

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DE
L'ALLIANCE DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS DES
LAURENTIDES ET DE L'OUTAOUAIS DANS LA MISE EN
MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT
DES PRODUCTEURS FORESTIERS DES LAURENTIDES
ET DE L'OUTAOUAIS**

Le 8 octobre 2021

TABLE DES MATIÈRES

1.	CONTEXTE.....	1
2.	PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE.....	2
3.	INTERVENTIONS	2
4.	SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015.....	3
5.	CONSTATS.....	4
5.1	En ce qui concerne le secteur forestier.....	4
5.2	En ce qui concerne les interventions de l'APFLO	8
6.	RECOMMANDATIONS	10
7.	CALENDRIER DE SUIVI	11

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE A	Calendrier de suivi
ANNEXE B	Liste des participants à la séance publique
ANNEXE 1	Liste des règlements de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais
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, 2021 (Monographie du MFFP)
ANNEXE 4	Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais, <i>Mémoire dans le cadre de l'évaluation des interventions des offices dans la mise en marché</i> , Février 2021 (Mémoire de l'APFLO)
ANNEXE 5	Présentation <i>Révision quinquennale du plan conjoint APFLO</i> , Victor Brunette
ANNEXE 6	Réponses de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

1. CONTEXTE

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

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

[...] a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les divers intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et de 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 des Laurentides et de l'Outaouais², c'est l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais (l'APFLO) qui est responsable de l'application et de l'administration du *Plan conjoint des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais*³ (le Plan conjoint). Elle veille au respect de cinq règlements⁴ pris en vertu de ce plan conjoint, en plus de son règlement général⁵. L'APFLO voit à la mise en marché du produit visé, soit le bois de feuillus, de résineux et la biomasse de l'if du Canada provenant d'un vaste territoire comprenant plusieurs municipalités, dont Montréal et Laval⁶, et reconnu au Plan conjoint sous le vocable Laurentides-Outaouais.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² Territoire visé : les MRC d'Antoine-Labelle, de Papineau, des Collines-de-l'Outaouais à l'exception de l'ancien canton d'Aldfield et de la municipalité de Pontiac, d'Argenteuil, de Deux-Montagnes, des Pays-d'en-Haut, de Thérèse-de-Blainville, de La Rivière-du-Nord et des Laurentides; les municipalités de Low, de Denholm et de Kazabazua dans la MRC de La Vallée-de-la-Gatineau; les villes de Baie-d'Urfé, de Beaconsfield, de Côte-Saint-Luc, de Dollard-des-Ormeaux, de Dorval, de Gatineau, de Hampstead, de Kirkland, de l'Île-Dorval, de Laval, de Mirabel, de Montréal, de Montréal-Est, de Montréal-Ouest, de Mont-Royal, de Pointe-Claire, de Sainte-Anne-de-Bellevue et de Westmount; et le village de Senneville.

³ RLRQ, c. M-35.1, r. 98.

⁴ Voir annexe 1.

⁵ *Règlement général de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais*, RMAAQ, Décision 11762 du 16 mars 2020.

⁶ *Op. cit.*, note 2.

[5] Les données économiques disponibles pour présenter le portrait de la production et de la mise en marché du bois pour le territoire des Laurentides-Outaouais sont complètes jusqu'en 2019. Par ailleurs, la période couverte par la présente évaluation débute en 2015 et se termine en décembre 2020.

[6] En 2019, selon les données de l'APFLO, 470 producteurs ont commercialisé du bois, soit une augmentation de 14 % depuis 2015.

[7] Du point de vue de la gouvernance, l'APFLO est administrée par six producteurs⁷ élus au cours de l'Assemblée générale annuelle (l'AGA) pour un mandat de deux ans et formant le conseil d'administration. Le président et les deux vice-présidents de l'APFLO sont élus annuellement par les membres du conseil d'administration au cours d'une rencontre suivant l'AGA. Deux autres administrateurs sont également nommés afin de former le conseil exécutif. Ce dernier est responsable des affaires courantes de l'APFLO. Une équipe de six employés, dont quatre occupent un poste à temps-partiel, sont sous la supervision du directeur général et fournissent les services de l'APFLO.

2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

[8] Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (le MFFP) a déposé une monographie du secteur forestier tenant compte de son contexte, des marchés, du différend commercial avec les États-Unis, du développement durable, de l'innovation ainsi que des données spécifiques au territoire visé par l'évaluation périodique⁸. Le MFFP n'a toutefois pas participé à la séance publique d'évaluation périodique.

3. INTERVENTIONS

[9] Outre l'APFLO, un producteur actif dans la mise en marché du bois et visé par le Plan conjoint, Victor Brunette (Brunette), a présenté des observations dans le cadre de la présente évaluation périodique. Les versions écrites du rapport de l'APFLO⁹ et des observations de Brunette¹⁰ sont versées au dossier de la Régie et sont jointes en annexe du présent rapport.

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

⁷ Selon le nouveau Règlement général approuvé en 2020 (*Op. cit.*, note 5). Auparavant, l'APFLO était dirigée par huit administrateurs.

⁸ Voir annexe 3.

⁹ Voir annexe 4.

¹⁰ Voir annexe 5.

4. SUIVIS DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2015

[11] La précédente évaluation périodique a eu lieu le 16 février 2016, et le rapport de la Régie a été déposé en octobre 2017. Les recommandations qui y sont formulées à l'intention de l'APFLO sont les suivantes¹¹ :

1. De mieux identifier et documenter les principaux enjeux auxquels font face les producteurs afin de développer des outils et définir des indicateurs permettant de mesurer les progrès accomplis;
2. De mieux documenter son territoire et son potentiel de même que les activités de ses producteurs;
3. D'établir des objectifs et développer des moyens pour mobiliser les producteurs présents sur son territoire en accordant une attention particulière à ceux du secteur sud de son territoire;
4. De maintenir son intérêt pour la certification forestière;
5. De prendre les moyens nécessaires pour faire en sorte que l'ensemble des postes au conseil d'administration soit pourvu;
6. De voir au respect des obligations prévues par la Loi quant à la transmission des renseignements à la Régie.

[12] Dans son mémoire¹², l'APFLO présente un suivi de ces recommandations. La mise en place d'un plan stratégique pour la période 2015-2019 a permis à l'APFLO d'identifier des objectifs ainsi que des cibles pour encadrer la réalisation de plusieurs actions, dont certaines sont liées aux recommandations de la Régie.

[13] Concernant les trois premières recommandations, l'embauche par l'APFLO d'un conseiller de terrain a permis à l'office de mieux rejoindre ses producteurs, de les informer et d'identifier leurs préoccupations. Cela a également permis d'établir une nouvelle synergie avec les producteurs du territoire annexé au Plan conjoint lors de la révision territoriale de 2014. Toujours en lien avec ces recommandations, les nouveaux moyens de communication développés par l'APFLO, dont le nouveau site Internet, sont indéniablement des atouts pour la mobilisation et l'information des producteurs visés par le Plan conjoint.

[14] En ce qui concerne la quatrième recommandation, l'APFLO considère qu'elle a collaboré activement avec les représentants de l'industrie afin de poursuivre les travaux liés à la certification forestière et demeure à l'écoute des besoins des industriels.

[15] Concernant la cinquième recommandation, la Régie constate que, malgré les efforts de l'APFLO et les changements apportés à la composition de son conseil d'administration au

¹¹ RMAAQ, Rapport *Évaluation périodique des interventions de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais*, 040-20-01, 25 octobre 2017, p. 6.

¹² *Op. cit.*, note 9, p. 12.

niveau du nombre d'administrateurs, le recrutement pour combler ces postes demeure toujours un défi. Les efforts pour informer les producteurs et stimuler leur intérêt, ainsi que les nouveaux outils de communication, pourront probablement contribuer, à moyen terme, à une plus grande mobilisation. La vaste étendue du territoire et les distances à parcourir peuvent également expliquer les enjeux de participation. À cette fin, la Régie invite l'APFLO à évaluer les opportunités offertes par les nouvelles technologies numériques, telles que les plateformes de réunions virtuelles, afin d'atténuer ces contraintes.

5. CONSTATS

[16] Le bilan des interventions de l'APFLO dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint au cours de la période concernée est globalement bon. Le portrait du secteur d'activité réalisé par le MFFP, le rapport des interventions de l'APFLO ainsi que les autres observations révèlent un secteur confronté à plusieurs défis qui nécessiteront un certain nombre de chantiers de la part de l'APFLO. Pour cette dernière, une saine gouvernance par une participation accrue des producteurs, le maintien d'outils de communication dynamiques et une rigueur dans l'application des règlements et l'homologation des conventions sont essentiels.

[17] La Régie ne résume pas le contenu des interventions, dont les versions écrites sont jointes en annexe, et ne revient pas sur les constats résumés à la section précédente quant au suivi des recommandations du rapport de la précédente évaluation périodique. Par ailleurs, elle retient particulièrement les éléments suivants parmi l'ensemble des observations présentées.

5.1 En ce qui concerne le secteur forestier

[18] En mars 2020, la forêt privée au Québec appartient à 134 000 propriétaires, dont 27 238 (20 %) possèdent un certificat de producteur forestier délivré par le MFFP, soit une diminution de 19 % par rapport à l'année 2014. En comparaison, cette diminution est de l'ordre de 14 % pour la région Laurentides-Outaouais qui, en 2020, regroupe environ 800 producteurs, soit environ 3 % des producteurs forestiers de la province.

[19] La production de bois au Québec est le fait de la forêt publique et privée. La première est de la responsabilité du gouvernement qui, selon plusieurs mécanismes d'attribution, dont des garanties d'approvisionnement, met en marché du bois. Au cours des dix dernières années, les volumes de bois provenant de la forêt publique ont été relativement stables, oscillant entre 19 et 22 millions de mètres cubes (Mm³). Sur la même période, les volumes récoltés en forêt privée ont augmenté de 40 %, passant de 5,8 à 8,2 Mm³ en 2019.

[20] Avec une production de 5,8 milliards de pieds mesure de planche (pmp) en 2019, soit près de 25 % de la production canadienne, le Québec se classe au deuxième rang, derrière la Colombie-Britannique (40 %), pour la production de bois d'œuvre résineux. La production québécoise de bois de sciage de feuillus est beaucoup plus faible à 262 millions de pmp en 2019, mais elle se classe cependant au premier rang au Canada (63 %), devant l'Ontario et le Nouveau-Brunswick.

[21] La possibilité forestière¹³ est un facteur important pour le secteur forestier. À cet effet, on constate que, contrairement à la possibilité forestière de la forêt publique, qui est en baisse, celle de la forêt privée est beaucoup plus stable. La possibilité forestière de la forêt privée pour la période étudiée est de l'ordre de 17 Mm³, ce qui représente 33 % de la possibilité forestière totale de la province en 2019.

[22] La possibilité forestière de la forêt privée est liée aux efforts des producteurs forestiers qui investissent dans l'aménagement de leur boisé. Pour ce faire, ils peuvent compter sur l'aide financière du MFFP. Ainsi, en 2017-2018, ce dernier a versé au Québec plus de 34 millions de dollars (M\$) en aide directe et 26 M\$ en soutien indirect. Ces montants sont relativement similaires à ce que ce ministère a versé en 2014.

[23] La foresterie est un secteur économique majeur au Québec, générant des revenus de 6 milliards de dollars (G\$) annuellement, soit 2 % de l'activité économique de la province, et la création d'environ 60 000 emplois directs. Fait indéniable, le secteur forestier est un moteur pour l'économie de plusieurs municipalités en région. C'est particulièrement vrai pour la région Laurentides-Outaouais, puisque le bois issu du Plan conjoint est transformé à 90 % par des usines régionales.

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

[25] À la suite de la crise de 2009, les marchés du secteur forestier sont en progression et sont à 50 % tournés vers l'international. Depuis 2016, la valeur annuelle des exportations québécoises avoisine les 10 G\$, le secteur de la fabrication du papier en représentant les deux tiers.

[26] Le Québec est le plus important acteur dans l'industrie canadienne du papier. En 2019, il a exporté pour 6,2 G\$, principalement vers les États-Unis (80 %). Le grand marché du papier est segmenté entre le papier journal, le papier d'écriture et d'impression, le carton, les produits d'hygiène et la pâte dissolvante destinée à l'industrie textile.

[27] La consommation de papier journal est en chute libre au niveau mondial avec la forte croissance des médias numériques. Le papier d'écriture est également affecté par l'utilisation de nouvelles technologies qui réduisent les besoins en papeterie. La demande mondiale de papier diminue ainsi de 8 % en moyenne par année. C'est un enjeu majeur pour les usines qui doivent réorienter leurs activités industrielles, ce qui a une incidence importante sur la production forestière. En comparaison, le segment de marché mondial du carton croît de 3 % par année, porté notamment par l'augmentation du commerce en ligne et des livraisons qu'il implique. La demande de produits d'hygiène est également à la hausse, augmentant de 7 % par

¹³ « [...] les possibilités forestières, lesquelles correspondent au volume maximum des récoltes annuelles que l'on peut prélever à perpétuité, sans diminuer la capacité productive du milieu forestier. », en ligne : <https://mffp.gouv.qc.ca/les-forets/amenagement-durable-forets/planification-forestiere/la-possibilite-forestiere/>

année depuis 2009. Cette situation se reflète dans la valeur des exportations québécoises de ces produits qui, en 2019, s'élèvent à 202 M\$, soit une augmentation de 9 % par rapport à 2018.

[28] De son côté, le marché de la pâte dissolvante utilisée pour fabriquer de la rayonne, une fibre synthétique, s'annonçait très prometteur en 2010. Cependant, l'explosion des capacités mondiales de production de pâte dissolvante, notamment celles des usines chinoises et indiennes, jumelée à la chute de prix de produits concurrents comme le coton, a fortement diminué l'intérêt pour ce marché. Cela a particulièrement affecté la production forestière dans la région Laurentides-Outaouais, puisque la région approvisionnait l'usine de Fortress Cellulose Spécialisée (Fortress) située à Thurso. Face au contexte de marché défavorable, cette dernière a fermé ses portes en 2019, laissant plusieurs producteurs impayés et ayant des conséquences pour l'ensemble de la filière forestière de la région. Plus globalement, la production du Plan conjoint destinée au secteur des pâtes et papiers est passée de près de 60 milliers de mètres cubes (m³) en 2015 à un peu moins de 50 milliers de m³ en 2019 (baisse d'environ 17 %), résultat du contexte du segment de marché des pâtes et papiers et de la fermeture de l'usine de Fortress.

[29] Le bois d'œuvre résineux est incontestablement un marché important pour le Québec, pour lequel la production québécoise a trouvé un certain équilibre, depuis 2015, en atténuant la part des exportations vers le marché américain par le développement du marché canadien, qui représente maintenant 50 % de la production québécoise. Le secteur du bois d'œuvre résineux a été par le passé au cœur d'un conflit commercial avec les États-Unis. Après l'échéance de l'entente entre les deux pays en 2015, les Américains ont déposé une plainte auprès du département du Commerce des États-Unis (le DOC). Depuis 2017, le DOC impose des droits compensateurs et antidumping variant entre 9,36 % et 23,56 % sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux. Dans la majorité des cas, ces taux ont été revus à la baisse depuis novembre 2020. Le traitement de cette plainte est toujours en cours à ce jour par les instances judiciaires de l'ALENA¹⁴ et de l'Organisation mondiale du commerce (l'OMC) et la décision finale n'est pas attendue avant 2022. Ce litige a un impact indéniable sur les scieries québécoises exportatrices qui reçoivent un soutien financier¹⁵ du gouvernement provincial en plus de pouvoir bénéficier de diverses mesures visant à améliorer la compétitivité et à favoriser la diversification des marchés.

[30] Le marché du bois d'œuvre résineux est fortement influencé par la demande de la construction résidentielle et les facteurs connexes (taux hypothécaires, disponibilité des résidences, taux de mises en chantier, etc.). Les prévisions pour ce marché sont bonnes, car les experts estiment qu'il y aura plus de 1,2 million de mises en chantier par année aux États-Unis et plus de 200 000 au Canada d'ici 2024. Le prix du bois d'œuvre résineux a augmenté de 2016 à 2018 pour atteindre un niveau record de 747 \$ / millier de pmp (mpmp) en juin 2018. Ce record a été suivi d'une baisse ramenant le prix en 2019 au niveau de celui de 2016 (500 \$ / mpmp). En 2020, le prix de ce segment de marché, porté par les conséquences de la pandémie

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

¹⁵ Programme ESSOR qui offre des prêts et des garanties de prêts pour améliorer les liquidités des entreprises concernées.

et la fermeture temporaire de plusieurs usines, a connu une forte croissance atteignant un sommet de 1 178 \$ / mpp pour redescendre par la suite.

[31] Pour sa part, la production québécoise de bois de sciage de feuillus est exportée à 40 %, principalement vers les États-Unis et la Chine. En 2019, ces exportations représentaient 175,9 millions de mpp, soit une augmentation de 7,1 % par rapport à l'année précédente. Tout comme le bois d'œuvre, ce marché est lié aux perspectives du secteur résidentiel. Pour la région Laurentides-Outaouais, ce secteur d'activité a également été touché par la fermeture de l'usine de Fortress. En effet, les scieries régionales bénéficiaient de la demande de cette usine pour des produits conjoints au bois de sciage de feuillus ainsi que du bois de feuillus de faible qualité. L'évolution des prix mensuels varie beaucoup selon les essences de bois. Ainsi, ceux du frêne et du chêne ont fortement varié au cours de la période étudiée, avec des pics et des creux de prix, alors que celui du hêtre a été beaucoup plus stable, demeurant aux environs de 600 \$ / million de mpp au cours de la période. Pour leur part, les prix de l'érable à sucre régulier et du bouleau jaune ont fortement augmenté en 2018 et se sont stabilisés par la suite. L'érable à sucre de type aubier a, pour sa part, eu un prix mensuel fluctuant au cours de la période. Toutes les essences, à l'exception du hêtre, affichaient une tendance à la baisse à partir de la mi-2019.

[32] Dans la région Laurentides-Outaouais, la production destinée au segment du sciage et déroulage a fortement augmenté au cours de la période étudiée, passant d'un peu plus de 80 milliers de m³ en 2015 à 140 milliers de m³ en 2019 (hausse de 75 %), représentant maintenant le principal débouché pour les producteurs de cette région.

[33] Le marché des produits de panneaux¹⁶ est particulièrement lié à la construction résidentielle même si certains produits sont utilisés en rénovation. La demande pour ces produits est donc affectée dans une certaine mesure par un effet de saisonnalité et fortement corrélée aux mises en chantier. Les panneaux structuraux représentent les volumes les plus importants avec, en 2019, une consommation nord-américaine de 22 milliards de pieds carrés (pi²) pour les panneaux OSB et de 12 milliards de pi² pour le contreplaqué. La consommation de panneaux de type OSB est en augmentation depuis 2015 alors que la demande de contreplaqué tend à rester constante. Plutôt utilisés en rénovation, les panneaux de MDF et de particules représentent un volume annuel d'environ 5,5 milliards de pi² en Amérique du Nord. Les perspectives de marché pour le segment des panneaux sont bonnes et une croissance modérée est attendue avec des prévisions de mise en chantier jusqu'en 2024. Au cours de la période étudiée, les prix des produits se sont comportés différemment. Ainsi, le prix des panneaux OSB s'est caractérisé par des pics et des creux de forte amplitude en raison de la demande et de la disponibilité du produit. En comparaison, malgré quelques variations, les indices des prix du contreplaqué ont globalement augmenté. Enfin, les prix des panneaux de MDF et de particules sont beaucoup plus stables depuis 2015. La production destinée au marché que représente le segment des panneaux est demeurée relativement stable pour la région Laurentides-Outaouais au cours de la période étudiée, s'élevant en moyenne à un peu plus de 50 milliers de m³.

¹⁶ Ce terme regroupe les produits suivants : panneaux à lamelles orientées (OSB), contreplaqués, panneaux de fibres à densité moyenne (MDF), panneaux de particules.

[34] En 2010, dans le cadre de la réforme du régime forestier québécois, le gouvernement provincial a créé le Bureau de mise en marché des bois (le BMMB) dans le but de favoriser le libre marché de la forêt du Domaine de l'État. Le BMMB est également chargé d'établir la valeur marchande du bois de la forêt publique ainsi que les redevances que doivent verser les industriels bénéficiant de garanties d'approvisionnement. Le BMMB met en marché de grands volumes de bois selon un processus d'appel d'offres public utilisant un mécanisme d'enchères fermées attribuant le bois à l'offre la plus élevée.

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

5.2 En ce qui concerne les interventions de l'APFLO

[36] Un des enjeux significatifs auquel fait face l'APFLO est celui de mobiliser les producteurs à mettre en marché leur bois. Pour y parvenir, l'office a ainsi réalisé au cours de la période étudiée un exercice pour mieux documenter le profil de ses producteurs. La Régie souligne la pertinence de ces travaux. Ce portrait permet de constater qu'en 2019, 23 producteurs ont mis en marché 51 % des volumes de bois et que le reste des volumes commercialisés, soit 49 % est le fait de 447 autres producteurs. Ce portrait a peu changé depuis 2015. Ces données illustrent bien le défi de l'APFLO qui doit rejoindre et informer plusieurs producteurs pour obtenir les volumes de bois nécessaires à l'approvisionnement des marchés. La Régie comprend que le conseiller terrain embauché, en 2019, par l'APFLO joue un rôle important à cet effet.

[37] En soutien au rôle du conseiller terrain, l'APFLO a, au cours de la période visée par la présente évaluation, renouvelé ses outils de communications. Ainsi, en plus de l'embauche d'une ressource dédiée aux communications, le site Internet de l'organisation a été refait en incluant une version pour les appareils mobiles. Les efforts de l'APFLO en matière de communications visent à faciliter l'accès à l'information ainsi qu'à rendre celle-ci disponible aux producteurs le plus rapidement possible. À titre d'exemple, des infolettres sont acheminées au besoin pour informer rapidement les propriétaires. L'APFLO publie également trois fois par année la revue *Action-Forêt* qui rejoint, en 2019, 5 250 personnes. En 2019, le site Internet de l'APFLO dessert plus de 8 804 utilisateurs, soit une progression de 78 % des usagers depuis 2017. La Régie constate que l'office s'est doté d'indicateurs de suivi de ces outils de communications et elle l'en félicite.

[38] En effet, la capacité des organisations à mesurer la performance des moyens mis de l'avant en cette matière est essentielle. La Régie ne peut qu'encourager l'APFLO à poursuivre ses évaluations et à utiliser ces nouveaux moyens d'information pour aller un peu plus loin dans la connaissance du profil des producteurs et de la compréhension de leurs besoins. En effet, la Régie croit qu'une connaissance toujours plus pointue des entreprises (ex. : moyenne d'âge des propriétaires, présence de relève, expérience en foresterie, vision de leur entreprise et de son développement, besoins en formation, etc.) aidera l'office à atteindre son objectif de mobiliser les bois de la région.

[39] En 2016, les intervenants du secteur forestier de la région des Laurentides ont créé un comité de la forêt privée. L'APFLO a pris une part active aux travaux de ce comité. Ce dernier a identifié trois orientations, soit de doter le secteur d'une vision commune pour le développement de la forêt privée régionale, d'encourager les propriétaires à réaliser des activités économiques dans leur boisé et de favoriser une synergie dynamique entre les acteurs de la forêt privée. De ces travaux est issue une stratégie d'information et de sensibilisation des propriétaires forestiers dont la réalisation est portée en grande partie par l'APFLO. Différents documents d'informations ont ainsi été conçus et diffusés, notamment une trousse d'informations ainsi qu'une carte du territoire avec l'identification des conseillers forestiers. Les partenaires évaluent que leurs actions communes ont permis une récolte forestière additionnelle de 19,75 % en 2017 et de 16,76 % en 2018. C'est dans la foulée de ces résultats concluants que l'APFLO a décidé d'embaucher un conseiller terrain pour pousser plus loin l'information aux propriétaires. La Régie considère que l'ensemble de ces efforts sont positifs, et puisqu'ils concernent tout particulièrement la région des Laurentides, elle encourage fortement à étendre ces actions au territoire de l'Outaouais.

[40] Dans la foulée des travaux liés aux communications, l'APFLO a effectué au cours de la période un certain virage numérique lui permettant notamment de procéder au paiement du bois par dépôt direct et d'émettre la presque totalité (95 %) des permis de livraison¹⁷ par voie électronique. Au sujet de l'utilisation des nouvelles technologies, la Régie invite l'APFLO à les mettre à profit afin d'améliorer la participation des producteurs aux assemblées annuelles. En effet, la Régie constate que le taux de participation est faible, à savoir 10 % en 2015, 11 % en 2016 et 2017, 13 % en 2018 et 7 % en 2019. Afin d'assurer une saine démocratie, une adéquation entre les besoins des producteurs et l'application du plan conjoint, une forte légitimité de l'APFLO ainsi qu'un renouvellement des administrateurs, une grande participation des producteurs visés par le plan conjoint est souhaitable selon la Régie.

[41] La mise en marché du bois représente indéniablement le cœur des activités de l'APFLO. La période visée par la présente évaluation a été particulièrement marquée par les problèmes créés dans le secteur des bois feuillus de trituration par les fermetures annuelles temporaires de l'usine de Fortress, seul débouché régional pour ce produit. En plus des pertes de marché associées à ces fermetures, les producteurs ont dû composer avec des délais de paiement. La situation a culminé avec la fermeture finale de l'usine en octobre 2019. Pour faire face à ces enjeux de paiement, l'APFLO a réalisé des travaux pour se doter d'un fonds de roulement visant à protéger les producteurs contre les défauts de paiement d'acheteur. Ce projet a été refusé par la Régie en 2020¹⁸, ce que souligne l'office dans son mémoire. La Régie invite l'APFLO à poser des gestes préalablement à la mise en place d'un fonds de roulement, notamment revoir ses conventions et y prévoir le dépôt de garanties de paiement par les acheteurs de même que des délais de paiement plus courts. Elle doit également faire homologuer les conventions de mise en marché qu'elle signe. Il s'agit d'avenues à travailler au cours de la prochaine période.

¹⁷ Selon l'article 10 du *Règlement sur la mise en vente en commun des bois des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais*, un producteur ne peut vendre ou livrer du bois visé par le Plan conjoint que s'il détient une autorisation de livraison délivrée par l'APFLO.

¹⁸ RMAAQ, Décision 11747 du 26 février 2020.

[42] En effet, la Régie constate que pour la période étudiée, l'APFLO n'a pas fait homologuer les conventions qu'elle a signées. La Régie reprend donc les commentaires émis dans la Décision 11747 pour en faire une recommandation dans la présente évaluation :

[33] Le pouvoir qu'un office tire de la Loi ne lui permet pas de considérer comme optionnelles les obligations qu'elle contient. Il doit faire homologuer les conventions de mise en marché. Il doit protéger les producteurs en faisant en sorte que les conventions de mise en marché soient valables, surtout en considérant les enjeux de paiement que vivent les producteurs forestiers couverts par le Plan conjoint [...]

[43] Au cours de la période étudiée pour cette évaluation, l'APFLO a consacré beaucoup d'efforts à obtenir de meilleures conditions de transport pour les producteurs. En collaboration avec l'Association des transporteurs de bois privé du Nord inc. (l'ATBPN), des travaux ont été menés pour le développement d'une grille tarifaire pour du transport à double sens, ainsi que pour l'établissement de circuits de transport. Bien que ces réflexions n'aient pas abouti à des résultats concrets, une nouvelle entente a néanmoins été signée en 2016 avec l'ATBPN. Cette convention de transport mise sur plus de collaboration entre le transporteur et le producteur pour maximiser la qualité du bois livré. En 2019, les avis de non-conformité pour le bois livré ont fortement diminué par rapport à 2015; il n'y a pas de refus, les coupures ont baissé de 40 % et les avertissements de 30,77 %. La Régie souligne la bonne concertation des parties et les résultats que celle-ci a permis d'obtenir.

[44] L'APFLO s'est dotée d'un plan stratégique pour la période 2020-2024. Celui-ci identifie des moyens précis et des indicateurs pour six objectifs spécifiques, dont notamment trois qui concernent directement la mise en marché du bois. Ce plan prévoit également un *statu quo* sur le taux des contributions et l'établissement d'une formule de taux fondée sur le volume mis en marché. Pour y parvenir, l'APFLO s'engage à réaliser un examen de l'ensemble de ses postes administratifs. Dans la foulée de cette réflexion administrative, la Régie suggère à l'APFLO qu'il pourrait être opportun d'analyser la possibilité de partager des ressources avec les deux autres plans conjoints du territoire de l'ouest du Québec. En effet, la Régie constate que les trois organisations partagent un territoire contigu, font face à plusieurs enjeux similaires et doivent composer avec des défis de recrutement de main-d'œuvre et une baisse de revenus.

6. RECOMMANDATIONS

[45] Compte tenu des observations reçues et des constats de la Régie dans le cadre de l'évaluation des interventions de l'APFLO dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint, la Régie émet les recommandations suivantes :

1. Travailler à stimuler l'implication des producteurs dans la gouvernance de leur organisation ainsi qu'à augmenter la participation des producteurs aux assemblées annuelles en explorant les avenues offertes par les nouvelles technologies numériques et, dans ce contexte, déposer annuellement à la Régie un bilan de la participation des producteurs à l'assemblée annuelle.
2. Utiliser les nouveaux outils de communications mis de l'avant par l'APFLO pour parfaire sa connaissance du profil des propriétaires forestiers de la région et de leurs attentes envers le plan conjoint et en faire le bilan à la Régie à la prochaine évaluation.

Le 8 octobre 2021

Rapport d'évaluation périodique

3. Améliorer la protection des producteurs en ce qui concerne le paiement du bois livré, en travaillant à introduire aux conventions de mise en marché des clauses de délais de paiement plus courts et de dépôt de garanties de paiement de la part des acheteurs et en faire rapport à la Régie à mi-parcours de la prochaine période d'évaluation.
4. Faire homologuer les conventions de mise en marché par la Régie.
5. Évaluer la mise en place d'un comité similaire au comité de la forêt privée pour les Laurentides, pour la partie du territoire non couvert par les travaux de celui-ci afin de stimuler la mise en marché des bois de cette région et en faire rapport à la Régie à la prochaine évaluation.
6. Évaluer la possibilité de partager certains services et/ou ressources avec d'autres organisations gestionnaires de plan conjoint forestier dans le cadre de la réorganisation administrative prévue au plan stratégique 2020-2024 de l'APFLO et en faire rapport à la Régie à la prochaine évaluation.

7. CALENDRIER DE SUIVI

[46] La Régie estime qu'un suivi administratif est nécessaire, au cours des prochaines années, jusqu'à la prochaine évaluation périodique. Il est donc utile, dans les circonstances, de prévoir au moins une rencontre avec le conseiller économique responsable du secteur forestier de la région Laurentides-Outaouais au sein de la Régie. Cette rencontre est prévue au calendrier de suivi. Le contenu de ce calendrier doit être mis en œuvre par l'APFLO et la Régie, par l'entremise du conseiller économique responsable du secteur.

(s) Gilles Bergeron

(s) Lucille Brisson

(s) Judith Lupien

MM. Jacques Gévry et Mario Lanthier
Pour l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais

M. Patrick Crocker, directeur
Pour l'Agence des forêts privées de l'Outaouais

M. Victor Brunette, producteur

ANNEXE A

Calendrier de suivi

ANNEXE B

Liste des participants à la séance publique

Liste des participants à la séance publique

Pour l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais

M. Jacques Gévry, président
M. Mario Lanthier, directeur général
M. Francis Patry, vice-président
M. Yves Sigouin, administrateur
M. François Cartier, administrateur
M^{me} Mélissa Thibault, coordonnatrice aux communications

Pour Agence des forêts privées de l'Outaouais

M. Patrick Crocker, directeur

Producteur

M. Victor Brunette

ANNEXE 1

Liste des règlements de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais

Liste des règlements de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais

Bois – Laurentides-Outaouais (040)

- [Plan conjoint des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais](#), chapitre M-35.1, r. 98.
- [Règlement sur l'attribution des parts de marché des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais](#), chapitre M-35.1, r. 92.
- [Règlement sur la conservation et l'accès aux documents de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais](#), chapitre M-35.1, r. 93.
- [Règlement sur le fichier des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais](#), chapitre M-35.1, r. 95.
- [Règlement sur la mise en vente en commun du bois des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais](#), chapitre M-35.1, r. 96.
- [Règlement sur le paiement et la perception des contributions des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais](#), chapitre M-35.1, r. 97.

Règles de régie interne

- [Règlement général de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais](#), Décision 11762 du 16 mars 2020.

ANNEXE 2

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

QUESTIONS DE LA RÉGIE

ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DE L'ALLIANCE DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS DES LAURENTIDES ET DE L'OUTAOUAIS DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

A. Convention de 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?

B. Développement durable

2. L'Alliance constate-t-elle, sur son territoire, des enjeux en lien avec les changements climatiques? Si oui, quelles actions pose-t-elle face à ces défis?

C. Garanties de paiement

3. À la suite de la décision 11747 qui refusait la création d'un fonds de roulement alimenté par les producteurs pour garantir le paiement des sommes dues par les acheteurs, quelle est la situation concernant les garanties de paiement des acheteurs et les cautionnements?

D. Plan stratégique

4. Dans le cadre de votre nouveau plan stratégique sous le titre *Diversifier les marchés accessibles pour les producteurs tout en conservant les marchés traditionnels* vous avez indiqué comme moyen: *Coopération aux nouveaux projets industriels au niveau financier, politique et de la matière première.* Veuillez expliquer ce moyen et préciser en quoi consistent les actions envisagées?

E. Relève et participation des producteurs

5. Quels sont les moyens que vous mettez de l'avant pour augmenter la production, de même que le nombre de producteurs actifs?

6. Quels sont les moyens que vous mettez de l'avant pour augmenter la participation des producteurs aux assemblées générales annuelles?
7. Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité actuelle et future des entrepreneurs forestiers, quels sont les constats de l'Alliance à ce sujet ?
8. Quel est le profil des producteurs de l'Alliance?
9. D'un point de vue de la gouvernance, comment l'Alliance s'assure-t-elle que son conseil d'administration est représentatif du profil de ses producteurs?
10. Y a-t-il un enjeu de relève des producteurs? Si oui, quelles actions sont mises de l'avant pour la soutenir?

ANNEXE 3

**Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, *Monographie*, 2021
(Monographie du MFFP)**

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de Laurentides-Outaouais

24 mars 2021

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

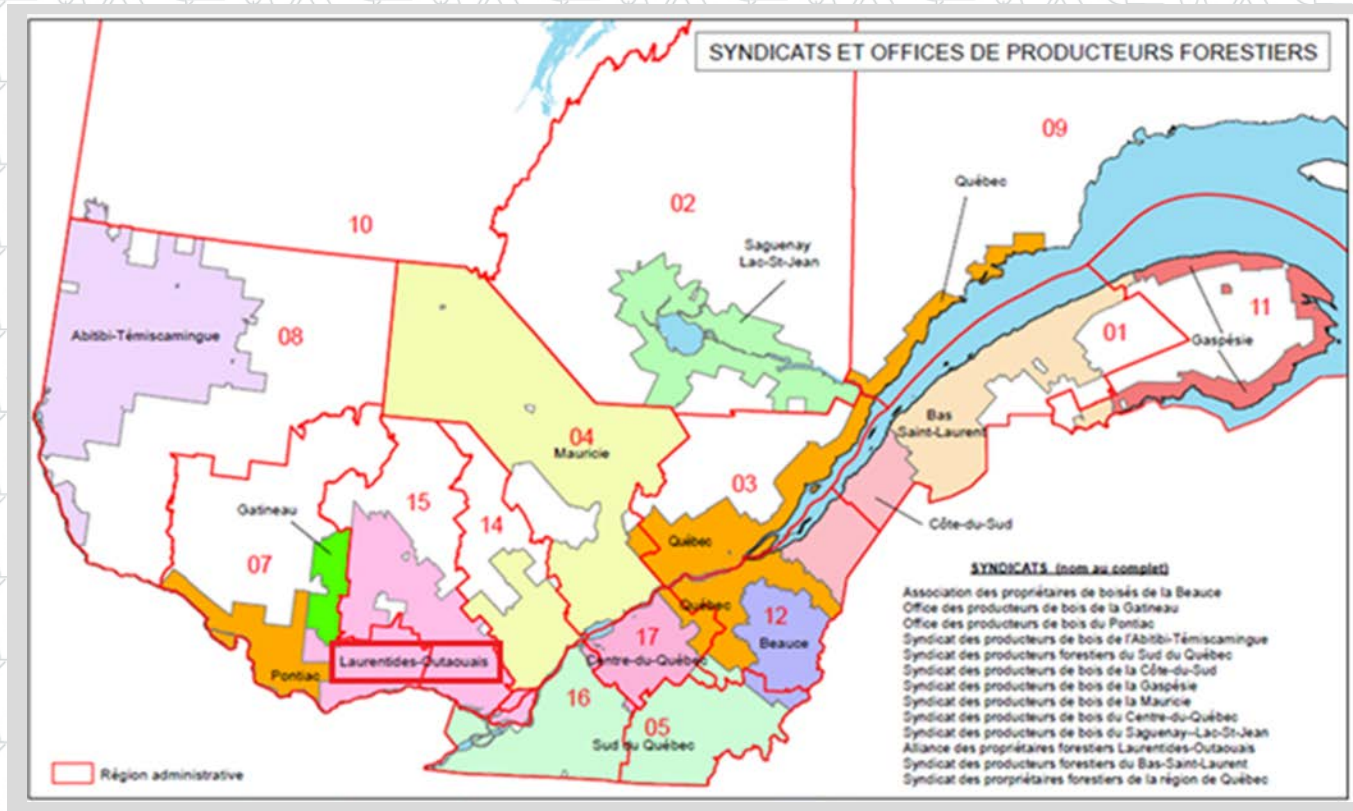


TABLE DES MATIERES

1	CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR FORESTIER	4
A)	Propriétaires forestiers et producteurs forestiers reconnus	4
B)	Investissements en forêt privée	4
C)	Évolution des volumes de bois récoltés annuellement sur la forêt publique et la forêt privée.....	5
D)	Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée	6
2	LES MARCHÉS DES PRODUITS FORESTIERS	7
A)	Bois d'œuvre résineux.....	8
B)	Bois de Sciage feuillus	13
C)	Panneaux.....	Erreur ! Signet non défini.
D)	Papiers	20
3	LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER... ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.	
4	LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC	25
5	STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LAURENTIDES-OUTAOUAIS	27
A)	Destination des bois en provenance du territoire du Plan, par groupe d'essences	27
B)	Évolution de la destination du bois rond en provenance du territoire du Plan et de tous les syndicats, par type d'usine	29
C)	Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	31
6	NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT	33
7	ENJEUX ET DÉFIS DE L'INDUSTRIE.....	344

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 2020, 27 238 détenaient un certificat de producteurs forestiers reconnus 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 leurs propriétés. La figure 1 présente l'évolution du nombre de producteurs forestiers enregistrés sur les plans régional et provincial pour la période de 2014 à 2020.

Producteurs forestiers enregistrés

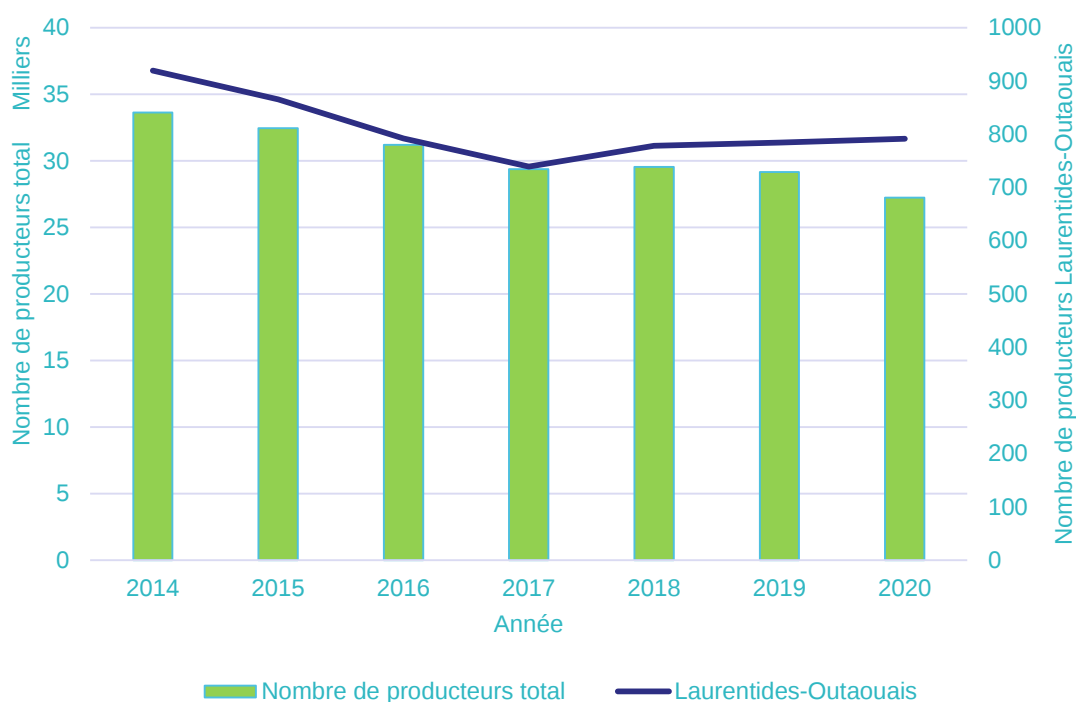


Figure 1

Source : MFFP

Au cours de cette période, le nombre de producteurs forestiers reconnus a subi une baisse de l'ordre de 14 % dans les régions des Laurentides et de l'Outaouais comparativement à 19 % pour toute la province de Québec. La raison principale de ce résultat demeure le fait que le MFFP ne finance plus le coût des plans d'aménagement forestier depuis le 1^{er} avril 2012 et que cette condition demeure essentielle à l'obtention du certificat. Actuellement, les propriétaires reconnus par le MFFP demeurent davantage des propriétaires engagés.

B. Investissements en forêt privée

Depuis le début des années 1970, le gouvernement du Québec a investi en forêt privée plus de 2 milliards de dollars (G\$). Ces aides financières ont pris différentes formes au fil des ans. À ce titre, nous avons regroupé les différentes mesures de soutien financier mises en place en trois catégories,

soit les aides financières directes¹, le remboursement des taxes foncières et les aides financières indirectes².

La figure 2 illustre les investissements réalisés de 2013 à 2017 inclusivement.

Investissements en forêt privée

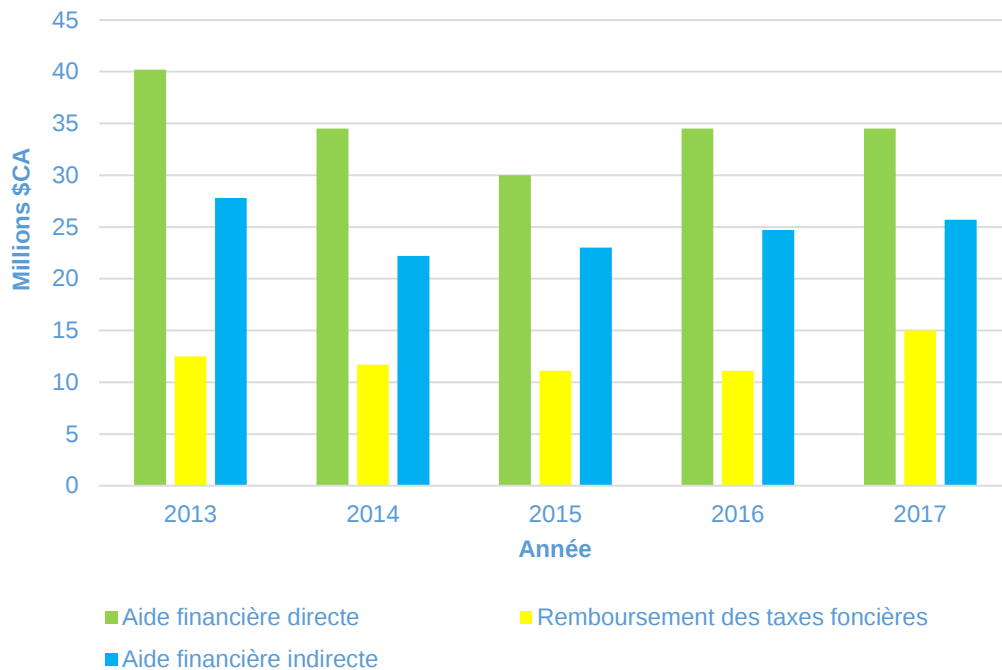


Figure 2

Source : MFFP

En 2017-2018, l'ensemble du soutien financier du MFFP a représenté un budget de près de 75 millions de dollars (M\$). Plus de 34 M\$ ont été versés en aide financière directe, 15 M\$ en remboursement des taxes foncières et près de 26 M\$ en aide financière indirecte.

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

En forêt publique, les volumes récoltés comprennent les garanties d'approvisionnement que détiennent les usines de transformation du bois, les ventes de bois de gré à gré (volumes ponctuels), les ventes sur le marché libre du Bureau de mise en marché des bois (BMMB), les permis d'intervention pour la récolte de bois aux fins d'approvisionner une usine de transformation du bois et les autres allocations de bois (bois de chauffage commercial, les permis d'utilité publique, etc.). Pour la forêt privée, les données proviennent de l'ensemble des bois livrés aux usines de transformation et d'un volume de bois de chauffage estimé à 1,9 million de mètres cubes (Mm³) annuellement.

La figure 3 montre que les volumes de bois récoltés annuellement en forêt publique ont commencé à diminuer à partir de 2005. On observe la même tendance vers 2006 pour la forêt privée. Cette

¹ Aide financière directe : comprend tous les programmes d'aide financière pour la réalisation de travaux sylvicoles s'adressant directement aux producteurs forestiers reconnus.

² 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).

réduction de la récolte correspond au début de la dernière crise qu'a vécue l'industrie forestière québécoise.

Au cours des dix 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 8,2 Mm³, soit une augmentation de plus de 40 %. Les meilleures conditions de marché pour les producteurs et les mesures d'aide financière gouvernementale sont les deux facteurs principaux expliquant ce résultat.

Évolution des volumes récoltés sur la forêt publique et la forêt privée entre 2001 et 2019

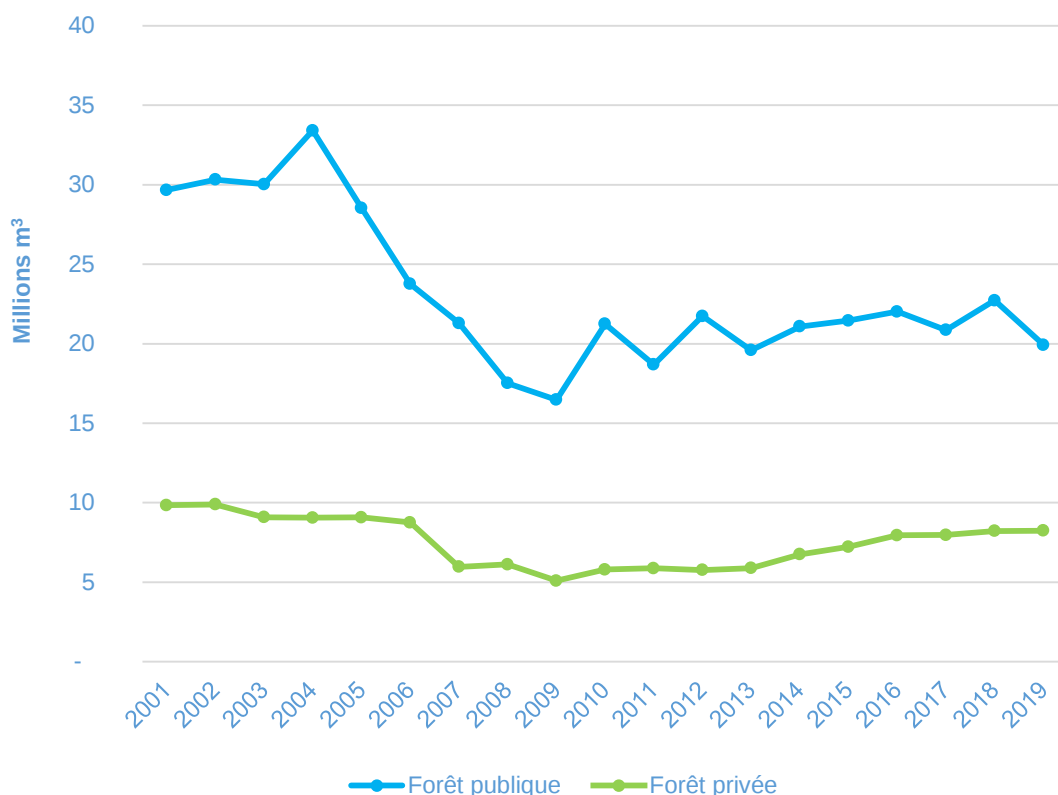


Figure 3

Sources : MFFP et Fédération des producteurs forestiers du Québec (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 actuellement 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 forêt publique que privée.

Évolution de la possibilité forestière de la forêt publique et de la forêt privée entre 2001 et 2019

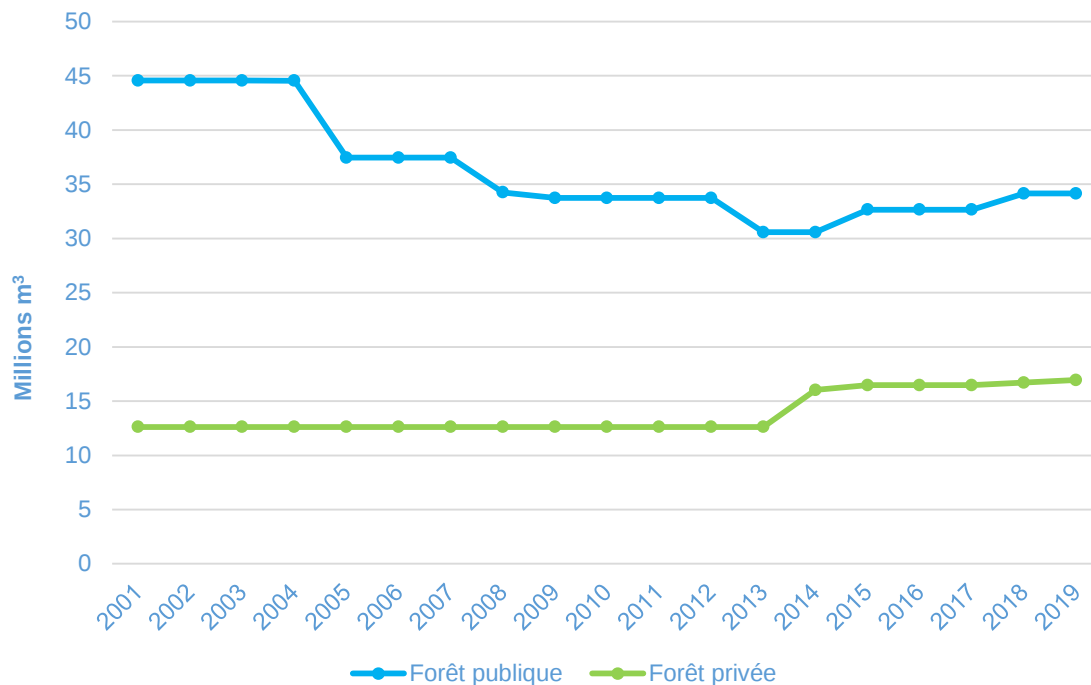


Figure 4

Sources : MFFP et FPFQ

2 LES MARCHES DES PRODUITS FORESTIERS

Le secteur forestier constitue un pilier économique au Québec. Son dynamisme se perçoit dans toutes les étapes de production (scieries, placage, contreplaqués, cogénération, pâtes et papier, etc.) et dans toutes les régions du Québec. L'industrie des produits forestiers génère ainsi un produit intérieur brut (PIB) d'environ 6 G\$ par année au Québec, soit près de 2 % de l'activité économique globale de la province. De plus, elle assure le maintien d'environ 60 000 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. La figure 5 illustre d'ailleurs l'évolution des exportations manufacturières qui se maintiennent autour de 10 G\$ annuellement depuis 2016; c'est également dire qu'environ 50 % des livraisons manufacturières

du secteur forestier québécois sont effectuées à l'international (États-Unis inclus). Ainsi, la composante des produits du bois génère le tiers des exportations, comparativement aux deux tiers pour la fabrication du papier.

Exportations manufacturières du secteur forestier québécois

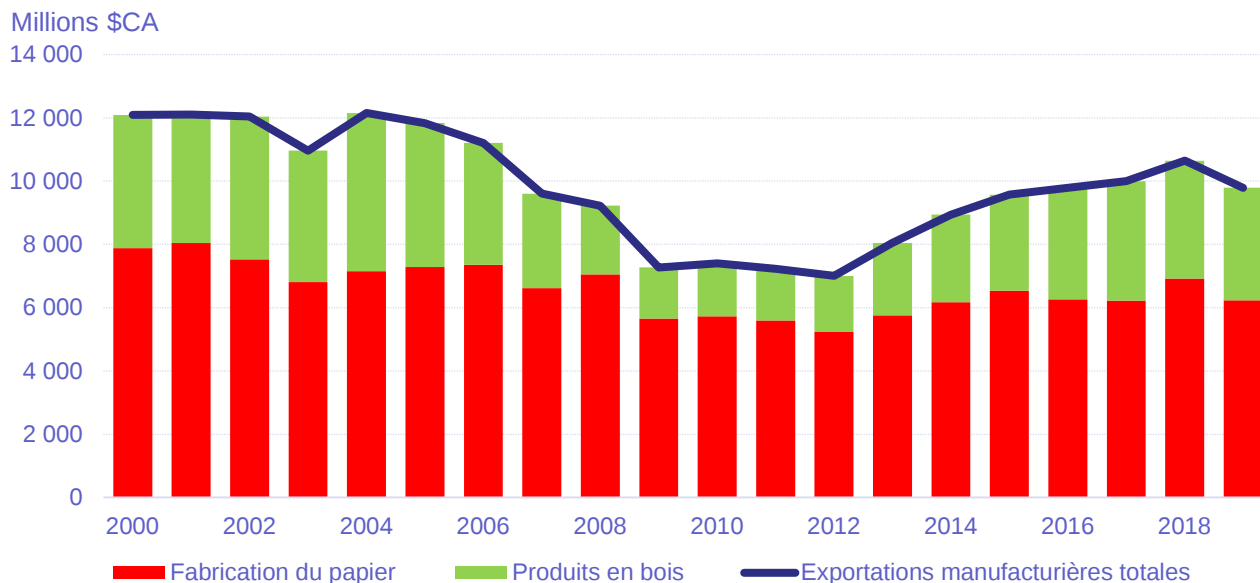


Figure 5

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

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 2019, il a produit 5,8 milliards de pieds mesure de planche (pmp), générant près de 25 % de la production canadienne, comparativement à environ 9,9 milliards de pmp en Colombie-Britannique (40 % de la production canadienne).

La production québécoise a trouvé un certain équilibre depuis 2015, particulièrement en raison d'une stabilisation de ses exportations aux États-Unis. Le Québec exporte environ 50 % de sa production vers les marchés extérieurs, dont les États-Unis sont les principaux clients. L'autre moitié est destinée à l'ensemble du marché canadien.

La pandémie liée à la COVID-19 pourrait entraîner un léger ralentissement de la production québécoise de bois d'œuvre résineux en 2020. Bien que le gouvernement du Québec ait reconnu le caractère essentiel du secteur forestier dès le début de la pandémie, l'industrie a ralenti temporairement certaines opérations, entre les mois de mars et, mai, pour éviter d'inonder le marché, s'ajuster au ralentissement de la demande et respecter les normes sanitaires, des gestes d'ailleurs imités par d'autres scieries canadiennes et américaines.

Selon le Forest Economic Advisors (FEA), la production québécoise de bois d'œuvre résineux devrait se relever dès 2021 et elle pourrait dépasser la barre des 6 milliards de pmp (voir figure 6). Les scieries profiteront d'une demande nord-américaine soutenue de bois d'œuvre résineux en provenance du secteur résidentiel. En effet, les taux hypothécaires historiquement bas, le resserrement du marché de la revente, la rareté d'unités abordables disponibles, l'arrivée de jeunes ménages comme premiers acheteurs devraient contribuer au dynamisme des mises en chantier et de la rénovation résidentielle au Canada et aux États-Unis au-delà de 2020. Néanmoins, les scieries québécoises devront continuer de

s'ajuster à l'égard de contraintes persistantes, dont l'incertitude entourant la COVID-19, la rareté de main-d'œuvre qualifiée disponible et les enjeux relatifs aux produits conjoints du sciage (résidus, copeaux, etc.) en lien avec la baisse de la demande pour le papier journal et d'impression commerciale.

Certaines scieries du Québec, notamment celles situées dans les régions de l'Outaouais et des Laurentides, pourraient vouloir profiter de l'accroissement potentiel de la production de bois d'œuvre résineux au Québec. Certaines ont d'ailleurs annoncé leurs intentions en ce sens.

Production québécoise de bois d'œuvre résineux

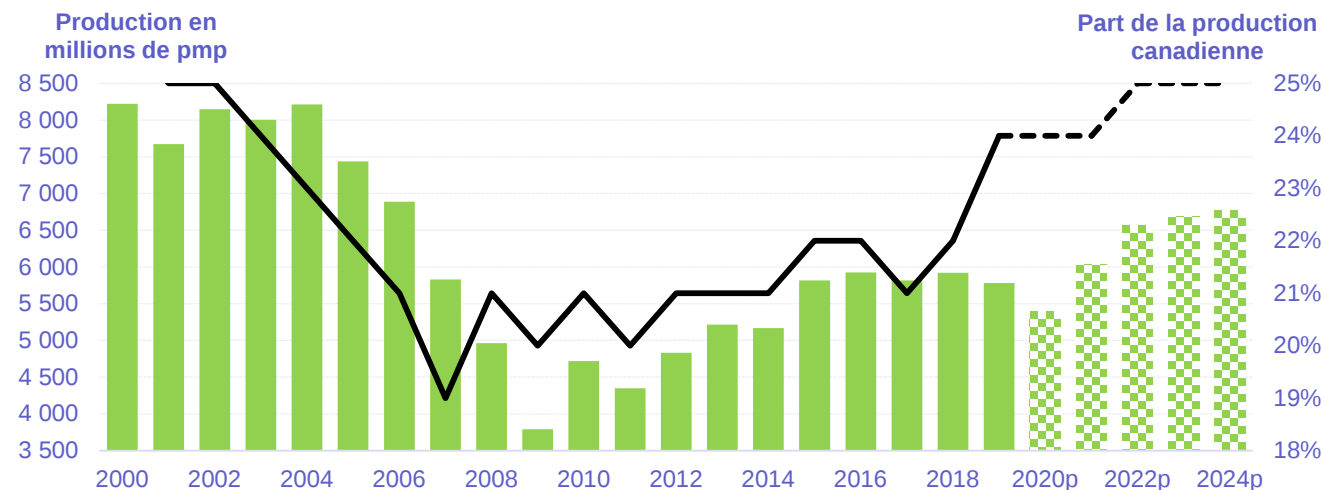


Figure 6

Prévisions : FEA, août 2020

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

Les mises en chantier en Amérique du Nord constituent un facteur déterminant de la consommation de bois d'œuvre résineux. La figure 7 montre que les deux variables (mises en chantier et consommation de bois d'œuvre résineux) fluctuent dans le même sens. À cet effet, environ 70 % du bois d'œuvre résineux est consommé par le marché résidentiel, autant au Canada qu'aux États-Unis. Selon les perspectives avancées par FEA en octobre 2020, les mises en chantier augmenteront d'environ 2 % au Canada et d'environ 5 % aux États-Unis en 2020. Du côté américain, il s'agirait d'une onzième année de hausse, soit la plus longue durée de croissance observée en 60 ans. Considérant l'importance du marché américain, soit 86 % des mises en chantier nord-américaines en 2019, la consommation de bois d'œuvre résineux devrait croître d'environ 2 % en Amérique du Nord en 2020, toujours selon FEA.

Le début de la pandémie liée à la COVID-19 a eu un impact important sur la baisse des mises en chantier et, par conséquent, sur la consommation de bois d'œuvre en Amérique du Nord au cours de la période printanière. Cependant, les mesures de confinement, la chute des taux d'intérêt et l'amélioration du bilan des ménages ont créé des conditions favorables pour relancer les mises en chantier et dynamiser la rénovation résidentielle dès la deuxième moitié de 2020.

Évidemment, la situation de pandémie rend difficile d'élaborer, avec assurance, des projections au-delà de 2020. Cependant, les mises en chantier au Canada et aux États-Unis peuvent compter sur des bases solides pour remonter la pente. Ces deux marchés doivent rajeunir leur parc immobilier et accélérer l'offre de logements abordables. Notons d'ailleurs qu'avant la crise, les États-Unis affichaient un déficit cumulé de plus de 1 million d'unités neuves à construire. Qui plus est, la demande de nouvelles unités et l'accélération des projets de rénovation pourraient être perceptibles autant dans les grands centres urbains que dans les zones périphériques. Ainsi, les mises en chantier américaines

pourraient s'élever entre 1,2 million et 1,5 million d'unités annuellement d'ici 2024, retrouvant un niveau qui prévalait au début des années 2000. Quant au portrait canadien, il devrait se maintenir au-dessus de la barre des 200 000 nouvelles unités sur un horizon de moyen terme.

Mises en chantier et consommation de bois d'œuvre résineux

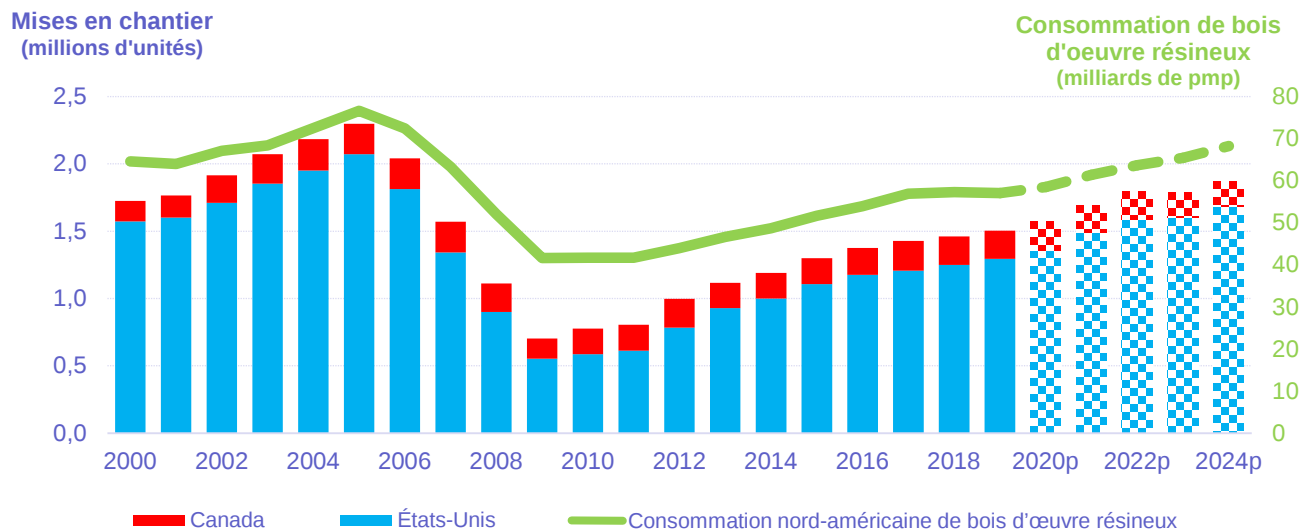


Figure 7

Prévisions : FEA, 6 octobre 2020

Sources : Société canadienne d'hypothèques et de logements, United States Census Bureau et FEA

L'accroissement de la consommation américaine de bois d'œuvre résineux est favorable aux exportations du Québec. En 2019, le Québec a exporté un total de 2,8 milliards de pmp, soit une hausse de 7,3 % par rapport à 2018. De ce nombre, 99 % a pris la direction des États-Unis et 1 % a été exporté vers les autres marchés, dont l'Europe et l'Asie selon la figure 8.

Les scieries québécoises demeurent fortement dépendantes du marché américain. En effet, les États-Unis offrent, depuis la sortie de la crise économique de 2009, un environnement économique favorable et en expansion. De plus, 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). Pour l'Europe, l'intérêt s'est affaibli notamment en raison de l'accroissement de la concurrence, des coûts engendrés pour se conformer aux dimensions européennes et de la mise en place de normes phytosanitaires complexes sur ce marché. Mentionnons aussi que le marché européen offre une surabondance de bois d'œuvre résineux à bas prix depuis 2017, en raison de la présence de l'épidémie de dendroctone de l'épinette, diminuant ainsi les opportunités d'affaires pour le Québec. Son importance dans les exportations du Québec est passée de 2 % en 2007 à 0,04 % en 2019. Quant au marché asiatique, il a pris une avance sur le marché européen dans l'intérêt des scieries québécoises, mais il demeure marginal. La hausse des opportunités aux États-Unis à la sortie de la crise de 2009 a fait passer la part des exportations du Québec vers l'Asie de 4,6 % en 2011 à 0,3 % en 2019.

Les contraintes et les opportunités découlant de la pandémie liée à la COVID-19 demeurent imprécises pour les exportations québécoises de bois d'œuvre résineux en 2020. Cependant, des facteurs favorables devraient contribuer à relancer les expéditions à l'extérieur des frontières canadiennes dès 2021 selon FEA. Bien sûr, les scieries québécoises tenteront de répondre à la demande provenant de l'accélération de la construction et de la rénovation résidentielle aux États-Unis. De plus, elles surveilleront de près la relance éventuelle des négociations entourant l'imposition de tarifs douaniers et antidumping sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux aux États-Unis. Quant aux

opportunités découlant des marchés asiatiques, européens et mexicains, par exemple, elles dépendront de la vitesse de la reprise économique de ces marchés potentiels, mais encore marginaux.

Volume des exportations québécoises de bois d'œuvre résineux

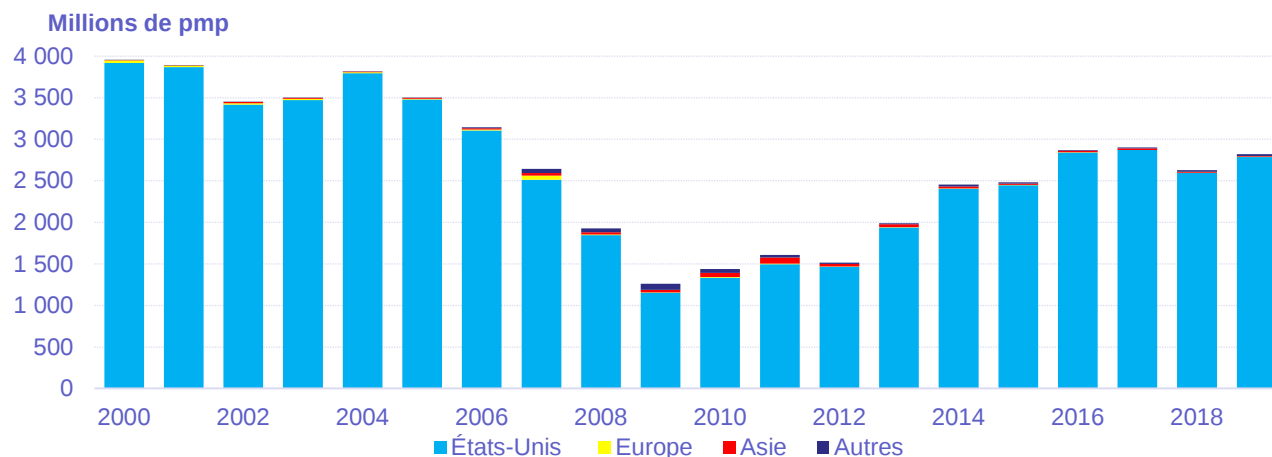


Figure 8

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

Le début de la pandémie liée à la COVID-19 a entraîné une baisse temporaire du prix du bois d'œuvre résineux sur le marché canadien. En avril 2020, l'indice composé Pribec a chuté de 10,2 %, par rapport à mars, pour atteindre 518 \$CA/millier de pmp, mettant une pause à sept hausses mensuelles consécutives. Ce recul n'a duré qu'un mois puisque la reprise de certaines activités résidentielles, dès le mois de mai au Québec et en Ontario, a contribué à relever l'indice de prix. En septembre 2020, la moyenne mensuelle a enregistré un niveau record de 1 178,79 \$CA/millier de pmp, surpassant ainsi le niveau record de 747 \$CA/milliers de pmp enregistré en juin 2018. Qui plus est, l'indice Pribec affichait une hausse de 128 % en septembre 2020 par rapport au creux du mois d'avril 2020, donnant ainsi un peu de répit aux finances des scieries québécoises affectées par les tarifs douaniers américains sur les exportations de bois d'œuvre résineux (voir figure 9).

La remontée des prix du bois d'œuvre résineux, en ce temps de pandémie, est principalement attribuable au ralentissement de la production canadienne, notamment en provenance de la Colombie-Britannique, et d'une accélération des mises en chantier. À cet effet, le portrait des sept premiers mois de 2020 révèle que la production de bois d'œuvre résineux au Canada était 11 % inférieure à celle enregistrée à la même période en 2019, soit l'équivalent de 1,5 million de pmp en moins. Quant aux mises en chantier canadiennes, elles ont atteint 237 300 unités (nombre mensuel désaisonnalisé et annualisé) au troisième trimestre de 2020, une performance trimestrielle qui ne s'était pas réalisée depuis 2007. L'indice Pribec pourrait demeurer élevé d'ici la fin de 2020 en raison des facteurs qui lui sont favorables. Cependant, des facteurs exerceront, tôt ou tard, une pression à la baisse sur les prix, telle qu'observé au mois octobre. La production de bois d'œuvre résineux devrait augmenter au Québec et dans d'autres provinces, comme l'Alberta. De plus, le marché canadien de l'habitation retrouvera un niveau plus soutenable au niveau de la construction et de la rénovation.

Prix composé du bois d'œuvre résineux

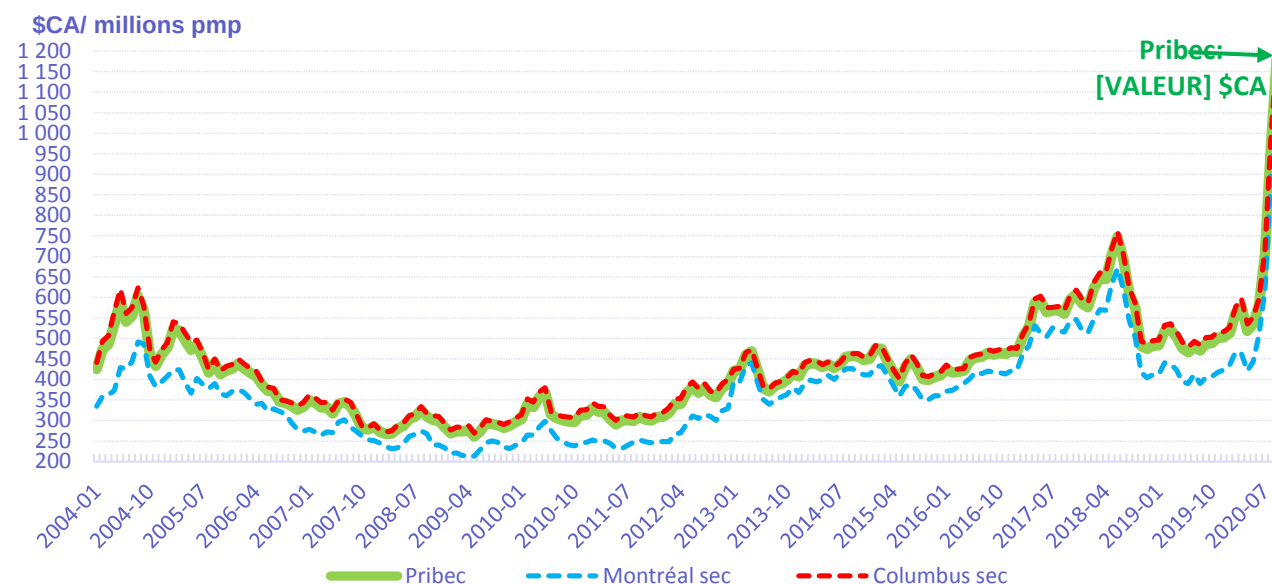


Figure 9

Source : Pribec

L'indice de prix Random Lengths suit une tangente qui s'apparente au Pribec. Ainsi, le début de la pandémie liée à la COVID-19 a entraîné une baisse temporaire du prix du bois d'œuvre résineux sur le marché américain. En avril 2020, l'indice Random Lengths a chuté de 14 %, pour atteindre 352 \$US/millier de pmp. La reprise de la construction résidentielle, combinée à un retour en force des travaux de rénovation, dès le mois de mai, a contribué à relever l'indice de prix. En septembre 2020, la moyenne mensuelle était de 947 \$US/millier de pmp, surpassant ainsi tous les records enregistrés depuis les débuts de l'indice. Qui plus est, l'indice Random Lengths affichait une hausse de 169 % en septembre 2020 par rapport au creux du mois d'avril 2020 (voir figure 10). Le ralentissement de la production canadienne entraîne également des pressions inflationnistes sur le prix du bois d'œuvre résineux vendu aux États-Unis. En effet, le Canada représente le principal partenaire commercial des américains en approvisionnement de bois d'œuvre résineux. En 2019, le bois canadien constituait environ 90 % des importations et 28 % de la consommation annuelle américaine.

Exposées précédemment, les mises en chantier se sont relevées rapidement aux États-Unis, et ce, avant même la fin du printemps. Plusieurs prévisionnistes avançaient, au début de la pandémie, que le nombre de nouvelles unités passerait sous la barre du million (nombre mensuel désaisonnalisé et annualisé) dès le mois d'avril et ainsi s'étirer au moins jusqu'en août. La situation a été toute autre. Tout d'abord, les mises en chantier ont reculé de 26,4 % entre mars et avril 2020, pour atteindre 934 000 unités; un nombre aussi bas n'avait pas été observé depuis mars 2015, mais il demeurerait supérieur au creux de 478 000 unités enregistré en avril 2009, soit lors de la dernière récession. Deuxièmement, l'assouplissement des mesures de confinement a contribué à ramener rapidement la construction résidentielle au niveau qui prévalait avant la COVID-19. Ainsi, plus de 1 million de nouvelles unités sont comptabilisées depuis le mois de mai, pour atteindre approximativement 1,4 million d'unités au troisième trimestre. Troisièmement, la pandémie a été favorable au lancement de plusieurs projets de rénovation résidentielle. Le télétravail en a amené certains à apporter des modifications pour s'aménager un endroit de travail à la maison. D'autres ont décidé d'allouer une partie de leur budget, associée habituellement à leurs vacances estivales, pour apporter des améliorations à leur propriété.

L'indice Random Lengths pourrait demeurer élevé d'ici la fin de 2020 en raison des facteurs qui lui sont favorables. Cependant, l'accroissement graduel de la production canadienne et américaine, combinée à une hausse des importations américaines de bois d'œuvre résineux en provenance de pays asiatiques et européens exemptés de tarifs antidumping, exercera, tôt ou tard, une pression à la baisse sur les prix, tel qu'observé au mois d'octobre.

Prix composé du bois d'œuvre résineux



Figure 10

Sources : Random Lengths et FEA

B) Bois de sciage feuillu

Le sciage du bois feuillu se concentre principalement dans l'est du Canada. Le Québec est le plus important producteur canadien de bois feuillus, soit devant l'Ontario et le Nouveau-Brunswick. En 2019, il a produit 262 millions de pmp, générant 63 % de la production canadienne.

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

En date de septembre 2020, il était estimé que la pandémie liée à la COVID-19 entraînerait un ralentissement du côté des scieries québécoises de bois feuillus en 2020. Néanmoins, cette contrainte devrait être atténuée par l'amélioration des perspectives résidentielles nord-américaines observées depuis la deuxième moitié de 2020.

Pour les scieries des régions de l'Outaouais et des Laurentides, l'évolution de la production de bois de sciage feuillu sera également conséquente de la fermeture de la papetière Fortress Cellulose Spécialisée, située à Thurso, et de la consolidation de la structure industrielle qui en découlera. Fermée depuis la fin de l'année 2019, cette papetière a réduit de façon importante la demande de produits conjoints du sciage feuillu et de bois feuillus de faible qualité. Des mesures temporaires ont été mises en place afin de réduire les impacts pour les entreprises et identifier des pistes d'actions afin de consolider la structure industrielle forestière de ces deux régions. La cellule d'intervention sur la vitalité de l'industrie forestière de l'Outaouais et des Laurentides a été créée afin de trouver des solutions innovantes et structurantes visant à permettre au secteur industriel forestier régional de s'adapter à un environnement d'affaires en évolution et fortement concurrentiel.

Production québécoise de bois feuillus

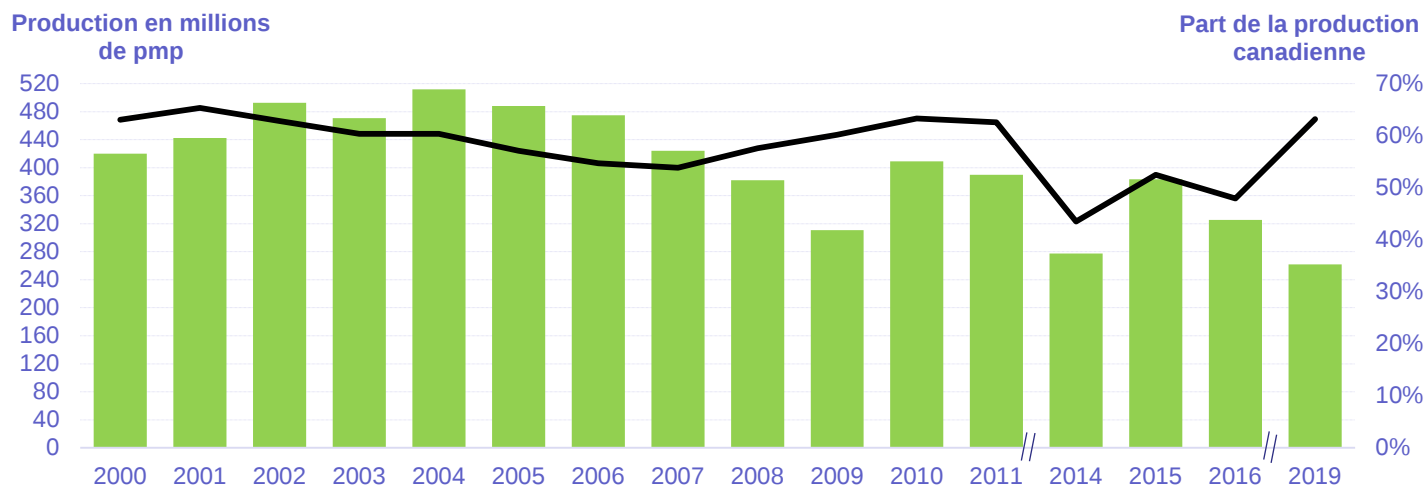


Figure 11

Note : Le graphique ci-dessus ne présente pas l'information pour les années 2012, 2013, 2017 et 2018 puisque les données recensées par Statistique Canada pourraient être considérées comme incomplètes

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

En 2019, le Québec a exporté un total de 175,9 millions de pmp de bois de sciage feuillus, soit une hausse de 7,1 % par rapport à 2018. De ce nombre, 52 % ont pris la direction des États-Unis et 42 % vers l'Asie. L'Europe suivait avec une proportion de 5 %, alors que les autres marchés se partageaient le 1 % 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 dix points de pourcentage au cours des quatre dernières années, et ce, au profit du marché asiatique. En effet, le Japon, le Vietnam et l'Indonésie constituent des partenaires stables pour le Québec en Asie, alors que la Chine offre des perspectives d'affaires grandissantes. En 2019, 80 % du bois de sciage feuillu québécois exporté en Asie avait pris la direction de la Chine, comparativement à 60 % en 2015 et à 6 % en 2000. 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 résineux, le marché des produits 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.

Les contraintes et les opportunités découlant de la pandémie liée à la COVID-19 demeurent imprécises pour les exportations québécoises de bois de sciage feuillus en 2020. Cependant, l'amélioration de certains facteurs économiques pourrait contribuer à soutenir les expéditions à l'extérieur des frontières canadiennes en 2021.

Volume des exportations québécoises de bois de sciage feuillus

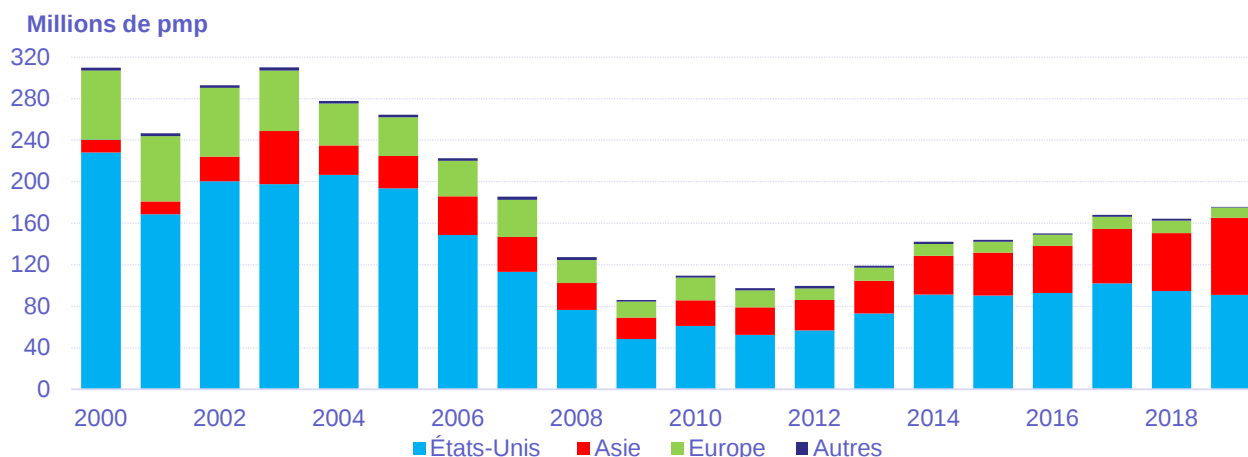


Figure 12

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

Les indices du prix du bois de sciage feuillu ont connu une période baissière importante entre la deuxième moitié de 2018 et le mois de janvier 2020. Le prix mensuel du frêne et du chêne a chuté respectivement de 41 % et de 43 % au cours de cette période, alors que le hêtre a limité sa diminution à 3 %. Une reprise haussière semblait s'installer au cours des mois de février à avril 2020. Toutefois, elle a été freinée par le début de la pandémie liée à la COVID-19, et ce, jusqu'à la fin du troisième trimestre approximativement (voir figure 13).

Le ralentissement de la production canadienne de bois de sciage feuillus pourrait contribuer à relever graduellement les indices du prix du frêne, du chêne et du hêtre d'ici la fin de 2020 ou en 2021. À cet effet, le portrait des sept premiers mois de 2020 révèle que la production de bois de sciage feuillus au Canada était 6 % inférieure à celle enregistrée à la même période en 2019, soit l'équivalent de 15 millions de pmp en moins. Notons également que le hêtre a peu de preneurs, ce qui expliquerait potentiellement la moins grande variation de son prix.

Prix composé du bois de sciage feuillu

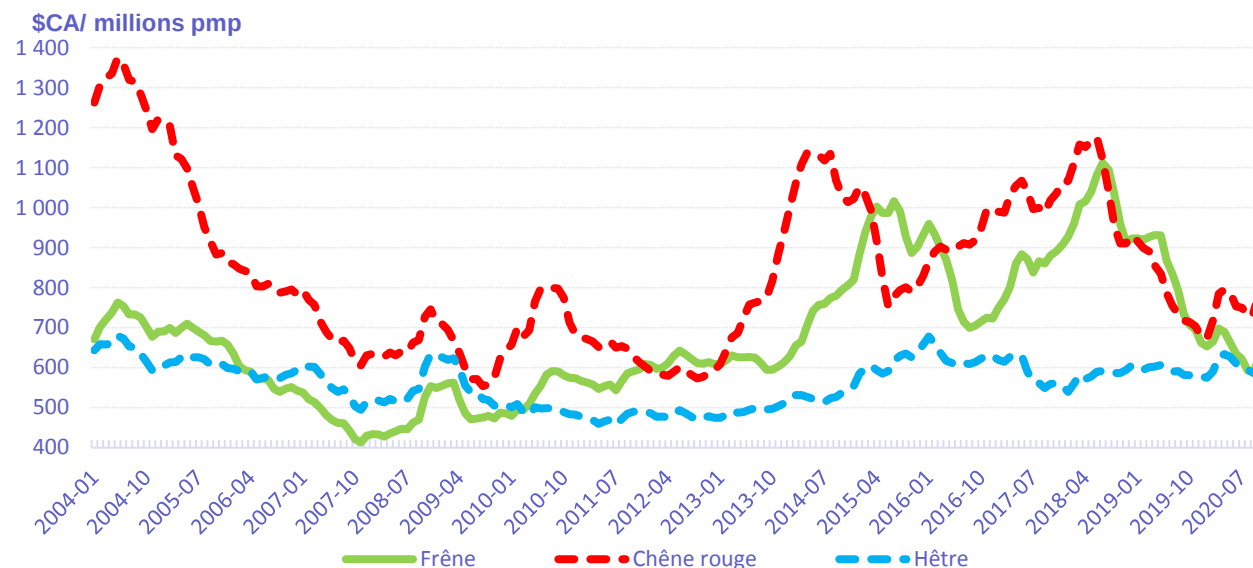


Figure 13

Source : Hardwood Market

L'indice de prix composé pour l'érable à sucre, de même que le bouleau jaune et à papier, affichait une tendance baissière depuis la deuxième moitié de 2019 et celle-ci s'est prolongée jusqu'au troisième trimestre de 2020. À l'image du bois d'œuvre résineux, la reprise de l'activité résidentielle aurait pu contribuer à rehausser les indices de prix du bois de sciage feuillu. Toutefois, la présence de substituts, dont les planchers en vinyle et les armoires en mélamine, auraient plutôt eu un effet de recul sur les prix en 2020. En septembre 2020, les indices de prix enregistraient une diminution entre 7 % et 11 % par rapport aux valeurs qui prévalaient en juin 2019. Néanmoins, le ralentissement de la production canadienne, combiné aux perspectives positives du côté résidentiel, pourrait contribuer à soutenir les indices de prix d'ici la fin de 2020 (voir figure 14).

Prix composé du bois de sciage feuillu

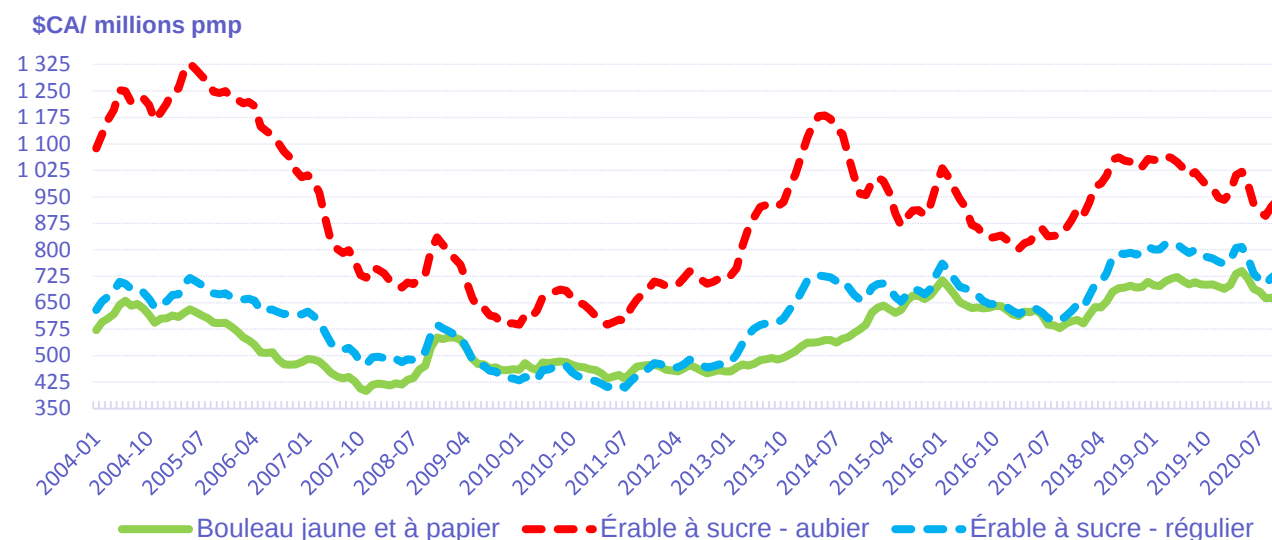


Figure 14

Source : Hardwood Market

C) Panneaux

Les marchés des produits de panneaux à lamelles orientées (OSB), de contreplaqués, de panneaux de fibres à densité moyenne (MDF) et de panneaux de particules sont utilisés dans la construction résidentielle et, dans une moindre mesure, la rénovation de maisons existantes. De plus, un grand volume de ces produits est destiné au marché américain. Celui-ci affichait d'ailleurs une croissance économique soutenue jusqu'à tout récemment, qui se reflétait positivement sur la demande de panneaux. Malheureusement, l'arrivée de la COVID-19 est venue tempérer ces perspectives et elle a entraîné, comme bien d'autres secteurs économiques au Québec, des ajustements organisationnels pour maintenir en opération ces usines.

Le contexte actuel rend donc difficile d'avancer des prévisions crédibles puisque nous ne connaissons pas la durée et encore moins l'onde de choc socio-économique potentielle de la COVID-19. Dans ces circonstances, nous tenterons d'identifier les bases sur lesquelles l'industrie des panneaux pourrait appuyer le développement de ses marchés à court et à moyen termes.

Le marché des panneaux OSB

Selon le FEA, la consommation nord-américaine de panneaux structuraux, notamment les panneaux OSB et les contreplaqués, est marquée par un effet de saisonnalité, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. La demande nord-américaine n'est donc pas parfaitement corrélée à l'évolution des mises en chantier. À cet effet, la demande de panneaux structuraux pourrait être mitigée en 2020; les perspectives laissent entrevoir une hausse de près de 2 % pour les panneaux OSB et une diminution d'environ 1 % pour les contreplaqués par rapport à 2019. Un rebond pourrait suivre par la suite en 2021, en raison du maintien de l'activité résidentielle (voir figure 15).

Consommation nord-américaine de contreplaqués et de panneaux OSB

Milliards de pieds carrés

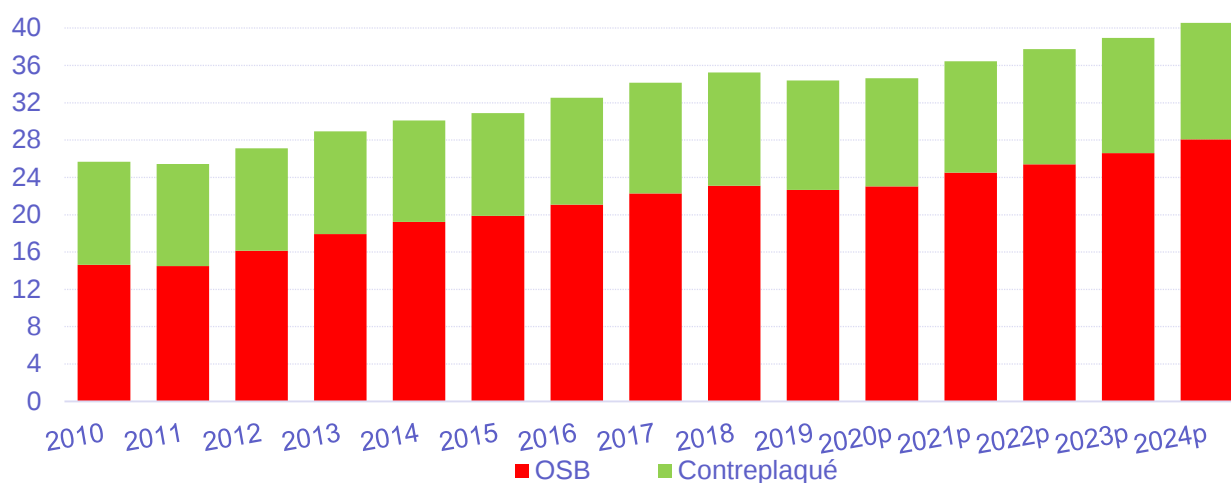


Figure 15

Source : FEA, Structural Panel Quarterly Forecast, octobre 2020

Les indices de prix pour les panneaux OSB ont enregistré un recul important sur les marchés canadiens et américains en 2019 par rapport à 2018. Le tableau ici-bas présente des diminutions variant entre 40 % et 44 %; les indices de prix se sont ainsi situés entre 182 \$US et 209 \$US l'an dernier. Considérant que les prévisions laissent entrevoir une hausse de la demande de panneaux OSB en 2020, le FEA entrevoit une remontée des indices de prix, en raison de la rareté de ce produit, tout comme pour le bois d'œuvre résineux. La majoration des prix pourrait varier entre 100 % et 116 % par rapport à 2019. Dans ce contexte, la moyenne des indices de prix évoluera entre 384 \$US et 420 \$US (voir figure 16).

Prix des panneaux OSB, 7/16 pouce

\$US/ milliers de pieds carrés

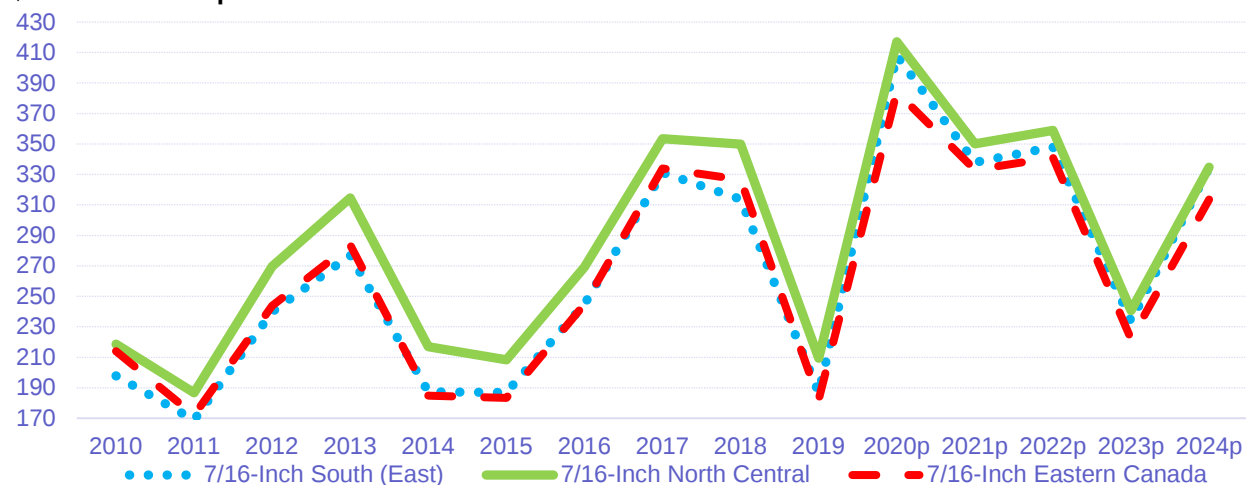


Figure 16

Source : FEA, Structural Panel Quarterly Forecast, octobre 2020

Les indices de prix pour le contreplaqué ont également enregistré un repli important en 2019 par rapport à 2018. Le tableau ici-bas présente des diminutions entre 17 % et 24 %. À l'image des panneaux OSB, le contreplaqué ressentira les effets positifs du dynamisme des mises en chantier en Amérique du Nord. Selon le FEA, la remontée des indices de prix en 2020 pourrait varier entre 10 % et 40 % par rapport à 2019 (voir figure 17).

Prix du contreplaqué

\$US/ milliers de pieds carrés

\$CA/ milliers de pieds carrés

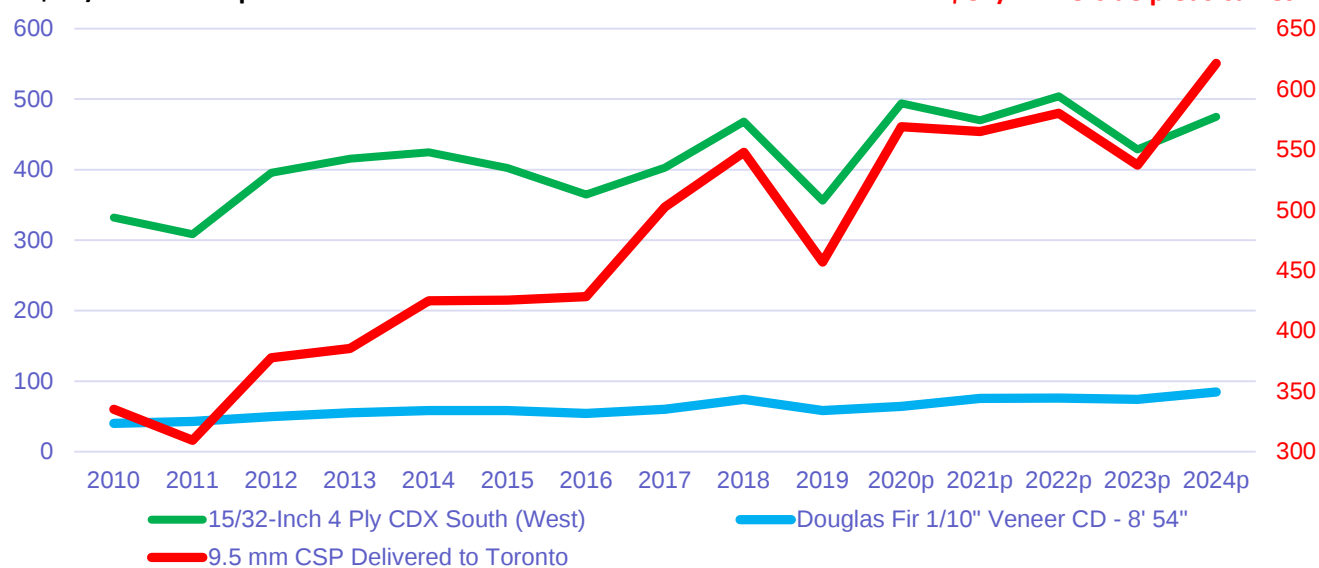


Figure 17

Source : FEA, Structural Panel Quarterly Forecast, octobre 2020

Le marché des panneaux MDF et de particules

La consommation nord-américaine de panneaux MDF et de particules est particulièrement liée au marché de la rénovation. L'année 2020 devrait d'ailleurs être propice à cette situation malgré les contraintes liées à la pandémie. À cet effet, le FEA laisse présager que la demande s'accélérera plus particulièrement aux États-Unis qu'au Canada. Quant aux perspectives de moyen terme, le maintien des travaux de rénovation et les retombées positives du marché de la revente de maisons devraient contribuer à soutenir la demande nord-américaine pour les panneaux MDF et de particules (voir figure 18).

Consommation nord-américaine de panneaux MDF et de particules, ¾ pouce

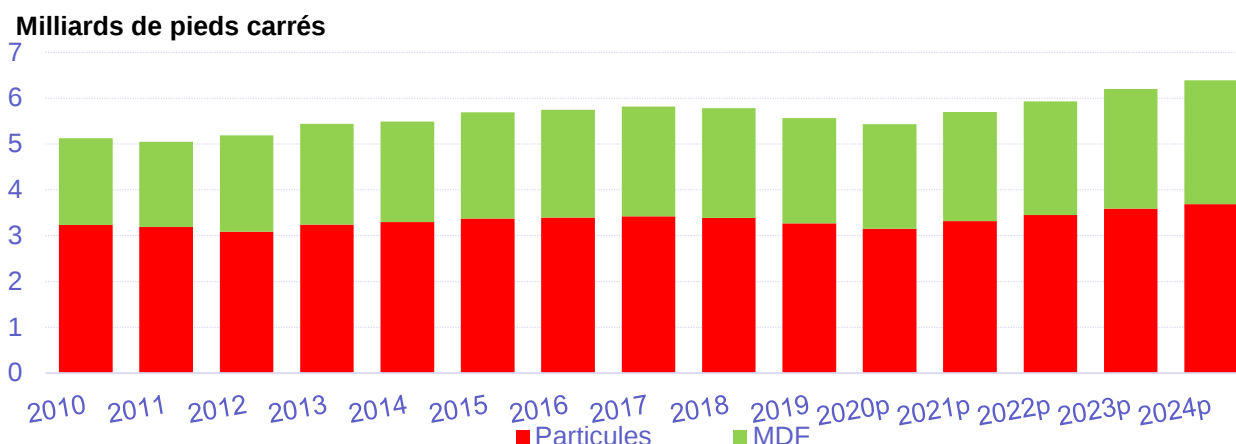


Figure 18

Source : FEA, Particleboard and MDF Quarterly forecast service, octobre 2020

Les indices de prix pour les panneaux MDF sont demeurés stables en 2019 par rapport à 2018, alors qu'ils ont augmenté de 3 % pour les panneaux de particules. Les prévisions du FEA laissent présager de légères augmentations d'ici 2024. Dans ce contexte, la moyenne des indices de prix du MDF évoluera dans une fourchette de prix comprise entre 600 \$US et 640 \$US, alors que ceux des panneaux de particules demeureront entre 425 \$US et 440 \$US (voir figure 19).

Prix des panneaux MDF et de particules, ¾ pouce

\$US/ milliers de pieds carrés

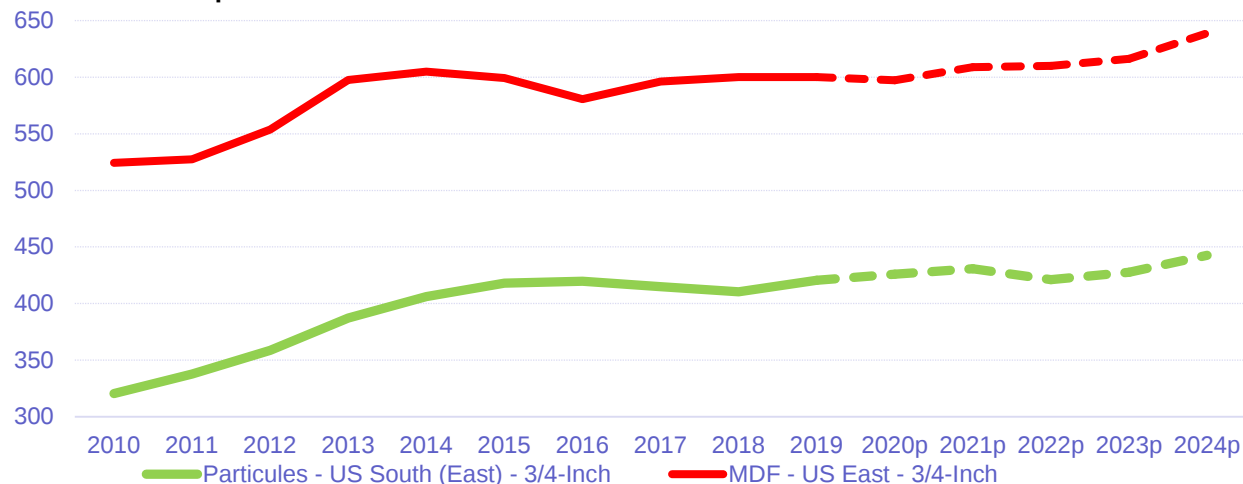


Figure 19

Source : FEA, Particleboard and MDF Quarterly forecast service, octobre 2020

D) Pâtes et papiers

Papier journal

Le Québec est le plus important joueur de l'industrie au Canada dans la fabrication du papier. En 2019, la valeur de ses exportations s'élevait à 6,2 G\$CA, regroupant plus du tiers des exportations de l'industrie canadienne. Le marché américain constitue d'ailleurs le principal partenaire commercial du Québec dans l'industrie du papier, il s'accapare environ 80 % des expéditions, contre 20 % pour les marchés outre-mer.

Les papetières québécoises ne peuvent toutefois se soustraire à la tendance baissière de la demande mondiale pour le papier journal, d'impression et d'écriture. Le ralentissement a réellement pris forme lors de la crise financière de 2009 (voir figures 20 et 21). En effet, les plateformes d'information numériques ont accru leur présence et la plus grande utilisation des outils numériques au travail et dans les institutions d'enseignement a ralenti le besoin de papeterie. La situation actuelle entourant la COVID-19 exerce une pression supplémentaire sur la baisse des besoins à l'échelle mondiale pour ces produits du papier. En effet, des médias ont accentué leur présence sur les plateformes numériques et même cessé leur parution en version papier. Des détaillants ont également emboîté le pas dans cette direction afin de faire connaître leurs offres publicitaires. De plus, les mesures de confinement et le télétravail ont amplifié la baisse de la demande de papier d'écriture et d'impression du côté des institutions d'enseignement et des édifices de bureaux.

Dans l'objectif de s'ajuster à la baisse constante de la demande, non seulement nord-américaine, mais également mondiale, soit d'environ 8 % en moyenne annuellement, des papetières ont entamé, avant la COVID-19, la conversion de certaines machines à papier journal. Elles cherchent ainsi à préserver l'activité économique générée par leurs usines en diversifiant leurs marchés ou en s'orientant vers d'autres produits.

Consommation mondiale de papier journal

Milliers de tonnes

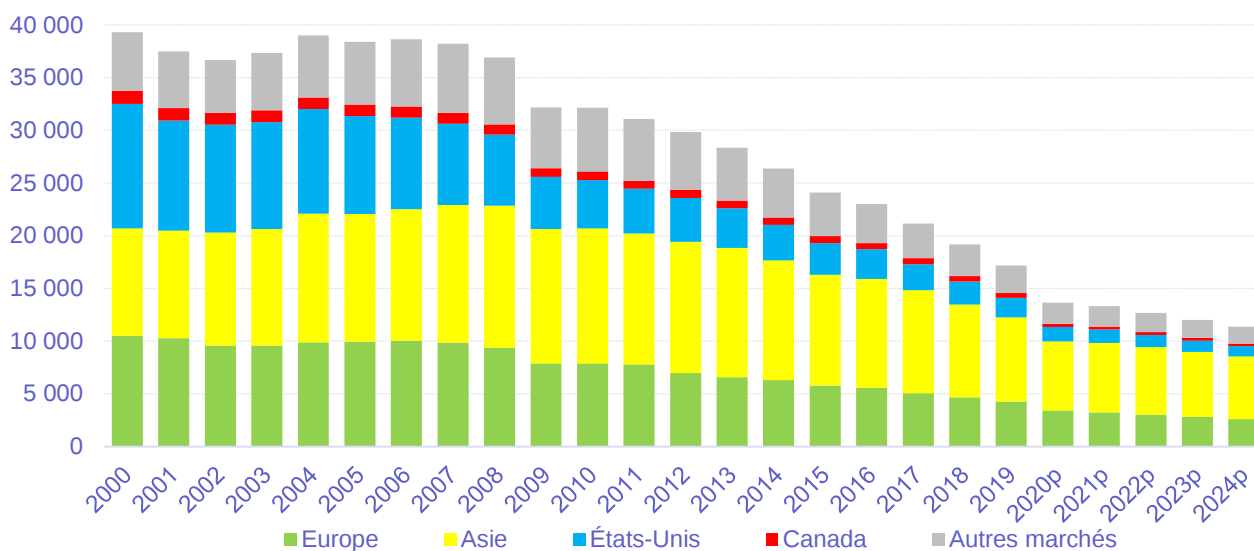


Figure 20

Source : RISI, World Graphic Paper Forecast, septembre 2020

Consommation mondiale de papier d'écriture et d'impression

Millions de tonnes

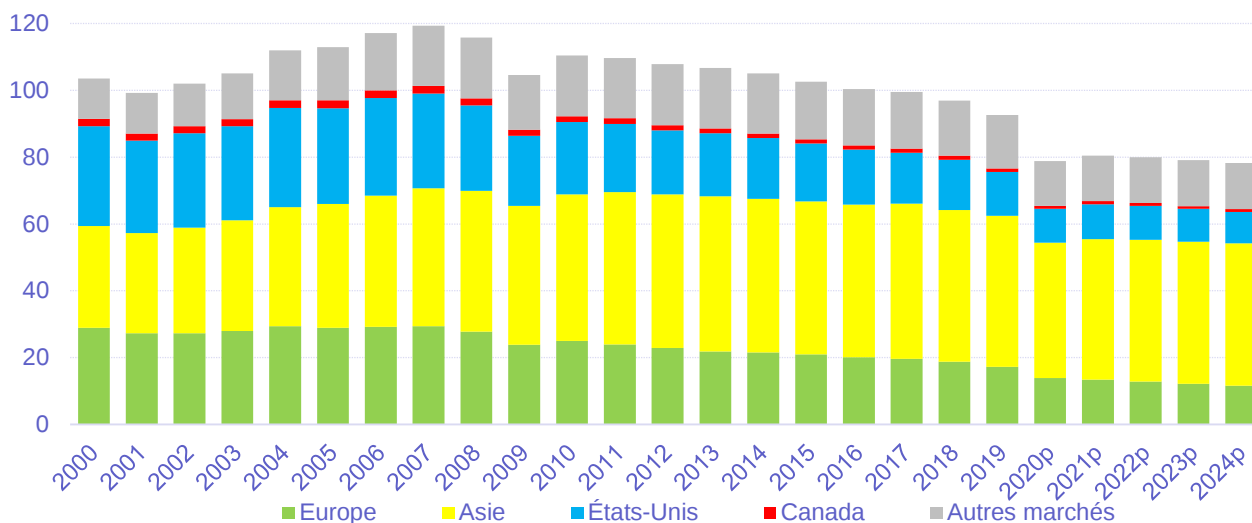


Figure 21

Source : RISI, World Graphic Paper Forecast, septembre 2020

Carton

Le carton est un marché qui a pris de l'expansion depuis le début des années 2000. Illustrée à la figure 22, la consommation mondiale s'accroît approximativement de 3 % par année. Une courte pause pourrait survenir en 2020 en raison du ralentissement de l'économie mondiale, mais la reprise s'installerait de nouveau dès 2021; une situation semblable a d'ailleurs été observée lors de la récession de 2009.

L'essor du commerce électronique a donné un élan au marché du carton. Quant aux changements d'habitudes des consommateurs résultant de la pandémie de la COVID-19, ils pourraient ouvrir de nouvelles opportunités. En effet, plusieurs commerces de détail, des épicerie et même des établissements de restauration, ont développé leurs plateformes Web afin de maintenir la fidélité de leur clientèle. Ainsi, l'arrivée de ces nouveaux joueurs rehausse la demande de carton. Elle offre aussi aux papetières l'opportunité d'offrir des produits en carton innovants, notamment capables de préserver la qualité et la fraîcheur des produits alimentaires lors de leur livraison.

L'accroissement des activités liées au commerce électronique s'observe à l'échelle mondiale. Cette situation représente une opportunité à saisir pour les papetières québécoises, dont plus de 90 % de leurs exportations de carton sont dirigées vers le marché américain. De plus, la survie des papetières passe par l'innovation, un second aspect qui permettrait aux acteurs québécois de se distinguer dans des créneaux particuliers du carton, notamment sur des marchés déjà couverts, mais en expansion comme l'Europe, l'Asie et le Mexique.

Consommation mondiale de carton

Millions de tonnes

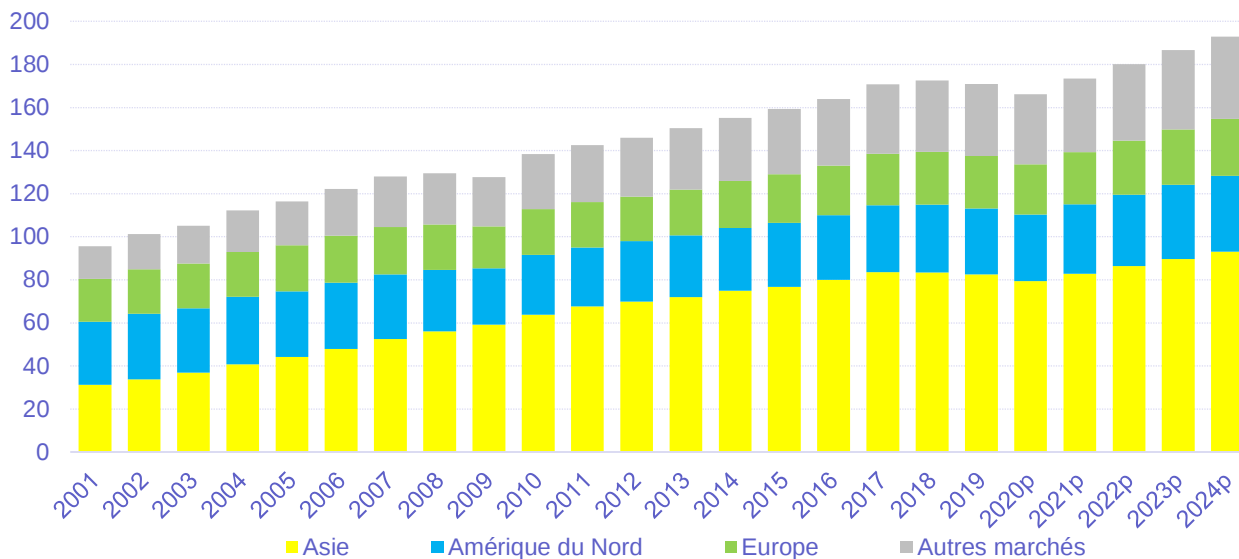


Figure 22

Source : RISI, World Containerboard Forecast, septembre 2020

Produits hygiéniques

La demande mondiale pour les produits hygiéniques a augmenté en moyenne de 7 % par année lors de la dernière décennie, pour atteindre près de 40 millions de tonnes en 2019 (voir figure 23). Cette situation s'est reflétée positivement sur les exportations québécoises qui s'élevaient à 202 M\$ en 2019, soit une hausse de 9 % par rapport à 2018. Le contexte actuel, caractérisé par la pandémie, devrait permettre aux papetières québécoises de maintenir leur position dans le marché des produits hygiéniques, mais également de diversifier leurs marchés d'exportations, qui là aussi, sont fortement dépendants des États-Unis, soit dans une proportion de 90 % en 2019.

Consommation mondiale de produits hygiéniques en papier

Millions de tonnes

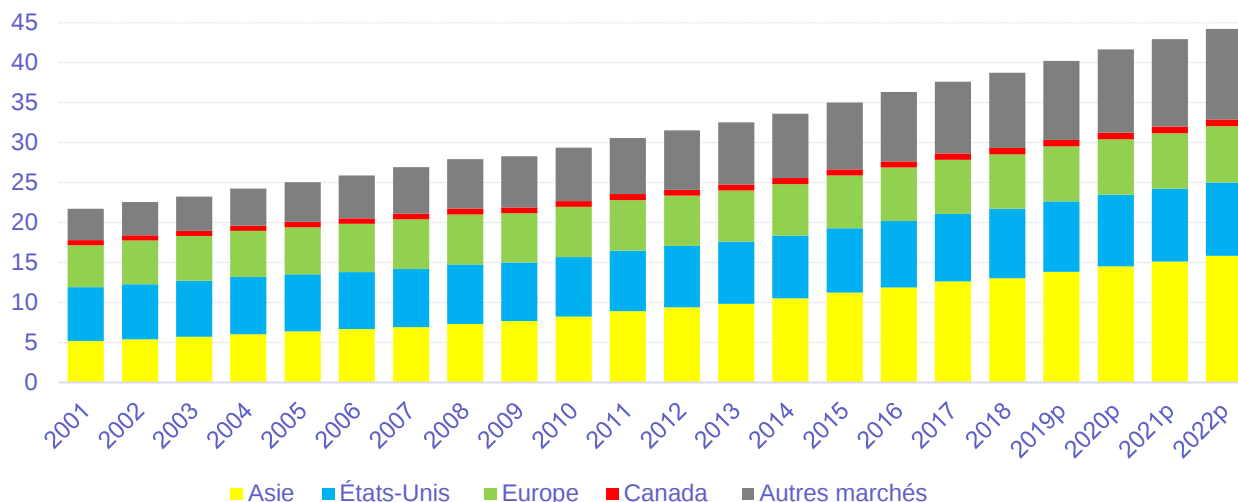


Figure 23

Source : RISI, Outlook for World Tissue Business – 10 year et Industry Statistics Data

Pâte dissolvante

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

L'usine de Fortress Cellulose Spécialisée, à Thurso, a profité d'une demande mondiale croissante et de prix élevés pour la pâte dissolvante durant près de dix ans. Toutefois, au tournant de 2019, l'entreprise a été affectée par la baisse importante du prix de la pâte dissolvante, en raison d'une hausse de l'offre résultant de l'augmentation de la capacité mondiale découlant de la reconversion d'usines de pâtes. Les usines chinoises et indiennes ont d'ailleurs contribué considérablement à accroître la production mondiale de pâte dissolvante. Qui plus est, le prix du coton et du polyester, des produits concurrents à la rayonne, a également enregistré des diminutions importantes depuis 2019, reprenant ainsi des parts de marchés (voir figure 24).

Prix de la fibre textile sur le marché chinois



Figure 24

Source : RISI, World Dissolving Pulp Monitor, septembre 2020

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

3 Litige commercial avec les États-Unis dans le secteur forestier

L'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis est venu à échéance en octobre 2015. À la suite d'une trêve d'une année, des producteurs de bois d'œuvre résineux américains ont déposé une plainte au Département du Commerce des États-Unis (DOC), alléguant subir un préjudice des exportations de bois d'œuvre résineux canadien. À la suite d'une enquête du DOC, les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux sont assujetties, depuis 2017, à des droits compensateurs et antidumping américains combinés variant de 9,38 % à 23,56 %. Ces taux ont été revus à la baisse au cours de la première révision administrative du DOC, publiée en novembre 2020 pour s'établir entre 4 % et 9 %. Ceci est à l'exception de Produits forestiers Résolu, qui voit son taux initial de 17,90 % passer à 20,25 %, à la suite de cette révision.

Le gouvernement du Québec appuie et collabore aux démarches de contestation du gouvernement fédéral des droits imposés par le DOC sur les importations américaines de bois d'œuvre résineux du Canada. Ces démarches judiciaires, auprès de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) 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. Il demande notamment l'exemption de tarifs aux

entreprises québécoises récoltant la majeure partie de leur bois dans les états limitrophes ou en forêt privée.

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

Considérant que les contestations auprès de l'ALÉNA et de l'OMC s'échelonnent sur plusieurs mois, les droits compensateurs et antidumping américains imposés aux scieries canadiennes et québécoises exportatrices peuvent persister au-delà de 2021. Le DOC a revu à la baisse ses taux au cours de la première révision administrative en 2020, mais ces taux continueront à fluctuer à la suite des révisions administratives annuelles subséquentes.

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

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

Le BMMB a été créé en 2010 dans le cadre de la réforme du régime forestier québécois, plus précisément au moment de la sanction de la Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier (chapitre A-18.1). Sa création avait pour principal objectif de mettre en place un marché libre des bois des forêts de l'État. Il a aussi comme fonctions 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 25 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 2019

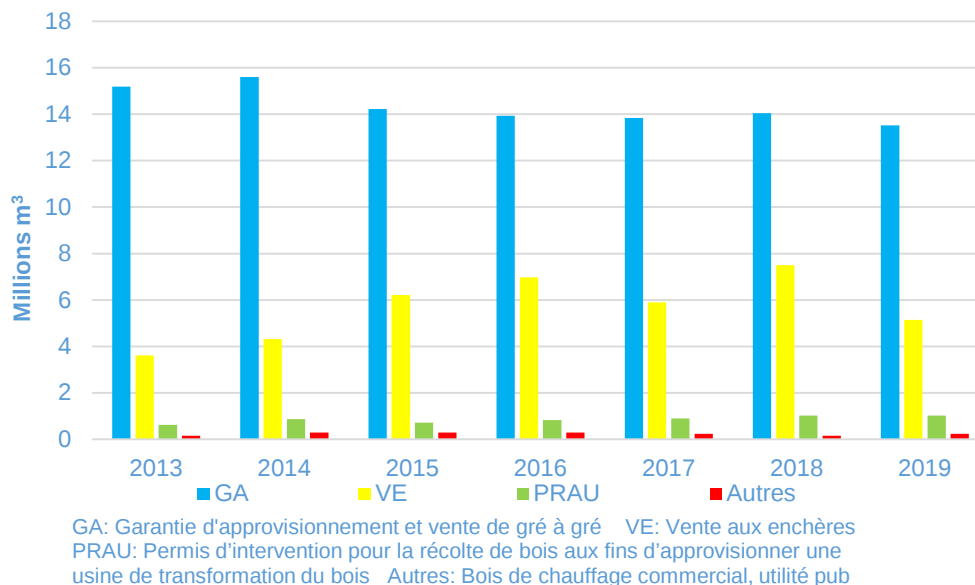


Figure 25

Source : MFF

5 STATISTIQUES SPECIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LAURENTIDES-OUTAOUAIS

C) Destination des bois en provenance du territoire du Plan, par groupe d'essences

Les quatre prochaines figures montrent la destination des bois récoltés sur le territoire du plan conjoint des producteurs de bois de Laurentides-Outaouais pour l'année 2019. Un constat demeure à l'effet que plus de 90 % des bois récoltés, et ce, indépendamment des essences (figures 26, 27, 28 et 29), est transformé par des usines régionales.

Destination des bois *SEPM* provenant du territoire de l'Alliance des propriétaires forestiers Laurentides-Outaouais aux usines selon leur localisation par région administrative

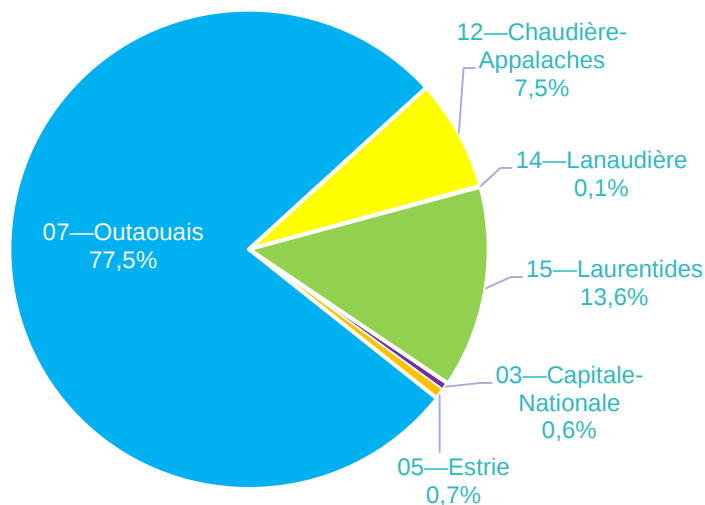


Figure 26

Source : Registre forestier 2019, MFFP

Destination des bois de peuplier provenant du territoire de l'Alliance des propriétaires forestiers Laurentides-Outaouais aux usines selon leur localisation par région administrative

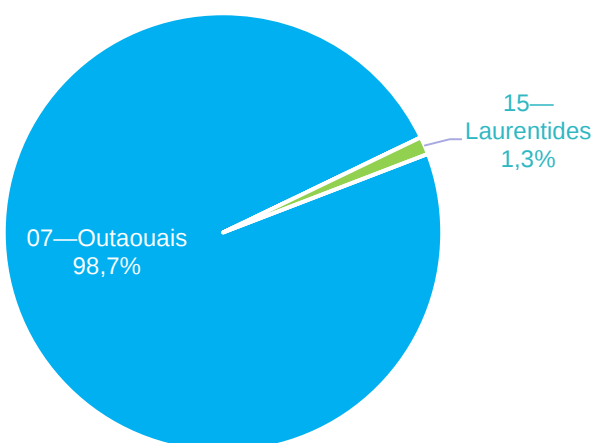


Figure 27

Source : Registre forestier 2019, MFFP

Destination des bois de *feuillus durs* provenant du territoire de l'Alliance des propriétaires forestiers Laurentides-Outaouais aux usines selon leur localisation par région administrative

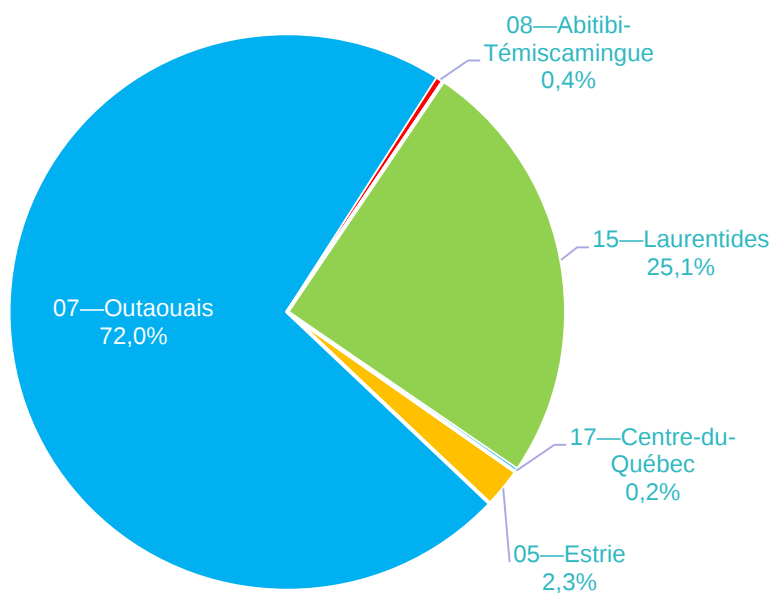


Figure 28

Source : Registre forestier 2019, MFFP

Destination des bois d'autres résineux provenant du territoire de l'Alliance des propriétaires forestiers Laurentides-Outaouais aux usines selon leur localisation par région administrative

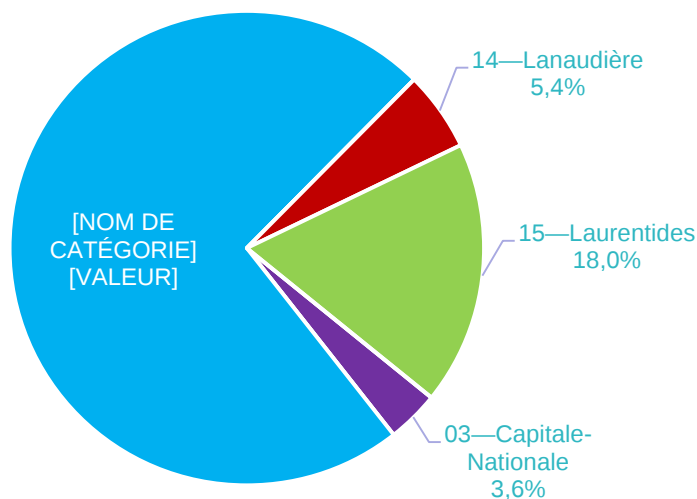


Figure 29

Source : Registre forestier 2019, MFFP

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

Entre 2009 et 2019, l'évolution des volumes produits par l'Alliance et consommés par les usines de transformation demeure similaire à la tendance provinciale (figures 31 à 33) excluant le secteur des pâtes et papiers (figure 30).

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

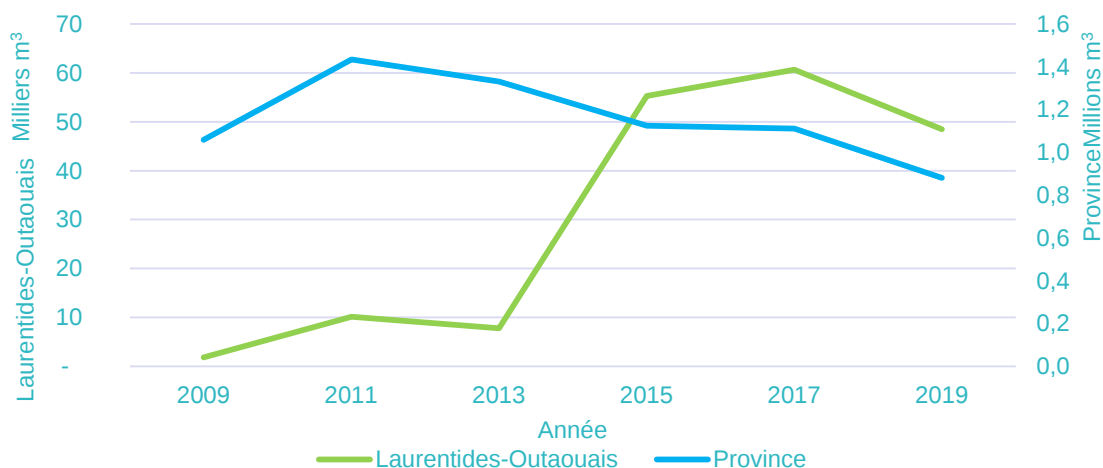


Figure 30

Source : MFFP

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

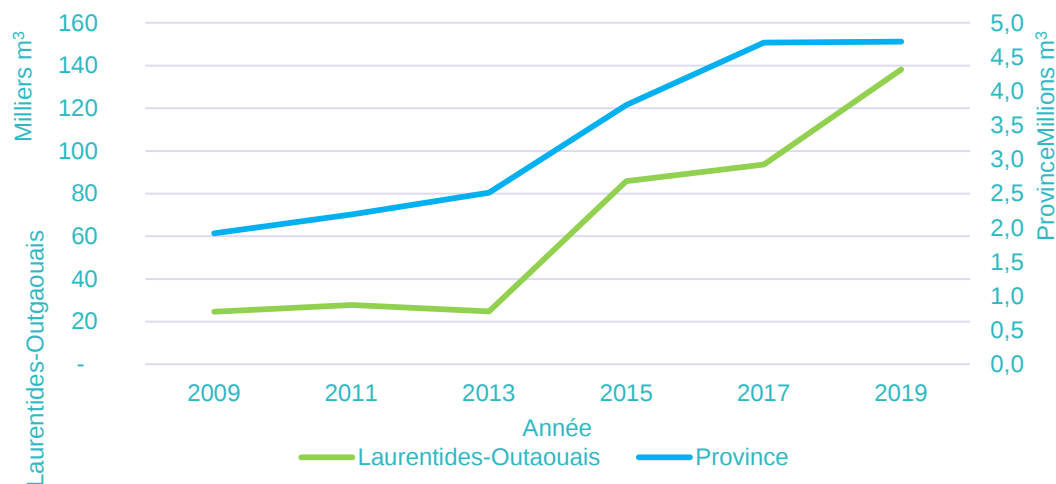


Figure 31
Source : MFFP

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

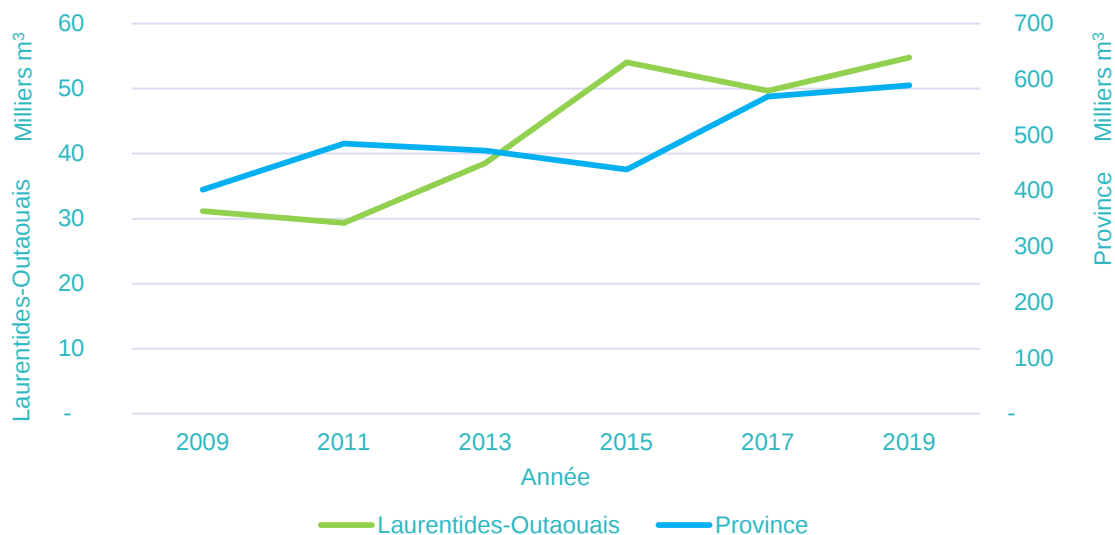


Figure 32
Source : MFFP

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

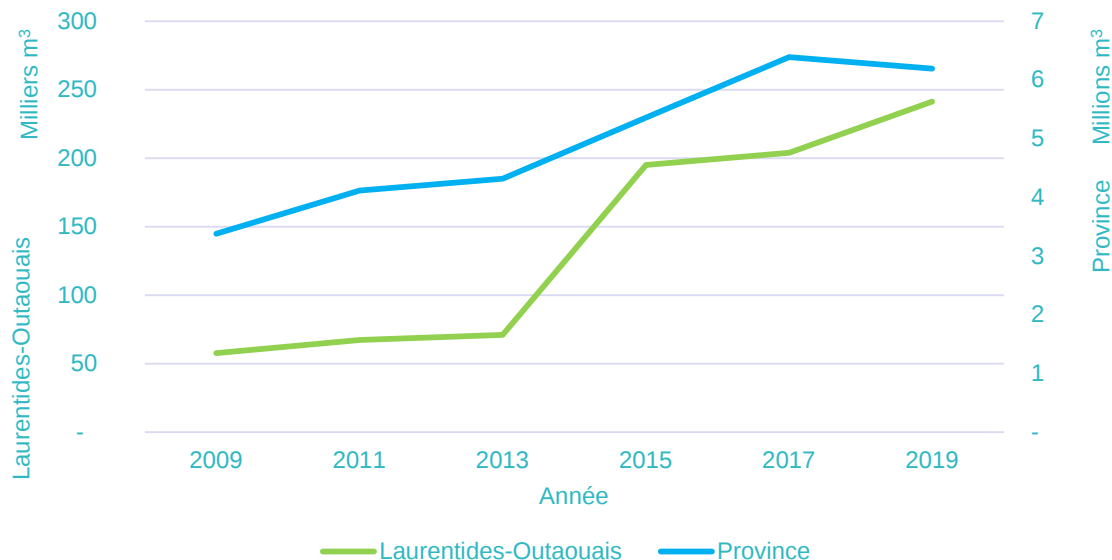


Figure 33

Source : MFFP

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

Les volumes mis en marché par l'Alliance et l'ensemble des syndicats ont été transférés au fil des ans vers des produits à plus-value et actuellement, ils sont majoritairement consommés par les usines de sciage (figure 34). La forte diminution enregistrée dans la catégorie pâtes et papiers en 2019 est principalement due aux problèmes de l'usine Fortress Cellulose Spécialisée et à sa fermeture à la fin de 2019.

Évolution de la consommation du bois rond (toutes essences) en provenance de l'Alliance des propriétaires forestiers de Laurentides-Outaouais et de tous les syndicats – Pâtes et papiers, sciage, déroulage, panneaux et autres

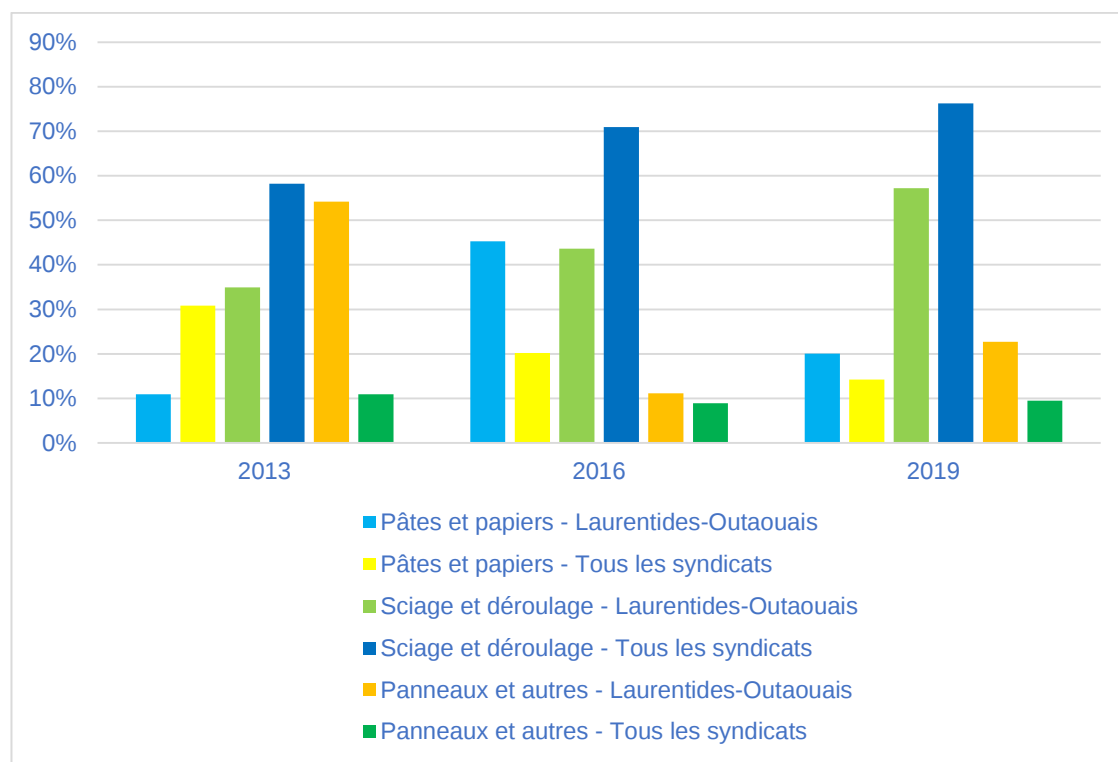


Figure 34
Source : MFFP

6 NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT

Les produits forestiers en développement sont nombreux et plusieurs font l'objet d'une évolution itérative les menant à être considérés au stade de développement pour une période de temps étendue. Les produits forestiers suivants sont présentement en développement :

- utilisation des cendres de centrales de cogénération dans la fabrication du béton;
- développement des applications de la nanocellulose cristalline (ex. : liquide de forage, adhésifs et résines, etc.);
- procédé de fractionnement de la biomasse entre ses trois principaux composants : cellulose, hémicellulose, lignine et transformation de ces fractions;
- utilisation de la lignine pour la synthèse de polyols utilisés dans les matériaux d'isolation;
- utilisation des hémicelluloses pour la fabrication de composés chimiques (ex. : édulcorants alimentaires, biostimulants agricoles);
- fabrication de masques et autres équipements de protection individuels à usage unique à base de fibre de bois;
- utilisation des extractibles comme pesticides, préservatifs, antioxydants, etc.;

- fabrication de filaments de cellulose pour utilisation dans l'industrie des pâtes et papiers, ainsi que d'autres secteurs (plastiques, pièces d'automobile, isolants, adhésifs, masques);
- fabrication de panneaux de bois à partir de particules de bois de formes atypiques;
- développement de parements en bois solide à stabilité dimensionnelle et dureté améliorées;
- production de biocombustibles avancés (ex. : huile pyrolytique, biocharbon, granulés torréfiés) destinés à la substitution des combustibles fossiles utilisés dans certains procédés industriels, au chauffage ou à la production d'électricité;
- production de biocarburants (ex. : éthanol cellulosique, diesel renouvelable, biokérozène) à partir de biomasse entière ou de lignine et destinés à la substitution des carburants fossiles utilisés dans les transports;
- développement de produits en bois solide aux propriétés améliorées par une nouvelle génération de traitement pour l'ignifugation et la résistance aux insectes;
- développement de fibres spécialisées pour les biocomposites (bioplastique, etc.) médias filtrants, produits absorbants, fibrociments, etc.;
- développement de nouveaux systèmes de construction avancée en bois (résille, etc.);
- développement de 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;
- développement de colombage d'ingénierie en bois pour concurrencer l'acier léger;
- développement de caissons d'ingénierie servant de plancher préfabriqué;
- développement de systèmes de plancher et de murs d'ingénierie préfabriqués multifonctionnels incorporant notamment l'isolation thermique;
- développement de produits destinés aux charpentes en bois massif tels que le bois lamellé cloué (NLT) ou le bois lamellé goujonné (DLT), tout en poursuivant celui des panneaux lamellés croisés (CLT);
- développement de panneaux lamellés croisés minces pour utilisation structurale ou d'apparence;
- développement de la construction hors chantier apportant la préfabrication à un niveau d'automatisation, de gestion et d'efficience lui permettant de prendre un essor plus grand;
- développement de 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;
- développement de panneaux de particules pour des utilisations structurales;
- développement de composites légers à base de fibre de bois;
- développement de médias filtrants compostables en fibre de bois;
- développement de plastiques biodégradables à partir de déchets de fabriques de pâtes et papiers;
- toiles biodégradables pour l'agriculture en remplacement du plastique.

Pour la plupart, ces projets sont en développement avec des partenaires privés. Une étude réalisée par FPInnovations en 2019 fait état de nouveaux produits du bois potentiels pour l'industrie. Le rapport est

centré sur les produits de bois solide ou reconstitué. Le potentiel de ces derniers est présenté en fonction de l'implantation de nouvelles technologies au Québec. Le rapport est disponible.

7 ENJEUX ET DÉFIS DE L'INDUSTRIE

L'industrie fait actuellement face à de nombreux défis qui se définissent différemment dans le temps, dans l'espace ainsi que dans le contexte politique.

Les conflits commerciaux avec les États-Unis sur le bois d'œuvre n'ont rien de nouveau. Les dernières décennies ont été une suite de conflits et d'accords interrompus. Le cinquième conflit sur le bois d'œuvre amène son lot de taxes et de droits supplémentaires à payer qui vient miner la rentabilité des industries du sciage. À cela, il faut ajouter les importantes fluctuations liées aux mises en chantier aux États-Unis, particulièrement depuis la pandémie de COVID-19. Après une année de stagnation en 2019 et un début d'année 2020 relativement calme, la demande générée par les secteurs de la rénovation et de la construction combinée a mené le bois d'œuvre à des prix records. Bien que les prévisions de firmes telles RISI et FEA soient assez positives quant à la demande à venir, la volatilité de la situation commande une certaine prudence face à ces projections.

Depuis 2015, par contre, ces conflits ont affecté d'autres secteurs de l'industrie forestière, notamment celui des papiers. Ces deux derniers conflits, soit celui des papiers surcalandrés et celui des papiers non couchés mécaniques, ont eu des répercussions différentes. Bien que ces deux conflits soient réglés, à l'avantage du Canada, ils ont exercé une pression supplémentaire sur nos entreprises déjà aux prises avec la gestion de la baisse de demande structurelle pour les produits de papiers d'impression. Les solutions pour l'industrie résident dans la diversification des produits de même qu'en l'expansion des marchés sur lesquels ils sont écoulés. Bien que tous en soient conscients depuis déjà plusieurs années, ils sont aujourd'hui considérés comme vitaux afin d'améliorer la robustesse de l'industrie forestière face aux variations des marchés.

La lutte contre les changements climatiques interpelle tous les intervenants de la société. Le secteur industriel québécois, dans son ensemble, est interpellé et il peut contribuer à l'atteinte des objectifs fixés par le gouvernement. Les efforts demandés peuvent se transformer en opportunités. Le secteur forestier peut contribuer à la lutte aux changements climatiques par l'amélioration de la capacité à capter le carbone par sa séquestration dans des produits de longue durée ainsi que par la substitution de matériaux et de combustibles dont la fabrication ou la combustion émet beaucoup plus de gaz à effet de serre, par exemple :

- la chimie verte pour la substitution des produits de consommation courante fabriqués actuellement de sources fossiles comme les adhésifs, résines, plastiques, etc.;
- la bioénergie pour la substitution des combustibles fossiles utilisés, entre autres, dans les procédés industriels et pour le transport;
- les matériaux de construction à base de bois pour substituer des matériaux dont la production demande beaucoup plus d'énergie et émet de grandes quantités de CO₂, tels le béton et l'acier.

Ce dernier exemple fait déjà l'objet d'actions gouvernementales concrètes par la Charte du bois, laquelle vise, entre autres, la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Un autre grand défi pour l'industrie de la transformation du bois est de trouver des débouchés pour la fibre sans preneur (ex. : feuillus de qualité trituration, billes de faible diamètre) ainsi que pour les produits conjoints du sciage (sciures, rabotures, copeaux). Dans ce dernier cas, la structure industrielle a récemment évolué avec notamment le développement de la filière de la bioénergie. Il existe présentement une disparité entre les régions relativement à la consommation des produits conjoints au

sciage, laquelle s'explique entre autres par la fermeture de consommateurs majeurs ou l'ouverture de nouvelles usines. Ces produits peuvent ainsi faire l'objet d'une rareté dans certaines régions alors qu'ils sont en surplus ailleurs. Ce phénomène peut être attribuable en partie à la décroissance de la fabrication de papier, laquelle amène le secteur en entier à s'ajuster et s'adapter. Le prix de vente des copeaux fluctue en fonction de la demande, ce qui a des répercussions importantes sur la marge bénéficiaire des scieries puisque la vente de leurs produits conjoints représente une partie significative de leurs revenus.

Le manque de débouchés pour la fibre sans preneur s'ajoute aux défis de marché pour motiver le développement de nouveaux produits et procédés desquels l'industrie forestière québécoise pourrait profiter.

Un des grands défis de l'industrie du sciage consiste à se moderniser et à innover, tant dans les procédés de transformation qu'au niveau des produits fabriqués. La rentabilité des produits conjoints tels les copeaux, étant volatiles, il importe globalement pour les scieries d'améliorer leur rendement matière (le volume de produit scié par m³ de bois transformé) afin de demeurer économiquement viables dans le temps. La fabrication de produits non traditionnels est aussi vue comme une avenue pour améliorer la robustesse de l'industrie du sciage en diminuant sa dépendance à des secteurs industriels peu diversifiés. Ainsi, l'amélioration du rendement matière, le développement de nouveaux produits ainsi qu'une augmentation de la production de produits de deuxième et de troisième transformation sont vus comme faisant partie des défis à relever pour l'industrie du sciage.



**Forêts, Faune
et Parcs**

Québec



ANNEXE 4

**Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais, *Mémoire dans le cadre de l'évaluation des interventions des offices dans la mise en marché*, Février 2021
(Mémoire de l'APFLO)**



Mémoire présenté à la
Régie des marchés agricoles et
alimentaires du Québec

Dans le cadre de l'évaluation des interventions
des offices dans la mise en marché

Par
L'Alliance des propriétaires forestiers
Laurentides-Outaouais

Le 10 février 2021

Abréviations

APFLO : Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais

ATBPN : Association Les Transporteurs du bois privé du Nord inc.

FPFQ : Fédération des producteurs forestiers du Québec

MFFP : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

PADF : Programme d'aménagement durable des forêts

PRMHH : Plans régionaux des milieux humides et hydriques

Introduction

Suite à la demande de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais a rédigé ce mémoire. Cette demande a été formulée conformément aux dispositions prévues à l'article 62 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche stipulant que :

« À la demande de la Régie et au plus tard, à tous les cinq ans, chaque office établi devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et ses 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 d'être entendues sur l'application du plan et des règlements concernés ».

L'organisme et son territoire

L'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais est un organisme à but non lucratif fondé en 1964, dont le rôle est de représenter les producteurs forestiers du Plan conjoint. Le Plan conjoint des producteurs forestiers des Laurentides et de l'Outaouais est un outil qui donne la possibilité à l'APFLO de négocier collectivement toutes les conditions de mise en marché des produits forestiers et d'en réglementer les modalités. Mécanisme d'action collective, le Plan conjoint tend à équilibrer les rapports de force entre les partenaires et les producteurs forestiers. L'APFLO est créée en conformité avec la Loi sur les syndicats professionnels (L.R.Q., c. S-40) et est considérée comme un syndicat spécialisé au sens de la Loi sur les producteurs agricoles (L.R.Q., c. P-28).



L'APFLO représente l'ensemble des producteurs forestiers de son territoire qui s'étend sur deux régions administratives, soit celle des Laurentides au complet, et une partie de l'Outaouais. Le territoire comprend aussi la ville de Laval et la région métropolitaine de Montréal, pour un regroupement total de 125 municipalités et 11 municipalités régionales de comté (MRC).

Suite à une série d'intégration et de redécoupage territorial qui fut officialisée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec le 1er janvier 2014, c'est en 2016 que le Syndicat des

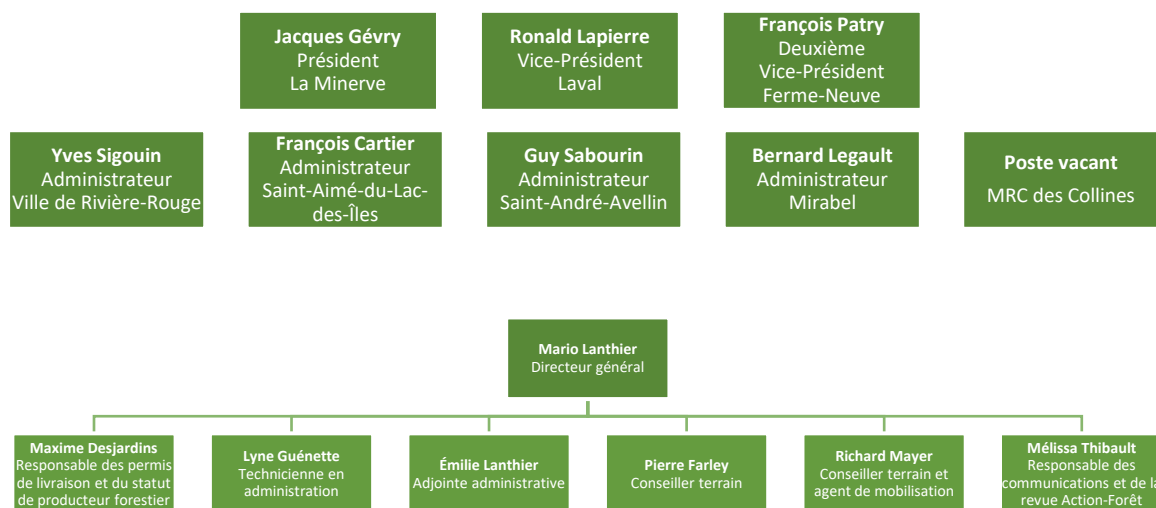
producteurs forestiers de Labelle change de dénomination sociale pour devenir l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais.

Les producteurs forestiers de ce vaste territoire ont confié à l'APFLO l'application et l'administration du Plan conjoint, et ce, en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (LRQ, chapitre M-35.1). En vertu du règlement sur la mise en marché, l'APFLO est l'agent de vente et de mise en marché exclusif des producteurs.

Le rôle de l'APFLO est aussi de représenter, défendre et promouvoir les intérêts économiques et sociaux des propriétaires de boisés du territoire. L'organisation est en interaction constante avec l'Association Les Transporteurs du bois privé du Nord, accréditée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec pour représenter les camionneurs qui transportent à l'intérieur des limites du Plan conjoint.

En date du 31 décembre 2019, l'APFLO est dirigée par un conseil d'administration composé de 8 producteurs forestiers, élus lors de l'assemblée générale annuelle. Le personnel est composé de 3 personnes qui travaillent au bureau administratif à temps plein et de 4 autres personnes à temps partiel.

Composition du conseil d'administration et du personnel au 31 décembre 2019



L'APFLO est affiliée à la Fédération des producteurs forestiers du Québec, qui est l'organisation provinciale travaillant à la promotion des intérêts de plus de 130 000 propriétaires forestiers de la province de Québec, dont 36 000 sont des producteurs forestiers.

Défendre les intérêts des producteurs demeure la mission première de l'organisation et l'APFLO s'applique chaque jour à le faire le plus efficacement possible.

Interventions de l'APFLO en 2015-2019

Mise en contexte

Mise en marché

La dernière période quinquennale aura encore été marquée par la problématique particulière du marché des bois de feuillus de trituration (forêt publique et privée) de la région des Laurentides et de l'Outaouais. Sans exception, chaque année (2015-2019) les producteurs ont dû composer avec des fermetures du seul marché de la région, l'usine Fortress de Thurso, pour des périodes allant de quelques semaines jusqu'à 6 mois et ce, en composant avec, des délais de paiement constamment étirés dans le temps, ce qui a amené l'entreprise à procéder à un arrêt complet de ses activités le 7 octobre 2019 laissant pour compte l'ensemble de ses fournisseurs depuis. Le tableau A indique bien d'ailleurs la variation annuelle de cette production.

Tableau A

Mise en marché 2015-2019						
Par utilisation et groupe d'essences en tonne métrique verte						
Résineux		2015	2016	2017	2018	2019
Sciage	Sapin-épinette-pin gris	57 785	45 743	45 705	78 399	61 743
	Pin blanc-pin rouge	1 097	4 334	6 666	2 542	8 600
	Cèdre-pruche-mélèze	530	1 630	972	869	1 267
Poteaux	Pin gris-pin rouge	125	695	183	2 175	3 827
Panneaux	Pin gris-pin rouge-mélèze	7 859	278	7 016	6 151	6 855
Pâte & Métallurgie		4 491	19 739	3 085	0	0
Peuplier						
Sciage / déroulage		615	688	2 841	2 363	2 042
Panneaux		34 808	17 781	33 010	39 163	39 930
Pâte		39 376	52 495	35 650	36 356	44 330
Feuillus durs						
Sciage / déroulage		15 077	30 092	35 176	28 250	26 544
Pâtes et papiers		25 348	31 946	25 384	14 713	19 943
Panneaux, Bop & Til		1 956	1 890	3 516	8 282	4 352
Cogénération		0	0	0	1 859	1 339
TOTAL		189 067	207 311	199 204	221 122	220 772

En ce qui concerne la catégorie des peupliers et sapin-épinette-pin gris, la stabilité des marchés a contribué à atténuer quelque peu l'aspect négatif du contexte des feuillus de trituration (Tableaux A et B).

Tableau B

Mise en marché 2015-2019					
Par groupe d'essences en tonne métrique verte					
Essence	2015	2016	2017	2018	2019
Peuplier	74 799	70 964	71 501	77 882	86 302
Sapin - épinette	57 785	45 743	45 705	78 399	61 743
Pin blanc - gris - rouge	13 572	25 046	16 950	10 863	19 283
Feuillus durs	42 381	63 928	64 076	51 245	50 839
Cèdre	230	171	474	117	718
Pruche	227	1 411	424	720	537
Mélèze	73	48	74	37	11
Cogénération	0	0	0	1 859	1 339
TOTAL	189 067	207 311	199 204	221 122	220 772

Mobilisation

Notre engagement envers la mobilisation des bois nous a amenés à identifier plus en détail le profil des producteurs, leur importance relative dans la mise en marché ainsi que de leur régularité dans la production. (Tableaux C et D)

Tableau C

	# de producteurs vs % relatif dans la mise en marché									
Quantité (m3s)	2015		2016		2017		2018		2019	
0-100	177	5%	214	6%	222	6%	224	5%	233	5%
101-200	84	7%	94	8%	72	7%	82	6%	82	6%
201-300	40	6%	41	6%	31	5%	44	6%	39	5%
301-400	25	5%	16	3%	24	5%	27	5%	17	3%
401-500	13	4%	12	3%	10	3%	15	3%	22	6%
TOTAL	339	27%	377	26%	359	26%	392	25%	393	25%
501-600	12	4%	13	4%	10	3%	8	2%	14	4%
601-700	8	3%	14	5%	12	5%	7	2%	9	3%
701-800	7	3%	6	3%	10	5%	8	3%	8	3%
801-900	6	3%	6	3%	4	2%	4	2%	3	1%
901-1000	4	2%	2	1%	5	3%	5	3%	4	2%
1001-1500	12	9%	14	10%	10	7%	12	8%	16	11%
TOTAL	49	24%	55	26%	51	25%	44	20%	54	24%
1501-2000	5	5%	5	5%	4	4%	12	11%	5	5%
2001-2500	5	7%	5	7%	7	10%	6	7%	2	3%
2501-3000	4	7%	3	5%	1	2%	1	2%	4	7%
3001-3500	2	4%	2	4%	2	4%	2	3%	3	7%
3501-4000	0	0%	1	2%	1	2%	0	0%	3	6%
TOTAL	16	23%	16	23%	15	22%	21	23%	17	28%
4001-5000	2	3%	3	6%	0	0%	0	0%	4	10%
5000 et +	5	23%	4	19%	4	27%	5	32%	2	13%
TOTAL	7	26%	7	25%	4	27%	5	32%	6	23%
GRAND TOTAL	411	100%	455	100%	429	100%	462	100%	470	100%

Tableau D

Nombre nouveaux propriétaires		Nombre de nouveaux producteurs reconnus	
Mise en marché		Actifs dans la mise en marché	
2015	115	15 / 69	
2016	97	35 / 87	
2017	83	36 / 151	
2018	91	39 / 161	
2019	67	46 / 123	
Total	453	171 / 591	

Historique participation des producteurs aux AGA

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
90	67	73	68	46	40	35	46	63	40	48	39	34	59	48	42	50	48	61	32

Virage informatique

Le virage informatique réalisé, entre autres, par la mise à niveau à la fin de 2015 de notre site Internet et de notre système « gestion de paye » nous permet d’avoir en banque aujourd’hui plus de 400 adresses de courriel, de procéder au paiement des bois par dépôt direct dans plus de 60% des cas et d’émettre les permis de livraison par voie électronique dans plus de 95% des cas.

Comité forêt privée – industrie

Suite à la reprise des marchés et dans un contexte où de nombreuses contraintes s’imposent aux entreprises au niveau de l’approvisionnement en forêt publique, l’industrie du bois se tourne de plus en plus vers la forêt privée afin de répondre aux défis d’approvisionnement des usines de la région des Laurentides.

Le contexte actuel de l’industrie forestière permet aux propriétaires d’exploiter davantage le potentiel de la forêt privée. Au niveau de l’emploi, l’intensification des activités dans les forêts privées contribuera à créer 4 100 emplois directs au Québec. Dans les Laurentides ce potentiel est énorme. En effet, en 2014 la possibilité forestière en forêt privée était de 1 285 489 m³ de bois, pourtant ce potentiel n’est exploité qu’à environ 20% ce qui signifie que peu de propriétaires profitent de travaux sylvicoles pour procéder à des travaux de récoltes de bois dans leur forêt.

La mobilisation de volumes additionnels de bois en forêt privée apparaît alors comme un levier économique important pour la région puisqu’elle permet la consolidation de l’industrie forestière et de la transformation du bois de la région.

En 2016, un comité forêt privée qui réunit plusieurs industriels et intervenants a été mis sur pied afin de favoriser le développement du potentiel de la forêt privée.

Orientations du comité :

- Cibler des actions devant être priorisées afin de rejoindre et encourager les propriétaires forestiers à réaliser des activités économiques dans leurs boisés;
- Se doter d’une vision commune sur le développement de la forêt privée dans la région des Laurentides;
- Favoriser une synergie dynamique entre les acteurs concernés par la forêt privée.

Membres du comité forêt privée – industrie :

- Signature Bois Laurentides (participe et coordonne le comité forêt privée-industrie)
- Coopérative Terra-Bois
- Groupe Crête
- Louisiana Pacific
- Scierie Carrière
- Alliance des producteurs forestiers Laurentides – Outaouais
- Agence de mise en valeur des forêts privées
- Table Forêt Laurentides
- Services Bioforêt
- Services forestiers Gélinas
- Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

Suivi du plan stratégique 2015-2019

Objectif général	Organiser collectivement les relations entre les producteurs et les acheteurs.
-------------------------	---

Objectif spécifique	Améliorer la circulation de l'information sur les marchés et les conditions de mise en marché.
Cibles	• Livrer en temps réel toute l'information relative à une mise en marché souvent volatile dans les opérations quotidiennes. • Amélioration de la gestion de la production. • Instaurer un sentiment et climat d'appartenance pour la partie du Plan conjoint s'étant joint au SPFL en 2014.
Moyens	• Engagement d'un conseiller terrain attaché au service de mise en marché. • Création d'un site Internet nous permettant de mettre à jour nous-mêmes le contenu, texte, image, vidéo, flash, etc. • Par l'intermédiaire du site, le propriétaire sera en mesure de: ✓ Demander ses permis de livraison ✓ Demande de contingent ✓ Adresser toute demande / question au Syndicat ✓ S'inscrire au service d'alerte en nous fournissant une adresse courriel. • Intégration d'une version pour application mobile
Indicateurs	• Nombre de visites (calculateur de clics). • Nombre d'adhésion aux différents outils offerts par le site et l'application mobile.

Résultats

Tous les moyens ont été menés à terme.

- Embauche d'un conseiller terrain attaché au service de mise en marché dédié à la région de l'Outaouais et des Basses-Laurentides
- Mise en opération du nouveau site Internet incluant une version mobile
- Inclusion d'un service d'alerte et d'infolettre
- Inclusion d'un calculateur de clics (# de visites) par page, par sujet et temps de visionnement

Le conseiller terrain a livré des services-conseils et a agi au niveau technique auprès des propriétaires et producteurs de l'Outaouais et des Basses-Laurentides. Son travail a confirmé la présence de l'organisation syndicale auprès de la clientèle de ce territoire annexé suite au

redécoupage territorial. Le conseiller terrain a été la courroie de transmission entre l'APFLO et les propriétaires en plus de veiller au suivi réglementaire.

En décembre 2015, l'APFLO lance son nouveau site Internet avec l'objectif de mieux informer les producteurs forestiers et intervenants du secteur et d'éliminer les délais au niveau de la transmission de l'information. Interactif et évolutif, le site devient le lien quotidien entre les producteurs et l'équipe de l'APFLO.

www.apflo.ca	2015	2016	2017	2018	2019
Nombre d'utilisateurs	n.d.	n.d.	4 935	6 409	8 804
Nombre de visites	6 012	6 834	8 447	10 835	13 755

Comme vous pouvez le constater à la lecture des données, le site web connaît une croissance exponentielle depuis son lancement, et ce, grâce à l'entretien et la mise à jour du contenu de façon régulière ainsi que l'amélioration continue de son référencement. Fait à noter qu'afin de faciliter l'atteinte de ses objectifs reliés à la circulation de l'information, l'APFLO a embauché une personne dédiée aux communications en 2017.

Le site Internet nous a également permis de consolider les audiences des autres outils de communications en permettant l'inscription en ligne à la revue Action-Forêt qui est envoyée par la poste 3 fois par année ainsi qu'à notre service d'Alerte de mise en marché (infolettre) nous permettant d'acheminer de façon sporadique et rapide l'information aux propriétaires et producteurs. L'audience étant composée de 184 personnes à la fin de 2019 pour l'infolettre.

Audience Action-Forêt	2015	2016	2017	2018	2019
Nombre moyen d'envois par parution	4 000	4 000	4 250	5 250	5 250

En 2018-2019 le site Internet de l'APFLO a été complètement repensé afin de répondre aux besoins d'informations des propriétaires forestiers. Ainsi la page d'accueil a été refaite avec une amélioration de l'accès aux fonctionnalités principales. Les sections « Aménager ma forêt » et « Vendre mon bois » ont été mises de l'avant et repensées afin de mieux convenir à nos deux types de clientèles soit les propriétaires et les producteurs. Les besoins en information étant différents pour chacun.

Par ailleurs, plusieurs projets et activités en termes de communication et mobilisation des bois ont émané de la participation de l'APFLO au comité de forêt privée – industries pour la région des Laurentides. Les actions mises en place visent à déployer une stratégie d'information et de sensibilisation auprès des propriétaires forestiers afin de leur donner l'heure juste en ce qui concerne l'aménagement et la récolte de leurs boisés. Le manque de temps, la peur de nuire à la santé de sa forêt, l'instabilité de certains marchés, sont autant de raisons pouvant faire en sorte qu'un propriétaire choisisse de ne pas aménager sa forêt. Les actions entreprises par l'APFLO et appuyées par les membres du comité permettent d'apporter les arguments nécessaires pour convaincre les propriétaires du bien-fondé de la réalisation d'activités économiques dans leurs boisés. La mobilisation de volumes additionnels de bois en forêt privée apparaît comme un levier économique important pour la région puisqu'elle permet la consolidation de l'industrie forestière et de la transformation du bois.

Conception de différents documents informatifs :

- Trousse d'informations « Comment fonctionne la forêt privée »
- Carte du territoire avec identification des conseillers forestiers
- Kiosque informatif

Organisation de différentes activités d'informations et de sensibilisation :

- Visite de chantier chez des producteurs de bois par des propriétaires forestiers non producteurs
- Envoi par la poste de trousse d'information dans des MRC ciblées aux propriétaires de plus de 10 hectares.
- Tenue de kiosque d'information dans le cadre de différents événements
- Publication d'articles de contenu notamment via la revue Action-Forêt. Exemples : « *Un projet de vie accessible et réalisable, comment rentabiliser sa terre rapidement* », « *Vrai ou Faux ? 5 mythes concernant l'aménagement forestier en forêt privée enfin décortiqués* », « *Acheter et aménager des forêts à très long terme, des investisseurs s'offrent une rente de retraite verte* » ...

C'est dans la continuité de cette série d'actions déjà entamées et qui nous a permis la récolte additionnelle de 19.75% de bois en 2017 et de 16.76% dans les Laurentides en 2018 que l'APFLO a lancé un projet de plus grande envergure en début 2019. En effet, nous avons alors procédé à l'embauche d'un technicien forestier d'expérience agissant à titre d'Agent de mobilisation des bois. Son mandat est de réaliser un travail de démarchage et de rencontre individuelle auprès des propriétaires forestiers afin de les guider vers les étapes à suivre afin d'aménager et protéger leur forêt tout en profitant des avantages fiscaux et financiers. Ce projet porteur nous permet de mobiliser un plus grand nombre de propriétaires et ultimement de mettre en marché plus de bois sur le territoire des Laurentides. Parallèlement à cette démarche, 3 rencontres exploratoires ont été réalisées afin d'évaluer les possibilités d'initier une démarche similaire avec les acteurs du milieu de l'Outaouais.

Objectif spécifique	Obtenir de meilleures conditions de transport pour les producteurs / transporteurs.
Cibles	• Transporter un maximum de bois avec un minimum d'équipement afin de maximiser et rentabiliser au maximum chacun des équipements au niveau des frais d'opération, chargeuse et camion. • Ouverture et rentabilisation de nouveaux marchés jusqu'alors inaccessibles à cause de la distance.
Moyens	• <i>Développer une grille tarifaire permettant d'effectuer du transport chargé en double sens.</i> • <i>Mettre à contribution l'ATBPN dans la confection de la grille tarifaire et du circuit de transport.</i>
Indicateurs	• <i>Importance de l'économie réalisée</i> • <i>Volume ainsi transporté</i> • <i>Nouveaux marchés ouverts</i>

Résultats

En 2015, les moyens identifiés ont été mis en chantier en collaboration avec l'ATBPN sans toutefois que nous puissions en arriver à des résultats positifs. La configuration géographique du Plan conjoint, la structure industrielle et la faiblesse relative des distances de transport ne permettaient ni aux producteurs ni aux transporteurs de rentabiliser l'opération.

Nonobstant ce résultat, l'APFLO et l'ATBPN signaient en 2016 une nouvelle convention de transport sur les bases d'une collaboration participative entre producteur/transporteur axée sur la qualité des bois produits/livrés. Quatre ans plus tard, force est de constater une augmentation majeure de la qualité des bois et par conséquent les bénéfices financiers s'y rattachant puisque les avis de non-conformité et refus de chargement sont devenus pratiquement inexistantes.

Avis de non-conformité

	2015	2019	Différence (%)
Refus	1	0	-100%
Coupure	20	12	-40%
Avertissement	13	9	-30.77%

Objectif général	Établir pour les producteurs des règles selon l'intérêt collectif.
-------------------------	---

Objectif spécifique	Assurer un traitement équitable autant entre les producteurs que les industriels.
Cibles	Tous les producteurs et industriels doivent respecter l'ensemble des règles du Plan conjoint.
Moyens	Par l'intermédiaire du conseiller terrain, assurer une veille sur les mouvements de bois (origine-destination) afin d'en assurer toute légitimité.
Indicateurs	• Nombre d'illégalité relevée • Nombre de poursuites effectuées

Résultats

Suite à la veille continue sur les mouvements des bois, deux irrégularités ont été relevées et qui ont demandé une intervention directe de l'APFLO. Dont une visant solidairement et conjointement un producteur et trois transporteurs, intervention menée d'ailleurs en étroite collaboration avec l'ATBPN. La deuxième irrégularité visait l'achat de bois illégal par une petite scierie de services.

Objectif général	Favoriser une mise en marché ordonnée.
-------------------------	---

Objectif spécifique	Diminuer le risque financier des producteurs dans la mise en marché.
Cibles	Se doter d'outils assurant le paiement des livraisons dans les cas de situation à risque ou d'insolvabilité.
Moyens	• Convenir avec les acheteurs à risque d'avance de fonds afin de couvrir les livraisons de bois. • Convenir des délais de paiement courts et précis. • Signature d'entente exclusive avec le Syndicat.
Indicateurs	Zéro perte due à de mauvais payeurs.

Résultats

Durant la période couverte par le présent exercice, deux ententes ont pu être conclues avec de petites scieries locales relativement à des avances de fonds.

Parallèlement à cette démarche, un projet « porteur » de fonds de roulement a été élaboré et présenté à la Régie pour adoption. Le tout s'étant soldé par un refus du projet.

Objectif spécifique	Maintenir le statu quo sur le taux des contributions et travailler une formule de taux basée sur le volume de mise en marché.
Cibles	• Maintenir le statu quo sur le taux des contributions. • Établir une formule de taux de contribution modulée en fonction du niveau du volume de mise en marché annuelle qui permettrait des ajustements à la baisse des taux.
Moyens	• Examen de l'ensemble des postes de dépenses administratifs. • Validation des postes essentiels et porteurs d'avenir. • Investissement dans les équipements et logiciels informatiques. • Capitaliser sur toutes les opportunités pouvant découler des projets et programmes liés à la mobilisation des bois.
Indicateurs	• Croissance de la mise en marché. • Nombre de nouveaux producteurs actifs dans la chaîne de production dans un contexte de rétention positif.

Résultats

Depuis la reconfiguration territoriale du nouveau Plan conjoint (2014), aucune augmentation sur les taux des contributions n'a été nécessaire. À ce chapitre, mission accomplie. En ce qui concerne l'établissement d'une formule de taux modulée en fonction du niveau de mise en marché, la croissance de ce dernier jusqu'à date ne nous a pas encore permis de poursuivre la démarche.

Parmi les autres moyens identifiés, nous avons, grâce à notre démarche dans le cadre de la mobilisation des bois, réussi à avoir accès au programme PADF du MFFP, et ce depuis 2017. Ceci a contribué malgré des dépenses liées à la mobilisation au maintien du statu quo au niveau des taux des contributions.

Suivi des recommandations antérieures de la Régie

1. *Mieux identifier et documenter les principaux enjeux auxquels font face les producteurs afin de développer des outils et définir des indicateurs permettant de mesurer les progrès accomplis*

La reconfiguration territoriale du Plan conjoint en 2014 amenait inévitablement un enjeu de taille tel que les communications et le sentiment d'appartenance des producteurs de la région de l'Outaouais et des Basses-Laurentides. Nous avons déjà abordé les actions de l'APFLO en ce sens lors du suivi au plan d'action 2015-2019.

2. *Mieux documenter son territoire et son potentiel de même que les activités de ses producteurs*

Nous croyons que les actions entreprises découlant de la recommandation #1 ont pu répondre à la recommandation #2.

3. *D'établir des objectifs et développer des moyens pour mobiliser les producteurs présents sur son territoire en accordant une attention particulière à ceux du secteur sud de son territoire*

L'organisation d'un concours impliquant les producteurs dans le processus de changement de leur organisation, l'embauche d'un conseiller terrain et le projet de mobilisation des bois entrepris en 2017 ainsi que les indicateurs s'y rattachant seront des moyens incontournables pour cette recommandation.

4. *De maintenir son intérêt pour la certification forestière*

À ce chapitre, l'APFLO collabore activement à s'arrimer aux besoins de l'industrie qui se limitent pour l'instant à l'aspect de la traçabilité des bois. Nos procédures administratives entourant la livraison des bois aux usines répondent amplement aux exigences. De plus, nos véhicules d'informations sont toujours disponibles pour les publications des industriels à cet effet.

5. *De prendre les moyens nécessaires pour faire en sorte que l'ensemble des postes au conseil d'administration soit pourvu*

En date de janvier, un poste demeure vacant suite à une démission inattendue à l'automne 2020. La procédure habituelle est toujours de mise, soit le bouche-à-oreille, le réseau Internet, la revue Action-Forêt et le réseau de l'UPA sont mis à contribution.

6. *De voir au respect des obligations prévues par la Loi quant à la transmission des renseignements à la Régie*

Nous n'avons pas retracé de retard au niveau de la transmission de renseignements à la Régie en provenance des bureaux de l'APFLO durant cette période.

Plan stratégique 2020-2024

Il est encore à prévoir, pour la prochaine période, plusieurs situations qui nous amèneront de l'instabilité tant au niveau provincial que régional. Tous les secteurs liés à la livraison de services environnementaux conjugués à la problématique du marché des bois de qualité pâte de feuillus durs déjà bien connue pour les régions de l'Outaouais et des Laurentides nous amènera à user d'une grande souplesse, tels que l'avenir de Fortress, les orientations et politiques gouvernementales, la loi sur les milieux humides, la main-d'œuvre...

Objectif général	Assurer la production et la mise en marché de façon efficace et ordonnée.
-------------------------	--

Objectif spécifique	Diversifier les marchés accessibles pour les producteurs tout en conservant les marchés traditionnels.
Cibles	• Élargissement des marchés • Augmentation des producteurs actifs • Augmentation des producteurs actifs reconnus
Moyens	• Campagne de mobilisation • Utilisation des données des nouveaux producteurs dans le système d'enregistrement afin de les inciter à diversifier leur production • Coopération aux nouveaux projets industriels au niveau financier, politique et de la matière première • Diffusion auprès des producteurs des avantages de la diversification de la production
Indicateurs	• Nombre de producteurs actifs • Nombre de nouveaux producteurs actifs • Volumes mis en marché • Nombre de nouveaux acheteurs

Objectif spécifique	Améliorer les conditions de mise en marché pour les producteurs.
Cibles	• Augmenter la compétitivité entre certaines usines
Moyens	• Mise à profit des ressources humaines de la FPFQ en économie • Publiciser les programmes en fiscalité disponibles
Indicateurs	• Augmentation du prix au chemin et à l'usine • Augmentation graduelle du prix répartie dans le temps

Objectif spécifique	Favoriser l'intégration des propriétaires inactifs dans le canal de la mise en marché.
Cibles	• Augmenter le nombre de producteurs actifs • Augmenter le volume de bois mis en marché • Limiter les pertes en bois suranné • Augmenter la contribution de la forêt privée au développement économique régional
Moyens	• Sensibiliser les propriétaires au bienfait de l'aménagement forestier et des retombées positives pour l'environnement qui en découlent
Indicateurs	• Nombre de nouveaux producteurs actifs • Volume de bois • Demande d'accès aux différents programmes d'aide à la forêt privée • La croissance des demandes d'informations auprès du personnel de l'APFLO

Objectif spécifique	Maintenir le statu quo sur le taux des contributions et établir une formule de taux basée sur le volume mis en marché.
Cibles	• Maintenir le statu quo sur le taux des contributions • Établir une formule de taux de contribution modulée en fonction du niveau du volume de mise en marché annuelle
Moyens	• Examen de l'ensemble des postes de dépenses administratifs • Maintenir les équipements informatiques à la fine pointe • Capitaliser sur toutes les opportunités découlant de projets et programmes liés à la mobilisation des bois
Indicateurs	• Croissance solide de la mise en marché • Croissance adéquate de nouveaux producteurs actifs

Objectif spécifique	Veiller à l'amélioration continue des canaux d'information et de communication.
Cibles	• Maintenir et améliorer le sentiment d'appartenance des producteurs envers le Plan conjoint • Livrer en temps réel l'information relative à la mise en marché • Diffuser de l'information aux propriétaires forestiers non actifs dans la mise en marché
Moyens	• Augmenter l'audience de l'infolettre • Mettre à jour le site web et les médias sociaux • Étendre l'audience de la revue Action-Forêt sur le territoire
Indicateurs	• Nombre de nouveaux abonnements à l'infolettre • Nombre de nouvelles adhésions à la revue Action-Forêt • Statistiques du site web

Objectif général	Conserver le droit de propriété et le droit de produire des producteurs face à la loi sur les milieux humides et hydriques
-------------------------	---

Objectif spécifique	Influencer afin que les règles et procédures liées à la protection des milieux humides et hydriques puissent permettre la production de bois.
Cibles	• Limiter au maximum les pertes de superficie • Conserver l'usufruit des propriétés pour les producteurs
Moyens	• Participation à la confection des PRMHH • Sensibilisation des élus municipaux • Information à livrer aux producteurs
Indicateurs	• Contenu des règles du ministère de l'Environnement sur les interventions permises dans les milieux humides et hydriques • Plan de protection des MRC sur les milieux humides et hydriques • Cartographie finale des milieux humides et hydriques

Conclusion

Le secteur forestier étant un des secteurs les plus « instables » particulièrement au niveau de la structure industrielle de la région de l'Outaouais et des Laurentides, il est plus que probable que certains voire même plusieurs éléments du plan d'action 2020-2024 soient sujets à modifications ou évolution selon la situation du moment.

ANNEXE 5

Présentation *Révision quinquennale du plan conjoint APFLO*, Victor Brunette

Revision quinquennale du plan conjoint APFOL

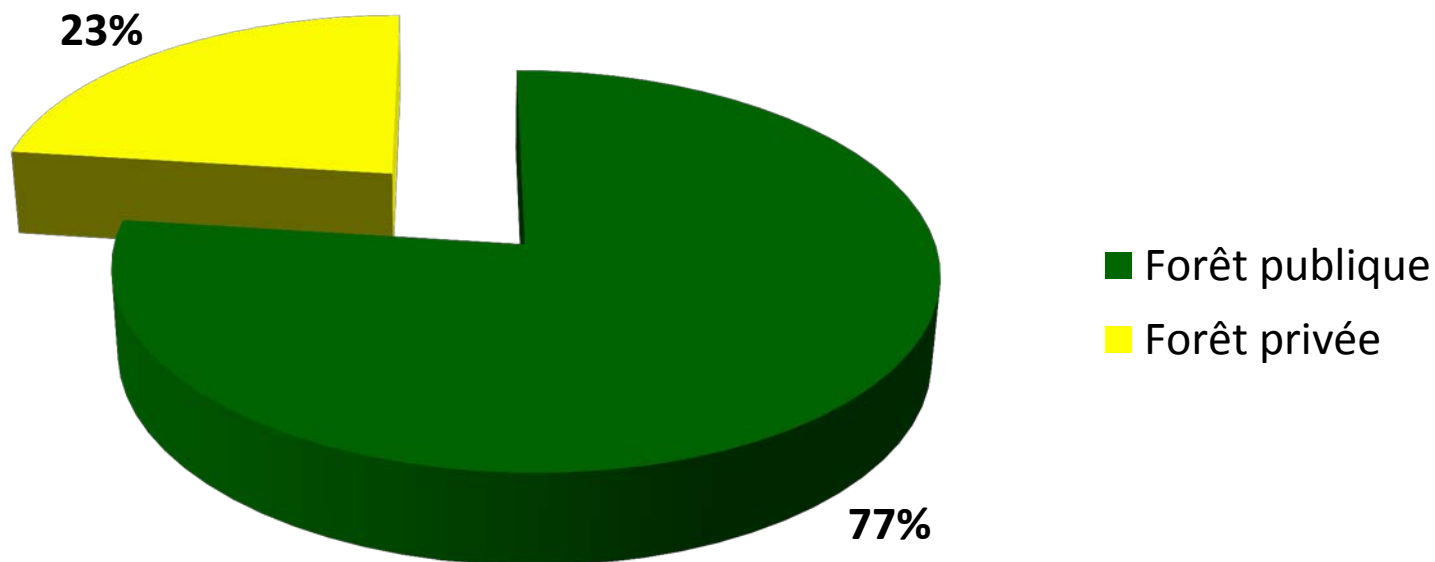
victorbrunette355@gmail.com



Ingénieur forestier/ propriétaire de boisés

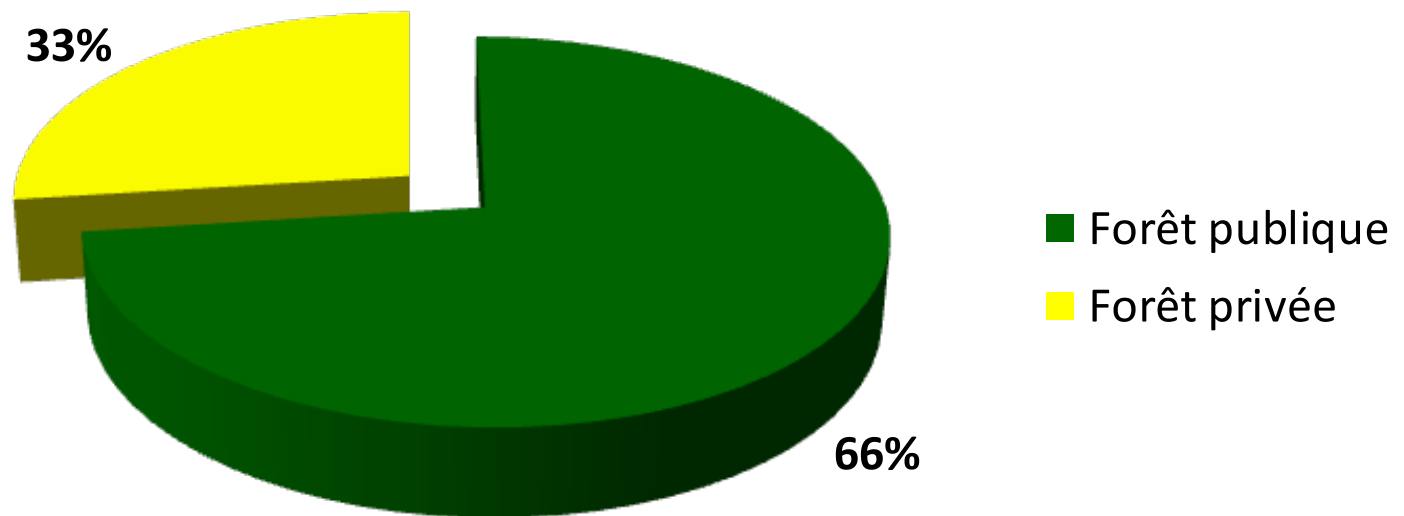
- Je suis ingénieur forestier / 50 ans de carrière
- J'ai gradué (BScF) à l'université de Toronto en 1975
- Mon expérience de travail est vaste: industrie, récolte, éducation, syndicalisme forestier, mise en marché des produits de la forêt privée, sylviculture et aménagement, gestion de programmes incitatifs aux bonnes pratiques, gestion environnementale, certification forestière, fiscalité forestière, carbone forestier, consultant. Notamment, j'ai œuvré pendant 15 ans en tant que directeur général de la Fédération des propriétaires forestiers du Québec et 15 ans en tant que directeur général de l'Agence des forêts privées de l'Outaouais.
- Depuis 2010, j'ai fait des racines en Outaouais en acquérant des fermes forestières (1000 acres) sous différents modèles de tenure privée.

Forêt privée / Forêt publique (Outaouais)



Forêt privée / Forêt publique

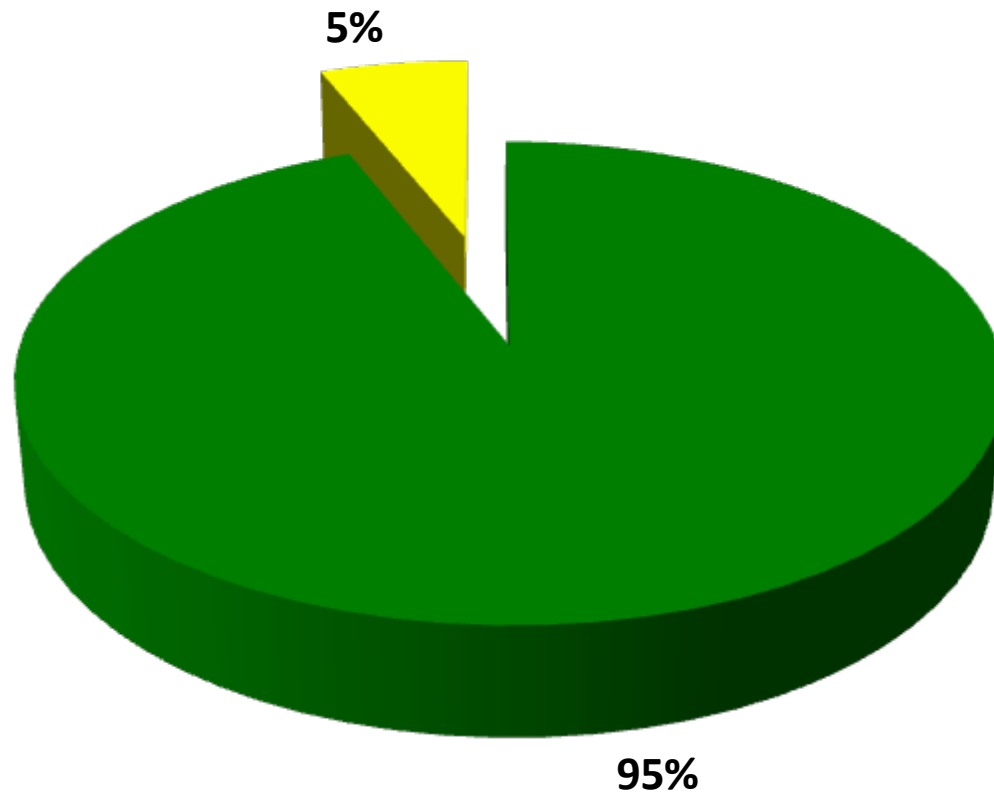
Possibilité forestière



**récolte 2020
vs possibilité = 16%**



Approvisionnement des principales usines



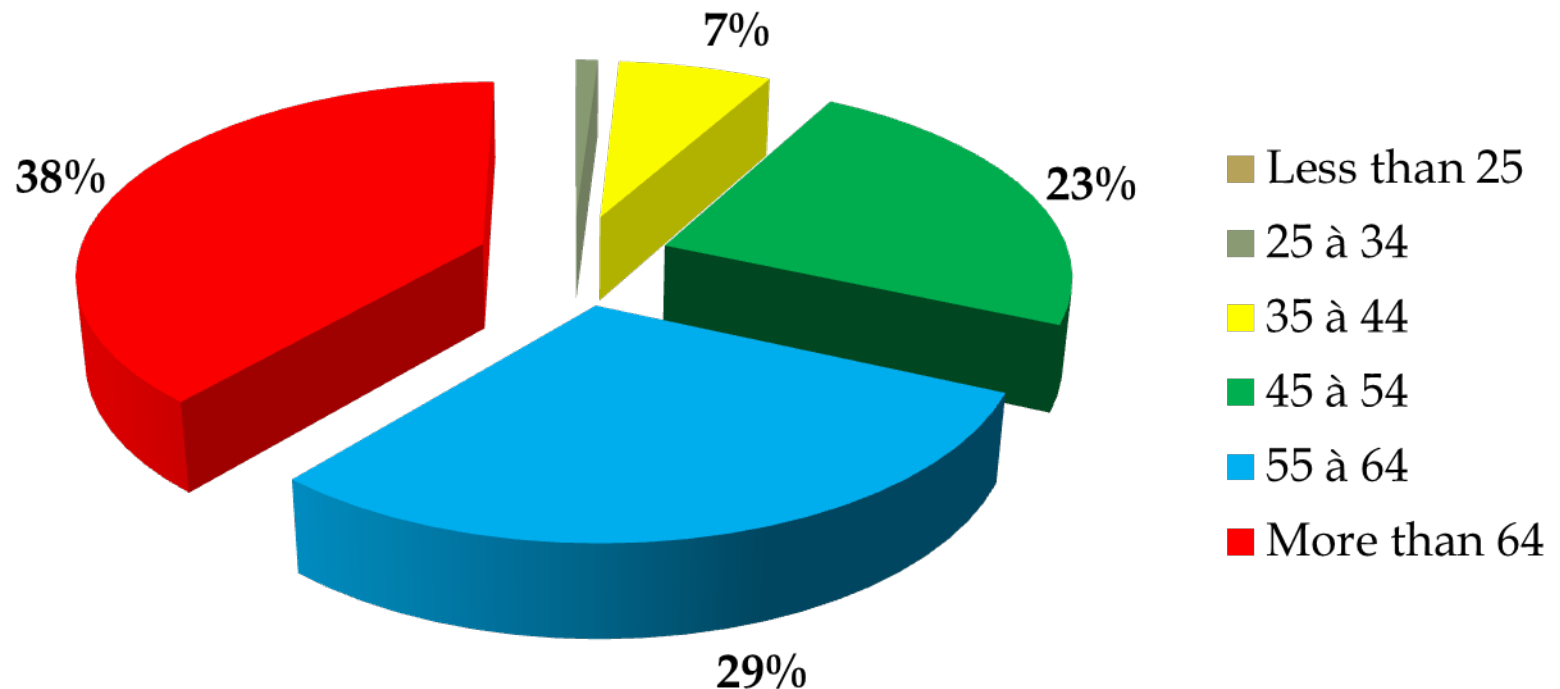
Approvisionnement/ utilisateurs de L'Outaouais

- ▣ **Trituration**
 - ▣ Louisiana Pacifique, Bois Franc
 - ▣ Résolu , Gatineau
 - ▣ White Birch, Masson
 - ▣ Kruger, Gatineau

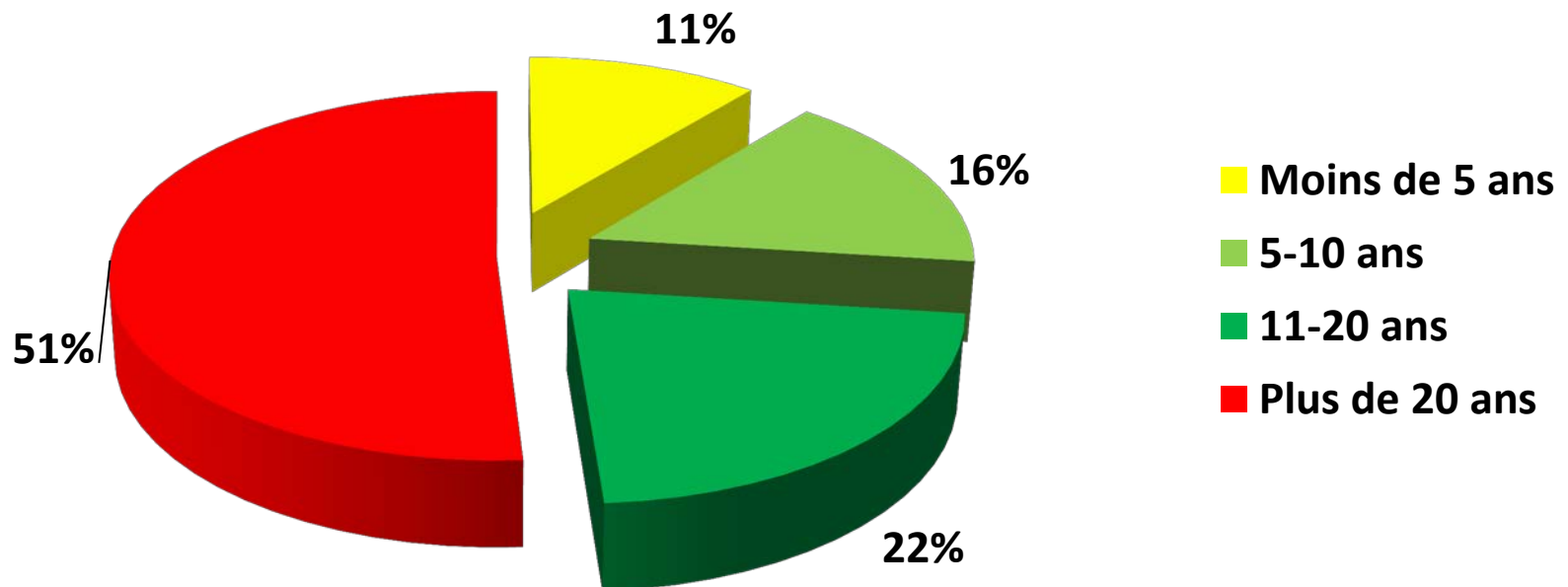
- ▣ **Usines de sciage intégrées**
 - ▣ Résolu Maniwaki
 - ▣ Commonwealth Plywood
 - ▣ Forex

Age / Outaouais

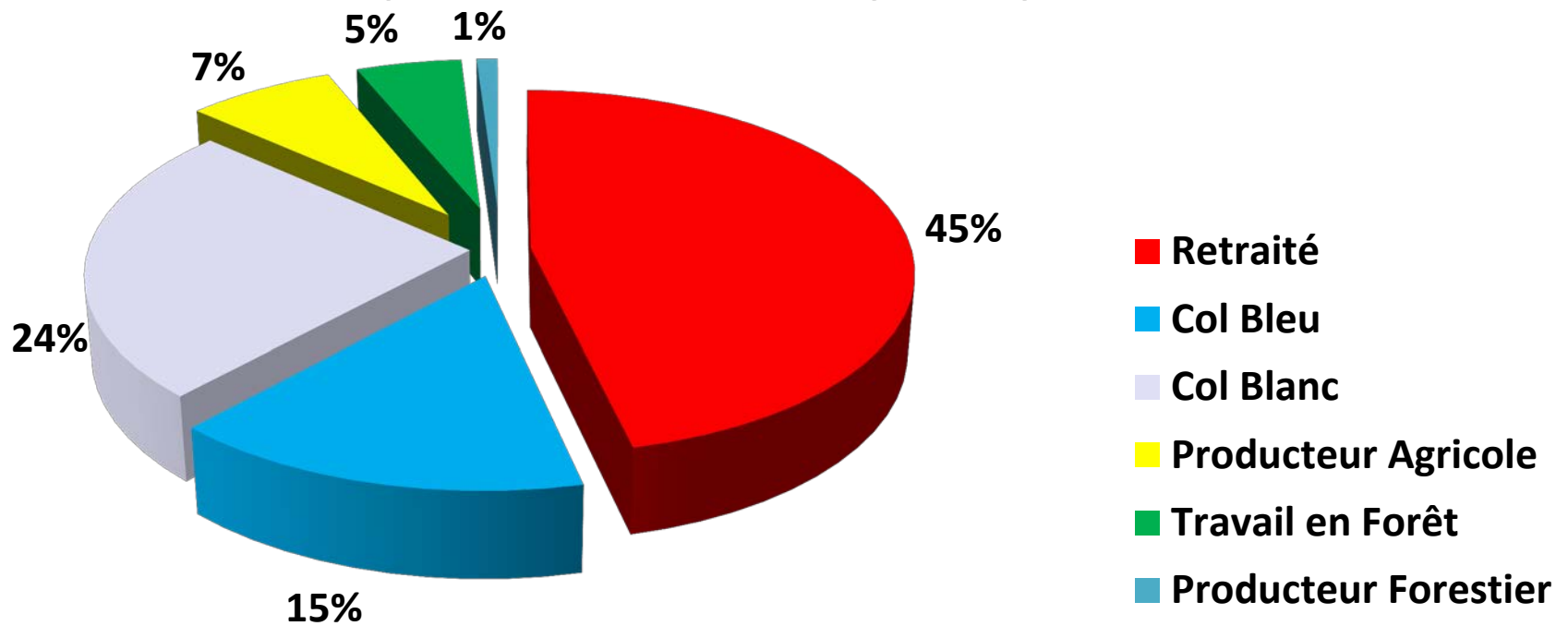
67% des propriétaires ont plus de 55 ans.



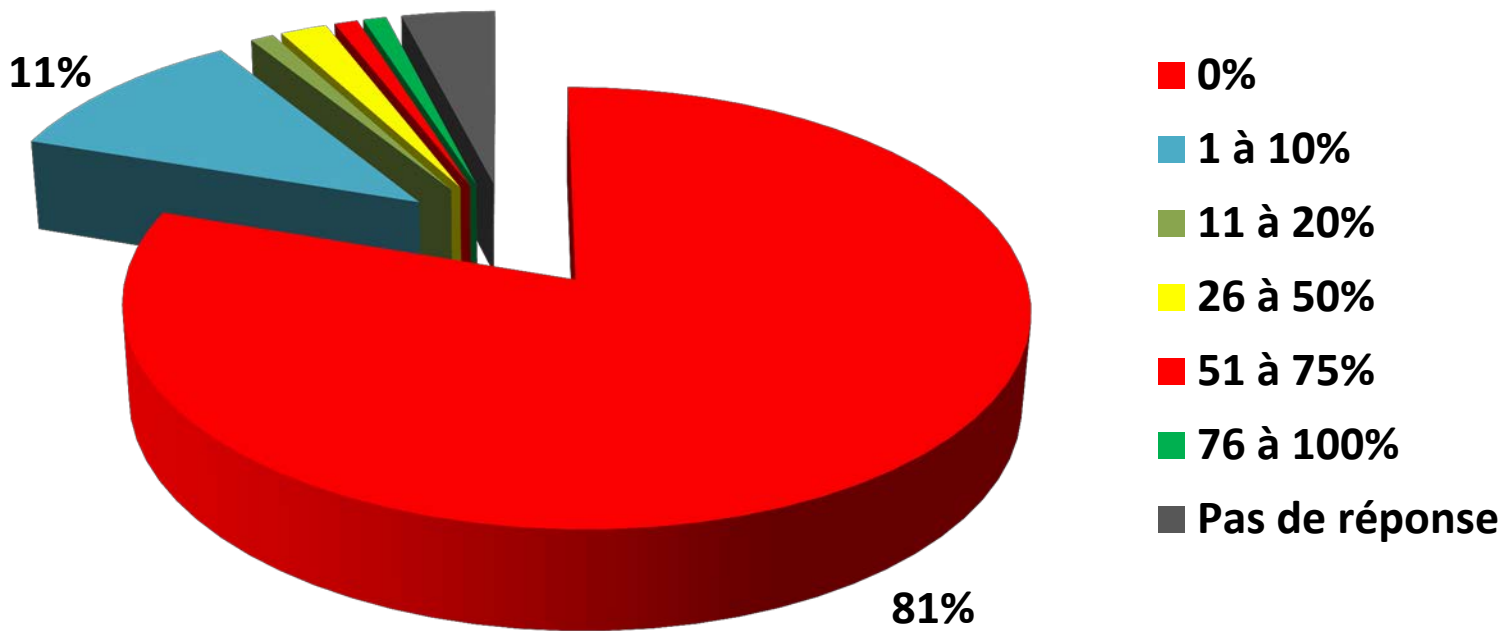
Ancienneté à titre de propriétaire



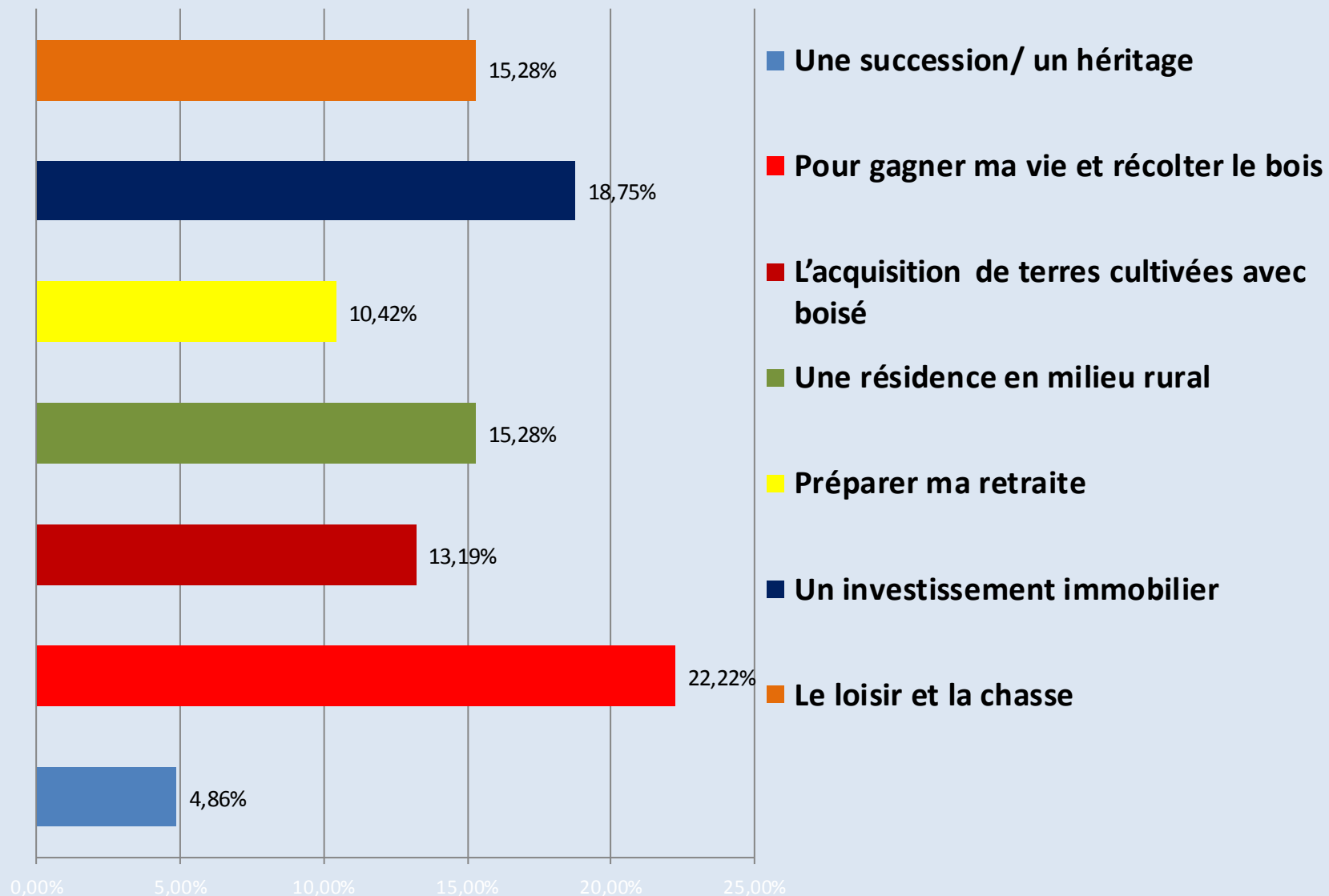
Occupation des propriétaires



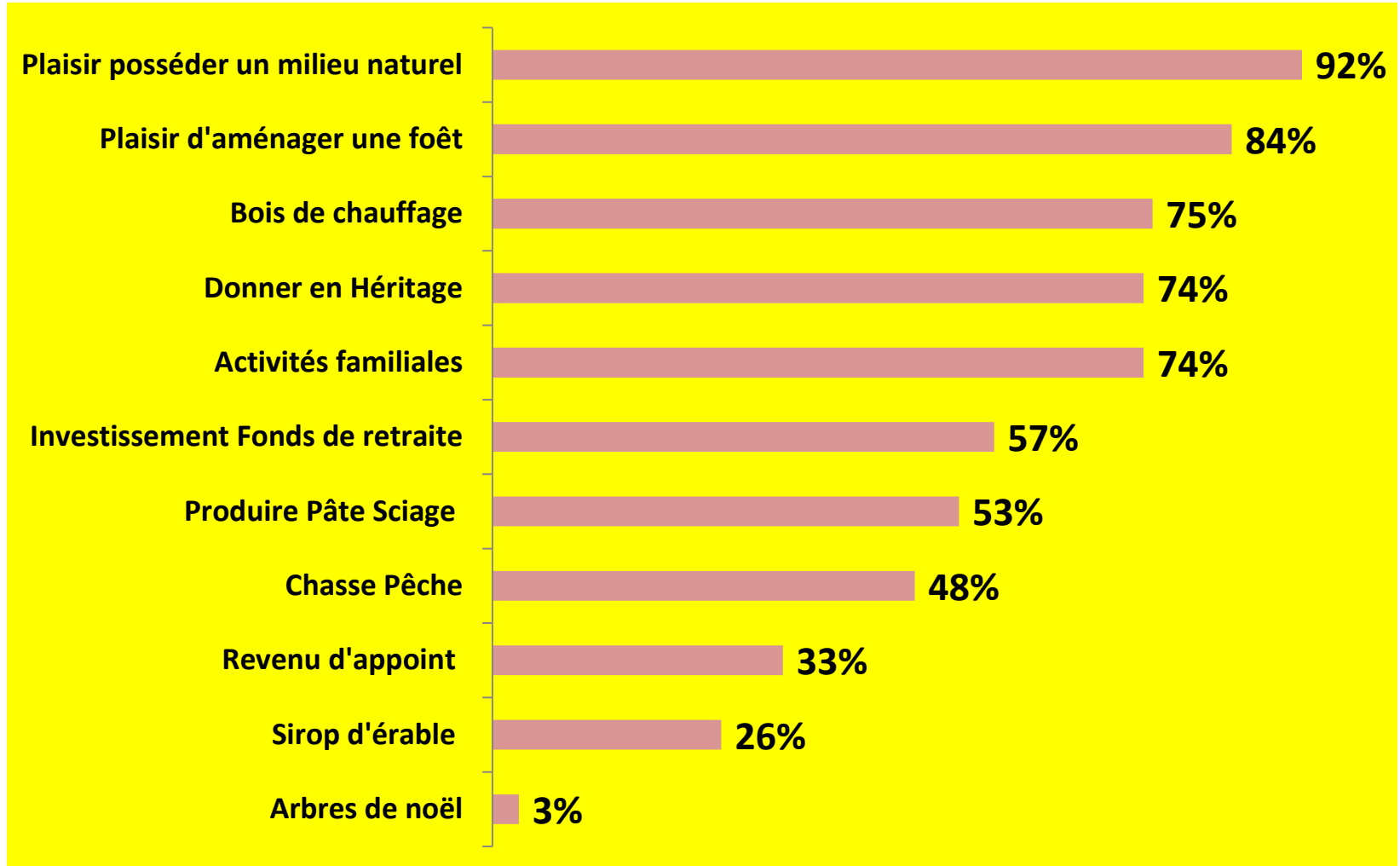
Proportion du revenu familial provenant de la forêt



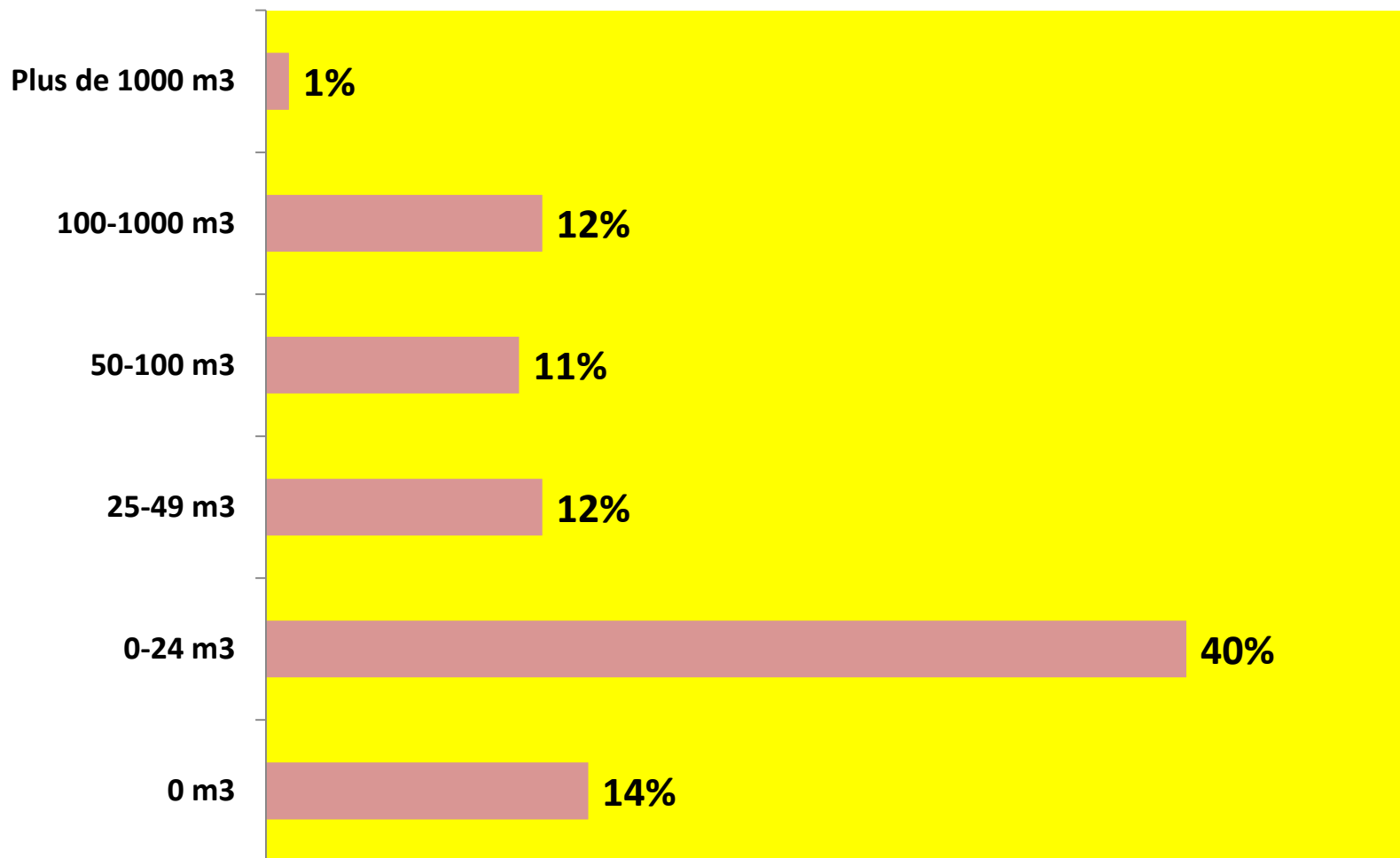
Pourquoi avez-vous acquis un boisé?



Motivations pour détenir un boisé



Proportion ayant récolté bois sur 5 ans



Encourager les bonnes pratiques et mobiliser le bois

- **Révision du profil des propriétaires et prévoir leur comportement**
- **Réviser l'inventaire forestier de la région, revoir la possibilité forestière, cartographier les massifs forestiers**
- **Évaluer les conditions du marché et les besoins de l'industrie.**
- **Développer une stratégie basée sur les incitatifs à la récolte, la connaissance de la ressource et des marchés, la disponibilité de la main d'œuvre et des entrepreneurs forestiers, les contraintes imposées par les programmes en place, le fonctionnement des plans conjoints, le comportement des propriétaires et l'optimisation de la fiscalité forestière.**

Syndicalisme forestier

- ▣ Mise en place pour contrer les oligopoles avec un seul acheteur et des milliers de vendeurs
- ▣ Plans conjoints sur un territoire délimité
- ▣ Formule Rand 60%
- ▣ Négociations collectives / guichet unique
- ▣ Partage du marché.... Contingentement
- ▣ Paye centralisée au syndicat /office avant redistribution
- ▣ Séparer le prix bord de route ... et le transport
- ▣ Appliquer la péréquation du transport
- ▣ Lobby collectif pour les programmes, les incitatifs à l'aménagement, les incitatifs fiscaux, les lois et règlements
- ▣ Véhicule d'éducation et de représentation

Syndicalisme forestier

- ▣ **Au cours des années 2000, l'industrie forestière s'est concentrée au point où il ne reste plus que quelques grand acheteurs pour le bois de trituration au Québec.**
- ▣ **Les syndicats et offices ont refusé de se fusionner dans un plan conjoint provincial, ce qui leur aurait conféré un rapport de force face à l'industrie pour une négociation regroupée des marchés.**
- ▣ **L'industrie joue le jeu en négociant avec de multiples vendeurs (plans conjoints) à la défaveur des producteurs.**
- ▣ **Le MFFP fait une compétition à la forêt privée, dans ses calculs d'approvisionnement garanti, et dans l'établissement des droits de coupes établis sous le seuil des coûts de production. 300M\$ de revenus et 800M\$ en dépenses.**
- ▣ **Les prix des droits de coupe versés aux producteurs sont les mêmes qu'il y a 20 ans pour les approvisionnements en bois de trituration malgré que la valeur des terres et les taxes foncières aient triplés.**
- ▣ **Les régions où il y a une grande compétition entre les acheteurs de sciage s'en tirent mieux.**
- ▣ **Les propriétaires n'ont aucunement profité des hausses récentes du prix du bois d'œuvre qui a plus que doublé à la sortie des usines.**

Incitatifs nécessaires aux boisés privés

- ▣ **Incitatifs au recrutement et plans PAF**
- ▣ **Formation / information / vulgarisation**
- ▣ **Incitatifs fiscaux / impôts/ étalement du revenu/ déductions du gain en capital/ successions/ revoir la fiscalité municipale**
- ▣ **Conditions de mise en marché équitables et rapport de force nécessaire (fusions de plans conjoints) pour négocier face à une industrie concentrée.**
- ▣ **Priorité à la récupération après sinistre**
- ▣ **Création de nouveau revenus / crédits carbone/ produits non fibreux / récréotourisme/**
- ▣ **Encourager de nouveaux modèles de tenure / pour la relève**
- ▣ **Diversité / faune/ chasse / agroforesterie**

ANNEXE 6

Réponses de l'Alliance des propriétaires forestiers des Laurentides et de l'Outaouais aux questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

Questions de la Régie

A. Convention de 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?***

Nous sommes à finaliser certaines mises à jour sur 4 à 5 conventions

B. Développement durable

2. ***L'Alliance constate-t-elle, sur son territoire, des enjeux en lien avec les changements climatiques? Si oui, quelles actions pose-t-elle face à ces défis?***

Les enjeux liés aux changements climatiques étant une problématique de nature mondiale, l'Alliance, de par son rayonnement régional, n'entrevoit à ce jour pas d'action concrète en ce sens. Toutefois, si les changements climatiques découlent principalement de l'impact des gaz à effet de serre, les propriétaires forestiers font déjà les plus grands efforts de tous avec la croissance de leur forêt du côté de la captation du carbone.

C. Garanties de paiement

3. ***À la suite de la décision 11747 qui refusait la création d'un fonds de roulement alimenté par les producteurs pour garantir le paiement des sommes dues par les acheteurs, quelle est la situation concernant les garanties de paiement des acheteurs et les cautionnements?***

Il n'y a aucune évolution à date dans ce dossier, l'Alliance est toujours en réflexion sur le sujet.

D. Plan stratégique

4. ***Dans le cadre de votre nouveau plan stratégique sous le titre Diversifier les marchés accessibles pour les producteurs tout en conservant les marchés traditionnels vous avez indiqué comme moyen: Coopération aux nouveaux projets industriels au niveau financier, politique et de la matière première. Veuillez expliquer ce moyen et préciser en quoi consistent les actions envisagées?***

Ce moyen consiste à s'assurer une place dans l'approvisionnement de tout nouveau projet en étant présent dans toutes les étapes menant à terme l'établissement en région d'une usine consommatrice de fibre plus spécifiquement au niveau des feuillus de faible qualité.

Un appui politique peut très bien s'inscrire par l'intermédiaire de résolutions d'appui officielles adressées aux instances gouvernementales concernées. L'aspect financier de son côté pourrait être envisagé par un actionnariat d'un groupe d'investisseurs (producteurs).

En ce qui concerne la matière première, l'Alliance a déjà par le passé contribué à faciliter l'accès de subvention gouvernementale dédié à la formation de la main-d'œuvre pour une usine en voie de démarrage par la signature d'une lettre d'intention relative à son approvisionnement. Une autre option concernant la matière première consiste en garantie d'approvisionnement attaché à des conditions de mise en marché s'y rattachant.

E. Relève et participation des producteurs

5. Quels sont les moyens que vous mettez de l'avant pour augmenter la production, de même que le nombre de producteurs actifs?

Nous avons élaboré sur ces moyens tel que mentionné en page 5 et 6 du mémoire par la mise sur pied en 2016 d'un comité forêt privée de même qu'à la page 13 (plan stratégique 2020-2024)

6. Quels sont les moyens que vous mettez de l'avant pour augmenter la participation des producteurs aux assemblées générales annuelles?

Par l'intermédiaire des avis de convocation dans la revue « Action-Forêt », le site internet, tirage ainsi que du système d'alternance de la tenue des AGA sur le territoire du plan.

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

La disponibilité de la main-d'œuvre sur le territoire de l'Alliance peut être comparé à plusieurs régions du Québec. La problématique particulière de notre région que nous vivons avec le marché de la pâte de feuillus et la lente agonie de l'usine de « Fortress » ne fait que complexifier la situation et par conséquent limiter l'intérêt de la main-d'œuvre.

8. Quel est le profil des producteurs de l'Alliance?

La dernière décennie a amené un transfert important des propriétés forestières en faveur de retraités et préretraités quittant ou s'apprêtant à quitter les centres urbains afin de s'établir en région en vue de leur retraite. Bien que cette catégorie de nouveaux propriétaires est de plus en plus ouverte à l'aménagement forestier, le nord du territoire (MRC Antoine-Labelle) s'accapare la part du lion en volume produit.

9. D'un point de vue de la gouvernance, comment l'Alliance s'assure-t-elle que son conseil d'administration est représentatif du profil de ses producteurs?

Les administrateurs sont élus par les producteurs réunis en AGA à l'intérieur du cadre réglementaire.

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

L'enjeu de la relève au niveau de la production passe actuellement avec les intervenants du milieu par notre implication continue dans nos activités de mobilisation identifiés dans le mémoire.