

Évaluation périodique des interventions du
SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE
LA BEAUCE
dans la mise en marché

2 décembre 2003
Dossier 041-20-02

TABLE DES MATIÈRES

1.	LE MANDAT	3
2.	LES PARTICIPANTS	3
3.	LA SITUATION GÉNÉRALE ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE	5
3.1	La compétitivité de l'industrie du sciage de résineux	5
3.2	La compétitivité de l'industrie des panneaux à lamelles orientées (OSB).....	6
3.3	La compétitivité de l'industrie du papier journal	6
3.4	Des statistiques générales sur la production et la consommation de bois	8
3.5	Priorités régionales du ministère des Ressources naturelles ..	8
4.	L'ÉVALUATION ET LA PERTINENCE DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DU SYNDICAT DANS LA MISE EN MARCHÉ	9
4.1	Les suites aux recommandations de la Régie	9
4.2	Les actions du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce de 1998 à 2002 en regard de la mise en marché du bois	10
4.3	La protection et la mise en valeur des boisés privés	12
4.4	Le secteur forestier.....	13
4.5	L'information et la formation.....	13
4.6	Les représentations et le partenariat.....	14
5.	L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DU SYNDICAT	14
6.	LES COMMENTAIRES DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOIS DU QUÉBEC	16
6.1	Le contexte général de mise en marché	16
6.2	L'approvisionnement de l'industrie forestière en feuillus durs : la perspective des propriétaires de forêts privées	17
7.	LES COMMENTAIRES DE LA FÉDÉRATION DES GROUPEMENTS FORESTIERS DE BEAUCE.....	18
8.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE	19
9.	LES RECOMMANDATIONS	20

1. LE MANDAT

Selon l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* et tenant compte de la politique qu'elle a établie, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation périodique des interventions des plans conjoints de mise en marché.

En effet, cet article précise que :

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

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

C'est en vertu de cette disposition législative que la Régie a tenu à Saint-Georges, le 9 mai 2003, une séance publique portant sur l'évaluation des interventions du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce en tant qu'administrateur du *Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce*. Préalablement à cette séance, la Régie avait transmis des invitations aux administrateurs du Plan et aux intervenants concernés auxquelles étaient joints un ordre du jour détaillé et une série de questions susceptibles d'être traitées. La Régie avait également fait publier un avis de convocation dans « La Terre de chez nous » du 1^{er} mai 2003.

Les objectifs poursuivis lors de cette séance publique étaient :

- de recevoir le rapport des administrateurs du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce, chargé de l'administration du plan;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions du plan dans la mise en marché du bois;
- d'entendre les réactions, commentaires et attentes des autres intervenants;
- d'identifier les cibles stratégiques et les priorités du plan en regard d'une mise en marché ordonnée pour les prochaines années;
- de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du plan depuis la dernière évaluation, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de leurs interventions.

À l'invitation de la Régie, le ministère des Ressources naturelles a préparé et présenté un portrait de la situation générale et des perspectives d'avenir de l'industrie québécoise du bois et des marchés.

Le présent document fait état des présentations et des opinions exprimées lors de la séance, résume les interventions réalisées par le Syndicat des producteurs de bois de la Beauce, depuis l'évaluation précédente réalisée le 21 mai 1998, et précise les cibles stratégiques et priorités retenues par le Syndicat pour les prochaines années. La dernière section du document présente l'analyse et les commentaires de la Régie de même que les recommandations formulées au Syndicat visant à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

2. LES PARTICIPANTS

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

Monsieur Gaétan Busque, président
Monsieur Jean-Claude Blanchette, vice-président
Monsieur Louis Vallée, régisseur
Monsieur Prime F. Pichette, agent de recherche.

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

Syndicat des producteurs de bois de la Beauce

Monsieur André Lantagne, président
Monsieur Robert Paquet, vice-président
Monsieur Carol Fortin, administrateur
Monsieur Carol Maheu, administrateur
Monsieur Guimond Pouliot, administrateur
Monsieur Jean-Luc Doyon, administrateur
Monsieur Marc-Yvon Poulin, administrateur
Monsieur Mario Quirion, administrateur
Monsieur Raymond Gagné, administrateur
Monsieur Réjean Lacasse, administrateur
Monsieur Stewart Humphrey, administrateur
Monsieur Raymond Racine, directeur général et secrétaire
Monsieur Simon Rodrigue, directeur de la mise en marché
Madame Brigitte Asselin, responsable du secteur information-formation
Madame Lise Guay, secrétaire de direction

Fédération des producteurs de bois du Québec

Monsieur Daniel Roy, directeur adjoint

Fédération de l'UPA de la Beauce

Monsieur Mario Turenne, 2^e vice-président
Monsieur Denis Lacasse, secrétaire et directeur régional

Ministère des Ressources naturelles

Monsieur François-Noël Perreault, ing.f., Direction du développement
de l'industrie des produits forestiers, Division de l'évaluation de la
demande
Monsieur Germain Labbé, Unité de gestion de la Beauce

**Regroupement des sociétés d'aménagement forestier du Québec
(RESAM)**

Monsieur Jean-Guy Rioux, président

Fédération des groupements forestiers de Beauce

Monsieur Robert Joly, administrateur et secrétaire trésorier

Groupe forestier et agricole de la Vallée de la Chaudière inc.

Monsieur Andréa Jacques, président
Monsieur Clément Beaudoin
Monsieur Edgar Caron
Monsieur Gérard Bolduc,
Monsieur Jean-Guy Lessard

Groupe forestier du Sud de Dorchester inc.

Monsieur Gaston Samson, secrétaire
Monsieur Stéphane Morin
Monsieur Yvon Vigneault

Groupe forestier et agricole de Beauce Sud inc.

Monsieur Marcel Giraudo, actionnaire administrateur

Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec

Monsieur Gaétan Deschênes, directeur adjoint à la mise en marché
Monsieur Martin Choinard, directeur adjoint, Information et
développement.

3. LA SITUATION GÉNÉRALE ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE

M. François-Noël Perreault, ingénieur forestier au ministère des Ressources naturelles (MRN), dresse un portrait du niveau de compétitivité de l'industrie québécoise du sciage de résineux, de l'industrie des panneaux à lamelles orientées et de l'industrie du papier journal face à ses principales concurrentes nord-américaines. Il présente également des statistiques générales sur la production et la consommation de bois sur le territoire du Syndicat.

3.1 La compétitivité de l'industrie du sciage de résineux

Dans son suivi du 4 avril 2003, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international mentionne que du 22 mai 2002 au 28 mars 2003, les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux aux États-Unis ont décliné de 6,38 %. La baisse pour le Québec fut de 22,23 %.

Le MRN présente des graphiques permettant de comparer l'évolution de la compétitivité de l'industrie du sciage de résineux pour la période 1990 à 2002, ainsi qu'une projection jusqu'à 2007. Le tableau suivant montre les coûts variables pour l'année 2002 pour les régions du Sud des États-Unis, la Colombie-Britannique – Partie intérieure, l'Ontario et le Québec.

Comparaison des coûts variables pour l'année 2002

	Sud des États-Unis	Colombie-Britannique	Ontario	Québec
\$ US-2002/'000 pmp	262 \$	191 \$	180 \$	167 \$

En ajoutant les frais de transport pour acheminer les produits aux clients, l'écart s'amenuiserait entre les usines canadiennes et américaines. À titre indicatif, ces frais serait de l'ordre de 40 \$/mpmp.

Le Québec est encore compétitif en raison des investissements consacrés à la modernisation des équipements et d'un taux de change favorable à l'industrie canadienne. Si le dollar canadien avait la même valeur que le dollar américain, le total des coûts variables pour le Québec serait de 257 \$/1 000 pmp, soit à peu près au même niveau que les entreprises américaines comparées.

Les perspectives

L'imposition de quotas aux exportations vers les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux de 1996 à 2001 a eu pour effet de favoriser l'expansion de l'industrie de la deuxième transformation basée sur l'utilisation du bois de sciage de moindre qualité ou de dimension réduite. Plusieurs entreprises québécoises se sont donc engagées dans la production de bois jointé et collé pour la fabrication de fermes de toits, de poutres et de poutrelles et d'autres composantes prémontées. En 2001, les achats effectués par ces entreprises ont représenté plus de 20 % des ventes de bois d'œuvre résineux au Québec. On entrevoit que ce pourcentage pourrait augmenter à 40 % au cours des prochaines années.

Les années 2001 et 2002 ont été marquées par l'incertitude et la fermeture temporaire d'usines provoquées par le conflit américano-canadien sur le bois d'œuvre alors que des droits *ad valorem* de 32 % en décisions préliminaires étaient exigés en 2001 en dépôt et en cautionnement pour le bois d'œuvre exporté aux États-Unis (19,3 % en droits compensatoires et 12,6 % en anti-dumping). En 2002, ces droits ont été de 27,22 % (18,79 % en droits compensatoires et 8,43 % en anti-dumping). Ce conflit nous laissait croire à une incidence à la hausse sur les prix, toutefois, les gros producteurs de la Colombie-Britannique ont plutôt adopté comme stratégie de diminuer leurs coûts en augmentant leur production. Le différend commercial entre le Canada et les États-Unis demeure une source d'incertitude.

Les prix relativement bas en 2002 et 2003 et l'imposition des droits compensatoires et antidumping américains devraient entraîner de nouvelles fermetures d'usines, en particulier sur la côte de la Colombie-Britannique. Par la suite, la reprise prévue aux États-Unis au milieu de 2003 et en 2004 se traduira par un marché de la construction fort et une augmentation de prix.

3.2 La compétitivité de l'industrie des panneaux à lamelles orientées (OSB)

L'augmentation des coûts variables des panneaux OSB (Oriented Strand Board) aux États-Unis pour la période 1990-1998 provient de la hausse du coût du bois. Cette augmentation est compensée au Canada par la faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine. À la fin des années 1990, les coûts variables des usines du Sud des États-Unis ont baissé grâce à la construction d'usines plus grandes, ce qui a compensé la hausse du coût du bois.

Par ailleurs, plus particulièrement au Québec, il faut souligner une période de faillites d'entreprises de 1991 à 1993 (rationalisation favorisée par la récession). L'année 1993 correspond au redressement de l'industrie. En 1997 et 1998, les prix élevés des panneaux ont favorisé l'expansion des capacités de production au Québec, de sorte que les investissements ont permis d'abaisser les coûts variables. Pour l'année 2002, les coûts variables ont baissé au Québec et en Ontario à la suite notamment de la diminution des coûts du bois.

Comparaison des coûts variables des panneaux OSB (2002) États-Unis-Canada

	Sud des États-Unis	Midwest des États-Unis	Ontario et Québec
\$ US-2002/'000 pi ²	122 \$	126 \$	93 \$
\$ CAN-2002/'000 pi ²			147 \$

Note : Les coûts ont été ajustés pour des panneaux d'une épaisseur de 7/16 de pouce.

Les usines québécoises ont continué de maintenir leur avantage concurrentiel au niveau des coûts face aux entreprises américaines, surtout grâce aux taux de change. Les données du tableau ci-haut le montrent très bien, en particulier lorsque l'on compare les coûts du Québec et de l'Ontario exprimés en dollars canadiens comparés aux dollars américains.

Les perspectives

Le MRN s'attend à une forte reprise de la demande des panneaux OSB et à une augmentation des prix en raison de la prévision de croissance de la part de marché des panneaux structuraux au détriment de la part de marché du contreplaqué. Cette part était de 56 % en 2002 et devrait atteindre 60 % en 2004 et 65 % pour 2007. Cependant, la disponibilité de la matière ligneuse viendra limiter cette croissance. Depuis 1999, plus de 15 usines nord-américaines de contreplaqué ont cessé leurs activités.

Une amélioration des taux d'utilisation de la capacité et des prix de vente est prévue pour la période 2003-2005. La production de panneaux OSB étant principalement écoulée sur le marché américain, ce sont donc les conditions qui vont prévaloir au cours des prochaines années aux États-Unis qui vont déterminer, en bonne partie, les perspectives de ce secteur. La consommation nord-américaine pour les panneaux structuraux devrait connaître une croissance modérée en 2003 et nettement plus forte en 2004. En 2005, une chute des prix est anticipée en raison d'une hausse prévue des taux d'intérêt.

3.3 La compétitivité de l'industrie du papier journal

L'industrie des pâtes et papiers au Québec demeure fortement concentrée dans la production du papier journal. Son principal marché est celui des États-Unis.

Dans le Sud des États-Unis, les coûts avaient augmenté en 1995 et 2000 en raison du prix des vieux journaux destinés au recyclage. En 2001 et 2002, le prix des vieux journaux est demeuré élevé (cependant moins qu'en 2000), ce qui a maintenu les coûts variables à un niveau plus élevé que celui des années 1997 à 1999.

En Colombie-Britannique, les coûts variables ont baissé de 1991 à 1993. En 1994 et 1995, les coûts du bois ont augmenté à cause de la hausse des droits de coupe. En 1995, les coûts variables ont été propulsés vers le haut en raison du prix des vieux journaux nécessaires au recyclage. Après 1995, le coût du bois était en baisse (le prix des copeaux a diminué). En 2000, le prix élevé des vieux journaux a de nouveau fait augmenter temporairement les coûts. Par la suite, en 2001 et 2002, la baisse du coût du bois a permis de diminuer les coûts variables.

Au Québec, les équipements sont beaucoup plus vieux que ceux des concurrents et ont une capacité de production nettement moindre. De 1991 à 1994, l'industrie québécoise a connu une rationalisation importante qui a entraîné la perte d'au moins 10 000 emplois. Pour l'année 1995 et l'année 2000, les coûts avaient augmenté à cause du prix élevé des vieux journaux recyclés. Cependant, pour la période 1995-2000, les coûts variables ont baissé notamment en raison d'une chute de prix du bois parce qu'il y a plus de copeaux sur le marché dû au fait qu'il y a plus de scieries intégrées aux usines de papier.

Les perspectives

Les marchés pour le papier journal se régionalisent à l'échelle mondiale; la demande croît dans les pays en émergence (Asie de l'Est et Europe) et stagne ou décroît dans les régions développées, telle l'Amérique du Nord.

La faible croissance de la demande pour les produits papetiers, conjuguée à l'émergence de nouveaux producteurs ayant des bas coûts de production (Asie du Sud-Est et Amérique Latine) contribuent à la réduction des prix des produits et au maintien de la situation anémique du secteur des pâtes et papier en Amérique du Nord.

C'est ainsi qu'au cours des cinq dernières années, nous avons assisté à une concentration sans précédent des entreprises de ce secteur à l'échelle mondiale et à la fermeture d'unités de production, représentant une diminution de 4 millions de tonnes en Amérique du Nord dont 3,6 millions au Québec uniquement. Les années à venir seront marquées par une consolidation des activités des entreprises et une réduction de la dépendance des entreprises québécoises au papier journal. Ce phénomène s'explique par une réorientation des activités liées à la fabrication de produits à valeur ajoutée qui desservent des marchés dits de niche et qui offrent de meilleures perspectives de croissance et de rentabilité pour les entreprises.

L'avenir est au repositionnement par la conversion des usines vers d'autres types de papiers plutôt qu'à l'expansion de la production. Au Québec, ce virage est déjà amorcé. Ceci nécessitera néanmoins des investissements de plusieurs centaines de millions de dollars.

Les coûts variables devraient augmenter au cours des prochaines années (surtout en 2004) et la hausse du prix des vieux journaux pour le recyclage en sera le principal responsable. Par contre, les producteurs canadiens devraient être avantagés car ils ont utilisé jusqu'à maintenant plus de fibres vierges que leurs concurrents.

Conclusion

M. Perreault est d'avis que, dans l'ensemble, l'industrie des produits forestiers se porte un peu mieux au Québec qu'ailleurs en raison principalement du taux de change. Par contre, les prochaines années s'annoncent difficiles, surtout dans le sciage de résineux si les taux exigés pour exporter aux États-Unis de 27,22 %

demeurent. Par ailleurs, si elles veulent demeurer compétitives, les usines québécoises devront améliorer leur rendement et développer des produits à valeur ajoutée et de seconde transformation.

3.4 Des statistiques générales sur la production et la consommation de bois

Ces informations proviennent des registres forestiers que les entreprises doivent compléter à chaque année. Les plus récentes données disponibles datent de 2001.

En ventilant les statistiques de production et de consommation de bois sur le territoire de la Beauce par essences, on observe que 66 % des bois résineux produits dans la région couvre 32 % des approvisionnements des usines situées sur ce même territoire. Une grande partie de la production est dirigée vers la Mauricie alors que près de la moitié de la consommation provient des régions de Québec et de l'Estrie. Trente pour cent de la récolte régionale de peupliers suffit à répondre à 44 % des approvisionnements des usines de la région, le reste étant exporté en plus grande partie vers le territoire de l'Estrie. Pour ce qui est des feuillus durs, 41 % comble 57 % des besoins. L'excédent est dirigé en majorité vers l'Estrie alors qu'une partie provient de Québec et de l'Estrie pour répondre à la demande des usines selon leur localisation.

3.5 Priorités régionales du ministère des Ressources naturelles

M. Germain Labbé présente quelques priorités régionales du ministère des Ressources naturelles.

La révision des contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestiers (CAAF) a été l'une des activités principales du MRN en 2002, à laquelle s'ajoute la délimitation des nouvelles unités d'aménagement forestier en forêt publique.

La révision des CAAF tient compte d'une application plus rigoureuse du principe de la résidualité, des capacités de transformation des usines concernées suite à des visites, des autres sources d'approvisionnement que la forêt publique à partir des registres forestiers, des volumes utilisables par l'industrie en forêt privée par territoire d'agence avec une assignation à chaque usine d'une part théorique de ces volumes et, enfin, de la possibilité forestière ajustée pour les érablières à sève et les grandes forêts privées non incluses.

Le MRN a également délimité des nouvelles unités d'aménagement forestier en forêt publique moins nombreuses que les aires communes tenant compte de l'écologie et permettant d'assurer un meilleur suivi en vue de la prochaine révision des CAAF prévue pour 2006.

En 2003, les priorités du MRN sont la mise à jour de la situation en forêt privée s'il y a des nouveaux calculs de la possibilité forestière disponibles et s'il y a émergence de nouvelles usines, de même que le règlement du contentieux sur le bois d'œuvre avec les États-Unis. Ce sera également le début des travaux de confection des plans généraux des nouvelles unités d'aménagement en collaboration avec les intervenants du milieu.

Le MRN constate l'importance relativement élevée de la forêt privée dans l'approvisionnement des usines du territoire du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce comparativement à la forêt publique. Il y a une concentration importante d'usines en mesure de transformer tout le bois de sciage résineux que la forêt privée peut produire. Au niveau des feuillus durs, une plus grande proportion pourrait être acheminée aux usines locales qui doivent s'approvisionner à l'extérieur de la région. Il existe dans ce territoire au moins un débouché intéressant pour le cèdre de petite dimension. Les usines à bardeaux doivent cependant s'approvisionner ailleurs qu'en forêt privée locale. Notons finalement un problème de débouché pour le bois de trituration.

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

Les représentants du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce présentent un mémoire décrivant le portrait forestier régional, les actions du Syndicat suite aux recommandations de l'évaluation précédente, ses interventions en regard de la mise en marché des produits visés par le plan conjoint et les cibles stratégiques qu'il s'est fixées pour les prochaines années.

Le *Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce* est en vigueur depuis 1966. La réglementation et les services offerts ont dû suivre l'évolution des marchés et les besoins changeant et nouveaux des propriétaires de boisés. Le territoire compte 11 782 producteurs forestiers dont 7 639 (64,8 %) sont membres du Syndicat à la suite de la mise à jour du fichier des producteurs en 2000. Les deux tiers des propriétaires de boisés privés de la Beauce mettent du bois en marché à chaque année. Le nombre de propriétaires détenteurs du statut de producteur forestier et qui possèdent un plan d'aménagement forestier de leurs terres à bois s'élève à 5 506, soit 47 % de tous les producteurs. Le Plan conjoint couvre une superficie forestière de 395 697 hectares, soit plus de 70 % de la superficie totale de son territoire. Les forêts privées du territoire sont composées de 44 % d'essences résineuses et de 56 % de feuillus pour des livraisons d'une valeur de 32 millions de dollars annuellement.

4.1 Les suites aux recommandations de la Régie

Le Syndicat fait un bilan des suites qu'il a données aux recommandations formulées par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec lors de l'évaluation précédente du Plan conjoint réalisée en 1998.

Le marché des feuillus

La Régie recommande au Syndicat de poursuivre les démarches entreprises afin d'informer les producteurs des changements importants qui surviennent dans les méthodes de production afin qu'ils bénéficient au maximum des demandes du marché. Concernant la mise en marché des bois feuillus de qualité sciage et déroulage, la Régie recommande au Syndicat d'intensifier ses démarches afin d'inciter les producteurs à combler cette demande qui peut contribuer à leur assurer un apport financier important tout en assurant un approvisionnement sécuritaire à ceux qui s'intéressent à développer des marchés à valeur ajoutée.

Le Syndicat a augmenté de deux à cinq la fréquence annuelle des publications du « Répertoire des acheteurs de bois de sciage » afin d'offrir aux producteurs une information continue et régulièrement mise à jour sur les marchés du bois de sciage.

Un service d'information qui couvre tous les aspects de la production du bois de sciage et de déroulage est offert en permanence aux producteurs. Lors de ses interventions aux assemblées de producteurs et dans les articles publiés à leur intention, le Syndicat fait la promotion du marché de sciage et de déroulage. Les conseillers forestiers du Syndicat, présents sur le terrain, incitent également les producteurs à produire pour les marchés à valeur ajoutée.

Le Syndicat a réalisé en 1999 le *Guide sur le façonnage de bois feuillus* destiné aux producteurs intéressés par le marché du déroulage et du sciage. Depuis 2001, au début de chaque automne, des sessions de formation ont lieu en forêt avec les producteurs intéressés à la préparation des bois feuillus en fonction des marchés existants. Ce cours a comme objectif d'optimiser les revenus des producteurs en effectuant les bons choix de façonnage compte tenu des valeurs accordées aux différentes catégories recherchées par les acheteurs.

Le Guide des saines pratiques forestières

La Régie constate que l'initiative du Syndicat de produire un « Guide des saines pratiques forestières » en 1993 et un « Guide d'aménagement des habitats fauniques » en 1995, contribue à la diversification des activités des propriétaires

forestiers. Elle recommande au Syndicat de continuer à faire la diffusion et la promotion de ces instruments auprès de l'ensemble de ses producteurs.

La certification de la forêt privée représente un enjeu majeur pour les propriétaires de boisés et le Syndicat. En plus de sécuriser les marchés et de saisir de nouvelles opportunités, l'implantation d'un système de certification permettra aux propriétaires de démontrer la pertinence de leurs pratiques forestières. Cette implication se manifeste par la participation à l'Initiative québécoise pour la définition de critères et d'indicateurs de développement durable sous la bannière du *Forest Stewardship Council* (FSC)¹.

Le Syndicat a réédité le *Guide des saines pratiques forestières* en 2002 en collaboration avec le Syndicat des producteurs de bois de la région de Québec. Ce guide est remis annuellement à environ 900 propriétaires de boisés en même temps que leur plan d'aménagement forestier. Il s'agit d'un outil essentiel pour assister les propriétaires de boisés dans le choix de pratiques sylvicoles compatibles avec la protection de l'environnement.

Une nouvelle session de formation sur l'aménagement faunique a été développée par le Syndicat en 1999 et est offerte aux propriétaires intéressés.

L'implication du Syndicat en aménagement forestier

Le Syndicat souligne la pertinence de l'avis émis par la Régie suite aux prétentions de la Fédération des groupements forestiers de Beauce quant aux activités d'aménagement du Syndicat qui seraient assimilables à la notion d'entreprises commerciales.

Les activités d'aménagement améliorent à long terme la qualité du bois mis en marché, assurent une régularité dans la production du bois et garantissent la pérennité des moyens des producteurs. Elles sont offertes à tous les producteurs visés par le Plan, payées par les fonds publics et par les producteurs qui acceptent de s'offrir ce service. Elles profitent aux producteurs par l'amélioration de l'état de leur boisé. Ces activités d'aménagement peuvent être considérées comme des entreprises commerciales; tout dépend de l'objectif poursuivi par celui qui les offre. Pour une personne spécialisée dans ce genre d'activités, c'est une entreprise commerciale; pour un organisme qui a pour mandat d'organiser de façon ordonnée la mise en marché du bois, ce n'en est pas une, mais un service offert aux producteurs. Cette activité apparaît même compatible avec la mission, les buts et les objectifs d'un office de producteurs de bois.

La Régie remarque que les frais générés par ces activités d'aménagement ne sont pas payés par les contributions perçues des producteurs en vertu du Plan conjoint ni d'un règlement. En ce sens, le Syndicat accepte les exigences de l'article 128 de la Loi.

Cet avis de la Régie a contribué de façon importante à dissiper les préjugés véhiculés et entretenus par certains intervenants à l'égard du Syndicat. De plus, il a contribué à renforcer les convictions de nombreux autres syndicats et offices de producteurs de bois à l'effet qu'il est légitime qu'un plan conjoint se préoccupe de la mise en valeur des boisés privés, complément indispensable à l'accroissement des revenus des producteurs.

4.2 Les actions du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce de 1998 à 2002 en regard de la mise en marché du bois

La mise en marché du bois à pâte

Cette dernière période de cinq ans a été caractérisée par d'importants changements dans les volumes achetés par les papetières.

¹ Le FSC est un organisme à but non lucratif international de soutien au développement de normes nationales et régionales à utiliser pour l'évaluation de la gestion des forêts.

Pour le sapin-épinette, les volumes annuels se situent à près de 225 000 m³ app, représentant une légère baisse comparée à la période 1993-1997. Cette apparence de stabilité des volumes vendus cache cependant des efforts importants déployés par le Syndicat pour maintenir le niveau de marché requis par les producteurs, tenant compte de la variation des volumes de chacun des acheteurs, de la fermeture de certains marchés et d'un nouveau débouché aux États-Unis qui a par la suite cessé d'acheter en 2002. Le prix au producteur a augmenté en moyenne de 1,5 % par année, sauf en 2002 où le Syndicat a dû consentir une baisse pour augmenter les volumes.

Il faut souligner le travail du ministère des Ressources naturelles qui est intervenu en 2001, pour inciter Kruger Wayagamack inc. à prioriser les volumes en provenance des forêts privées conformément à ce que prévoit la *Loi sur les forêts*.

Les ventes de pin, pruche et mélèze sont demeurées stables depuis 1999, aux environs de 10 000 m³. Les prix ont évolué sensiblement comme le sapin-épinette.

Le marché du tremble est passé de trois à un seul acheteur depuis 2001. Malgré cette situation, le volume livré a augmenté, mais au détriment des volumes de bois franc. Pour ces essences, les prix ont baissé de 1,0 à 1,2 % par année au cours des cinq dernières années.

Il devient de plus en plus évident que la diminution du nombre de papetières permet à ces dernières d'augmenter les exigences quant à la qualité du bois des producteurs. Le Syndicat a amendé son règlement de commercialisation pour prévoir le paiement par les producteurs des frais de transport occasionnés par le refus de l'usine de prendre livraison du bois qui ne rencontre pas les exigences de qualité. Le Syndicat intensifie l'information auprès des producteurs, des transporteurs et sa présence sur le terrain afin de s'assurer que l'apprêtage du bois respecte les critères demandés par les acheteurs.

L'un des objectifs du Syndicat comme administrateur du Plan conjoint est d'assurer un partage équitable des contingents de bois à pâte entre les propriétaires de boisés. Depuis 1992, le Syndicat doit donner un contingent en vrac aux groupements forestiers qui le redistribuent sans contraintes à leurs actionnaires. Comme le Syndicat est soumis à l'application de son règlement, il doit souvent refuser l'émission d'un contingent à un producteur ; celui-ci peut cependant s'adresser à un groupement forestier pour obtenir ce contingent. Le Syndicat déplore que ces contingents aient une valeur commerciale puisque les groupements peuvent s'en servir pour recruter des clients. Ce pouvoir consenti aux groupements forestiers suite à une décision de la Régie en 1992 donne lieu à des irrégularités inacceptables pour une mise en marché ordonnée et équitable entre les producteurs. Les groupements refusent de remettre au Syndicat, les informations pour lui permettre des vérifications sur la production du bois et établir les volumes de contingent auxquels ils ont droit.

Le contexte du transport est très difficile puisque le statu quo sur les prix des feuillus et les faibles augmentations sur ceux des résineux laissent très peu de marge de manœuvre au Syndicat pour augmenter les taux aux transporteurs, qui font face à des hausses du coût du carburant.

Pour éviter la gaspillage de bois lors des éclaircies commerciales, les marchés de quatre pieds doivent être conservés.

La mise en marché du bois de sciage et déroulage

Le Syndicat a signé des conventions avec 58 acheteurs actifs qui font affaire sur son territoire. Ces conventions sont la meilleure façon de s'impliquer dans la mise en marché dans l'optique où les producteurs ne sont pas prêts à confier au Syndicat l'exclusivité de vente. Le paiement se fait directement de la scierie au producteur et tous les renseignements relatifs aux transactions sont transmis au Syndicat par les acheteurs.

Entre 1998 et 1999, les volumes destinés au sciage ont fait un bond de 24 %. Cette augmentation est due principalement à l'installation de lignes de production spécialisées dans le sciage de billes de sapin-épinette de huit pieds de longueur. Une hausse des ventes de tremble est aussi constatée suite au développement du marché du bois de palette. Par contre, les ventes de bois franc ont subi une diminution. Le pourcentage des bois vendus aux usines de sciage est passé de 50 % pour les années 1993-1997 à 57 % pour les cinq dernières années.

Le Syndicat a collaboré avec de nombreuses scieries pour leur fournir et valider des données relatives à leurs achats provenant de forêts privées. Cette procédure a permis à la grande majorité des scieries de la Beauce d'être exclues de l'application des droits compensatoires. Toutefois, ces droits qui sont appliqués sur le bois d'œuvre exporté aux États-Unis provoquent de l'incertitude et nuisent au bon fonctionnement de l'industrie en général.

L'if du Canada

Le rôle du Syndicat depuis 1999 fut d'organiser la récolte, c'est à dire de recruter des récolteurs, de les former en collaboration avec l'acheteur signataire d'une entente avec le Syndicat et d'effectuer le suivi et le regroupement des quantités pour la livraison. Les récoltes de 1999 à 2001 ont permis de recueillir 191 500 livres. Depuis 2002, le Syndicat des producteurs de bois de la Beauce s'est regroupé avec cinq autres syndicats afin de négocier des ententes avec les différents acheteurs potentiels.

4.3 La protection et la mise en valeur des boisés privés

Le Syndicat siège aux conseils d'administration de deux agences de mise en valeur des boisés privés et est membre des comités techniques des trois agences œuvrant sur son territoire. Le Syndicat a été impliqué dans la réalisation des plans de protection et de mise en valeur des boisés privés de chacune de ces agences. Il a reçu le mandat de réaliser le calcul de la possibilité forestière sur le territoire de l'Agence de mise en valeur des forêts privées de la Chaudière et a collaboré avec d'autres syndicats pour établir ce même calcul pour les Agences de mise en valeur des forêts privées des Appalaches et de l'Estrie. Le Syndicat a l'intention d'effectuer le calcul de la possibilité de coupe des essences forestières pour le territoire du *Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce* dans le cadre de son projet pilote sur la certification environnementale.

De 1988 à 1998, les volumes de résineux et de feuillus du territoire ont respectivement augmenté de 22 et 26 %. Ces résultats semblent démontrer que le capital forestier est en nette progression. Le Syndicat finance à même le Fonds forestier un projet de recherche visant à établir les rendements qu'atteindront les plantations réalisées en 1991 une fois parvenues à maturité, afin de mieux planifier les besoins de mise en marché. Comme la presque totalité du territoire du Syndicat est couvert par deux agences de mise en valeur, soit celle des Appalaches et de la Chaudière, le Syndicat peut référer à leurs calculs de possibilité forestière pour évaluer les prélèvements admissibles.

Possibilités à rendement soutenu pour les deux principales agences du territoire

Groupe d'essences	Prélèvements moyens (m³/année)	Possibilité forestière à rendement soutenu (m³/année)	
	1995-1999	2003-2028	2029-2054
Sapin, épinette, pin	662 600	801 800	1 116 000
Autres résineux	51 700	174 500	158 000
Feuillus durs	445 900	660 500	728 000
Peupliers	128 200	161 100	165 000
Total	1 288 400	1 797 900	2 167 000

Selon le Syndicat, il n'y a pas de surexploitation forestière sur son territoire, et ce, pour chacun des groupes d'essences considérés. Toutefois, les prélèvements de peupliers sont assez près de la possibilité forestière. Compte tenu de l'augmentation de la demande appréhendée pour les résineux, il est prioritaire pour le Syndicat de connaître les possibilités à rendement soutenu des essences en demande pour le territoire du Plan conjoint.

4.4 Le secteur forestier

Le Syndicat offre des conseils techniques aux propriétaires de boisés depuis 1980. Les services rattachés à la livraison du *Programme d'aide à la forêt privée* entraînent de nombreux contacts avec les propriétaires et solidifient les liens d'appartenance avec leur organisme. Entre 1998 et 2002, le Syndicat estime avoir rencontré plus de 3 500 propriétaires dans le cadre des services forestiers offerts. La crédibilité du Syndicat auprès des propriétaires de boisés privés, à titre de conseiller forestier, tient au fait qu'il n'achète pas de terre à bois, ni de coupes de bois et qu'il ne tire pas de revenus de l'exploitation forestière dans le cadre des travaux subventionnés.

Cette présence dans la livraison du programme d'aide a permis de développer de nouveaux services. Avec le concours des compagnies Kruger Wayagamack inc. et Abitibi-Consolidated du Canada inc., le Syndicat a développé des projets visant à encourager annuellement plus d'une centaine de propriétaires de boisés, qui ne bénéficient pas de subventions, à faire des éclaircies commerciales. L'évaluation de la productivité des travailleurs et des opérations de débardage lors de ces éclaircies fait l'objet d'un projet d'étude avec la compagnie Abitibi-Consolidated du Canada inc. Cette démarche est importante puisque de nombreuses plantations devront être éclaircies dans un avenir rapproché.

Le Syndicat offre également un service d'évaluation monétaire des terres boisées ou de dommages suite à des fléaux naturels comme les chablis ou la mortalité due aux insectes et maladies. Suite au verglas, le Syndicat s'est impliqué dans l'estimation des dommages aux érablières et dans la validation de l'éligibilité d'acériculteurs à un programme d'aide pour la récupération des bois affectés auprès de 528 acériculteurs. Le Syndicat a développé des services conseils relatifs à l'aménagement des érablières des acériculteurs et 336 acériculteurs ont déjà bénéficié de ces services.

Le Syndicat s'est engagé dans le développement de toutes les ressources de la forêt par la préparation de plans d'aménagement faunique et la réalisation de projets à caractère multiressources. Depuis 2002, il s'est impliqué dans l'installation de haies brise-vent pour protéger les sols agricoles ou réduire les dépenses d'énergie des bâtiments utilisés pour l'agriculture ou tout simplement pour protéger les cours d'eau.

4.5 L'information et la formation

L'information et la formation jouent un rôle fort important. Voici une liste de publications et d'activités réalisées par le Syndicat :

- Le Guide des saines pratiques forestières;
- Le Guide d'aménagement des habitats fauniques;
- Le Guide d'aménagement des érablières;
- Le Guide sur le façonnage des bois feuillus;
- Le Guide du propriétaire du boisé, décrivant les services offerts par le Syndicat, tous les types de travaux d'aménagement et les informations de base concernant la mise en marché du bois;
- Le Répertoire des acheteurs de bois, incluant les prix minimums en vigueur chez chacun des acheteurs par essence et catégorie de bois;
- Le Bulletin forestier, distribué cinq fois par année, abordant la mise en marché des bois à pâte et de sciage, l'aménagement forestier et la formation aux producteurs;

- Le Supplément, accompagnant le Bulletin forestier une fois l'an;
- Les Passionnés de la forêt, publication spéciale annuelle permettant de jeter un regard approfondi sur quelques producteurs forestiers et leur boisé;
- L'Éclaircie, journal interne au Syndicat (employés et administrateurs) permettant d'effectuer un lien entre les secteurs d'activités;
- Le site Web du Syndicat (www.spbb.qc.ca), offrant la liste des services du Syndicat, la mise à jour des cours offerts aux producteurs forestiers et un formulaire de demande de contingent;
- Une banque de 71 documents vidéo portant sur une multitude de sujets forestiers dont trois cours préparés par le ministère de l'Éducation : Le reboisement, Récolter la forêt et Cultiver la forêt;
- La formation en groupe sur l'entaillage et l'aménagement des érablières;
- Cours d'abattage directionnel;
- Cours d'affûtage et d'entretien de la scie à chaîne;
- Cours sur la rentabilité d'un boisé;
- Cours sur le tronçonnage des feuillus;
- Cours sur les éclaircies commerciales et coupes progressives;
- Cours sur l'aménagement faunique;
- Visites de travaux forestiers;
- Événements spéciaux, tels que l'exposition forestière et des assemblées d'information.

Les cours offerts par le Syndicat sont financés à environ 40 % par les agences régionales de mise en valeur de la forêt privée présentes sur le territoire. Pendant la période 1998-2002, 157 activités de formation ont réunis 2 118 participants.

4.6 Les représentations et le partenariat

Le Syndicat des producteurs de bois de la Beauce est affilié à la Fédération de l'UPA de la Beauce. Les collaborations entre ces deux organismes se font sur plusieurs dossiers, notamment au niveau du développement de nouveaux services conseils aux acériculteurs, de l'installation de haies brise-vent par les agriculteurs, de la formation offerte aux propriétaires de boisés sur la fiscalité forestière, de la définition de moyens visant à limiter les dommages causés par les cerfs de Virginie et des réclamations suite aux dommages causés par les inondations.

Le Syndicat collabore avec la Fédération des producteurs de bois et avec d'autres syndicats sur les dossiers relatifs à la certification environnementale, à la mise en marché, à l'aménagement forestier ainsi qu'à la formation et à l'information. Il collabore également avec la Fédération des producteurs de bois qui travaille actuellement sur une nouvelle initiative pour affilier tous les syndicats et offices. En raison de la réduction des CAAF, le Syndicat croit que les volumes à mettre en marché seront plus faciles à écouler et, ainsi, l'avenir sera plus propice aux alliances.

Le Syndicat représente les propriétaires de boisés de la Beauce sur tous les groupes, comités de travail ou sommets où il s'avère utile de promouvoir leurs intérêts, notamment l'Association forestière des Cantons de l'Est inc., les MRC, le CRCD Chaudière-Appalaches, les CLD, les agences de mise en valeur, la table de concertation sur le milieu forestier de la région Chaudière-Appalaches et auprès des différents ministères.

5. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DU SYNDICAT

Le Syndicat a procédé en 2002 à un exercice de planification stratégique afin de cibler clairement les interventions prioritaires à réaliser au cours des trois prochaines années. Le Syndicat entend :

- ◆ jouer un rôle actif pour favoriser les partenariats avec d'autres syndicats, étant d'avis que les syndicats et les offices de producteurs de bois ainsi que leur fédération provinciale doivent continuer de chercher à se regrouper pour le renforcement du Plan conjoint;
- ◆ cibler la papetière qui possède la meilleure perspective d'achat à long terme de bois rond de sapin et d'épinette et augmenter les volumes à son contrat;
- ◆ effectuer des rencontres avec les mesureurs des usines, les transporteurs et les producteurs pour la préparation d'une campagne d'information sur les critères de qualité afin de fournir un produit conforme aux exigences de plus en plus élevées par les papeteries, dans le but de conserver ou d'augmenter la part de marché des producteurs sur le territoire du Syndicat;
- ◆ reprendre les contacts avec le nouveau propriétaire de la compagnie *Great Northern Paper* qui avait fait faillite en 2002;
- ◆ poursuivre les contacts avec certains acheteurs potentiels de bois de faible diamètre pour absorber les énormes volumes qui seront générés par les coupes d'éclaircies commerciales d'ici quelques années;
- ◆ recruter au moins un autre acheteur pour le tremble et le bois franc de qualité pâte afin de diversifier les ventes et d'introduire la concurrence puisqu'il n'y a plus qu'un acheteur de ces bois présentement;
- ◆ maximiser les revenus des producteurs qui optent pour la production de bois destiné au sciage et augmenter la proportion des producteurs qui dirigent leurs bois vers les scieries en indiquant aux producteurs la façon optimum de tronçonner leurs arbres à l'aide de documents écrits et idéalement par la production d'un vidéo, à la suite de différents tests;
- ◆ travailler à diminuer ou à tout le moins, à ralentir la progression de l'augmentation des coûts de transport de bois à pâte avec l'aide de spécialistes de transport forestier, en améliorant les pratiques des transporteurs et le choix des équipements;
- ◆ rendre le *Règlement sur les contingents du bois des producteurs de la Beauce* plus équitable en établissant le niveau des contingents des groupements forestiers sur la même base que pour les autres producteurs et en adaptant ce règlement aux nouvelles exigences en matière de certification environnementale et du respect de la possibilité forestière;
- ◆ définir les orientations de développement durable de la forêt privée de la Beauce et se doter d'un document de connaissances permettant de bien positionner la forêt privée et effectuer une mise à jour de la possibilité de coupe;
- ◆ réaliser une étude de faisabilité d'implantation de la certification environnementale dans le territoire couvert par le Syndicat, à l'aide d'une importante subvention de Développement Économique Canada et en association avec la Fédération des producteurs de bois du Québec;
- ◆ maintenir ses efforts pour augmenter les budgets alloués pour la mise en valeur des boisés privés et établir l'équité entre les propriétaires pour l'accessibilité aux subventions des agences de mise en valeur. Il continuera d'évaluer l'efficacité des investissements consentis dans la mise en valeur des boisés privés par des analyses de rendement des interventions forestières. En concertation avec d'autres intervenants de la forêt privée, il poursuivra les pressions politiques pour améliorer le statut fiscal des propriétaires de boisés;
- ◆ travailler en association avec le Syndicat des producteurs acéricoles et la Fédération de l'UPA de la Beauce, avec la contribution du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, à la mise en place d'une formule de club conseil accessible à tous les acériculteurs pour offrir une information spécialisée, réaliser des activités de transfert de connaissances et dispenser des services conseils individuels adaptés aux besoins;
- ◆ se pencher sur les alternatives envisageables aux problèmes de disponibilité dus au vieillissement de la main-d'œuvre nécessaire aux travaux d'éclaircies commerciales pour répondre aux besoins des propriétaires de boisés, qui auraient intérêt à améliorer leur rendement forestier à long terme en réalisant les coupes d'éclaircies nécessaires;

- ◆ améliorer l'aspect graphique de l'ensemble de ses publications, publier un nouveau périodique semestriel destiné à livrer une information de pointe aux acériculteurs, rééditer le *Guide d'aménagement des érablières*, concevoir de nouvelles publications spécialement pour l'information et la formation des propriétaires de boisés, soutenir le *Guide du propriétaire du boisé* par un dépliant corporatif résumant l'ensemble des services offerts par le Syndicat, concevoir des messages courts et ponctuels sur les activités diverses du Syndicat à être intégrés aux chèques postés régulièrement aux propriétaires et aux transporteurs et améliorer le contenu du site Web du Syndicat en rendant certaines de ses sections interactives pour développer davantage l'intérêt des personnes qui le consultent;
- ◆ expédier à tous les producteurs deux publications spéciales par année consacrées uniquement à la formation, contenant la programmation des deux prochaines saisons, la description des cours, leur mode de fonctionnement, des renseignements sur les formateurs, les règles de sécurité entourant la plupart des activités et permettant les inscriptions à deux périodes de l'année;
- ◆ instaurer un document de suivi des activités de formation de chacun des propriétaires dans le cadre de l'application d'un système de certification environnementale pour démontrer les compétences des propriétaires et leur implication dans un processus d'amélioration continue de leurs pratiques sylvicoles;
- ◆ mettre sur pied, une nouvelle session de formation sur l'apprêtage du bois de sciage en fonction d'un rendement optimal accompagnée d'un document vidéo pour supporter l'enseignement;
- ◆ assurer la vulgarisation et la diffusion des développements de l'expertise sur le dossier acéricole, soit l'installation de la tubulure, les systèmes de pompage, la transformation de l'eau d'érable et la rentabilité de la production acéricole;
- ◆ porter une attention particulière à l'utilisation des médias régionaux et spécialisés afin de mettre davantage en valeur les réalisations du Syndicat et ses impacts sur le développement économique régional.

En conclusion de sa présentation, le Syndicat considère que le Plan conjoint est le principal levier de développement des propriétaires de boisés qui se sont donné des moyens efficaces pour améliorer leurs conditions et leurs revenus. Le Syndicat est en bonne situation financière puisque son avoir net s'est amélioré depuis l'évaluation périodique précédente. Le Syndicat continuera d'être à l'écoute des propriétaires pour mettre à leur disposition tous les services nécessaires au développement des forêts privées. Il s'assure que son personnel soit à la fine pointe des connaissances afin de pouvoir jouer pleinement son rôle.

6. LES COMMENTAIRES DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOIS DU QUÉBEC

M. Daniel Roy présente l'opinion de la Fédération des producteurs de bois du Québec (FPBQ).

6.1 Le contexte général de mise en marché

Globalement, la mise en marché des bois de la forêt privée en 2002 s'apparente à celle de l'année 2001. Ce résultat a été atteint malgré l'application par les États-Unis de droits compensatoires sur le bois d'œuvre résineux canadien.

Depuis quelques années, la Fédération observe un accroissement de la mise en marché des bois de la forêt privée dirigés vers les industries du sciage et des panneaux au détriment des livraisons au secteur des pâtes et papiers. Les volumes semblent cependant se stabiliser pour plusieurs régions. Près de 60 % du bois en provenance de la forêt privée est dirigé vers des usines de sciage. Ce secteur de transformation représente maintenant environ 70 % des revenus de la vente de bois par les producteurs.

La problématique la plus préoccupante est celle des surplus de fibres provenant de feuillus de trituration. Seulement 60 % du volume correspondant à la possibilité forestière en forêt privée est mis en marché par les producteurs. L'allocation trop grande de ces bois en provenance des terres publiques (CAAF) limite l'accès aux marchés par les propriétaires forestiers privés. Cette situation s'est aggravée avec la croissance de l'industrie du sciage de feuillus durs. Une analyse de la Fédération démontre que, pour développer l'industrie du sciage de feuillus durs, d'importants droits d'approvisionnement sur les terres publiques lui ont été consentis. De 1992 à 2001, cette hausse de consommation de feuillus durs sur le territoire public a dépassé 550 000 m³, une progression de 59 %. Cependant, la récolte de ces bois génère des quantités importantes ne répondant pas aux exigences du sciage qui sont dirigées vers le bois à pâte. La technologie ne permet pas de compenser la piètre qualité de l'approvisionnement et la problématique est aggravée par la production d'importants volumes de copeaux.

Perspectives des marchés

À court terme, l'importance des droits compensatoires et antidumping devrait continuer de limiter sérieusement la capacité d'exportation de plusieurs usines de sciage. Du côté des feuillus durs de trituration, peu d'avenues se dessinent pour permettre une plus grande utilisation de ces bois.

À moyen terme, la Fédération envisage que différentes restrictions sur la forêt publique se traduiront par une réduction de la possibilité forestière de ce territoire, provoquant une demande accrue pour le bois des forêts privées. Cette situation constitue à la fois une occasion intéressante de développement des marchés et une menace à la surexploitation de certains territoires. Pour les feuillus, la pression sera grande pour la récolte de bois de qualité sciage. La qualité exigée entraînera la production de grands volumes de bois de trituration. La perspective d'une éventuelle politique d'intensification de l'aménagement forestier accentuera cette problématique par les travaux qui généreront d'importants volumes de fibre.

La situation précaire de certaines usines est aussi une source d'inquiétude.

6.2 L'approvisionnement de l'industrie forestière en feuillus durs : la perspective des propriétaires de forêts privées

La Fédération est en désaccord avec les conclusions d'un article sur l'approvisionnement de l'industrie papetière en feuillus durs paru en 2002, dans le journal « Le Papetier ». Les statistiques présentées dans cet article montrent que la forêt privée n'a pu maintenir sa place de premier fournisseur de bois feuillus pour les pâtes et papiers et que les syndicats et offices devraient baisser leurs prix pour s'ajuster à ceux des copeaux et du bois d'importation.

Remettre les choses en perspective

Le recul effectif de la forêt privée comme source d'approvisionnement des usines de pâtes et papiers a été compensé en partie par une hausse des livraisons aux usines de sciage et panneaux. De 1988 à 2001, les livraisons de peupliers ont doublé et celles des résineux ont connu une hausse d'environ 8 %. Il en résulte que l'ensemble des livraisons de la forêt privée a augmenté de 15 % au cours de cette période.

Depuis 1992, la structure industrielle de transformation des feuillus durs a bien changé et ce n'est pas la première fois que les propriétaires de la forêt privée vivent ce genre de mutation. En 1987, près de 60 % de la production résineuse des forêts privées était dirigé vers les usines de pâtes et papiers. Depuis, le bois rond a été graduellement remplacé par les copeaux en provenance de l'industrie du sciage. Les livraisons de bois résineux à l'industrie papetière ont subi une dégringolade de plus de 70 %. Déjà, les producteurs étaient invités à baisser leurs prix au niveau de ceux des copeaux. Ils ont plutôt transféré leur production vers l'industrie du sciage résineux où, en une quinzaine d'années, leurs livraisons annuelles sont passées de quelques centaines de milliers à près de trois millions de mètres cubes.

Un scénario qui se répète

Dans son article, « Le Papetier » met en évidence la hausse de consommation totale de feuillus durs, mais ne fait pas ressortir que la consommation du sciage de feuillus a presque doublé. Le taux de conversion de ces usines est très bas et la plus grande partie des billes en ressort en copeaux.

Pour les propriétaires forestiers, les résultats sont différents sur les marchés du bois résineux et sur ceux des feuillus durs. Dans le premier cas, ils ont pu combler les pertes de marchés à pâte par les gains sur les marchés de sciage. Dans le cas des feuillus durs, ce remplacement n'a été que partiel puisque la qualité des bois dont les usines de sciage ont besoin n'est pas disponible au Québec sans grande influence des prix. L'augmentation de la production s'est faite pour presque la moitié, à partir des bois venant de l'extérieur du Québec.

Les retombées négatives d'une bonne intention

Pour développer l'industrie du sciage de feuillus durs, le Gouvernement lui a consenti d'importants droits d'approvisionnement sur les terres publiques. La consommation de bois public a progressé de 59 % de 1992 à 2001. Le bois apte à satisfaire les exigences de qualité étant très rare, la récolte génère des quantités importantes de bois à pâte pour lequel il y a peu d'acheteurs.

Le contrôle de l'offre

Les propriétaires de forêts privées n'ont pas à être les seuls à payer pour le déséquilibre créé et entretenu par les politiques d'approvisionnement en forêt publique. Le niveau ridiculement bas des droits de récolte en forêt publique aggrave la pression à la baisse sur les prix en forêt privée et ne crée aucune incitation à consolider et à faire évoluer l'industrie.

Pour s'en sortir

Sans ajustement de la structure industrielle à la qualité de notre ressource, il sera difficile de trouver des solutions. Comme les utilisateurs de bois de trituration ne se dénichent pas facilement et qu'il faut des décennies pour améliorer la qualité du bois, le déséquilibre des marchés de feuillus durs ne pourra se régler rapidement. Il faut chercher un ensemble de solutions qui atténueront les difficultés. Chose certaine, vouloir imposer une structure de prix déterminée par les copeaux ou le bois importé fait partie du problème et non de la solution.

7. LES COMMENTAIRES DE LA FÉDÉRATION DES GROUPEMENTS FORESTIERS DE BEAUCE

M. Robert Joly, administrateur et secrétaire trésorier, présente le mémoire de la Fédération des groupements forestiers de Beauce.

L'intervention de la Fédération des groupements forestiers de Beauce ne vise aucunement à remettre en cause le Plan conjoint et les règlements qui en découlent. Elle soumet encore une fois à la Régie que le Plan conjoint et ses règlements sont utilisés par le Syndicat pour son bénéfice dans sa compétition avec les groupements forestiers dans des activités d'aménagement et que cette situation ne favorise en rien une mise en marché efficace et ordonnée. La Fédération des groupements forestiers de Beauce est d'avis que la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* confère des pouvoirs importants et exclusifs à l'administrateur d'un plan conjoint, mais qu'elle ne doit pas être utilisée par cet administrateur pour développer d'autres services ou pour compétitionner des organisations de producteurs.

La mission poursuivie par les groupements forestiers est d'offrir aux propriétaires regroupés en associations, un service forestier complet dans le but de mettre en valeur leur forêt par un aménagement intensif, et ce, dans le respect des principes du développement durable. L'expertise de pointe développée en aménagement forestier place les groupements parmi les spécialistes incontournables en forêt privée.

Le regroupement de propriétés forestières permet plus de souplesse et d'efficacité à l'égard des travaux sylvicoles. Des équipes de professionnels et de travailleurs bien formés ainsi que l'utilisation d'équipements adaptés qu'un propriétaire individuel ne peut généralement s'offrir, permettent des opérations forestières efficaces, sécuritaires et respectueuses de l'environnement. Le contingent regroupé est conséquemment un outil indispensable dans le cadre des opérations de tels regroupements.

Les trois organismes de gestion en commun du territoire (OGC), regroupant 4 000 propriétaires de boisés, souhaitent être associés à une organisation de mise en marché qui défend leurs intérêts tout comme ceux des propriétaires non regroupés. Cependant, selon la Fédération des groupements forestiers, la situation de concurrence qui existe entre le Syndicat et les groupements n'est pas de nature à favoriser l'ordre et l'efficacité recherchés par la Régie. Une mise en marché efficace et ordonnée ne peut se concevoir sans une concertation étroite dans le cadre d'une stratégie d'ensemble entre tous les intéressés.

Par ailleurs, la Fédération des groupements forestiers de Beauce déplore le manque de cohésion du syndicalisme forestier au plan provincial. Elle croit qu'il serait souhaitable que les syndicats et offices amorcent une réflexion en profondeur en vue de trouver les solutions qui permettront d'établir un réel rapport de force entre les producteurs et l'industrie, afin d'éviter de se disputer à rabais les parts de marché.

8. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

La séance publique tenue pour évaluer les interventions du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce dans la mise en marché du bois des producteurs visés par le plan conjoint qu'il administre a permis à la Régie d'avoir une vue d'ensemble du secteur d'activité et des contextes régional et international particulièrement complexes et en constante évolution avec lesquels il doit composer. Elle lui a également permis de prendre connaissance des priorités d'action du Syndicat pour les prochaines années.

La Régie remarque que le Syndicat a accompli des actions précises donnant suite aux recommandations formulées lors de l'évaluation précédente du Plan conjoint, en 1998. La Régie note les efforts déployés pour rejoindre et informer le plus grand nombre possible de producteurs, notamment par la mise à jour du fichier des producteurs et par diverses publications y incluant les conditions de mise en marché du bois de sciage, même si ces bois ne sont pas visés par le *Règlement sur la commercialisation du bois de la Beauce*. Elle note également que le Syndicat s'occupe activement, en concertation avec les autres intervenants de la région, de la formation des producteurs et du transfert des connaissances susceptibles de diversifier leurs activités et d'accroître leurs capacités de mettre en marché des produits répondant aux besoins des marchés.

La Régie constate que le Syndicat travaille à consolider et à diversifier les marchés pour assurer aux producteurs des débouchés pour toutes les essences de bois disponibles et qu'il a fait, avec succès, la promotion du virage vers le secteur du sciage. Globalement, le Syndicat a su s'adapter aux soubresauts observés sur les marchés provoqués par des changements structurels et conjoncturels au sein de l'industrie nord-américaine du bois. Il s'efforce de maintenir un marché disponible pour les résineux en longueur de quatre pieds destinés aux pâtes et papiers afin de permettre la mise en marché du bois résultant des éclaircies de plantation.

La Régie reconnaît la pertinence de l'implication du Syndicat auprès des acériculteurs par son offre d'information spécialisée, par la réalisation d'activités de transfert de connaissances et par la mise en place de services conseils individuels adaptés à leur besoin, compte tenu du potentiel de la région.

La Régie note que le Syndicat a exprimé sa préoccupation à l'égard des prélèvements de peupliers qui sont assez près de la possibilité forestière et que, compte tenu de l'augmentation de la demande appréhendée pour les résineux, il est devenu prioritaire de connaître les possibilités à rendement soutenu pour ces essences.

Le Syndicat ne dispose pas à ce jour d'une évaluation précise de la possibilité de coupe des essences forestières qui sont mises en marché par les propriétaires de boisés privés de la Beauce. Ce calcul est effectué à partir de données extraites de celles fournies par deux des trois agences de mise en valeur qui interviennent sur le territoire du Plan conjoint.

La Régie constate la participation active et positive du Syndicat à des activités de la Fédération de l'UPA et de la Fédération des producteurs de bois afin de mieux défendre les intérêts des producteurs visés par les plans conjoints. Elle note l'implication du Syndicat dans la production et la diffusion d'information auprès des producteurs par ses nombreuses activités et publications.

Le Syndicat entend mettre de l'avant plusieurs actions au cours des prochaines années. Elles visent notamment la mise en marché des ressources forestières, la réglementation, l'aménagement, la certification environnementale, la formation et l'information des producteurs et le renforcement des plans conjoints par le développement de partenariats avec d'autres syndicats et la Fédération de producteurs de bois du Québec.

Toutefois, le Syndicat n'a pas présenté d'indicateurs lui permettant de mesurer périodiquement l'efficacité et la pertinence de ses interventions et d'évaluer, lorsque possible, les bénéfices que ses interventions peuvent apporter aux producteurs visés et à l'ensemble du secteur d'activité.

9. LES RECOMMANDATIONS

La Régie recommande au Syndicat d'intégrer pour les prochaines années les interventions ciblées qu'il a présentées dans une planification structurée permettant de préciser les objectifs, les moyens et les indicateurs qui favoriseront des interventions efficaces et des suivis dans ces divers dossiers.

Elle recommande au Syndicat d'accentuer ses efforts, en étroite collaboration avec les agences régionales de mise en valeur des forêts privées, afin d'améliorer la fiabilité de ses données statistiques de manière à accroître le niveau de précision de la possibilité forestière du territoire couvert par le *Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce*. Des données plus précises lui permettront de prendre les actions appropriées pour rencontrer ses objectifs de commercialisation autant que ceux qu'il entend poursuivre relativement à la certification environnementale.

La Régie recommande au Syndicat de poursuivre les actions entreprises pour favoriser la mise en valeur et l'utilisation optimale de la ressource tout en respectant la possibilité forestière, notamment en mettant en œuvre un programme de certification environnementale afin de répondre aux nouvelles exigences des marchés.

Gaétan Busque

Jean-Claude Blanchette

Louis Vallée