Le Syndicat verse aux OGC (dont le certificat FSC est détenu par la FOGC) la prime payée par Sappi, anciennement Les Entreprises Tembec inc. (usine de Matane).

Le Syndicat est à étudier la possibilité de se joindre à d'autres syndicats et à la F.P.F.Q. pour obtenir sa certification FSC afin de couvrir l'ensemble des producteurs.

5.4.3.2 Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine

Sur le territoire du Syndicat des producteurs de bois de la Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine, la certification FSC est en place depuis 2015.

5.4.3.3 Reconnaissance des coûts de certification

L'Usine Sappi de Matane (anciennement Tembec) verse une prime de 0,70 \$/tmh pour le bois certifié FSC depuis 2011. En 2021, le Groupe Cascades a décidé également de verser une prime de 0,50 \$/tmh pour le bois certifié. Celles-ci sont versées aux détenteurs du certificat.

5.4.4 Le Programme de mise en valeur

Le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent est toujours actif au sein des deux agences de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie. En plus de siéger au conseil d'administration, le Syndicat siège sur les comités Éthique et Mérite forestier.

Le Syndicat, avec les autres partenaires de l'agence ont multiplié les représentations afin d'obtenir les budgets nécessaires pour contrer l'épidémie de tordeuse et maintenir le développement durable de notre forêt bas-laurentienne.

5.4.5 Relève forestière

La relève forestière n'existe pas comme groupe organisé au Bas-Saint-Laurent. Toutefois, une jeune femme siège au conseil d'administration du Syndicat.

Le Syndicat continue d'offrir des services aux jeunes considérés de la relève, par la formation de l'offre d'accompagnement pour le transfert d'entreprise via le service du Centre régional d'établissement en agriculture et le service de comptabilité et fiscalité de l'UPA.

Les jeunes n'ont pas la disponibilité. Toutefois, ils s'intéressent au développement du secteur.

5.4.6 Projet de développement durable de la forêt privée du Bas-Saint-Laurent

Lors de la mise en place, en 2014, de la nouvelle Table de concertation Forêt privée Bas-Saint-Laurent, les intervenants se sont donné un plan d'intervention permettant au Syndicat de continuer le développement durable de la forêt privée, tout en se donnant comme objectif de mobiliser en 2017-2018, 1 500 000 mètres cubes solides (mcs) de bois pour nos usines de transformation régionales, à la fin de 2016, nous avons atteint 1 200 000 mcs.

L'ensemble de ces intervenants se sont engagés et impliqués, les résultats sont bien visibles aujourd'hui. Voir l'**annexe C**, le plan de développement.

5.4.7 Plan de communication pour faire connaître la forêt privée

Le Syndicat a poursuivi le mandat au niveau des communications. Il est demeuré très actif tant au niveau de son journal, de son site web que dans les activités comme le *Mois de l'arbre et des Forêts*, les journées *Portes ouvertes de l'UPA*, les activités genre festivals, où nous nous présentons avec kiosque d'information.

De plus, nous avons organisé une campagne d'utilisation de vaisselle compostable afin de sensibiliser la population à l'importance de donner un coup de pouce à notre environnement. Cette campagne s'est organisée en partenariat avec les marchés publics.

6. LE PLAN STRATÉGIQUE POUR LA PÉRIODE 2021– 2026

Le document joint, l'**annexe A**, présente le plan stratégique du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent pour les années 2022 à 2027. Cette planification a impliqué un important processus de réflexion de la part des administrateurs et des dirigeants, puisque plusieurs défis se présentent à l'organisation pour les prochaines années, et ce, avec en toile de fond la tordeuse des bourgeons de l'épinette (TBE) la crise du bois d'œuvre avec le gouvernement américain. Outre celui de prévoir et affronter les grands changements qui influenceront les conditions de mise en marché des bois, il demeure essentiel de rassembler

les propriétaires de boisés autour des grands principes que sont l'équité, la solidarité et l'action collective.

C'est dans ce contexte que le plan stratégique comporte six grandes orientations visant à assurer le développement durable des forêts privées et l'accès aux marchés pour les producteurs :

- 1) Viser une mise en valeur optimum de la forêt privée bas-laurentienne et le développement durable de ses ressources;
- 2) Créer et maintenir des conditions favorables à la mise en marché des bois de la forêt privée bas-laurentienne;
- 3) S'assurer que les activités de mise en valeur et de mise en marché des bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent rejoignent les préoccupations des communautés rurales et permettent leur développement;
- 4) Créer des conditions favorables à la relève et au maintien d'une main-d'œuvre de qualité;
- 5) Informer adéquatement les producteurs forestiers;
- 6) Partager et valoriser la culture forestière de la forêt privée.

Au chapitre des résultats attendus de ce plan stratégique, mentionnons particulièrement :

- L'augmentation de la production de bois en qualité et en quantité ;
- L'augmentation des revenus des producteurs forestiers ;
- La diversification des marchés ;
- La valorisation de la biomasse forestière de façon durable ;
- L'optimisation des opérations de mise en marché du Plan conjoint ;
- Le respect de l'application du Plan conjoint ;
- Une meilleure compréhension de la part des producteurs et des intervenants de la filière sur les outils de mise en marché collective et leur fonctionnement ;
- Le maintien d'une organisation en bonne santé financière ;
- La reconnaissance des efforts des producteurs quant à la conservation et à la protection des ressources de la forêt privée et au développement du patrimoine forestier régional ;
- Une contribution significative au développement des collectivités rurales.

6.1 Les activités de communication

Le Syndicat des producteurs forestiers continue d'appliquer son plan de communication jusqu'en 2021. Durant la période, des ajustements furent apportés afin d'améliorer nos interventions et être plus présents auprès de nos propriétaires et notre population.

Le plan de communication 2021-2026 est présenté en **annexe B**.



Charles Edmond Landry

Directeur général

Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent

284 rue Potvin Rimouski QC G5L 7P5 Téléphone : 418 391-2490

Courriel : spfbsl@spfbsl.com Web : www.spfbsl.com

RÈGLEMENT SUR LES CONTINGENTS DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche

(chapitre M-35.1, a. 93)

1. Toute personne qui veut mettre en marché le produit visé par le Plan conjoint des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent et destiné à la transformation en pâte, en papier, à la confection de panneaux de particules ou à la production d'énergie doit être titulaire d'un contingent délivré par le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent.

« Le contingent est exprimé en mètres cubes apparents (m3A) ou tonne métrique humide (tmh), ou leur équivalent en une autre unité de mesure; il est attribué par période de production.

Les périodes de production sont :

- 1^o la première : du 1^{er} juin au 31 décembre;
- 2^o la seconde : du 1^{er} janvier au 31 mai ».

2. « 2. Un formulaire de demande de contingent qui comporte les informations suivantes est rendu disponible sur le site Internet du Syndicat :

- 1^o la période de production visée;
- 2^o la date d'échéance de transmission, les coordonnées pour ce faire ainsi que celles des personnes ressources à contacter au besoin;
- 3^o les coordonnées du producteur, à être remplies par celui-ci;
- 4^o les normes de façonnage applicables en vertu des conventions de mise en marché;
- 5^o les différentes catégories d'essences d'arbres ou roupe d'essences et une section à remplir par le producteur quant au volume demandé.

Tous les producteurs inscrits au fichier tenu en application du Règlement sur le fichier des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent (chapitre M-35.1, r. 42) reçoivent, à leur dernière adresse connue, une copie du formulaire envoyée par le Syndicat :

- 1^o entre le 1^{er} octobre et le 15 octobre, pour la première période de production;
- 2^o entre le 15 mai et le 15 juin, pour la seconde période de production ».

3. Tout document qui doit être expédié à un producteur peut être confié à la poste ou à un messenger ou envoyé par télécopieur ou par courriel; celui qui doit être expédié au Syndicat peut l'être par ces mêmes moyens ou déposé au bureau de celui-ci.

4. Le producteur doit inscrire les renseignements pertinents sur le formulaire de demande de contingent, le signer et le faire parvenir au bureau du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent au plus tard :

- 1^o le 15 novembre, pour la première période de production;
- 2^o le 15 juillet, pour la seconde période de production. ».

5. Le producteur doit être en mesure de démontrer au Syndicat l'exactitude des renseignements fournis à sa demande de contingent et de faire la preuve de son titre de propriété sur le produit visé.

6. Le Syndicat peut désigner une personne pour vérifier les informations fournies par le producteur et pour inspecter ses lots boisés afin d'en établir la superficie forestière productive.

On entend par « superficie forestière productive », toute superficie capable de produire 30 m³ solides de matière ligneuse à l'hectare, à partir de tiges d'un diamètre d'au moins 10 cm à 1,35 m du sol en moins de 120 ans.

7. Pour chaque période de production, le Syndicat établit chaque année le volume total des contingents à répartir entre les producteurs en tenant compte des besoins des acheteurs tels que déterminés aux conventions conclues avec eux, des demandes de contingent des producteurs, des contraintes matérielles pour desservir les marchés disponibles et des superficies forestières productives des producteurs.

Les marchés disponibles sont desservis de façon économiquement rentable, sans contrainte opérationnelle majeure, et de manière à permettre l'accès à l'ensemble des producteurs aux points de livraisons prévus aux conventions conclues avec les acheteurs.

8. Pour chaque période de production, le Syndicat soustrait 10 % du volume total des contingents à répartir entre les producteurs afin de constituer une réserve, pour l'année, de manière à pouvoir répondre aux demandes des producteurs durant cette période, pour l'une ou pour l'autre des fins suivantes :

1° un déboisement rendu nécessaire à des fins d'utilité publique;

2° la conversion, approuvée par un agronome, d'une superficie boisée à la production agricole;

3° la récupération d'un peuplement forestier affecté par un chablis, du verglas, un incendie, une épidémie d'insectes ou une maladie affectant une superficie forestière productive.

On entend par « peuplement forestier », un ensemble d'arbres ayant une uniformité généralement reconnue quant à sa composition floristique, sa structure d'âge, sa répartition spatiale et sa condition sanitaire qui le distingue des peuplements forestiers voisins.

9. Le Syndicat, après avoir soustrait la réserve prévue à l'article 8, répartit, sous réserve des articles 14 et 16, les contingents pour les marchés disponibles entre les producteurs qui ont déposé une demande qui respecte les articles 4 et 5.

Il attribue à chacun un contingent en tenant compte de la proportion de sa superficie forestière productive par rapport au total des superficies forestières des producteurs ayant déposé une demande admissible.

Sous réserve de l'article 10, le contingent émis en équivalent entière de chargement complet de camion pour une essence ou un groupe d'essence reconnu et au plus de 4,5 m³a par hectare et par année, toutes essences confondues, pour un minimum d'un chargement complet.

On entend par « chargement complet » la quantité minimum de bois qu'un transporteur peut transporter de façon économiquement rentable, soit 60 m³a ou 30 tmh.

10. Le Syndicat délivre un contingent de plus de 4,5 m³a par hectare et par période de production, toutes essences confondues au producteur qui joint à sa demande une prescription sylvicole signée par un ingénieur forestier si le marché permet d'absorber le volume demandé sans affecter à la baisse le prix payé aux producteurs.

11. Dans les plus brefs délais après avoir déterminé le contingent des producteurs, le Syndicat leur fait parvenir, à l'adresse indiquée à la demande de contingent, un certificat de contingent.

Le certificat indique la date de délivrance, les noms et adresse du producteur, la localisation de ses propriétés forestières, le volume autorisé par essence ou groupe d'essences, le marché desservi, la période de production et la date limite pour aviser le Syndicat de l'intention de ne pas produire le contingent selon les modalités prévues à l'article 18.

12. Les demandes de produit destiné à un marché restreint sont annoncées dans le site Internet du Syndicat de même que les délais que doit respecter le producteur intéressé pour faire parvenir sa demande au Syndicat.

13. Au plus tard une semaine après l'expiration des délais pour transmettre la demande, le Syndicat répartit les contingents pour le produit destiné aux marchés restreints en délivrant une quantité du produit visé d'au moins un chargement complet de camion par producteur, par essence ou groupe d'essences, aux producteurs qui en ont fait la demande dans les délais et qui se qualifient le mieux, compte tenu des contraintes.

On entend par « marché restreint », un marché pour lequel des contraintes économiques ou opérationnelles majeures obligent le Syndicat à en restreindre l'accès pour garantir la rentabilité des activités de mise en marché. Ces contraintes peuvent être l'éloignement des sources d'approvisionnement par rapport au site de l'usine de l'acheteur, un débouché ou un volume d'achat trop faible pour être offert économiquement à tous les producteurs visés par le Plan conjoint, des normes de façonnage ou un prix offert pour une matière première qui doivent être compensés par des coûts de transport plus faibles.

14. Le Syndicat publie, dans son site Internet, l'identité des producteurs à qui il émet des contingents pour des marchés restreints dans les 30 jours de cette émission.

15. Dès que le Syndicat constate, par période de production, que la demande des acheteurs dépasse le volume des contingents attribués ou que les volumes mis en réserve conformément à l'article 8 ne seront pas tous utilisés, il délivre des contingents supplémentaires après avoir avisé les producteurs des volumes disponibles et des formalités à suivre pour les obtenir par le biais du journal *Perspectives Forêts* et dans son site-Internet.

Il répartit ces contingents supplémentaires selon l'ordre de dépôt des demandes mais en les distribuant d'abord :

1° entre les producteurs qui avaient déposé une demande de contingent après le 15 novembre pour la première période de production ou le 15 juillet pour la seconde;

2° entre les producteurs qui ont livré tout leur contingent et dont la superficie forestière productive permet une récolte plus importante;

3° entre les producteurs dont la demande de contingent supplémentaire faite en vertu de l'article 15 a été refusée.

16. Lorsqu'un acheteur réduit en cours d'année son volume de réception de bois, le Syndicat diminue proportionnellement le contingent des producteurs qui n'ont pas produit la totalité de leur contingent à ce moment

Dans les plus brefs délais, le Syndicat informe les producteurs visés par cette diminution par écrit, ainsi que par une note d'information dans son journal *Perspectives Forêts* et dans son site Internet.

L'année suivante, le Syndicat émet en priorité, au producteur dont le contingent a été réduit et qui fait une demande de contingent, un droit de produire équivalent à cette réduction, et ce, avant de distribuer les contingents suivant l'article 9.

17. Un producteur ne peut vendre, louer ou autrement céder son contingent ni permettre qu'il soit utilisé par une autre personne.

18. Un producteur qui ne peut mettre en marché toute la quantité de bois indiquée à son certificat de contingent doit en informer le Syndicat par écrit avant le 15 novembre pour la première période de production et le 15 avril pour la seconde ou à toute autre date ultérieure déterminée par le Syndicat.

Ce volume sert, le cas échéant, à répondre aux demandes des acheteurs faites en vertu de l'article 15 et à réduire l'impact d'une réduction de contingents conformément à l'article 16.

Le producteur qui n'informe pas le Syndicat dans les délais prévus se voit retirer de son contingent calculé pour sa prochaine demande de contingent la quantité non produite, sauf si le défaut de production résulte d'un cas de force majeure.

19. Un producteur qui considère que le présent règlement n'a pas été correctement appliqué peut demander par écrit au conseil d'administration du Syndicat, dans les 60 jours suivant l'acte ou l'omission reprochés le concernant, d'apporter les correctifs nécessaires.

20. Ce règlement est modifié par l'abrogation de l'annexe 1.

21. Le présent règlement s'applique à compter de l'année civile 2023.

22. Malgré les articles 2 et 4, pour la période de production du 1^{er} janvier 2023 au 31 mai 2023 et celle du 1^{er} juin 2023 au 31 décembre 2023, l'expédition des formulaires est effectuée entre le 1^{er} octobre et le 15 octobre précédant et la date limite de réception par le Syndicat des demandes de contingents des producteurs est le 15 novembre.



Syndicat des producteurs
forestiers du Bas-Saint-Laurent

DEMANDE DE CONTINGENT du 1^{er} janvier au 31 décembre 2022

IMPORTANT : À retourner avant le 15 novembre 2021

au SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

284, rue Potvin, Rimouski (Québec) G5L 7P5 | spfbsl@spfbsl.com | Télécopieur : 418 722-3552

*Veuillez nous transmettre les renseignements qui
sont inexacts ou absents, s'il y a lieu*

SVP, indiquer dans ce tableau la quantité de bois à pâte que vous désirez mettre en marché en 2022

FEUILLUS (tmh)		RÉSINEUX (tmh)	
(Un voyage = 30 tmh)			
ESSENCE	MASSE	ESSENCE	MASSE
Bouleaux blanc/jaune (seul)	_____ tmh	Sapin-épinettes	_____ tmh
Feuillus durs mélangés : Érables, frênes, hêtre, bouleaux blanc/jaune, etc.	_____ tmh	Pins, mélèze	_____ tmh
Feuillus durs : érables, frênes, hêtre (sauf bouleaux blanc/jaune)	_____ tmh		
Tremble et peupliers	_____ tmh		

***Afin de planifier votre production de bois en rondins, veuillez noter
que les contingents sont émis en voyage complet***

Un voyage de 30 tonnes métriques humides équivaut approximativement à 8 cordes de 4'x8'x8'

VOTRE SIGNATURE

DATE

M. Gaston Fiola, 418 723-2424 (poste 4504) : Coordonnateur de la mise en marché et foresterie et contingents

NORMES DE FAÇONNAGE 2021-2022

USINES	ESSENCES	DIAMÈTRE MINIMUM	DIAMÈTRE MAXIMUM	LONGUEUR	REMARQUES
SAPPI <i>Amqui et Matane</i>	Tremble et peupliers Feuillus durs sauf bouleaux blanc/jaune Feuillus durs	8 cm (3,5 po)	50 cm (19,5 po)	2,44 m (8') à 2,54 m (8' 4")	- Les nœuds doivent être rasés à l'affleurement du tronc. - Aucun corps étranger, tels que clou, métal, sable, etc. - Les rondins provenant des tiges mortes, d'incendies forestiers ou qui ont chauffé seront refusés. - Les billes fourchues seront refusées. - La période entre la coupe et la livraison : maximum 6 mois. - Pour les livraisons à Copeaux de la Vallée (Amqui), possibilité d'avoir sur un même camion un chargement de pâte et de sciage, à la condition que ceux-ci soient démêlés.
CASCADES EMBALLAGE CARTON-CAISSE - Cabano <i>Rivière-Bleue et Lots-Renversés</i>	Tremble et peupliers Bouleaux blanc/jaune Feuillus durs	8 cm (3,5 po)	56 cm (22 po)	2,44 m (8') à 2,54 m (8' 4")	- Les nœuds doivent être rasés à l'affleurement du tronc. - Les billes doivent être raisonnablement droites (courbe max. 50 % du diamètre). - Les billes doivent être sciées perpendiculaires aux deux bouts. - Aucuns corps étrangers, tels que clou, métal, sable, etc. - Les groupes d'essences doivent être séparés avant le chargement. - OBLIGATOIRE : les bouleaux doivent être séparés des autres feuillus. - IMPORTANT : Il est possible depuis 2019 d'avoir sur un même camion un chargement de bois à pâte et de sciage, à la condition que ceux-ci soient démêlés et pour la même destination.
UNIBOARD CANADA INC. <i>Sayabec</i>	Feuillus durs mélangés	8 cm (3,5 po)	50 cm (19,5 po)	2,44 m (8') à 2,54 m (8' 4")	- Les nœuds doivent être rasés à l'affleurement du tronc. - Les billes doivent être raisonnablement droites (courbe max. 50 % du diamètre). - Les billes doivent être sciées perpendiculaires aux deux bouts. - Les billes fourchues seront refusées. - Le bois endommagé par le feu ou les insectes sera refusé. - Aucun corps étranger, tels que clou, métal, sable, etc.

IMPORTANT

- Afin que nous puissions procéder à la mise à jour de votre dossier en ce qui concerne votre superficie forestière ou si vous avez fait l'acquisition d'une ou de nouvelles propriétés au cours de l'année, n'oubliez pas de joindre une copie du contrat d'achat. Par contre, si vous êtes départi de vos lots boisés ou d'une partie de ceux-ci, vous êtes également tenu de nous en informer.
- **Les rondins de 8 pieds** doivent avoir une longueur de 2,44 à 2,54 mètres, c'est-à-dire 8 pieds à 8 pieds et 4 pouces ou encore 96 à 100 pouces. De plus, nous vous invitons à porter une attention spéciale au diamètre minimal exigé par chaque usine.

PRÉPARER LE TRANSPORT DE VOS BOIS

- Placez votre bois sur des longerons afin d'éviter la présence de corps étrangers.
- Entretenez vos chemins de façon appropriée et prévoyez une virée adéquate pour le camion.
- Disposez vos bois à l'entrée de votre forêt ou le plus près possible d'une route principale, si possible, afin d'éviter au transporteur de se déplacer sur vos chemins forestiers. Beau temps, mauvais temps, ce dernier aura accès à vos empilements et vous préserverez ainsi la qualité de vos accès.
- Conservez à l'esprit qu'une disposition adéquate de votre production de bois, jumelée à des conditions de voirie forestière satisfaisantes, engendre une meilleure efficacité dans le système de mise en marché collective dont tous les producteurs bénéficient.

DEMANDER LE TRANSPORT DE VOS BOIS

- **Demande faite par Internet sur le site www.spfbsl.com :**
 1. Sur la page d'accueil, cliquer sur « **MON BOIS EST PRÊT** ».
 2. Entrez votre numéro d'intervenant et votre mot de passe inscrits sur votre certificat de contingent pour accéder à votre dossier de producteur et à la liste de vos lots boisés.
 3. Cliquez sur le lot où votre bois est prêt et indiquez, le plus exactement possible, à quel endroit votre bois est disponible.
- **Demande faite par téléphone en communiquant avec le coordonnateur terrain de votre territoire :**
 - ➔ **M. Régis Lizotte** (ouest du territoire) : **418 723-2424 (poste 4512) ou cellulaire 418 725-9840**
 - ➔ **M. Mario Ross** (est du territoire) : **418 723-2424 (poste 4510) ou cellulaire 418 725-9830**



Syndicat des producteurs
forestiers du Bas-Saint-Laurent

DEMANDE DE CONTINGENT du 1^{er} janvier au 31 décembre 2022

IMPORTANT : À retourner avant le 1^{er} septembre 2022

au SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

284, rue Potvin, Rimouski (Québec) G5L 7P5 | spfbsl@spfbsl.com | Télécopieur : 418 722-3552

*Veillez nous transmettre les renseignements qui
sont inexacts ou absents, s'il y a lieu*

SVP, indiquer dans ce tableau la quantité de bois à pâte que vous désirez mettre en marché en 2022

FEUILLUS (tmh)		RÉSINEUX (tmh)	
(Un voyage = 30 tmh)			
ESSENCE	MASSE	ESSENCE	MASSE
Bouleaux blanc/jaune (seul)	_____ tmh	Sapin-épinettes	_____ tmh
Feuillus durs mélangés : Érables, frênes, hêtre, bouleaux blanc/jaune, etc.	_____ tmh	Pins, mélèze	_____ tmh
Feuillus durs : érables, frênes, hêtre (sauf bouleaux blanc/jaune)	_____ tmh		
Tremble et peupliers	_____ tmh		

***Afin de planifier votre production de bois en rondins, veuillez noter
que les contingents sont émis en voyage complet***

Un voyage de 30 tonnes métriques humides équivaut approximativement à 8 cordes de 4'x8'x8'

VOTRE SIGNATURE

DATE

M. Gaston Fiola, 418 723-2424 (poste 4504) : Coordonnateur de la mise en marché et foresterie et contingents

NORMES DE FAÇONNAGE 2021-2022

USINES	ESSENCES	DIAMÈTRE MINIMUM	DIAMÈTRE MAXIMUM	LONGUEUR	REMARQUES
SAPPI <i>Amqui et Matane</i>	Tremble et peupliers Feuillus durs sauf bouleaux blanc/jaune Feuillus durs	8 cm (3,5 po)	50 cm (19,5 po)	2,44 m (8') à 2,54 m (8' 4")	- Les nœuds doivent être rasés à l'affleurement du tronc. - Aucun corps étranger, tels que clou, métal, sable, etc. - Les rondins provenant des tiges mortes, d'incendies forestiers ou qui ont chauffé seront refusés. - Les billes fourchues seront refusées. - La période entre la coupe et la livraison : maximum 6 mois. - Pour les livraisons à Copeaux de la Vallée (Amqui), possibilité d'avoir sur un même camion un chargement de pâte et de sciage, à la condition que ceux-ci soient démêlés.
CASCADES EMBALLAGE CARTON-CAISSE - Cabano <i>Rivière-Bleue et Lots-Renversés</i>	Tremble et peupliers Bouleaux blanc/jaune Feuillus durs	8 cm (3,5 po)	56 cm (22 po)	2,44 m (8') à 2,54 m (8' 4")	- Les nœuds doivent être rasés à l'affleurement du tronc. - Les billes doivent être raisonnablement droites (courbe max. 50 % du diamètre). - Les billes doivent être sciées perpendiculaires aux deux bouts. - Aucuns corps étrangers, tels que clou, métal, sable, etc. - Les groupes d'essences doivent être séparés avant le chargement. - OBLIGATOIRE : les bouleaux doivent être séparés des autres feuillus. - IMPORTANT : Il est possible depuis 2019 d'avoir sur un même camion un chargement de bois à pâte et de sciage, à la condition que ceux-ci soient démêlés et pour la même destination.
UNIBOARD CANADA INC. <i>Sayabec</i>	Feuillus durs mélangés	8 cm (3,5 po)	50 cm (19,5 po)	2,44 m (8') à 2,54 m (8' 4")	- Les nœuds doivent être rasés à l'affleurement du tronc. - Les billes doivent être raisonnablement droites (courbe max. 50 % du diamètre). - Les billes doivent être sciées perpendiculaires aux deux bouts. - Les billes fourchues seront refusées. - Le bois endommagé par le feu ou les insectes sera refusé. - Aucun corps étranger, tels que clou, métal, sable, etc.

IMPORTANT

- Afin que nous puissions procéder à la mise à jour de votre dossier en ce qui concerne votre superficie forestière ou si vous avez fait l'acquisition d'une ou de nouvelles propriétés au cours de l'année, n'oubliez pas de joindre une copie du contrat d'achat. Par contre, si vous êtes départi de vos lots boisés ou d'une partie de ceux-ci, vous êtes également tenu de nous en informer.
- **Les rondins de 8 pieds** doivent avoir une longueur de 2,44 à 2,54 mètres, c'est-à-dire 8 pieds à 8 pieds et 4 pouces ou encore 96 à 100 pouces. De plus, nous vous invitons à porter une attention spéciale au diamètre minimal exigé par chaque usine.

PRÉPARER LE TRANSPORT DE VOS BOIS

- Placez votre bois sur des longerons afin d'éviter la présence de corps étrangers.
- Entretenez vos chemins de façon appropriée et prévoyez une virée adéquate pour le camion.
- Disposez vos bois à l'entrée de votre forêt ou le plus près possible d'une route principale, si possible, afin d'éviter au transporteur de se déplacer sur vos chemins forestiers. Beau temps, mauvais temps, ce dernier aura accès à vos empilements et vous préserverez ainsi la qualité de vos accès.
- Conservez à l'esprit qu'une disposition adéquate de votre production de bois, jumelée à des conditions de voirie forestière satisfaisantes, engendre une meilleure efficacité dans le système de mise en marché collective dont tous les producteurs bénéficient.

DEMANDER LE TRANSPORT DE VOS BOIS

- **Demande faite par Internet sur le site www.spfbsl.com :**
 4. Sur la page d'accueil, cliquer sur « **MON BOIS EST PRÊT** ».
 5. Entrez votre numéro d'intervenant et votre mot de passe inscrits sur votre certificat de contingent pour accéder à votre dossier de producteur et à la liste de vos lots boisés.
 6. Cliquez sur le lot où votre bois est prêt et indiquez, le plus exactement possible, à quel endroit votre bois est disponible.
- **Demande faite par téléphone en communiquant avec le coordonnateur terrain de votre territoire :**
 - ➔ **M. Régis Lizotte** (ouest du territoire) : **418 723-2424 (poste 4512) ou cellulaire 418 725-9840**
 - M. Mario Ross** (est du territoire) : **418 723-2424 (poste 4510) ou cellulaire 418 725-9830**



**Syndicat des producteurs
forestiers du Bas-Saint-Laurent**

PLANIFICATION DES ACTIVITÉS DE COMMUNICATION

Pour la période 2021-2026



ACTIVITÉS DE COMMUNICATION 2021-2026

CONTEXTE

De par son rôle de représentation et de défense des intérêts des propriétaires, le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent applique depuis 1984¹ différentes stratégies d'information auprès des propriétaires forestiers qu'il représente. Pour remplir pleinement sa mission, le Syndicat doit en effet entretenir un lien de communication avec les producteurs qu'il représente.

LES DÉFIS

- Rester fort collectivement;
- S'assurer que les producteurs soient solidaires entre eux et avec leur organisation;
- Sensibiliser les propriétaires à l'importance de la mise en marché collective;
- Informer adéquatement les producteurs des possibilités de mise en marché et des modalités qui s'y rattachent.

LES OBJECTIFS DE COMMUNICATION

- 1) Développer le sentiment d'appartenance des producteurs envers le Syndicat;
- 2) Accroître le nombre de membres du Syndicat;
- 3) Maintenir et susciter un intérêt envers la production de bois auprès des producteurs.
- 4) Faire profiter les producteurs d'occasions de revenus et d'affaires;
- 5) Mieux faire connaître le rôle des producteurs forestiers au développement durable de la forêt privée et leurs contributions au plan régional.

LES CLIENTÈLES

- 1) Les clientèles internes : le personnel, les administrateurs.
- 2) La clientèle externe de premier plan : les propriétaires forestiers.
- 3) Les clientèles externes d'influence : l'industrie forestière, les organismes de développement régional, les médias.
- 4) Le grand public de la région du Bas-Saint-Laurent.

¹ En 1984, dans la toute première publication de l'organe officiel d'information du Syndicat, « **Le Forestier** », on pouvait lire dans l'éditorial du président de l'époque, **M. Michel Gagné**¹ : « ...À la suite de vœux exprimés par plusieurs d'entre vous, votre conseil d'administration a décidé de mettre l'emphase sur les communications et l'information à deux niveaux. Le premier niveau est que ce journal sera distribué à chacun d'entre vous afin de vous tenir au courant des principaux événements qui vous concernent... le deuxième niveau consiste à faire connaître les activités du Syndicat au grand public et par le fait même aux producteurs. » Un peu plus loin dans ce même éditorial, on peut aussi lire : « Nous espérons que cette plus grande transparence vous permettra de mieux évaluer le travail qui se fait. »

LES CLIENTÈLES INTERNES

Le personnel

- Assurer la qualité du service à la clientèle.

MOYENS	ÉCHÉANCIER
- Rencontres d'information sur les affaires courantes.	Au besoin
- Présentation du plan d'action.	Début d'année
- Distribution de documents d'intérêt : - Ø Revue de presse de la FPFQ; - Ø Communiqués de presse; - Ø Autres documents d'intérêts.	Tout au cours de l'année
- Activités de formation.	À évaluer selon les besoins

LES CLIENTÈLES INTERNES

Le conseil d'administration

- Outiller et supporter les administrateurs dans leur mandat.

Moyens	Échéancier
- Mise à jour guide de l'administrateur.	Au besoin
- Insertion de messages de rappel dans les dossiers lors des réunions : rôle et mandat du c.a., etc.	À chaque séance du conseil
- Envoi d'informations complémentaires entre les séances du conseil. - Info-Administrateurs	Au besoin
Syndicats de base de l'UPA - Diffusion d'un document d'information aidant les administrateurs dans le cadre de leur participation aux assemblées générales des syndicats de base de l'UPA.	Début de février
La tribune des producteurs - Réserver une période des réunions du conseil d'administration à des producteurs désireux de partager des idées ou moyens qu'ils jugent constructifs pour l'ensemble des propriétaires forestiers du Bas-Saint-Laurent.	Au besoin
Comité aviseur du Syndicat Jusqu'à nouvel ordre, l'actuelle table de concertation sur la mise en marché des bois à pâtes, papiers et panneaux agira à titre de comité aviseur afin d'examiner le contexte global dans lequel évolue le Syndicat et de faire à l'occasion des recommandations au conseil d'administration visant à améliorer son impact et à atteindre les objectifs au bénéfice de l'ensemble des producteurs. Pour le bon fonctionnement de la table, des informations devront lui être transmises.	Au besoin (maximum de quatre rencontres par année)
Revue de presse quotidienne	En continu

LES CLIENTÈLES EXTERNES DE PREMIER PLAN

Les propriétaires forestiers

- Maintenir et développer un sentiment d'appartenance à l'égard du Syndicat.
- Informer sur les fonctions du Plan conjoint de mise en marché collective.
- Promouvoir la production de bois auprès des propriétaires.
- Valoriser la relève forestière et la profession de producteur forestier.

INFORMATION	
Moyens	Échéancier
Journal « Perspectives Forêts » - Publier des chroniques sur la mise en marché collective. - Publier des articles d'action syndicale sur des sujets d'actualités. - Communiquer des décisions pertinentes du conseil d'administration. - Produire des articles donnant des informations techniques sur des sujets d'intérêt (ex. : SST, réglementations, environnement, nouveaux produits, etc.). - Maintenir et développer davantage le volet publicitaire. - Promouvoir les marchés disponibles. - Promouvoir les avantages de la production forestière. - Faire connaître les activités de la Relève forestière du Bas-Saint-Laurent. - Poursuivre la collaboration avec les Agences de mise en valeur des forêts privées pour la publication d'articles d'intérêt.	2021-2026
Site Web - Optimiser et exploiter davantage la section « prix du bois » - Offrir des services en ligne : calculatrice pour les facteurs de conversion, section sur les normes de façonnage des bois, section qui résume les marchés disponibles. - Poursuivre la production d'une infolettre (à venir d'ici la rentrée en septembre) - Maintenir un lien avec le site Web de la forêt privée.	En continu
Internet - Utilisation accrue du médium Internet auprès des producteurs afin de bénéficier de son effet immédiat dans la transmission de l'information.	En continu
Message dans les envois postaux adressés aux producteurs - Donner des statistiques sur la mise en marché collective; faire connaître les nouvelles opportunités de marchés, les remercier de leurs efforts et contributions.	En continu

Profil des propriétaires forestiers - Saisir les opportunités pouvant se présenter pour mettre à jour le profil des propriétaires forestiers (besoins en information, motivations à l'égard de leurs boisés et la récolte de bois, etc.) ○ Sondage de la FPFQ, ○ Mise à jour des PPMV par les agences, ○ Possibilités d'enquête avec l'UQAR et dans le cadre de la mise en œuvre du Plan régional de développement intégré des ressources et du territoire (volet culture forestière).	En continu
Facebook Publier et partager toutes les informations pouvant intéresser les producteurs forestiers. Faire des liens avec le site Internet afin de créer un certain achalandage et susciter l'intérêt des abonnés.	En continu

INFORMATION	
Moyens	Échéancier
Journée forestière - Organisation d'une journée-terrain réunissant plusieurs exposants et présentant des démonstrations de machinerie et de travaux de mise en valeur.	Selon décision du CA
Membres - Expliquer la différence entre la carte de membre et de producteur forestier par le biais d'une capsule dans le journal. - Mettre à jour et bonifier la liste des privilèges aux membres. - Mener une campagne d'adhésion.	Tous les ans

VALORISATION DE LA RELÈVE FORESTIÈRE	
Moyens	Échéancier
Relève forestière - Élaborer un forum d'échange sur le Web entre les vendeurs de propriétés forestières et la jeune relève. - La relève a accès à l'information diffusé et aux différentes orientations de développement du secteur et du SPFBSL.	En continu
Mérite forestier du Bas-Saint-Laurent - Poursuivre l'organisation du gala de reconnaissance et des visites-terrain pour le compte de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent.	Selon décision du C.A. de l'Agence
Reconnaissance des propriétaires engagés dans la conservation - Poursuivre les collaborations avec l'Agence de mise en valeur pour valoriser la contribution des propriétaires à la conservation de milieux forestiers.	Au besoin, selon les occasions.

LES CLIENTÈLES EXTERNES D'INFLUENCE

Les médias

- Mettre en valeur la contribution du Syndicat et des producteurs à l'économie régionale.
- Faire connaître rapidement aux producteurs certaines opportunités de marché.

Moyens	Échéancier
Conférence de presse.	Avant l'AGA et au besoin
Communiqués de presse.	Au besoin
Placement publicitaire.	Au besoin
Proposer des sujets de reportages aux médias.	Selon les occasions

L'industrie forestière

- Augmenter l'intérêt des industriels de la transformation envers le répertoire d'acheteurs du site Web du Syndicat.
- Permettre aux producteurs d'avoir accès à l'information relative aux différents marchés.

Moyens	Échéancier
- Établir périodiquement un contact téléphonique auprès des industriels inscrits au site Web afin de vérifier les changements aux normes et aux prix. - Vérifier périodiquement leur satisfaction et leurs suggestions.	Vérification mensuelle
- Promouvoir auprès des industriels non inscrits les avantages de participer à la section « prix du bois » du site Internet.	Selon les occasions
- Diffuser deux fois l'an un tableau des acheteurs dans le journal <i>Perspectives Forêts</i>.	Printemps et automne

Les organismes de développement et les députés

- Poursuivre la sensibilisation des acteurs-clés de l'environnement de la forêt privée et décideurs régionaux.

Moyens	Échéancier
Députés - Faire parvenir une copie des communiqués de presse et du rapport annuel. - Invitation aux événements du Syndicat.	En continu
Organismes régionaux de développement des dimensions économique, sociale et environnementale de la forêt privée - Envoi du journal (SADC, CLD, MRNF, MDEIE, La Financière agricole, CRE, MRC, UQAR, Agences, conseillers forestiers, CRE, OBV, SPABSLG, etc.). - Envoi des communiqués de presse.	En continu

LES CLIENTÈLES EXTERNES

Le grand public

- Valoriser la profession de producteur forestier auprès du grand public.

Moyens	Échéancier
Mise en œuvre du plan régional de développement intégré des ressources naturelles et du territoire (PRDIRT) - Participation aux travaux visant à promouvoir et développer les cultures forestières régionales. - Saisir les opportunités permettant de soutenir les activités d'information auprès des producteurs et de faire connaître l'apport de la forêt privée au développement socioéconomique bas-laurentien. - Participation aux activités régionales de communication en lien avec les cultures forestières.	Poursuite de l'implication actuelle
- Suggestion de sujets auprès des médias écrits sur des réalisations ou contributions de producteurs forestiers.	Selon les occasions
- Promouvoir la profession de producteur forestier via les activités liées à la Relève forestière et lors de la tenue de la journée forestière.	2021-2026

LE PROJET D’AVENIR POUR LA FORÊT PRIVÉE BAS-LAURENTIENNE

LES INTERVENANTS DU MILIEU FORESTIER ET DU MILIEU MUNICIPAL UNISSENT LEURS FORCES ET S’ENGAGENT À RÉUNIR LES CONDITIONS DE SUCCÈS
 QUI PERMETTRONT D'ACCROÎTRE LA CRÉATION DE RICHESSE PROVENANT DES TERRITOIRES FORESTIERS PRIVÉS

OBJECTIFS	ENGAGEMENTS	ORGANISMES RESPONSABLES	COMMENTAIRE
Axe 1 : Augmenter la mise en marché des bois de la forêt privée			
AUGMENTER LES TRAVAUX LIÉS À LA RÉCOLTE	Orienter davantage la programmation et l’aide financière vers les travaux de récolte de matière ligneuse	Agence, OGC	1) Cet objectif est intégré dans la programmation de travaux de chaque groupement forestier. 2) Décision du CA de : Intégration des orientations de l'Agence aux programmations des conseillers. 3) Prise en considération de la valeur financière des travaux et de la valeur économique pour la région. Il pourra ainsi être intéressant de pratiquer l'élagage dans une région où l'industrie du bois d'apparence est bien développée, d'investir dans les travaux d'éclaircie, d'investir dans la populiculture là où le bois de peuplier est en demande, d'investir dans des plantations d'épinette noire dans les régions où le bois d'ingénierie est bien installé ou fait partie de la vision stratégique de développement. En fait les décisions sur l'orientation de la programmation de l'aide financière doivent se prendre sur une base régionale.
	Développer des outils de promotion auprès des propriétaires en vue d’augmenter la récolte et de les sensibiliser à vendre en région	Agence, OGC, Syndicat	1) Le site Web du SPFBSL - Journal <i>Perspectives Forêts</i> du SPFBSL. Depuis un an le SPFBSL a ouvert ses contingents tout en respectant la possibilité forestière des boisés privés. Comparativement à l'an passé, nous sommes présentement en avance de près de 10,000 tmh dans les PPP. 2) Le Programme de remboursement de taxes foncières (PRTF) est utilisé auprès de propriétaires pour réaliser des travaux axés sur la récolte qui bénéficieront d'un crédit de taxes. 3) Article sur la récolte de bois dans un contexte TBE et soirées-conférences. 4) Le propriétaire doit identifier une plus-value dans la coupe de bois : avantages pécuniaires, création d'un environnement propice au développement de la faune, accès à son lot pour ses activités récréatives. L'impact visuel à court terme des opérations de récolte fait souvent hésiter une certaine classe de propriétaire et les amène à surseoir à des coupes.
	Améliorer les prix payés aux producteurs pour les bois de qualité pâte	Industrie PPP, OGC Syndicat	1) Prix à la hausse négocié avec les industries des PPP. Suivi par le Syndicat des livraisons de bois frais. Contrôle des distances moyennes de transport aux usines. 2) Il faut maximiser le volume de billes qui transigent par le sciage. 3) L’industrie PPP a répondu « présent » aux demandes des producteurs de bois, d’améliorer le prix net obtenu pour 2015-2016. L’objectif de cette approche était de générer un fort intérêt des producteurs à produire les volumes engagés sur une base annuelle et récurrente.

	Assurer une présence forte, proactive et compétitive de l'industrie du sciage sur le marché de la forêt privée, et ce, pour tous les produits	Industrie du sciage, OGC, Syndicat	1) Les résultats à date de la mise en marché 2015 nous indiquent une hausse de 135,000 mcs de bois de sciage par rapport à l'an passé et il reste trois mois à comptabiliser en 2015. 2) Le virage vers la récolte est fait puisque les volumes récoltés par les groupements forestiers sont nettement supérieurs par rapport à l'an dernier, à la même période. 3) Traditionnellement, l'industrie du sciage a été très présente en forêt privée.
DÉVELOPPER DES INCITATIFS À LA MISE EN MARCHÉ	Supporter tout projet de développement à valeur ajoutée	OGC, Syndicat	1) Collaboration du Syndicat au projet de granules. Support des projets de biomasse de la région. Participation au Réseau forêt - bois - matériaux Témiscouata. 2) Mettre en place une chaîne de valeur appropriée en flux tiré. La production de granules doit se faire en fin de parcours de la chaîne de transformation après l'utilisation de la fibre dans le déroulage, le sciage, la pâte et les panneaux; le Réseau procède actuellement à des études pour diversifier la gamme de produits des usines de transformation, cela devrait se répercuter éventuellement sur le prix payé aux producteurs forestiers.
	Faire en sorte que les produits à valeur ajoutée bénéficient à l'ensemble des acteurs de la chaîne de création de valeur	Industrie, OGC, Syndicat	1) Le fait qu'une Table de concertation de la forêt privée soit en place permet aux différents intervenants de comprendre les besoins de chacun. 2) En façonnant le bois de manière appropriée à la souche, le propriétaire forestier peut destiner son bois à l'acheteur en mesure de payer le meilleur prix. La gestion des essences, le taux d'humidité dans la bille, la fraîcheur et la qualité ont, dans la majorité des cas, une importance capitale sur la qualité du produit final. Vous ne pouvez pas produire un papier approprié avec des copeaux secs si vous utilisez un procédé thermomécanique, à titre d'exemple. Vous ne pouvez pas non plus produire du bois d'apparence avec des trous de vers et de la coloration de carie. 3) L'industrie PPP du BSL est très présente comme acquéreur de bois sur le marché privé. La valeur ajoutée peut aussi provenir des produits fabriqués par l'industrie existante. L'inquiétude provient du fait que l'arrivée de nouvelles entreprises consommatrices de bois sur le territoire pourrait être perçue simplement comme des compétiteurs, sans plus. Beaucoup de travail à faire pour arrimer les organismes sur ce point.
Axe 2 : Soutenir l'approvisionnement de l'industrie de transformation régionale			
MAXIMISER L'UTILISATION DE LA FIBRE SELON SES CARACTÉRISTIQUES (LE BON BOIS AU BON ENDROIT POUR LE BON USAGE)	Améliorer le classement des bois lors de la récolte	OGC	1) Le producteur forestier doit s'informer avant coupe auprès des acheteurs des spécifications de produits recherchés et des prix; il faut former les opérateurs de machines et éviter les bris mécaniques aux billes. 2) C'est un souci constant. Les directives visent à maximiser les bois destinés au marché du sciage.
	Mettre en place un système efficace pour informer rapidement les producteurs des marchés disponibles	OGC, Industrie, Syndicat	1) Le site Web du SPFBSL. Le journal <i>Perspectives Forêts</i> du SPFBSL. 2) L'industrie PPP a démontré une très large ouverture en matière de maximisation de l'utilisation de la fibre.
	Mettre en place un bureau de logistique de transport	OGC, Syndicat	1) Fait partie des présentes négociations avec l'Association des transporteurs de bois du BSL. Travail en voie de réalisation à la PPFQ.

MAXIMISER LES CIRCUITS COURTS DE TRANSPORT			
S'ASSURER QUE LES BOIS ISSUS DES TRAVAUX SUBVENTIONNÉS AIENT LE MAXIMUM DE RETOMBÉES AU BAS-SAINT-LAURENT	À prix égal, acheminer les bois de forêt privée dans les usines du Bas-Saint-Laurent	Industrie, Syndicat, OGC	1) Pratique actuelle du SPFBSL. 2) Prime au volume. Simplifier le mesurage à l'usine (prix à la tonne). Pour les acheteurs de produits de différentes qualités, il serait intéressant de revoir les méthodes d'achat dans le but de simplifier la récolte. 3) On aborde ici un aspect particulier du réflexe des producteurs de rechercher une valeur accrue pour leur produit. Toutefois, l'approche de vente de leur représentant, qu'est le SPFBSL, auprès des acheteurs, ne se traduit pas toujours par les résultats escomptés. Pourquoi? Maintenir une industrie des PPP en santé dans la région ne devrait-il pas être une préoccupation des producteurs? Un peu de travail à faire...
	Sensibiliser les propriétaires à l'importance de donner préséance aux marchés régionaux	Industrie, OGC, Syndicat	1) Articles de journaux. Dans les assemblées de secteur. 2) Prime au volume, développement d'un partenariat entre les acheteurs et les propriétaires. Limiter les fluctuations répétitives de prix. Bonifier le prix des bois de qualité supérieure. 3) Voir ci-haut, le point 3. Il faudra se donner des objectifs clairs et des indicateurs de performance.
Axe 3 : Augmenter l'efficience et les retombées économiques des travaux forestiers			
AUGMENTER LA RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE DES TRAVAUX D'AMÉNAGEMENT	Planifier et réaliser des chantiers agglomérés sur un même lot ou dans un secteur	Agence, OGC	1) Le virage vers la mécanisation fait en sorte que les chantiers sont agglomérés afin de diminuer les coûts liés à la récolte. 2) Suivi de la progression des superficies réalisées de façon mécanisée et suivi de la progression des superficies moyennes prescrites.
	Réaliser une étude comparative des coûts de récolte au bord du chemin	Agence, OGC	1) C'est peu pertinent, cet engagement devrait être retiré. 2) Le ministre du MFFP a mandaté le BMMB d'établir les taux des travaux sylvicoles à partir de 2016-2017. 3) Initiative importante. Questionner les méthodes de récolte actuelle. Les équipements sont-ils adaptés et performants?
AUGMENTER LA MÉCANISATION POUR LES TRAVAUX DE RÉCOLTE	Établir des partenariats avec des entrepreneurs pour soutenir l'achat ou le renouvellement d'équipements et accompagner les producteurs dans l'achat d'équipements de récolte mécanisés par des programmes financiers adaptés	Industrie, OGC, Syndicat	1) Revendication syndicale par le SPFBSL en région auprès des instances politiques concernées et par la FPFQ au niveau provincial. 2) Les ententes varient, mais à la base, on offre aux entrepreneurs un panier de travail suffisant pour qu'ils puissent prendre ou non la décision de renouveler ou acheter des équipements neufs. 3) Initiative importante. 4) Où est l'industrie dans cette démarche?
	Arrimer les besoins de main-d'œuvre et la formation	OGC, Syndicat	1) Le Syndicat répond aux besoins de formation exprimés par les producteurs et leur main-d'œuvre. 2) Le programme M-FOR est largement utilisé pour former des travailleurs en abattage manuel. 3) Développer une cohorte pour la formation professionnelle et polyvalente de la main-d'oeuvre : acériculture, PFNL, plantation, éclaircie, débroussaillage, abattage, etc.

AUGMENTER LA MÉCANISATION POUR LES TRAVAUX DE RÉCOLTE (suite)	Planifier et réaliser des chantiers agglomérés sur un même lot ou dans un secteur	Agence, OGC	1) Le virage vers la mécanisation fait en sorte que les chantiers sont agglomérés afin de diminuer les coûts liés à la récolte. 2) Suivi de la progression des superficies réalisées de façon mécanisée et suivi de la progression des superficies moyennes prescrites.
PROTÉGER ET RENTABILISER LES INVESTISSEMENTS RÉALISÉS DEPUIS 40 ANS	Orienter prioritairement les budgets vers des travaux qui permettent de compléter les séquences sylvicoles déjà amorcées	Agence, OGC	1) La programmation des travaux assure en priorité que la chaîne des travaux soit réalisée, car il s'agit de protéger et maximiser les investissements déjà réalisés. 2) Progression des superficies réalisées en éclaircies commerciales de plantation et issues d'éclaircies précommerciales de peuplements naturels : réalisé en 2014, 1388 he et programmé en 2015, 1714 he. 3) Donner cette responsabilité aux instances régionales.
	Avoir une action coordonnée par rapport à la récolte des bois affectés par la tordeuse des bourgeons de l'épinette	Agence, Industrie, Monde municipal, OGC, Syndicat	1) Mise en place d'un comité stratégique pour protéger les boisés affectés. La Table de concertation régionale sur la forêt privée devra mettre ce dossier à l'ordre du jour à chacune de ses rencontres pour les prochains mois. 2) Formations et informations aux conseillers forestiers et propriétaires. Visites-terrain avec les conseillers. Analyse détaillée des secteurs prioritaires à récolter et à protéger. Collaboration comité stratégique. 3) Tout retard dans la récolte du bois affecté par la tordeuse se traduira par des problèmes de mise en marché. Interpeller le gouvernement fédéral pour qu'il intervienne financièrement dans la protection des forêts contre la tordeuse, dans la récolte et dans la remise en production des sites ravagés par la tordeuse. 4) Où est l'industrie dans cette démarche?
Axe 4 : Améliorer la rentabilité des opérations en forêt privée pour les propriétaires			
AMÉLIORER LE REVENU DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS PRIVÉS	Garantir des prix aux producteurs avec des mécanismes de révision acceptables	Industrie, OGC, Syndicat	1) De bonnes ententes claires avec les industries des PPP. 2) Entente de volumes avec des prix fixes. 3) Encore faudra-t-il obtenir les mêmes garanties des producteurs forestiers... Garantir aux industriels la livraison des volumes engagés sur une base récurrente. Objectifs et indicateurs.
	Optimiser la valeur des bois produits par les producteurs	Industrie, OGC, Syndicat	1) Diffusion des informations aux producteurs par le journal <i>Perspectives Forêts</i> . Visite par les coordonnateurs-terrain des entreprises. 2) Les bois sont acheminés aux usines qui affichent les meilleurs prix, donc un retour maximum pour les producteurs. 3) Important : Le producteur forestier demeure celui qui est en mesure d'optimiser la valeur de ses produits. Il doit se tenir à jour des opportunités et des prix. Façonner ses billes de façon optimum. Réduire les bris mécaniques. Bien séparer ses lots le long du chemin. 4) La valeur des bois dépend en grande partie de sa chaîne de valeur. Cet engagement devrait être en lien avec la finalité de l'utilisation du produit.

OPTIMISER L'ENSEMBLE DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE DES OPÉRATIONS	Diminuer les coûts de transport	Syndicat, Industrie, OGC	1) Contrôle plus efficace par les coordonnateurs-terrain du SPFBSL. Objet de discussion entre le Syndicat et l'Association des transporteurs. 2) Continuer à gérer le transport de billes de façon à diminuer les distances de transport. Développer la populiculture près des usines qui utilisent le peuplier. 3) Difficile d'aller plus loin que l'industrie PPP – est actuellement dans ce dossier. Toutefois, il faut soulever le point concernant la libre gestion des livraisons de bois de sciage vs celles des bois à pâte qui sont sous la gestion du plan conjoint et arrimer à la péréquation. Un système finance l'autre...
	Diminuer les coûts de récolte par un recours accru à la mécanisation et à l'agglomération de chantiers	Agence, OGC, Syndicat	1) Sensibilisation et diffusion auprès des producteurs des entreprises effectuant des opérations en forêt privée. 2) Pourcentages en superficies des opérations mécanisées : réalisé en 2014 = coupe totale 66 % et coupe partielle 11 %; programmé en 2015 = coupe totale 76 % et coupe partielle 21 %. 2) Valider si les équipements sont adéquats et productifs. Questionner la chaîne de production, de la souche à l'entrée des écorceurs dans les usines.
	Optimiser l'efficience des organisations qui interagissent en forêt privée	Agence, Industrie, Monde municipal, OGC, Syndicat	1) Maintien de la concertation au sein de la Table sur la forêt privée. Publiciser les bons coups de cette Table. 2) Évaluation de l'efficience par l'Agence : montant investi par hectare indicateur : réalisé en 2014 = 1312 \$/he, programmé en 2015 = 1044\$/he. 3) Surtout, ne pas remettre entre les mains de politiciens régional ou provincial la destinée de cette Table de concertation. La Table doit élaborer elle-même sa composition ainsi que ses objectifs. Elle doit aussi déterminer comment elle se représentera auprès des instances qu'elle désire convaincre de ses réalisations.



PLAN STRATÉGIQUE D'INTERVENTION 2021– 2026 SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

LES ORIENTATIONS (6) - LES OBJECTIFS (30) - LES MOYENS OU ACTIONS (122)

ORIENTATION 1 MISE EN VALEUR ET PROTECTION DES RESSOURCES DE LA FORÊT PRIVÉE

DESCRIPTION : Viser une mise en valeur optimum de la forêt privée bas-laurentienne et le développement durable de ses ressources

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Consultation adéquate des préoccupations des producteurs forestiers.	Tous	Rencontres des producteurs sur leur propriété Participation des producteurs aux assemblées de secteur présentiel et virtuel	Vingtaine Hausse	- Visites-terrain par le président et le directeur général - Consultation lors des assemblées de secteur - Mise en place de mécanismes de consultation au besoin - Réception des besoins et des plaintes des producteurs - Assurer un suivi adéquat	1 1 2 1 1	5 % 15 % 5 % 25 % 60 %
Défendre les intérêts des producteurs forestiers quant à la mise en valeur de leurs propriétés forestières.	Tous	Participation aux instances régionales en lien avec l'aménagement forestier en forêt privée Participation aux consultations régionales en lien avec l'aménagement forestier en forêt privée	Toutes les instances avec un taux de participation de 90 % Toutes les consultations	- Participation au sein de diverses instances régionales dont les agences des forêts privées, la commission régionale sur les ressources naturelles et le territoire (CRRNT) - Participation à des séances de consultation (ex. politiques, stratégies gouvernementales, projets miniers, pétroliers ou gaziers) - Interventions ciblées (ex.: dossier des taxes foncières et les décisions du Rendez-vous de la forêt privée) - Développer une stratégie avec les propriétaires afin de rencontrer les municipalités pour expliquer le dossier des taxes foncières - Participation à la Table de concertation Forêt privée du Bas-Saint-Laurent - Participation au comité sur la tordeuse des bourgeons de l'épinette (TBE) du Collectif régional de développement (CRD)	1 1 1 1 1 1	85 % 70 % 75 % 65 % 95 % 100 %

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D’ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Augmenter la production de bois en quantité et en qualité.	SO 3 EC 1, 3 à 11, 13, 14 à 16	Volume total de vente	Hausse	○ Par l’obtention de meilleurs prix pour les produits ○ Par une ouverture bonifiée des marchés ○ Par la concrétisation d’un vaste chantier d’éclaircie commerciale ○ Par des efforts d’aménagement forestier accrus ○ Par une meilleure logistique de transport * Une ombre au tableau : nous devons compétitionner la forêt publique avec le bois de tordeuse que le MFFP donne aux industriels du sciage	1	85 %
		Volume total de bois de sciage mis en marché par les producteurs	Hausse		1	90 %
		Superficie forestière productive selon l’inventaire décennal du MFFP	Hausse		1	85 %
		Possibilité forestière par essence du PPMV	Hausse		1	80 %
		Rendement (m3/ha/an) selon la qualité recherchée	Hausse du rendement (m3/ha/an) de bois de sciage par essence		1	95 %
Accroître la mise en valeur et la protection des différentes ressources de la forêt privée.	EV tous SO 3 EC 2 à 5, 7, 11 et 16	Superficie de la forêt privée participant aux divers programmes d’aménagement	Hausse	○ Par le biais d’une amélioration budgétaire des programmes d’aide à l’aménagement forestier	2	70 %
				○ Par l’obtention d’incitatifs financiers à la protection d’un développement durable	2	50 %
				○ Favoriser une approche concrète afin de se réappropriier les budgets perdus	3	75 %
Valoriser la biomasse forestière de façon durable.	EV 4 SO 3 EC 1, 2, 6 à 11 et 13 à 15	Masse totale mise en marché	Hausse	○ Développement de nouveaux marchés pour ce produit ○ Participer au développement de filières régionales ○ Effectuer le suivi de la récolte en fonction du potentiel régional de la forêt privée ○ Évolution au rythme du développement des projets	1	65 %
		Valeur par produit	Hausse		1	70 %
					1	90 %
					1	90 %

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D’ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Viser la reconnaissance des efforts des producteurs forestiers quant à la protection et la conservation des ressources de la forêt privée.	EV tous SO 1 à 3	Nombre d’initiatives de reconnaissance monétaire, fiscale ou autres.	Hausse	○ Implication dans les événements de reconnaissance existants (mérite forestier et journée forestière)	1	90 %
				○ Développer une stratégie de communication	1	90 %
				○ Représentations politiques	1	90 %
				○ Information diffusée dans notre journal	1	90 %
Viser une synergie et une complémentarité d’actions entre les stratégies de mise en valeur du territoire public et celles de la forêt privée.	SO 3 et 4 EC 3 à 5, 9, 14 et 15	Nombre de cas	Maximum possible	○ Poursuivre l’implication au sein de la CRRNT	1	65 %
				○ Maillage possible dans le cadre de l’atténuation des impacts de l’implantation des aires protégées en forêt publique	1	65 %

ORIENTATION 2 COMPÉTITIVITÉ DE LA FORÊT PRIVÉE

DESCRIPTION : Créer et maintenir des conditions favorables à la mise en marché des bois de la forêt privée bas-laurentienne

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Favoriser une mise en marché équitable, efficace et ordonnée.	SO5 EC 1, 5 à 8, 12 et 13	Nombre de marchés de proximité créés	Maximum possible	○ Application du nouveau règlement sur les contingents, si adopté par la RMAAQ	1	100 %
		Nombre de marchés disponibles	Hausse	○ Poursuite de l'exercice de révision des règlements	2	60 %
			Hausse	○ Diminuer le risque d'affaires pour les producteurs en ayant recours à des garanties de paiement	1	60 %
		Pourcentage de réalisation des contingents		○ Négociation avec les transporteurs	1	100 %
		Frais de transport	Baisse	○ Poursuite des efforts de négociation commune avec d'autres offices, s'il y a lieu	1	15 %
		Coûts administratifs	Baisse	○ Formation adéquate des administrateurs du Plan conjoint	1	50 %
		Nombre de plaintes	Baisse suite à l'implantation	○ Application du code de déontologie	1	20 %
				○ Mise en place d'un système de suivi des plaintes reçues des producteurs	1	30 %
Augmenter le niveau d'activité des producteurs dans la mise en marché	SO 3 EC 1, 3 à 11, 13, 14 à 16	Pourcentage de réalisation des contingents	Hausse	○ Application du nouveau règlement sur les contingents, si adopté par la RMAAQ	1	90 %
		Nombre de producteurs actifs dans la mise en marché		○ Obtention de meilleurs prix	1	80 %
			Hausse	○ Mise en place d'une cellule de crise bois de sciage	1	100 %

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Accroître le revenu des producteurs forestiers de la région.	SO 2, 3 et 5 EC 1, 3, 6, 7 et 11	Prix offert par produit	Hausse	○ Négociation avec les acheteurs par la cellule de crise sciage	1	50 %
		Quantité du produit visé mis en marché	Hausse	○ Développement de marché	1	60 %
		Diversification des marchés	Hausse	○ Représentations pour la bonification des programmes d'aide à l'aménagement forestier	1	80 %
		Budget régional alloué à la mise en valeur	Hausse	○ Reconnaissance des bénéfices environnementaux de la forêt privée	2	60 %
				○ Accompagnement des producteurs qui le demandent dans la mise en marché du sciage	1	75 %
				○ Rétablir la part historique des budgets au BSL * Don du bois de tordeuse aux producteurs qui compétitionnent le bois de forêts privées	1	40 %
Accroître la valeur des produits que les producteurs mettent en marché.	SO 3 EC 1, 3, 6 à 11 et 13	Prix par produit	Hausse	○ Négociation pour de meilleurs prix	1	50 %
		Nombre de nouveaux marchés à valeur ajoutée	Maximum possible	○ Meilleure ségrégation (triage) des produits	1	60 %
				○ Maintien de l'affichage des prix à jour des bois de sciage sur le site Internet	1	100 %
				○ Développement de nouveaux marchés à valeur ajoutée	1	85 %
Diversifier les possibilités de mise en marché des produits.	EC 1, 2, 5 à 11 et 13	Nombre de nouveaux marchés	Hausse	○ Démarchage	1	80 %
		Nombre d'opportunités explorées	Hausse	○ Recourir à des partenariats avec d'autres offices afin de desservir certains marchés	1	20 %
				○ Réalisation d'études exploratoires, de préféabilité et de faisabilité	1	80 %
				○ Pourparlers avec d'éventuels promoteurs	1	80 %
				○ Maintien de l'affichage des prix à jour des bois de sciage sur le site Internet	1	100 %
Optimiser les opérations de mise en marché du Plan conjoint.	EC 6, 8 et 12 à 14	Coût de transport	Baisse	○ Obtention de conditions avantageuses pour le transport	1	80 %
		Coût administratif	Baisse	○ Développement de nouveaux outils	2	50 %
				○ Mise à jour de la réglementation	2	50 %
				○ Application rigoureuse au niveau logistique de transport (distances)	2	90 %

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Maintenir l'organisation en bonne santé financière.	SO 5 EC 2, 6, 8, 10, 12, 13	Résultats d'exploitation Ratios financiers	Budget équilibré ou bénéfices Respect des normes reconnues	○ Maintenir un souci de rentabilité ○ Maintien de bons ratios financiers ○ Poursuite des efforts de réduction des frais d'administration ○ Poursuivre les efforts de recherche de nouveaux revenus (ex. publicité dans le journal et internet) ○ Diversifier l'offre de service aux producteurs	1 1 1 1 3	95 % 90 % 100 % 90 % 50 %
S'assurer du respect de l'application du Plan conjoint.	SO5 EC 1, 2, 6 à 8, 10, 12 et 13	Nombre de rencontres d'information Nombre de rencontres avec l'industrie et les producteurs identifiés	Maintien ou hausse Maintien ou hausse	○ Suivi des plaintes reçues ○ Surveillance constante et parfois ciblée, assurée par une présence de représentants sur le terrain ○ Rencontres de règlements de litiges avec les partenaires de l'industrie	1 1 2	100 % 90 % 50 %
Garantir une offre suffisante de fibre certifiée pour satisfaire les besoins signifiés par l'industrie.	EC 1, 2, 6, 8, 10, 13 et 14	Pourcentage de la superficie du territoire du Plan conjoint couverte par une certification forestière	Hausse	○ Obtention d'une reconnaissance des frais de certification par les acheteurs ○ Veille des besoins des acheteurs (Sappi, Cascades) ○ Poursuite des efforts de certification des territoires bas-laurentiens ○ Éventuellement, au besoin, démarrage d'une démarche de certification pour les parties de territoires non encore certifiées avec les autres syndicats en concertation	1 1 1 2	66 % 100 % 60 % 60 %
Favoriser l'application de nouvelles pratiques d'aménagement forestier durable ou de production forestière.	EV tous EC 2, 6 et 11	Nombre de parutions d'offres de formation Nombre de formations offertes	Maintien ou hausse Maintien ou hausse	○ Information sur les nouvelles pratiques ○ Offre de formation	1 1	90 % 90 %

ORIENTATION 3 DÉVELOPPEMENT DES COMMUNAUTÉS RURALES

DESCRIPTION : S’assurer que les activités de mise en valeur et de mise en marché des bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent rejoignent les préoccupations des communautés rurales et permettent leur développement

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D’ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Contribuer au développement des collectivités rurales du Bas-Saint-Laurent.	SO 2 à 5 EC 3, 4, 7 et 11	Valeur totale des ventes	Hausse	○ Par l’accompagnement de projet de développement forestier (François L’Italien, IREQ) ○ Par la maximisation des opportunités de mise en marché ○ Par la recherche d’un appui maximal des paliers de gouvernement à l’aménagement forestier et à la production forestière ○ Par la participation aux efforts de concertation des communautés forestières	1	80 %
		Pourcentage des ventes faites à des acheteurs-transformateurs de la région	Hausse		2	80 %
		Nombre de nouveaux marchés régionaux desservis	Hausse		2	80 %
		Nombre de rencontres avec la Table de concertation Forêt privée du Bas-Saint-Laurent	Maintien		2	90 %

ORIENTATION 4 MAIN-D'ŒUVRE EXPERTISE ET FORMATION

DESCRIPTION : Créer des conditions favorables à la relève et au maintien d'une main-d'œuvre de qualité

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Contribuer à la valorisation de la production forestière auprès de la population.	SO1, 2, 3 et 5 EC 11 et 13	Nombre de participations et d'initiatives	Maintien ou hausse	○ Participation aux efforts de sensibilisation de l'Association forestière bas-laurentienne	2	80 %
				○ Participation à diverses tribunes	2	90 %
Rétablir un lien avec la nouvelle relève.	SO 2, 3 et 5	Nombre de démarches effectuées Nombre d'initiatives d'appui	Hausse	○ Élaboration d'un nouveau programme permettant de répondre aux besoins de cette nouvelle relève	1	40 %
			Maintien ou hausse	○ Support politique et administratif offert à la Relève forestière	1	70 %
				○ Diffusion des activités de la Relève forestière	1	50 %
Promouvoir et organiser des formations liées à la production forestière.	SO 3 et 5 EC 6, 10 et 11	Nombre de diffusion	Hausse	○ Diffusion dans Perspectives Forêts	2	90 %
Organiser des formations sur les nouvelles pratiques forestières, sur les stratégies d'exploitation orientées sur le développement durable et sur les nouveaux outils adaptés à la forêt privée	SO 3 et 5 EC 6, 10 et 11	Promotion des activités de formation	Hausse	○ Journal Perspectives Forêts	1	100 %
		Organisation d'activités de formation		○ Tournées d'information	1	90 %
Maintenir l'expertise interne afin de conserver la qualité des services offerts.	SO5 EC 12 et 13	Taux de roulement des titulaires de postes	Minimal	○ Gestion des ressources humaines favorisant la rétention du personnel actuel	1	90 %
				○ Déterminer les besoins de formation	1	90 %
				○ Implication dans la chaire de recherche	2	90 %

ORIENTATION 5 INFORMATION

DESCRIPTION : Informer adéquatement les producteurs forestiers

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Informer les producteurs forestiers quant aux opportunités de mise en marché et sur tout autre sujet relié à la mise en valeur ou la protection de leur propriété forestière.	SO 5 EC 1, 7, 10 et 12	Nombre de parutions du journal Perspectives Forêts Envoi de communiqués de presse Envoi et tirage d'infolettres par courriel	4 par an Maintien ou hausse Hausse	○ Publication du journal Perspectives Forêts ○ Envois de communiqués de presse ○ Utilisation de la radio ○ Envois de messages dans la correspondance habituelle du Syndicat (ex. paiement aux producteurs) ○ Publication d'un info-administrateurs dédié aux membres du conseil d'administration ○ Publication d'un bulletin annuel d'information pour les Syndicats locaux de la FUPABSL ○ Publication dans des hebdomadaires régionaux ○ Utilisation accrue de l'Internet et des médias sociaux ○ Tenue d'une Journée forestière	1 1 1 1 1 1 2 2 2	95 % 95 % 75 % 80 % 95 % 100 % 60 % 95 % 60 %
Améliorer la compréhension des producteurs sur le fondement, le fonctionnement et les outils de la mise en marché collective.	SO 5 EC 12 et 13	Nombre d'articles sur le sujet	Hausse	○ Articles à publier dans le journal Perspectives Forêts ○ Diffusion d'information en continu du Plan conjoint du SPFBSL ○ Diffusion de nouvelles économiques	2 1 1	50 % 40 % 50 %

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D'ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Renforcer la solidarité des producteurs forestiers entre eux et envers leur organisation.	SO 5 EC 13	Tenue d'une Journée forestière	Un événement à tous les deux ans si la situation financière le permet	○ Identifier des opportunités de renforcement ○ Tenue de Journées forestières ○ Mobilisation sur des sujets d'intérêt pour les producteurs ○ Représentation lors d'évènements reliés à l'industrie forestière ○ Relancer la relève forestière ○ Conférence – Zoom ou présentiel ○ Visites d'usines – visites producteurs	1 2 2 2 2 2	50 % 50 % 50 % 70 % 50 % 100 % 30 %

ORIENTATION 6 CULTURE FORESTIÈRE

DESCRIPTION : Partager et valoriser la culture forestière de la forêt privée

OBJECTIFS	ENJEUX	INDICATEUR	CIBLE	PISTES D’ACTION	PRIORITÉ	RÉSULTATS
Partager la vision des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent qu’ils ont de la forêt privée régionale.	SO 1	Nombre de participation à des événements	Hausse	○ Contribuer aux travaux régionaux sur la culture forestière pilotés par le CRDBSL et l’Association forestière bas-laurentienne	2	60 %
		Nombre de publications sur le sujet	Hausse	○ Publication d’articles dans le journal Perspectives Forêts	3	50 %
Promouvoir l’importance des retombées économiques régionales engendrées par l’activité des producteurs forestiers.	SO 1 EC 3, 4 et 16	Nombre d’interventions médiatiques	Maintien ou hausse	○ Journal Perspectives Forêts	2	60 %
				○ Diffusion de communiqués de presse	2	40 %
				○ Participation à des entrevues médiatiques	2	70 %
				○ Participation à diverses tribunes	2	75 %
				○ Organisation d’une conférence de presse annuelle	1	100 %
Promouvoir et faire reconnaître les écoservices que rendent les producteurs forestiers de par leurs activités d’aménagement forestier (qualité de l’eau, de l’air, des paysages, la captation et la séquestration du carbone, etc.).	EV 1 à 3 SO 3 et 5 EC 7	Nombre d’interventions sur le sujet	Hausse	○ Participation aux travaux de la commission régionale sur les ressources naturelles et le territoire (CRRNT)	1	75 %
		Nombre de publications	Hausse	○ Représentations politiques	2	90 %
		Résultats obtenus	Hausse	○ Publication d’articles dans le journal Perspectives Forêt	3	60 %
				○ Participation aux activités des agences régionales de mise en valeur	1	90 %
Promouvoir et faire reconnaître la contribution et les efforts de cohabitation des producteurs forestiers dans le cadre de l’accord de droits de passage pour les réseaux de sentiers des véhicules hors route (1).	SO 3 à 5 EC 7	Nombre d’interventions sur le sujet	Hausse	○ Mettre en évidence l’importance économique des efforts de cohabitation	1	90 %
		Nombre de publications	Hausse	○ Représentations politiques	2	90 %
		○ Publication d’un article dans le journal Perspectives Forêt		3	90 %	
		Résultats obtenus	Hausse	○ Disponibiliser des panneaux de sensibilisation dans les sentiers de VTT et motoneige	1	100 %

LISTE DES ENJEUX (26)

Environnementaux (EV) :

- | | |
|---|------------|
| ▪ Qualité des eaux de surface | EV1 |
| ▪ Protection des paysages | EV2 |
| ▪ Protection des écosystèmes | EV3 |
| ▪ Préservation de la fertilité des sols en lien avec la récolte de la biomasse forestière | EV4 |

Sociaux (SO) :

- | | |
|--|------------|
| ▪ Expression de la culture forestière bas-laurentienne | SO1 |
| ▪ Accès à la propriété forestière par les gens du milieu | SO2 |
| ▪ Contribution de la forêt privée à la vitalité des communautés rurales | SO3 |
| ▪ Maintien de l'accès au territoire privé à des fins récréatives | SO4 |
| ▪ Appartenance des producteurs à leur organisation syndicale | SO5 |
| ▪ Cohabitation harmonieuse des activités minières, pétrolières et gazières avec la production forestière | SO6 |

Économiques (EC) :

- | | |
|---|------------|
| ▪ L'accès aux marchés pour les producteurs Forestiers | EC1 |
| ▪ Certification des territoires forestiers | EC2 |
| ▪ Disponibilité de budgets adéquats et récurrents pour la réalisation des travaux d'aménagement forestier | EC3 |
| ▪ Protection des forêts contre la prochaine épidémie de TBE | EC4 |

▪ Récupération des forêts affectées par la maladie corticale du hêtre	EC5
▪ Compétitivité des producteurs forestiers	EC6
▪ Maintien et amélioration des conditions économiques des producteurs forestiers	EC7
▪ Le développement et l'accès à de nouveaux marchés	EC8
▪ Mise en marché des bois issus des plantations résineuses et des peuplements forestiers naturels ayant été aménagés par l'éclaircie précommerciale	EC9
▪ Valorisation des produits visés par le Plan conjoint	EC10
▪ Le maintien ou l'amélioration de la production forestière	EC11
▪ Le maintien ou l'amélioration d'une mise en marché équitable, efficace et ordonnée	EC12
▪ La pérennité et la viabilité économique de l'agence de vente	EC13
▪ Application du principe de la résidualité des bois de la forêt publique	EC14
▪ Complémentarité entre le territoire privé et le territoire public du Bas-Saint-Laurent	EC15
▪ Maintien des bénéfices du programme d'aide à la mise en valeur de la forêt privée	EC16



**Syndicat des producteurs
forestiers du Bas-Saint-Laurent**

PROCÉDURE D'ÉMISSION DE CONTINGENTS

**Par : Charles Edmond Landry
Directeur général**

JUIN 2022

La forêt **privée**
du Bas-Saint-Laurent

Ce court document explique sommairement la procédure d'émission de contingents appliquée au Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent.

Cette procédure tient compte d'importantes caractéristiques qui vont influencer l'émission des contingents.

La demande de l'industrie constitue un élément majeur, également, l'historique de livraisons des bois.

Je vous présente donc le sommaire de nos procédures.

- Envoi de la demande de contingent par le biais du journal du Syndicat, le *Perspectives Forêts*, dans l'édition de la fin du mois d'août.
- Retour de la demande, complétée par le producteur : doit se faire avant le 15 novembre.
- Décision à prendre, par le conseil d'administration, relativement aux demandes reçues en retard, soit après le 15 novembre.
- Détermination des volumes négociés avec l'industrie, à la fin du mois d'avril.
- Détermination des contingents à émettre en fonction des contrats, en tenant compte de la réserve de 10 % pour utilité publique, relève, chablis, conversion de superficies boisées en superficies agricoles.
- Émission de contingents pour les producteurs sous convention avec les Organismes de gestion en commun (OGC), représentant plus ou moins 60% des superficies forestières productives et des contingents pour les producteurs autonomes, représentant plus ou moins 40 %, par exemple :

Volumes au contrat	166 000 tmh
Réserve 10 % - utilité publique, etc.	<u>16 600 tmh</u>
	149 400 tmh
Contingents avec OGC	89 640 tmh (sous convention)
Contingents producteurs autonomes	<u>59 760 tmh</u>
	149 400 tmh

- En fonction de l'historique des années antérieures, afin d'atteindre les volumes recherchés, nous émettons en surprogrammation :

Production sous aménagement avec OGC → Taux de réalisation 92,78 %

$$89\,640 \text{ tmh} \div 92,78 \% = \textbf{96\,615.65 tmh}$$

$$96\,615.65 \text{ tmh} \times 92,78 \% = 89\,640 \text{ tmh}$$

Producteurs forestiers autonomes → Taux de réalisation 65,6 %

$$59\,760 \text{ tmh} \div 65,6 \% = \textbf{91\,097 tmh}$$

$$91\,097 \text{ tmh} \times 65,6 \% = 59\,760 \text{ tmh}$$

- À la mi-mai, lors d'une réunion du conseil d'administration, il y a acceptation des paramètres et procédures d'émission de contingents.
- À la fin du mois de mai, suite à l'acceptation par le conseil d'administration, le Syndicat procède à l'émission des contingents.
- À la fin du mois d'août, évaluation des livraisons (taux de réalisation) et envoi, par le biais du journal *Perspectives Forêts*, de la demande de contingents aux producteurs pour l'année suivante.
- Au mois de novembre, il y a émission des contingents de la réserve, si quantités non utilisées.

Notez : Pour la présente année, compte tenu que la décision de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) fut rendue tardivement, afin de rebâtir un historique valable pour les producteurs sous convention avec les OGC, nous validerons nos informations avec les organismes de gestion en commun.

Dans un premier temps, à partir des demandes déjà reçues, nous identifierons dans notre système informatique, les producteurs qui ont une cession de paiement avec les OGC.

Par la suite, nous transmettrons à chacun des organismes la liste de tous les producteurs ayant demandé un contingent, afin de préciser ceux qui sont sous aménagement avec eux. À partir de ces informations, nous aurons les données nécessaires afin de répartir équitablement les contingents.

De façon à combler les demandes, nous souhaitons recevoir des organismes de gestion en commun, leurs prévisions de travaux sur les territoires de leurs propriétaires, afin que l'on puisse délivrer les contingents aux producteurs. La copie du certificat de contingent émis aux producteurs sera transmise à chacun des OGC.



SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE LA RMAAQ

PAR :

Charles Edmond Landry, directeur général

JUIN 2022



Recommandation 1

Le Syndicat continue de défendre les intérêts des propriétaires de boisés privés du Bas-Saint-Laurent au sein de diverses organisations dont la Table de concertation Forêt privée du Bas-Saint-Laurent selon une approche de concertation. Un proverbe dit que seul nous allons plus vite, mais qu'ensemble nous allons plus loin. C'est ce que nous allons développer au fil des ans et nous sommes convaincus que les résultats attendus viendront.

Recommandation 2

La planification stratégique fut revue et certains ajustements furent apportés afin de tenir compte de l'état de la situation.

Recommandation 3

Concernant la création de condition favorable à la relève, le Syndicat a réservé un siège à une représentante de la relève qui est ingénieure forestière et en même temps Conseiller forestier. Nous en avons discuté avec elle et les jeunes n'ont pas de disponibilités pour se monter un groupe-relève. Ce dont ils s'attendent, c'est que lorsqu'ils ont des besoins, le Syndicat puisse les accompagner afin de trouve réponse à leurs besoins.

Recommandation 4

Le Syndicat continue de respecter ses engagements de livraison avec l'industrie qui sont prévus dans les conventions de mise en marché. Certaines usines nous demandent de leur fournir des volumes supplémentaires aux contrats, ce que nous faisons compte tenu que notre possibilité forestière le permet.

Recommandation 5

Le Syndicat continue de porter une attention particulière aux nouveaux marchés qui se développent en région et hors région entre autres au niveau du cèdre, du déroulage et de la biomasse forestière. Nous collaborons avec l'industrie pour la réalisation d'études de marchés.

Recommandation 6

Le Syndicat collabore avec les industriels du sciage et autres transformateurs afin de valoriser nos sous-produits de forêt privée en complément des sous-produits de sciage. C'est le cas avec Bois CFM, Twin Rivers Paper, MLM Chipping, GDS et Lebel Énergie.

SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT



**ÉVALUATION PÉRIODIQUE
2016 – 2021**

Présentation synthèse

Par : Charles Edmond Landry

Juin 2022

La forêt **privée**
du Bas-Saint-Laurent

La période quinquennale de 2016 à 2021 sera considérée comme une période calme remplie d'espoir.

Espoir de voir les prix aux producteurs s'améliorer dans les bois de sciage résineux principalement, d'autant plus que les prix du bois d'œuvre se maintiennent à un niveau plus que deux fois le coût de production des usines de sciage.

Malgré cela, la mobilisation des bois continue de se développer avec des mises en marché supérieures à 1 000 000 mcs année après année pour atteindre en 2021 un niveau record à 1 313 414 mcs.

Deux facteurs contribuent à cette mobilisation soit l'épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette et la mécanisation des opérations forestières en forêt privée qui dépasse 95 %.

Le Syndicat continu d'être actif dans le développement des nouveaux marchés dans les pâtes, papiers, panneaux, biomasse, sciage et déroulage.

Certains de ces marchés peuvent être fragiles ou sporadiques comme ce fut le cas avec le marché de déroulage avec la compagnie Commonwealth Plywood.

Le marché de la biomasse est en développement depuis quelques années mais est influencé lorsque les scieries liquident leurs sous-produits au prix du transport.

Le Syndicat entretient un partenariat d'affaires avec des entreprises américaines soit directement ou par des ententes avec des agents.

Donc ces entreprises sont Huber Engineered Woods à Easton Maine et Louisiana Pacific à Houlton Maine.

Nous avons des ententes avec 5 agents, ce qui nous a permis de contrôler les volumes de bois qui auparavant étaient mis en marché à l'insu du Syndicat.

Dans ce dossier, nous travaillons en concertation avec l'Office de vente du Madawaska.

Le Syndicat offre un service de mise en marché aux producteurs qui le désirent dans le sciage depuis maintenant cinq ans. Ce service leur permet d'obtenir un prix net supérieur que s'ils passaient par des agents. Nos producteurs ne sont plus à la merci d'entrepreneurs qui se servent en premier.

Un nouveau phénomène nous est apparu il y a quelques années avec certaines entreprises impliquées dans le sciage. Celles-ci nous demandent des garanties de volumes. Donc pour leur garantir des volumes, nous leur demandons de nous garantir l'exclusivité de la vente de bois. Ces quelques usines comprennent et nous font confiance.

Par ailleurs, le Syndicat continue de représenter les producteurs afin d'obtenir entre autres les budgets nécessaires pour l'aménagement durable de leurs forêts et tout autre programme d'accompagnement pour nos propriétaires.

Le Syndicat a continué l'application de sa planification stratégique. Il s'efforce de bien représenter les producteurs à toutes les instances possibles dans une optique de partenariat durable avec l'ensemble des représentants de l'industrie forestière régionale.

En terminant, il faut préciser que nous suivons depuis près de 5 ans maintenant les demandes des syndicats qui ont demandé des modifications règlementaires de leurs plans conjoints visant l'exclusivité dans le sciage.

Au Bas-Saint-Laurent, les producteurs se sont déjà positionnés deux fois depuis sept ans et très majoritairement se sont prononcés contre tout règlement d'exclusivité, ainsi que contre un plan conjoint provincial.

Nous croyons qu'il y a peut-être d'autres façons de travailler et d'être inventif afin de réaliser une mise en marché efficace et ordonnée.

Nous devons respecter les décisions très majoritaires des membres en assemblée générale annuelle.

Nous vous remercions de votre écoute et soyez assurés que nous allons continuer de travailler pour le bien-être de nos membres.

Par : Charles Edmond Landry

Directeur général

Syndicat des producteurs
forestiers du Bas-Saint-Laurent



ANNEXE 5

**Réponses du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent
aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
transmises préalablement à la séance publique**



SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT

SUIVI ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU SPFBSL

PAR :

Charles Edmond Landry, directeur général

1 JUIN 2022

Voici en complément d'information un résumé des actions mises de l'avant pour chacune des recommandations comme le prévoit le guide de la préparation de l'évaluation périodique de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

A. Mise en marché

1. Existe-t-il des conventions non homologuées? Si oui, quel en est le nombre? Pour quelles raisons ne sont-elles pas homologuées?

Nos principales conventions sont homologuées à savoir : Uniboard, Sappi, Cascades, Twin Rivers, Huber, Bois CFM, Coopérative Jeannoise (St-Jean de Dieu).

Nous avons quelques ententes ou lettres d'entente non homologuées avec des intermédiaires ou agents principalement au Nouveau-Brunswick ou au Maine. Il s'agit de North Ridge Services à Fort Kent, Levesque Forest Product d'Edmunston, Forestiers Gamax de Saint-François Nouveau-Brunswick, Richard Lemay de St-Jean-de-la-Lande et Luc Beaulieu de Dégelis pour un volume global de 10 000 tmh dans les pâtes, papiers, panneaux.

Il y a quelques scieries mobiles qui achètent de légers volumes de bois, mais celles-ci doivent payer d'avance leurs commandes.

2. Les volumes de bois mis en marchés par le Syndicat ont fortement progressé au cours de la période visée. Pouvez-vous préciser les actions mises de l'avant par le Syndicat pour inciter les producteurs à augmenter leur production?

Plusieurs facteurs ont contribué à la mobilisation du bois depuis cinq ans : l'aspect d'information via le journal et le site Internet du Syndicat et le rôle-conseil de nos coordonnateurs terrain auprès des producteurs.

Également, la mécanisation des travaux forestiers s'est accrue depuis les cinq dernières années. Donc au-delà de 95 % des travaux sont mécanisés (multiporteurs).

Les conseillers forestiers des OGC ou indépendants jouent également un rôle en informant bien les producteurs sur la maturité des bois à récolter et sur les éclaircies à réaliser.

3. Concernant les services de mise en marché offerts aux producteurs pour le bois destiné au secteur du sciage, pouvez-vous dresser un portrait de l'évolution du nombre de producteurs utilisant ce service depuis sa mise en place en 2018?

Sciage / déroulage

Année	Nb. producteur	m³s net
2017	20	3 619
2018	206	21 080
2019	210	38 756
2020	157	30 919
2021	136	29 575

4. Aux pages 6 et 14 de votre mémoire, vous soulignez certains enjeux de mise en marché illégale du bois, pouvez-vous détailler ceux-ci et préciser les actions du Syndicat pour y remédier?

Dans le secteur ouest du territoire soit celui limitrophe au Nouveau-Brunswick et au Maine, ce secteur était reconnu comme une passoire. En 2014, il y avait une cause devant la RMAAQ soit le dossier #10574 Décision Victorien Lemay.

Dans cette décision et dans la correspondance reçue de la RMAAQ, le Syndicat était invité à s'entendre avec ces agents (brookers) afin de mieux ordonner la mise en marché de ses bois dans les secteurs limitrophes.

Depuis 2015, le Syndicat a conclu des ententes avec North Ridge Services de Fort Kent, Levesque Forest Product de Saint-Anne-de-Madawaska, Richard Lemay de Saint-Jean-de-la-Lande, Forestiers Gamax de Saint-François-de-Madawaska et Luc Beaulieu de Dégelis.

Le Syndicat récupère ainsi des volumes de pâtes qui auparavant passaient inaperçus. Le Syndicat reçoit également ses redevances pour les bois de sciage.

La direction générale et les coordonnateurs terrain rencontrent à quelques occasions durant l'année ces agents et les relations sont excellentes. Nous collaborons également avec l'Office de Vente des Produits Forestiers du Madawaska d'Edmunston. Nous avons également informé ces différents intervenants de l'existence du Lacey Act au États-Unis qui est extrêmement sévère pour les contrevenants aux lois sur la mise en marché des produits végétaux.

5. Vous soulignez votre approche de partenariat avec l'industrie dans le développement de la mise en marché, pouvez vous détailler votre approche en donnant des exemples d'actions et de projets réalisés en ce sens?

Tout d'abord, nous avons collaboré avec le Groupe Lebel depuis 4 ans pour le projet de développement de Lebel Énergie pour la transformation de granules à partir de résidus d'usines de sciage et des sous-diamètres en rondins de la forêt privée. Au départ, il était question que les producteurs puissent devenir des partenaires financiers dans ce projet en se créant une compagnie de gestion.

Les représentants du Groupe Lebel sont venus présenter leur projet dans notre tournée d'assemblées de secteurs en 2019.

Nous fournissons à ces promoteurs la disponibilité de nos volumes pour combler leurs besoins.

Nous travaillons également depuis deux ans, avec un producteur pour de l'approvisionnement en bois résineux et feuillus pour du déroulage. Cette usine, Riverstone Plywood est située à Miramichi au Nouveau-Brunswick. Le démarrage n'est pas commencé pour le moment. Nous devons finaliser notre entente au niveau des prix.

Lorsque des promoteurs annoncent des projets, le Syndicat essaie de jouer un rôle proactif, afin de vérifier si ces projets peuvent être intéressants pour nos propriétaires.

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

Au niveau information, le Syndicat diffuse par son journal et sur son site Web toutes les informations relatives aux différents marchés possibles en région et hors région.

Nos coordonnateurs terrain également visitent les producteurs pour les conseillers adéquatement sur les spécifications des usines et la meilleure destination pour leurs bois.

Nous fournissons aussi aux producteurs les coordonnées et une liste d'entrepreneurs forestiers qui offrent des services de récolte dans la région.

En ce qui a trait au transport pour le bois à pâtes, papiers, panneaux, le Syndicat a une entente avec l'Association des transporteurs forestiers du Québec et il y a des transporteurs accrédités dans chacun des secteurs du Syndicat. Pour le sciage, pour la partie assumée par le Syndicat, nous l'offrons aux transporteurs le plus près du producteur et qui connaît bien le terrain.

7. Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité actuelle et future des entrepreneurs forestiers, quels sont les constats du Syndicat à ce sujet?

Actuellement, au Syndicat nous n'entrevoyons pas de problématique sérieuse pour le moment. Chaque année, de nouveaux entrepreneurs s'ajoutent et nos opérations forestières se déroulent maintenant sur 11 mois.

Il est certain que des ajustements devront se faire par l'industrie tant pour la forêt publique que la forêt privée avec la hausse des coûts du carburant, car ce n'est pas au propriétaire d'assumer seul ces hausses. Il faut donc que le prix payé par l'usine tienne compte de cette réalité.

8. En page 15 de votre mémoire, vous indiquez que « L'utilisation de la biomasse forestière ne s'est pas développée au rythme souhaité ». Pouvez-vous préciser les facteurs à la base de cette situation ainsi que les travaux du Syndicat pour y remédier ?

Avec la hausse des prix du bois d'œuvre, les usines utilisatrices des sous-produits ont pu profiter de la générosité des usines de sciage qui ont laissé aller leurs sous-produits pour le prix du transport. Ceci nous a donc ralentis dans notre mise en marché.

Toutefois, avec les projets du Groupe Lebel avec son usine de granules à Cacouna et l'usine de granules du Groupe GDS à Lac-au-Saumon s'annoncent comme de nouveaux marchés pour le Syndicat et ces deux groupes qui n'auront plus à donner leurs sous-produits.

9. Pour la période étudiée, combien de producteurs ont mis en marché annuellement du bois? Veuillez ventiler votre réponse par secteur de production?

Mise en marché SPFBSL

Sciage / déroulage		Panneaux		Pâtes et papiers		Biomasse et autres utilisations	
Année	Nb. producteur	Année	Nb. producteur	Année	Nb. producteur	Année	Nb. producteur
2017	20	2017	402	2017	1367	2017	106
2018	206	2018	412	2018	1351	2018	109
2019	210	2019	414	2019	1386	2019	247
2020	157	2020	363	2020	1459	2020	224
2021	136	2021	357	2021	1454	2021	169

B. Développement durable

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

Nous connaissons actuellement depuis 6 ans maintenant, l'épidémie de la tordeuse des bourgeons de l'épinette au niveau de la forêt privée; nous sommes la région la plus affectée.

Depuis le début, le Syndicat avec nos partenaires avons fait les représentations nécessaires afin d'obtenir un programme de pulvérisation visant à contrôler cette épidémie et protéger notre capital forestier.

Année après année, nous devons continuer nos pèlerinages à Québec afin d'obtenir les budgets nécessaires pour réaménager les sites infectés.

11. La certification est-elle exigée par les acheteurs? Quelles actions sont mises de l'avant par le Syndicat afin d'aider les producteurs à répondre aux exigences de la certification forestière?

Actuellement, le Groupe Sappi et le Groupe Cascades offrent des primes pour le bois certifié dans les pâtes et papiers. Dans le sciage, la compagnie Cédrico offre une prime pour le bois certifié sapin-épinette.

Nous étudions la possibilité d'étendre la certification forestière à l'ensemble des propriétaires forestiers du Bas-Saint-Laurent (regroupés ou individuels). Nous avons eu une présentation de la Fédération des producteurs forestiers du Québec qui a mis en place Forêt privée certifiée Québec qui regroupe les Syndicats du Sud du Québec et de la Gaspésie.

12. Les producteurs forestiers du territoire effectuent-ils du reboisement, et le cas échéant, comment se fait la sélection des essences et plants? Proviennent-ils de pépinières privées de plants forestiers? Quelles sont les actions mises en place par le Syndicat pour encourager les propriétaires de terre privées à faire de l'aménagement forestier?

Les propriétaires de boisés privés du Bas-Saint-Laurent sont les premiers à avoir développé les principes et les pratiques d'aménagement durable de leur forêt, depuis maintenant environ 50 ans.

Donc, ils font du reboisement avec majoritairement les essences épinettes (blanche, noire et Norvège et pin rouge et mélèze).

Les propriétaires font le choix des essences en consultant leurs Conseillers forestiers et en tenant compte de la disponibilité des plants dans les pépinières privées ou publiques.

Le Syndicat informe en continu les propriétaires des programmes offerts en aménagement par son journal et par son site Web.

Nous incitons les propriétaires à consulter leurs Conseillers forestiers.

13. Quel support le syndicat apporte-t-il aux producteurs concernant l'enjeu des milieux humides et hydriques?

Les milieux humides et hydriques sont un nouveau dossier qui nous préoccupe. Nous diffusons l'information aux propriétaires et les orientons vers les Conseillers forestiers.

Il est important de préciser que notre historique d'aménagement tient compte du respect de ces milieux, mais également des espèces menacées comme la tortue des bois au Bas-Saint-Laurent.

C. Gouvernance et relève

14. Comment le Syndicat s'assure-t-il que son conseil d'administration est représentatif du profil de ses producteurs (l'âge, le genre, la taille de la propriété forestière, la localisation, etc.)?

Jusqu'à maintenant, durant les 5 dernières années, le Syndicat fut toujours représentatif des profils de propriétaires que l'on retrouve au Bas-Saint-Laurent.

Nous avons de petits propriétaires, de moyens propriétaires et de grands propriétaires (1/3, 1/3, 1/3).

Chaque secteur de notre territoire est représenté au CA tel que notre règlement le stipule.

15. Le Syndicat a-t-il un portrait récent du profil et des besoins des producteurs, et dans la négative, a-t-il l'intention de réaliser un tel portrait ?

Le Syndicat n'a pas de portrait récent du profil de ses producteurs. Il serait intéressant cependant d'en réaliser un prochainement.

16. Y a-t-il un enjeu de relève des producteurs? Si oui, quelles actions sont mises de l'avant par le Syndicat pour la soutenir?

Il n'y a pas de groupe organisé relève en région. Toutefois, cette relève a une page Facebook où il est possible de fournir de l'information et il est possible de saisir l'information que nous diffusons dans notre journal et sur notre site Web.

En 2022, le conseil d'administration du Syndicat est composé de trois propriétaires de moins de 40 ans.