

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS
D'ABITIBI-TEMISCAMINGUE
DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISE PAR
LE PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS
D'ABITIBI-TEMISCAMINGUE**

Le 19 mai 2011

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	1
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE.....	1
3.	LES PARTICIPANTS	2
4.	LA PRÉSENTATION DU MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA FAUNE	2
4.1	Portrait de la mise en marché du Syndicat	2
4.2	Situation et perspectives de l'industrie des produits forestiers	3
4.3	Conclusion	4
5.	LA PRÉSENTATION DU SYNDICAT	4
5.1	Territoire et mise en marché.....	4
5.2	Les enjeux.....	5
5.3	Les interventions du Syndicat.....	6
5.4	Les cibles stratégiques et les priorités d'action.....	7
5.5	Questions et commentaires.....	7
6.	L'ANALYSE DES PERSONNES DÉSIGNÉES PAR LA RÉGIE	8
7.	RECOMMANDATIONS	10

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

CAAF	Contrat d'approvisionnement et d'aménagement forestier
CvAF	Convention d'aménagement forestier
CTRI	Centre de technologie des résidus industriels
FPBQ	Fédération des producteurs de bois du Québec
LVL	<i>Laminated veneer lumber</i> (Bois de placage lamellé)
MRC	Municipalité régionale de comté
MDF	<i>Medium density fibreboard</i> (Panneau de fibres à densité moyenne)
MRNF	Ministère des Ressources naturelles et de la Faune
OSB	<i>Oriented strand board</i> (Panneau de grandes particules orientées)
PIB	Produit intérieur brut
RISI	<i>Resource Information Systems Inc.</i>
tmv	Tonne métrique verte

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 :	Mise en marché du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue.....	4
Tableau 2 :	Évolution des revenus des bois mis en marché par année et par période quinquennale	5
Tableau 3 :	Bilan financier annuel du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue	6

19 mai 2011

Rapport d'évaluation périodique

1. L'OBJET

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1) (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint qu'il administre.

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.

Conformément à cette obligation qui lui est faite, la Régie a désigné MM. René Cormier, Louis-Philippe Paquin et Pierre Côté pour lui faire rapport quant à l'évaluation des interventions du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue dans la mise en marché du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue* (c. M-35.1, r.36) qu'il est chargé d'administrer. Le précédent exercice d'évaluation a eu lieu le 16 mars 2006.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

Le Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue (Syndicat), le ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF) ainsi que d'autres intervenants concernés ont été invités par lettre de la Régie, en date du 21 janvier 2011, à participer à la séance publique. De plus, un avis public est paru dans l'édition du 28 janvier 2011 du journal *L'Écho Abitibien* de même que dans l'édition du 2 février 2011 du journal *Le Reflet*, invitant les personnes intéressées à présenter leurs observations à la séance publique du 24 février 2011 à Rouyn-Noranda.

Les objectifs visés par la Régie et communiqués dans la lettre d'invitation sont les suivants :

- prendre connaissance de la situation actuelle du secteur;
- évaluer la pertinence et les résultats des interventions du Syndicat dans la mise en marché du produit visé, à l'aide notamment d'indicateurs;
- identifier les cibles stratégiques et les priorités des prochaines années qui permettent d'optimiser les résultats des interventions du Syndicat dans la mise en marché.

Le MRNF a présenté une monographie du secteur. Le Syndicat a déposé et présenté son rapport d'intervention dans la mise en marché au cours des cinq dernières années ainsi que les résultats obtenus. Les intervenants présents ont été invités à présenter leurs commentaires et observations après chacune des présentations. Les documents publics déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie pour les intéressés.

19 mai 2011**Rapport d'évaluation périodique**

Le présent rapport d'évaluation périodique expose une synthèse des présentations, commentaires et observations. Il présente l'analyse et les recommandations des personnes désignées par la Régie pour recevoir les observations et lui faire rapport.

3. LES PARTICIPANTS**➤ Les personnes désignées par la Régie :**

Monsieur René Cormier, président de la séance et régisseur de la Régie
Monsieur Louis-Philippe Paquin, régisseur de la Régie
Monsieur Pierre Côté, consultant
Madame Marie-Claude Sirois, agente de recherche de la Régie

Les personnes et organismes présents lors de la séance sont :

➤ Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue :

Monsieur Gérald Beaupré, président
Monsieur Stéphane Paul, directeur général
Monsieur Florian L'Heureux, membre du C.A. et C.E.
Monsieur Léandre Gilbert, membre du C.A. et C.E.
Monsieur Normand Roy, membre du C.A. et C.E.
Madame Céline Turcotte, adjointe administrative

➤ Ministère des Ressources naturelles et de la Faune :

Monsieur Paul Labbé, ingénieur forestier, analyste
Monsieur Bertrand Dufour, technicien forestier, Bureau régional, Rouyn-Noranda.

4. LA PRÉSENTATION DU MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA FAUNE

M. Paul Labbé, ingénieur forestier, dépose et présente le document intitulé « *Mise en marché des bois des forêts privées du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue* »

Le document dresse le portrait de la mise en marché du bois faite par le Syndicat et de la situation générale de l'industrie des produits forestiers et de ses perspectives. Le MRNF y donne ensuite les conclusions à en tirer.

Le groupe de personnes désignées par la Régie en résume les faits saillants.

4.1 Portrait de la mise en marché du Syndicat

- 100 % des bois mis en marché par le Syndicat, peu importe l'essence et le produit, sont destinés aux usines situées sur le territoire du Syndicat, à l'exception d'un faible volume (2 %) de bois résineux destinés à la fabrication de poteaux;
- Pour la période allant de 2003 à 2009, on note une diminution générale de la consommation, par les usines régionales, de bois ronds mis en marché par le Syndicat;

19 mai 2011**Rapport d'évaluation périodique**

- Entre 2006 et 2009, les volumes produits et destinés au secteur des pâtes et papiers passent d'environ 50 000 m³ à 0 m³;
- Pour cette même période, les volumes produits et destinés au secteur sciage sont passés d'environ 150 000 m³ à moins de 60 000 m³, soit une diminution de l'ordre de 60 %;
- Également entre 2006 et 2009, la consommation de bois mis en marché par le Syndicat et destinés aux panneaux est passée d'environ 200 000 m³ à près de 120 000 m³. Le secteur de l'industrie de fabrication du panneau constituait, en 2009, la part de marché la plus importante pour les bois mis en marché par le Syndicat, s'étant appréciée de près de 15 % entre 2006 et 2009.

4.2 Situation et perspectives de l'industrie des produits forestiers

- Les taux de variation des produits intérieurs bruts (PIB) américain et canadien, de négatifs qu'ils étaient en 2009, se sont rétablis significativement en 2010 et atteindront, selon *Resource Information Systems inc.* (RISI), des taux équivalents à ceux de 2004 vers 2013;
- RISI prévoit que le taux de change \$ US/\$ CAN se maintiendra aux alentours de 0,94 jusqu'en 2015;
- Les mises en chantier et la consommation de bois d'œuvre résineux en Amérique du Nord, après avoir chuté drastiquement entre 2005 et 2009, ont augmenté légèrement en 2010. Bien que RISI prévoit une augmentation plus marquée d'ici 2015, leurs importances seront de loin inférieures à celles du sommet enregistré en 2005;
- Bien que les perspectives de consommation américaine soient en hausse, RISI prévoit que la part des volumes en provenance du Canada diminuera de plus de 50 % d'ici 2015;
- Le prix des panneaux particules et des panneaux de MDF, exprimé en \$ US/m³, continuera d'augmenter à la suite d'une meilleure gestion de l'offre par rapport à la demande;
- La consommation domestique américaine de panneaux OSB et les exportations du Canada devraient revenir aux volumes de 2004 d'ici 2015. L'augmentation de l'utilisation du panneau OSB est en forte augmentation par rapport au contreplaqué;
- Le secteur du papier journal est en déclin en Amérique du Nord mais en croissance ailleurs dans le monde. Le papier journal est un produit à maturité dans son cycle de vie. Cette situation est structurelle plutôt que conjoncturelle;
- RISI prévoit que la demande américaine pour des papiers d'impression et d'écriture va continuer de diminuer entre 2010 et 2015;
- Près de 75 % des exportations canadiennes de ces papiers sont destinées au marché américain, ce qui implique une forte dépendance envers ce marché. La production du Québec représente environ le tiers de la production canadienne.

19 mai 2011

Rapport d'évaluation périodique**4.3 Conclusion**

- 2009 a été une année très difficile pour l'industrie forestière;
- 2010 n'a guère été mieux malgré une légère reprise. Elle a surtout été une année de restructuration pour l'industrie;
- 2011 est également caractérisée par une reprise très lente pour l'industrie des produits du bois (sciage résineux et feuillus, OSB);
- La situation demeure difficile pour le secteur du papier journal; sa rentabilité dépend pour beaucoup de la gestion de l'offre (capacité de production);
- Les difficultés de l'industrie des produits du bois sont surtout conjoncturelles. Pour l'industrie des pâtes et papiers, elles sont structurelles.

5. LA PRÉSENTATION DU SYNDICAT

M. Stéphane Paul, directeur général, dépose et procède à la présentation du mémoire du Syndicat. Les principaux éléments sont résumés ci-après.

5.1 Territoire et mise en marché

- La superficie des terres privées visées par le Plan conjoint couvre approximativement 7 492 m², soit environ 11,3 % du territoire des municipalités où elles sont situées;
- Les prélèvements admissibles annuellement sont respectivement de 240 000 m³ pour les résineux et 593 000 m³ pour les feuillus;
- D'une valeur de 30 millions de dollars en 2005, les ventes ont chuté à près de 10 millions de dollars en 2008. Elles n'augmentent que lentement depuis.

Le tableau 1 ci-après illustre cette réalité.

Tableau 1 : Mise en marché du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue

Années	Volumes annuels (tmv)		Valeur des ventes (millions \$)	Augmentation annuelle des ventes (%)
	Résineux	Feuillus		
2005	180 695	406 833	30,02	- 4,12
2006	172 213	369 848	28,76	- 8,14
2007	123 295	288 963	22,28	- 22,53
2008	54 654	135 837	9,9	- 55,57
2009	83 424	181 914	12,55	26,77
2010	56 457	244 029	13,84	10,28

19 mai 2011**Rapport d'évaluation périodique**

Du total des volumes mis en marché par le Syndicat, 25 % provient des territoires sous convention d'aménagement forestier (CvAF) dont le Syndicat, par entente avec les municipalités et/ou Municipalité régionale de Comté (MRC), coordonne la mise en marché.

Le tableau 2 ci-après illustre cette réalité et l'importance des partenariats avec le milieu municipal.

Tableau 2 : Mise en marché du Syndicat par provenance

Années	Privé volumes annuels (tmv)			Intra volumes annuels (tmv)		
	Résineux	Feuillus	Total	Résineux	Feuillus	Total
2005	130 228	294 076	424 304	50 467	112 757	163 224
2006	134 265	275 154	409 419	37 948	94 694	132 642
2007	84 280	206 948	291 228	39 015	82 015	121 030
2008	43 078	99 736	142 814	11 576	36 101	47 677
2009	60 829	153 136	213 965	22 595	28 778	51 373
2010	33 341	196 832	230 173	23 116	47 197	70 313

5.2 Les enjeux

La diminution du nombre d'acheteurs a constitué un facteur majeur durant la crise forestière. De 2006 à 2008, le nombre de scieries ayant une convention de mise en marché avec le Syndicat est passé de 13 à 8. Cette situation a rendu la négociation des prix très difficile.

De plus, selon le Syndicat, le principe de résidualité prévu à la *Loi sur les Forêts* (L.R.Q. c. F-4.1), savoir d'accorder la priorité aux bois de la forêt privée par rapport à ceux de la forêt publique pour combler les besoins d'une usine, n'a pas été appliqué par le MRNF durant la période de crise allant de 2006 à 2010.

Le MRNF a offert des incitatifs aux entreprises détentrices de CAAF (Contrat d'approvisionnement et d'aménagement forestier) afin d'augmenter la récolte de bois en forêt publique. Ces incitatifs ne devraient pas concurrencer le bois de forêt privée. L'équilibre dans le rapport de force « forêt privée – forêt publique » s'en trouve ainsi affecté au détriment des forêts privées.

Les opportunités d'affaires ont été rares durant cette période. Par ailleurs, une usine de bois de placage lamellé (LVL) a été lancée à l'automne 2010 et ses promoteurs ont conclu une entente d'approvisionnement de cinq ans avec le Syndicat.

Dans le contexte de la crise forestière, le Syndicat a négocié de bonne foi avec les acheteurs et a consenti d'importantes concessions sur les prix. Il s'attend à un retour à de meilleures valeurs avec la reprise économique.

19 mai 2011

Rapport d'évaluation périodique

5.3 Les interventions du Syndicat

Afin de mieux organiser la mise en marché, le Syndicat adopte, en 2007, une modification à son règlement sur les contingents afin d'augmenter les demandes de contingent à deux par année. Ce changement permet de mieux organiser la mise en marché, de respecter les calendriers de livraison et les volumes à livrer et d'assurer une meilleure gestion des volumes lors de fermetures d'usines.

En 2007, il met sur pied un projet d'accréditation avec mesures incitatives visant à mobiliser un plus grand nombre de producteurs, à intensifier l'aménagement de leurs boisés et à produire du bois de qualité. Une bonification de prix est associée à cette accréditation. Ce projet est suspendu à la suite des discussions avec la Régie.

L'accréditation se veut un pas vers la certification des pratiques forestières que le Syndicat tentera d'implanter au cours des prochaines années.

En 2010, l'Assemblée générale des producteurs a adopté une résolution pour réduire la contribution pour le bois destiné à la biomasse afin de compenser la différence de prix de vente avec les marchés traditionnels. Cette action permet d'augmenter les livraisons dans le marché de la biomasse et de développer de nouveaux marchés.

Le Syndicat prévoit d'ailleurs d'importantes percées dans ce marché de la biomasse. Il s'affaire déjà avec les organismes locaux et le Centre de technologie des résidus industriels (CTRI) à tirer avantage des recherches sur le développement de la biomasse dans la filière énergétique.

En 2010, malgré la baisse générale des volumes mis en marché, le Syndicat a signé deux conventions pour les bois feuillus qui garantissent aux producteurs intéressés des débouchés pour 100 % de leur capacité de produire. Il s'agit de conventions de trois ans avec Norbord et de cinq ans avec LVL Global inc.

Au cours de la période, le Syndicat a procédé à une réduction significative de ses dépenses et à une consolidation de ses revenus. Cette intervention vise à limiter l'impact de la crise financière sur le bilan financier du Syndicat et permettre un budget équilibré en 2011. Le tableau 3 ci-après illustre l'impact de ces efforts.

Tableau 3 : Bilan financier annuel du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue

Années	Bilan financier annuel du Syndicat			
	Prélevés (\$)	Dépenses administratives (\$)	Autres revenus (\$)	Surplus d'exercice (\$)
2006	610 959	520 618	13 497	103 838
2007	446 058	515 841	86 153	16 370
2008	211 185	495 658	56 370	(228 103)
2009	297 242	457 069	22 638	(137 189)
2010	308 102	426 903	12 309	(106 492)

19 mai 2011**Rapport d'évaluation périodique**

Le Syndicat a négocié avec les municipalités et MRC plusieurs ententes de mise en marché pour les CvAF, pour une période de cinq ans. La gestion de la mise en marché des bois issus de ces territoires permet au Syndicat de percevoir un prélevé de 0,75 \$/tmv.

Dans le but d'optimiser le prix de vente aux producteurs, le Syndicat est l'agent de négociation à la fois pour les bois des CvAF et pour les produits visés par le Plan conjoint. Cette pratique permet par ailleurs d'éviter une concurrence néfaste entre les deux sources d'approvisionnement.

Avec la fermeture et la rationalisation des usines, une péréquation des taux de transport qui tient compte du prix net au chemin du producteur est un autre outil permettant de faire face à la crise. Ainsi, les producteurs touchent un prix bord de route unique pour un même produit, peu importe la distance de transport.

5.4 Les cibles stratégiques et les priorités d'action

Le Syndicat entrevoit les cinq prochaines années comme étant le début de la relance de l'industrie. C'est ainsi qu'il s'est fixé quatre cibles stratégiques:

- développer de nouveaux marchés pour créer une saine compétition entre les acheteurs et développer des conventions de mise en marché en fonction des prix de vente des produits transformés au printemps 2011;
- obtenir de meilleures conditions de transport et trouver des solutions à l'augmentation du prix du carburant en travaillant sur la grille de taux pour une nouvelle charte de transport au printemps 2011;
- augmenter les revenus du Syndicat en mettant en marché davantage de bois provenant des CvAF par la négociation de nouvelles ententes en 2011. Actuellement le Syndicat a des ententes avec les détenteurs de 12 des 25 CvAF situées sur son territoire;
- Implanter un programme de certification forestière, en travaillant de concert avec les autres Syndicats et la Fédération des producteurs de bois du Québec (FPBQ) pour développer le programme et partager les coûts de démarrage. Également, faire participer l'industrie forestière au moyen d'une contribution monétaire. Le démarrage prévu pourra être le même que celui de la forêt publique, soit le 1^{er} avril 2013.

Le Syndicat complète la présentation de sa planification stratégique en indiquant, pour chacune des cibles, les moyens d'actions et indicateurs retenus.

5.5 Questions et commentaires

Une des cibles stratégiques du Syndicat pour la prochaine période quinquennale consiste à négocier des conventions de mise en marché en fonction des prix de vente du marché. Il s'agit de fixer le prix de la matière première en fonction de la valeur du panier de produits transformés mis en marché.

La biomasse revêt un fort intérêt dans le développement de marchés. Le Syndicat y travaille en partenariat avec le CTRI. Il entrevoit d'importantes percées, à court terme, dans ce créneau. Il avoue cependant que, pour l'heure, les acheteurs sont absents.

19 mai 2011**Rapport d'évaluation périodique**

À la question à savoir si l'Ontario représentait une opportunité de marché, le Syndicat répond que non et que, par ailleurs, toute livraison de bois vers cette province prive l'agence régionale de mise en valeur des forêts privées de l'Abitibi de sa contribution de \$1,35 /m³.

Dans le rapport d'évaluation périodique de 2006, on peut lire que : « *Le Syndicat déplore par contre l'abandon du projet de Plan conjoint provincial qui aurait permis une structure provinciale de négociation plus profitable dans le contexte actuel de la diminution du nombre d'acheteurs* ». Le Syndicat considère cette voie encore d'actualité. Il mentionne que la FPBQ ne l'a pas retenu. Le Syndicat entend soumettre à nouveau cette approche.

Le Syndicat vise à négocier des ententes additionnelles de mise en marché des bois visés par les CvAF. L'objectif consiste à augmenter ses revenus. Il affirme qu'il n'existe aucun risque de compétition avec la forêt privée puisque le potentiel total, privé et public intramunicipal en essences feuillues, peut être mis en marché.

Questionné sur son objectif de verser un prix bord de route unique, pour un même produit, peu importe la distance, le Syndicat confirme qu'il s'agit bien de la péréquation des frais de transport. Il entend d'ailleurs réaliser cet objectif au moyen de la gestion de sa réglementation.

6. L'ANALYSE DES PERSONNES DÉSIGNÉES PAR LA RÉGIE

Les mémoires et observations présentées par le MRNF et le Syndicat informent adéquatement de l'évolution et des défis auxquels fait face l'industrie forestière de cette région.

Le rapport présenté par le Syndicat et les réponses fournies par ses administrateurs reflètent une transparence de l'administration dans l'application du Plan conjoint dans l'intérêt des producteurs visés et de l'industrie régionale.

Malgré les invitations adressées par la Régie aux intervenants régionaux et les avis publics, seuls les représentants du Syndicat et deux représentants du MRNF sont présents à la séance publique. Ce constat semble indiquer des relations harmonieuses avec les producteurs, les intervenants régionaux et les industriels.

L'exposé du représentant du MRNF mettant l'accent sur la situation du marché aux États-Unis, principal partenaire commercial du Québec pour les produits du bois, démontre l'ampleur des difficultés vécues par ce secteur depuis déjà quelques années. La reprise économique s'amorce plus lentement que prévu aux États-Unis. Les mises en chantier et la consommation domestique de bois d'œuvre ne reprendraient significativement que vers 2012-2013. De plus, l'industrie des pâtes et papiers vit un problème structurel et voit la demande pour ses produits continuer de diminuer en Amérique du Nord.

C'est dans ce contexte économique très difficile que le Syndicat a poursuivi, voire augmenté ses efforts pour organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les acheteurs et tirer les meilleurs revenus possible au profit des producteurs. Il a également fait plusieurs interventions pour diversifier les marchés. Les enjeux et les défis découlant de la mise en marché du bois au Québec sont grands et le développement ainsi que la recherche de nouveaux marchés ne peuvent être assumés par— une seule organisation locale. Une

19 mai 2011**Rapport d'évaluation périodique**

concertation élargie avec les industriels du secteur, la Fédération des producteurs de bois du Québec et les autres syndicats et offices sont des avenues à exploiter. Cette approche permettrait de saisir et de développer davantage d'opportunités et d'initiatives régionales et provinciales.

Le Syndicat fait valoir que le principe de résidualité qui fait partie intégrante de la *Loi sur les forêts*, n'a pas été respecté durant la période 2006-2009. Ce principe prend tout son sens en période de crise et de faible demande pour le bois rond. Nul doute que le défi d'ajuster les programmes de récolte annuelle tant en forêt publique que privée est alors considérable. Les représentants du MRNF étaient présents, ils pourront sensibiliser les autorités de ce ministère quant à l'importance de l'application de l'article 91 de la *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier* (L.R.Q., c. A-18.1) qui stipule :

« Les volumes annuels de bois garantis sont des volumes résiduels que le ministère détermine en tenant compte notamment :

1° des besoins de l'usine de transformation;

2° des autres sources d'approvisionnement disponibles, telles les bois des forêts privées... ;

Pour l'application du paragraphe 2° du premier alinéa et plus particulièrement afin d'évaluer les bois des forêts privées disponibles pouvant être mis en marché dans une région donnée, le ministre consulte, avant de consentir une garantie d'approvisionnement, les offices de producteurs au sens de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (chapitre M-35.1) ou les organismes désignés en vertu de l'article 50 de cette loi. La consultation porte notamment sur les volumes de bois que le ministre entend garantir. »

Le projet de processus de certification des pratiques forestières apparaît déterminant et nécessaire pour répondre aux exigences des marchés et pour saisir certaines opportunités d'affaires. C'est un projet qui doit être privilégié dès que le contexte économique est plus favorable. La collaboration envisagée avec d'autres syndicats, offices et partenaires d'affaires permettra d'en diminuer le coût de financement.

Le Syndicat adapte sa réglementation relative à la péréquation des frais de transport à la réalité économique actuelle. En effet, celle-ci vise à assurer un prix bord de route unique, peu importe l'emplacement.

Le Syndicat a vu le nombre d'acheteurs passer de 13 à 8 de 2006 à 2008. Les négociations dans le but d'obtenir de bons prix sont plus difficiles. Tout comme en 2006, il souhaite favoriser le regroupement des forces de négociation des producteurs face au phénomène de consolidation des acheteurs. Une réflexion à l'échelle provinciale sur la procédure de négociation mérite d'être enclenchée rapidement en collaboration avec la FPBQ afin de mieux faire face à la nouvelle réalité du secteur de transformation des bois.

Les personnes désignées par la Régie encouragent le Syndicat à poursuivre ses actions entreprises pour atténuer les effets de la crise forestière notamment à en ce qui a trait aux démarches relatives à la recherche de nouveaux débouchés. Elles félicitent également le Syndicat pour les efforts consentis pour la présentation de son bilan des cinq dernières années et ceux relatifs à la planification stratégique sous forme d'objectifs à atteindre, de moyens, de cibles et d'indicateurs.

19 mai 2011Rapport d'évaluation périodique

7. RECOMMANDATIONS

Les personnes désignées par la Régie pour lui faire rapport proposent que celle-ci :

- recommande au Syndicat de mettre en œuvre, dès que possible, son projet de processus de certification des pratiques forestières afin de saisir les opportunités d'affaires qui y sont associées;
- recommande au Syndicat de poursuivre son travail de recherche active des débouchés et des utilisations les plus avantageux pour les producteurs, et ce, en collaboration avec le ministère des Ressources naturelles et de la Faune, les industriels, la Fédération des producteurs de bois du Québec et les autres syndicats et offices de producteurs de bois;
- recommande au Syndicat de poursuivre ses efforts de favoriser un accès égal au marché à tous les producteurs par la péréquation des frais de transport. Le Syndicat devra toutefois s'assurer d'apporter, si nécessaire, les modifications réglementaires pertinentes;
- recommande au Syndicat d'initier, en collaboration avec la Fédération des producteurs de bois du Québec et l'ensemble des syndicats et offices de producteurs de bois, une réflexion globale sur la structure organisationnelle de la mise en marché des bois de la forêt privée au Québec.

René Cormier, régisseur

Louis-Philippe Paquin, régisseur

Pierre Côté, consultant