

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

**16 septembre 2003
Dossier 050-20-02**

TABLE DES MATIÈRES

1. LE MANDAT	3
2. LES PARTICIPANTS	4
3. LA SITUATION GÉNÉRALE ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE	4
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	7
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 L'information	9
4.2 Le respect de la possibilité forestière	10
4.3 Les perspectives pour les cinq prochaines années	10
5. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DU SYNDICAT	11
6. LES COMMENTAIRES DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE BOIS DU QUÉBEC	11
6.1 Le contexte général de mise en marché	12
6.2 L'approvisionnement de l'industrie forestière en feuillus durs : la perspective des propriétaires de forêts privées	12
7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE	14
8. LES RECOMMANDATIONS	14

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 invité l'ensemble des intervenants à participer à une séance publique tenue à Québec, le 28 mars 2003. Cette séance portait sur l'évaluation des interventions du Syndicat des producteurs de bois de la région de Québec en tant qu'administrateur du *Plan conjoint des producteurs de bois de la région de Québec*.

Les objectifs poursuivis lors de cette rencontre étaient :

- de recevoir le rapport des administrateurs du Syndicat des producteurs de bois de la région de Québec, 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 ses interventions.

Pour appuyer cette démarche et pour susciter une participation active lors de la rencontre, la Régie a, au préalable, transmis aux administrateurs du plan et aux intervenants un ordre du jour détaillé et les questions susceptibles d'être traitées. La Régie a de plus fait publier l'avis de convocation dans « La Terre de chez nous » du 13 mars 2003.

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 région de Québec, depuis l'évaluation périodique précédente réalisée le 16 avril 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.

L'ensemble des documents déposés lors de la séance sont disponibles aux bureaux de la Régie.

2. LES PARTICIPANTS

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

Monsieur Denys Duchaine, président de la séance
Monsieur Jean-Claude Dumas, régisseur
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 région de Québec

Monsieur Martin J. Coté, président
Monsieur Denis Dubois, 1^{er} vice-président
Monsieur Jean-René Fortin, 2^e vice-président
Monsieur Claude Breton, administrateur
Monsieur Léo Gignac, administrateur
Monsieur Normand Brisson, administrateur
Monsieur Richard Laberge, administrateur
Monsieur Jean-Marc Drolet, secrétaire gérant
Monsieur Gaëtan Deschênes, ing. f., directeur adjoint à la mise en marché
Monsieur Martin Chouinard, ing. f., directeur adjoint à l'information et au développement

Fédération des producteurs de bois du Québec

Monsieur Daniel Roy, directeur adjoint

Ministère des Ressources naturelles

Monsieur Jean-Pierre Beaudoin, ing. f., Direction de la gestion des stocks forestiers
Monsieur François-Noël Perreault, ing. f., Direction du développement de l'industrie des produits forestiers, Division de l'évaluation de la demande

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

Monsieur Jean-Guy Rioux, président

Association des transporteurs de bois de la région de Québec inc.

Monsieur Yvon Martineau

Syndicat des producteurs de bois de la Beauce

Monsieur Raymond Racine, directeur général

Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ)

Monsieur Yves Lachapelle, directeur, Foresterie et approvisionnement, a avisé la Régie qu'il lui était impossible d'assister à la séance.

3. LA SITUATION GÉNÉRALE ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE

M. François-Noël Perreault, ing. f., au ministère des Ressources naturelles (MRN), dresse un portrait de l'état de la 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

Les coûts variables des usines québécoises de transformation des résineux ont fluctué passablement depuis le début des années 1990, soit à l'époque où une récession avait conduit les usines à rationaliser leurs opérations et, par voie de conséquence, à réduire leurs coûts variables. Ils ont par la suite augmenté à partir de 1995 en raison des droits de coupe. Toutefois, des investissements majeurs faits au niveau de la modernisation des usines ont permis d'abaisser à nouveau les coûts variables au début des années 2000.

L'année 2002 est caractérisée par une légère baisse du coût du bois (livré à l'usine), mais cette baisse n'a pas compensé la forte diminution des revenus des sous-produits, provoquant ainsi une légère augmentation des coûts variables tant en Colombie-Britannique qu'en Ontario et au Québec. À l'opposé, les coûts variables ont diminué dans le Sud des États-Unis en raison de la diminution des droits de coupe.

Comparaison des coûts variables pour l'année 2002

\$ US-2002/'000 pmp	Sud des États-Unis	Colombie-Britannique	Ontario	Québec
Coût du bois livré à l'usine	216 \$	151 \$	156 \$	168 \$
Revenu des autres produits	-45 \$	-25 \$	-70 \$	-77 \$
Autres coûts directs (énergie, main-d'œuvre, fournitures)	91 \$	65 \$	94 \$	76 \$
Total	262 \$	191 \$	180 \$	167 \$

Le Québec possède un avantage concurrentiel face à ses principaux concurrents nord-américains parce qu'il obtient les revenus les plus élevés pour les sous-produits (copeaux, sciures, rabotures). Cependant, si on tient compte des frais de transport vers les marchés, cet avantage diminue.

Le Québec est encore compétitif en raison des investissements consacrés à la modernisation des équipements et d'un taux de change favorable. 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 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 % pour la subvention et 12,6 % pour le dumping). En 2002, ces droits ont été de 27,22 % (18,79 % pour la subvention et 8,43 % pour le dumping).

En complément au mémoire présenté, M. Perreault mentionne que les livraisons du Canada vers les États-Unis ont diminué de 5 % en raison du conflit américano-canadien sur le bois d'œuvre. Par contre, celles du Québec ont baissé de 18 à 20 % alors que celles de la Colombie-Britannique ont augmenté. Beaucoup d'usines moins productives ont fermé en Colombie-Britannique et les plus productives ont augmenté leur production. L'Amérique du Sud a également augmenté ses livraisons vers les États-Unis. Les exportations du bois d'œuvre du Québec sont d'environ 50 % vers les États-Unis et 50 % vers les autres provinces canadiennes.

Les perspectives

Le différend commercial entre le Canada et les États-Unis est une source d'incertitude. Les décisions du 22 mars 2002, révisées le 25 avril 2002, accordant des droits compensateurs et antidumping de 27,22 %, nous laissaient croire à une incidence à la hausse sur les coûts de production au Canada, une hausse des prix

aux États-Unis et une baisse des prix au Canada. Toutefois, les gros producteurs de la Colombie-Britannique ont plutôt adopté comme stratégie de diminuer leurs coûts en augmentant leur production.

Les prix relativement bas en 2002 et 2003 et l'imposition des droits compensateurs 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.

Par ailleurs, 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.

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 mais, au Canada, elle est compensée 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 au Québec, de sorte que les investissements ont permis d'abaisser les coûts variables.

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

\$ US-2002/'000 pi²	Coût du bois	Main-d'œuvre	Énergie	Colle	Cire	Autres	Total
Sud des États-Unis	46 \$	18 \$	15 \$	20 \$	5 \$	18 \$	122 \$
Midwest des États-Unis	51 \$	24 \$	14 \$	19 \$	4 \$	14 \$	126 \$
Ontario et Québec	38 \$	15 \$	6 \$	17 \$	4 \$	13 \$	93 \$
\$ CAN-2002/'000 pi²							
Ontario et Québec	60 \$	23 \$	10 \$	27 \$	6 \$	21 \$	147 \$

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

Pour l'année 2002, les coûts variables ont baissé à la suite notamment de la diminution des coûts du bois. 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 du contreplaqué. Cette part était de 56 % en 2002 et devrait atteindre 60 % en 2004 et 65 % pour 2007.

La production de panneaux OSB étant principalement écoulee 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.

3.3 La compétitivité de l'industrie du papier journal

Dans le Sud des États-Unis, les coûts variables sont relativement stables et plus bas qu'au Québec principalement parce que le bois à pâte coûte moins cher. En 1995 et 2000, les coûts avaient augmenté à cause 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 permis de maintenir 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 prix 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 (beaucoup de copeaux sur le marché) et du taux de change favorable.

Les perspectives

L'industrie des pâtes et papiers au Québec demeure fortement concentrée dans la production du papier journal, ayant son principal marché aux États-Unis (66 % des exportations sont dirigées vers les États-Unis et l'Europe contre 33 % vers le Canada). 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.

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, une réduction de la dépendance des entreprises québécoises au papier journal grâce à 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 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.

En 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 mais 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 sont de l'an 2001.

Pour le bois utilisé sur le territoire du Syndicat des producteurs de bois de la région de Québec, la consommation de bois par le secteur des pâtes et papiers est passé de 50 % à 34 % de 1993 à 2001, tandis que celle de l'industrie du sciage a augmenté de 50 % à 66 %. La consommation totale de bois (toutes essences sauf le bois de chauffage) en provenance du Syndicat a augmenté de près de 30 %.

En ventilant les statistiques de production et de consommation de bois sur le territoire de la région de Québec par essence, nous constatons que 31 % des bois résineux produits par la région couvre 48 % de la consommation par les usines du même territoire. Seulement 8 % de la récolte de peupliers répond à 65 % des besoins de la région, le reste étant exporté en plus grande partie vers le territoire du Lac-Saint-Jean, en Mauricie, en Beauce et en Estrie. Pour ce qui est des feuillus durs, 29 % comble près de 60 % des besoins. L'excédent est dirigé vers l'Estrie, le Lac-Saint-Jean et la Mauricie alors qu'une partie provient de la Mauricie pour répondre à la demande des usines du territoire.

3.5 Priorités régionales du ministère des Ressources naturelles

Monsieur Jean-Pierre Beaudoin, ing.f., présente quelques priorités régionales du ministère des Ressources naturelles.

La révision des contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestiers (CAAF) a constitué l'une des principales activités du MRN en 2002, ainsi que 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 besoins des usines, des autres sources d'approvisionnement que la forêt publique, des volumes utilisables par l'industrie en forêt privée 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, la sous-utilisation de la forêt privée et la dispersion des ressources sur le territoire.

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 sont la mise à jour de la situation en forêt privée. Cette mise à jour est rendue nécessaire par la disponibilité de nouveaux calculs de la possibilité forestière, l'émergence probable 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 après consultation des intervenants du milieu.

Le MRN constate que le territoire du Syndicat est assez disparate et que les problématiques sont souvent différentes selon les secteurs.

Le territoire en forêt privée est relativement faible en importance sur la Côte-Nord. Par conséquent, le bois récolté en forêt privée ne représente que 2 % des bois consommés par l'industrie. Le marché de Charlevoix est souvent captif et n'est pas exploité à 100 %. La demande est très forte dans le secteur Montmorency-Québec-Portneuf pour les résineux et les scieries s'approvisionnent en forêt privée en partie à l'extérieur de la zone. Pour le secteur Rive-Sud, la demande est forte dans tous les groupes d'essences et la forêt publique est d'une importance relativement faible.

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

M. Jean-Marc Drolet, secrétaire gérant du Syndicat dépose et présente un mémoire décrivant le portrait forestier régional, les interventions du Syndicat en regard de l'administration du *Plan conjoint des producteurs de bois de la région de Québec* concernant la mise en marché des produits visés par le plan conjoint et les perspectives de marché pour les cinq prochaines années.

Les producteurs de bois et leur Syndicat évoluent dans un environnement complexe et en constante évolution. Le Syndicat des producteurs de bois de la région de Québec dessert un vaste territoire de 1 392 000 hectares sous gestion privée situé de part et d'autre du fleuve Saint-Laurent, dans lequel on retrouve des conditions biophysiques et socio-économiques très diversifiées. Le territoire du Syndicat regroupe environ 15 000 propriétaires forestiers dont 5 868 sont membres du Syndicat. Six agences de mise en valeur des forêts privées œuvrent en tout ou en partie sur le territoire du Syndicat.

Quoique ces caractéristiques compliquent parfois la tâche du Syndicat, elles offrent surtout des avantages précieux : une meilleure présence sur les marchés, une plus grande force de négociation, une grande fiabilité commerciale et une diminution des risques par une plus grande répartition de ceux-ci. Au cours de l'année 2002, le Syndicat a mis en marché 853 100 mètres cubes solides auprès de 82 usines différentes pour 4 884 producteurs (chacun des six groupements forestiers est calculé comme un seul producteur).

4.1 L'information

Le Syndicat soutient qu'il agit en tout temps, de manière à remplir sa mission première de défense des intérêts de producteurs dans la mise en marché des ressources forestières, dans la protection et la mise en valeur des forêts privées et des droits de la propriété.

Le journal « L'Information du forestier » publié à tous les deux mois est le véhicule privilégié par le Syndicat pour informer régulièrement les propriétaires sur une multitude de dossiers d'intérêt. Le Syndicat tient huit réunions de secteur en hiver, une assemblée générale, quatre réunions des délégués par secteur regroupé et six réunions de producteurs au cours de l'automne. Le Syndicat offre une formation sur le façonnage des bois feuillus en collaboration avec les six agences de mise en valeur des forêts privées présentes sur son territoire.

La publication des prix du bois constitue une méthode très efficace de favoriser la compétition entre les acheteurs et a contribué de façon non négligeable, à l'amélioration des prix payés aux producteurs.

Le Syndicat a également réalisé une deuxième version du *Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée* en collaboration avec le Syndicat des producteurs de bois de la Beauce et avec la contribution financière de Domtar inc.; 6 000 exemplaires de ce guide ont été distribués depuis sa publication en novembre 2001.

En 2002, le Syndicat a mis en œuvre un programme d'accréditation d'entrepreneurs forestiers avec l'aide d'une contribution financière d'Abitibi Consolidated. Ce programme innovateur au Québec, permet aux propriétaires forestiers d'avoir accès à une liste d'entrepreneurs qui ont signé avec le Syndicat un contrat prévoyant entre autres, un engagement à respecter les saines pratiques d'intervention forestière.

4.2 Le respect de la possibilité forestière

Les plans de protection et de mise en valeur de la forêt privée (PPMV), réalisés en 2001 par les agences de mise en valeur qui interviennent sur le territoire du Syndicat, démontrent que la possibilité forestière n'est pas, de façon générale, récoltée à 100 %. Selon les données récentes, seulement deux régions, soit les Bois-Francs et la Côte-Nord, atteignent ou dépassent légèrement leur potentiel pour le bois résineux. Ailleurs, la récolte serait d'environ 80 % de la possibilité forestière. Il est à noter que cette dernière est calculée par territoire desservi par chacune des agences de mise en valeur. L'ensemble des territoires des agences ne correspond pas parfaitement à celui du Syndicat. Un nouveau calcul de la possibilité forestière pour le territoire du Syndicat sera réalisé en 2003.

La demande dans le cas du tremble a changé radicalement au cours des dernières années. Le marché s'est développé rapidement dans l'industrie des panneaux et du sciage. Si quelques-uns des projets d'usine de transformation se réalisent, toute la possibilité forestière pour cette essence sera engagée dans un avenir prochain.

Si on tient compte des changements importants observés au cours des dernières années au niveau du profil des propriétaires, des réglementations et contraintes diverses qui leurs sont imposées et des changements dans les technologies de production, la préoccupation du Syndicat porte plutôt sur ce qu'il doit faire maintenant pour récolter la possibilité forestière plutôt que sur la manière de limiter cette récolte.

4.3 Les perspectives pour les cinq prochaines années

Les marchés résineux

Le marché pour les billes de sapin-épinette en longueur de quatre pieds destinées aux pâtes et papiers pourrait décroître à nouveau. Les producteurs souhaitent conserver un accès à ce marché pour 20 à 25 % de la possibilité forestière résineuse, surtout pour les volumes provenant des éclaircies de plantation des superficies reboisées au début des années 80.

Le marché du bois de sciage est le plus important et prendra encore de l'expansion. L'évolution de la technologie dans les usines et les limites de la possibilité dans les forêts publiques permettront de profiter d'opportunités d'améliorer les conditions de mise en marché. Le litige canado-américain constitue cependant une ombre au tableau.

Les marchés feuillus

Le marché du tremble va continuer de s'intensifier dans la qualité pâte et panneaux. D'autres utilisations seront développées dans un avenir prochain. La demande pour le sciage augmente et elle pourrait s'intensifier.

Il faut améliorer le tronçonnage des feuillus durs pour la destination sciage et déroulage et inciter les producteurs à orienter plus de volumes sur ce marché en demande.

Seconde transformation

Les marchés de deuxième et troisième transformation du bois sont en pleine expansion depuis quelques années autant pour les résineux que les feuillus. De nouveaux produits sont créés à partir d'assemblage de pièces de bois ou à partir d'essences ou parties de bois auparavant peu utilisées. Ces marchés continueront d'avoir une influence certaine sur la demande des produits forestiers et sur les caractéristiques recherchées du produit.

L'if du Canada et autres ressources de la forêt

Le Syndicat a innové au Québec dans le marché de l'if du Canada en concluant des ententes depuis six ans avec un acheteur. Ce marché pourrait connaître une croissance fulgurante dans les prochaines années.

Le Syndicat a aussi informé les producteurs de diverses possibilités quant à la mise en valeur des autres ressources de la forêt comme la production de ginseng ou la location des terres pour la chasse.

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

Le Syndicat entend favoriser une mise en marché efficace et ordonnée par l'examen des interventions réglementaires et contractuelles actuellement en vigueur. Le Syndicat déposera prochainement à la Régie des demandes de modification à deux règlements, soit le *Règlement sur les contingents des producteurs de bois de la région de Québec* et le *Règlement concernant la division en groupes des producteurs de bois de la région de Québec*. Ces modifications réglementaires visent à préciser certaines modalités d'application et à les adapter à la situation actuelle.

La certification environnementale et l'aménagement durable des forêts est si importante pour le Syndicat que ce dernier considère qu'il s'agit d'une tendance lourde et inévitable dans le domaine forestier, autant au niveau de la forêt publique que privée. Depuis 1997, le Syndicat s'est doté d'une politique d'aménagement forestier durable, a accrédité des entrepreneurs forestiers et a réédité le Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée. Il est essentiel de s'engager dans un processus de certification des pratiques forestières. Le Syndicat a choisi de faire certifier ses activités selon les exigences de la norme ISO 14 001 et ensuite de mettre en place une certification volontaire des activités des propriétaires forestiers. Par cette initiative, le Syndicat indique clairement à ses partenaires qu'il est engagé dans la certification pour maintenir et augmenter l'accès aux marchés et confirme son intérêt pour la protection de la forêt et son aménagement durable.

Le Syndicat est intervenu lors des audiences publiques sur la production porcine pour faire entendre sa position qui est opposée au défrichage des terres boisées uniquement pour fin d'épandage de lisiers. Il a fait valoir l'importance de la protection des forêts et des investissements qui y ont été consacrés.

Conformément à la volonté des producteurs, le Syndicat s'efforcera de conserver un accès au marché pour les billes de sapin-épinette en longueur de quatre pieds destinées aux pâtes et papiers pour un volume correspondant à une proportion de 20 à 25 % de la possibilité forestière résineuse.

Le Syndicat a également comme objectif de travailler à l'amélioration du prix des feuillus durs de petite dimension afin de le rendre plus compétitif au marché du bois de chauffage qui est le plus grand utilisateur de la forêt privée pour ces essences.

Il développera la mise en marché de l'if du Canada qui devrait connaître une croissance importante dans les prochaines années. Le Syndicat a signé une entente cadre avec Bioxel Pharma qui s'engage à s'approvisionner prioritairement sur les boisés privés du territoire avant de s'approvisionner dans la forêt publique. Le volume et les prix seront négociés au début de chaque année.

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

M. Daniel Roy, directeur adjoint, présente le mémoire 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 compensateurs sur le bois d'œuvre résineux canadien.

Depuis quelques années, la Fédération observe une tendance de l'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 feuillues 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 accentuée avec la croissance de l'industrie du sciage de feuillus durs. Une analyse de la FPBQ 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 publique a dépassé 550 000 m³, une progression de 59 %. Cependant, la récolte de ces bois génère des quantités importantes de bois à pâte ne répondant pas aux exigences du sciage. La technologie ne permet pas de compenser la piètre qualité de l'approvisionnement et la problématique est aggravée en produisant d'importants volumes de copeaux.

Perspectives des marchés

À court terme, l'importance des droits compensateurs et antidumping devrait continuer de limiter sérieusement la capacité d'exporter 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 FPBQ 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 qui, étant rares, occasionnera 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 industries 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 des producteurs de bois du Québec 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 peuplier 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 %.

Précisons que, 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 un article paru dans le journal « Le Papetier », la hausse de consommation totale de feuillus durs est mise en évidence, toutefois, on 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 pâtes 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 de 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 a consenti à cette dernière d'importants droits d'approvisionnement sur les terres publiques. La consommation de bois public a progressé de 59 % entre 1992 et 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 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 des solutions.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

La séance publique a notamment permis à la Régie et aux participants d'avoir une vue d'ensemble des secteurs d'activités dans lesquels œuvre le Syndicat et des contextes régional et international particulièrement complexes et en constante évolution avec lesquels il doit composer. La séance a également permis de prendre connaissance des priorités d'action du Syndicat pour les prochaines années. Le Syndicat aurait intérêt à cibler de façon plus précise, ses objectifs de résultats selon un échéancier prévu.

La Régie remarque que le Syndicat a déployé des efforts significatifs pour rejoindre et informer le plus grand nombre possible de producteurs forestiers afin qu'ils puissent obtenir le meilleur rendement possible sur les marchés, surtout par la publication des conditions de mise en marché du bois de sciage et déroulage.

La Régie constate également que le Syndicat a fait, avec succès, la promotion du virage vers le sciage et travaille à diversifier les marchés de manière à permettre aux producteurs de pouvoir commercialiser toutes les essences de bois disponibles, compte tenu évidemment du contexte général de l'industrie. Il s'efforce de maintenir un marché disponible pour les billes de sapin-épinette en longueur de quatre pieds destinées aux pâtes et papiers afin de permettre la mise en marché du bois résultant des éclaircies de plantation.

Le Syndicat s'occupe activement de la formation des producteurs et du transfert des connaissances susceptibles d'accroître leurs capacités de mettre en marché des produits répondant aux besoins des marchés. La Régie reconnaît que les actions du Syndicat en ce domaine se font en concertation avec les autres intervenants de la région.

La Régie note que le Syndicat a exprimé sa préoccupation de ne pas pouvoir, dans un avenir rapproché, exploiter de façon optimale la possibilité forestière de son territoire. Parmi les causes de cette préoccupation, le Syndicat identifie particulièrement les changements d'attitude des propriétaires à l'égard de l'exploitation forestière de leurs boisés et les pressions exercées par les réglementations qui leur sont imposées. Compte tenu du fait que des données plus ou moins précises, extraites de celles fournies par les six agences de mise en valeur qui interviennent sur le territoire du Plan conjoint, sont actuellement utilisées pour effectuer le calcul de cette possibilité forestière, la Régie invite le Syndicat à s'assurer d'obtenir les données les plus exactes possibles, ce qui lui permettra de prendre les actions appropriées pour rencontrer ses objectifs de commercialisation autant que ceux qu'il entend poursuivre relativement à la certification environnementale.

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.

8. LES RECOMMANDATIONS

La Régie recommande au Syndicat d'établir une planification plus détaillée de son plan stratégique, comportant des objectifs de résultat plus précis et des échéanciers de réalisation des actions qu'il entend réaliser au cours des prochaines années afin de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits visés par le plan conjoint qu'il est chargé d'administrer.

Le Syndicat devrait également se doter 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.

La Régie recommande au Syndicat de s'assurer de l'exactitude du calcul de la possibilité forestière, de poursuivre les actions entreprises pour favoriser la mise en valeur et l'utilisation optimale de la ressource tout en respectant la possibilité forestière et de mettre en œuvre un programme de certification environnementale qui deviendra, à court terme, essentiel pour conserver l'accès à l'ensemble des marchés.

DENYS DUCHAINE

JEAN-CLAUDE DUMAS

LOUIS VALLÉE