

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DES  
ADMINISTRATEURS DE L'ASSOCIATION DES  
PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS DE LA BEUCE DANS LA  
MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN  
CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEUCE**

Le 18 juin 2013

## TABLE DES MATIÈRES

1.	ÉVALUATION PÉRIODIQUE .....	1
2.	SÉANCE PUBLIQUE.....	1
3.	PERSONNES PRÉSENTES .....	2
4.	SITUATION DE L'INDUSTRIE .....	3
5.	INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ .....	5
5.1	Contexte d'application du Plan conjoint.....	5
5.2	Les réalisations 2008-2012 .....	6
6.	CIBLES STRATÉGIQUES 2013-2017 .....	9
7.	INTERVENTION DE LA FÉDÉRATION DE L'UPA DE LA BEAUCE .....	11
8.	ANALYSE.....	12
8.1	La situation de l'industrie.....	12
8.2	Les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché.....	13
9.	RECOMMANDATIONS .....	13

## LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

CRÉ	Conférence régionale des élus
CRRNT	Commission régionale sur les ressources naturelles et le territoire
FPFQ	Fédération des producteurs forestiers du Québec
MRC	Municipalité régionale de comté
HDF	<i>High medium density fiber board</i> (Panneau de fibres à haute densité)
MDF	<i>Medium density fiber board</i> (Panneau de fibres à densité moyenne)
MRN	Ministère des Ressources naturelles
m <sup>3</sup>	mètre cube
m <sup>3</sup> s	mètre cube solide
OSB	<i>Oriented strand board</i> (Panneau de grandes particules orientées)
PMP	Pied mesure de planche
PPMV	Plan de protection et de mise en valeur
PRDIRT	Plan régional de développement intégré des ressources du territoire
PIB	Produit intérieur brut
RISI	<i>Resource Information Systems Inc.</i>
SEPM	sapin, épinette, pin gris, mélèze

## 1. ÉVALUATION PÉRIODIQUE

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 de 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.

C'est en vertu de cette obligation qui lui est faite que la Régie a procédé au cours d'une séance publique à l'évaluation des interventions de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce dans la mise en marché du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce* (le Plan conjoint) qu'il est chargé d'administrer. La dernière évaluation périodique ayant fait l'objet d'une séance publique a été tenue à Saint-Georges, le 20 mars 2008. Il s'agit du cinquième exercice d'évaluation périodique.

## 2. SÉANCE PUBLIQUE

L'Office chargé de l'administration du Plan conjoint ainsi que les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique le 20 mars 2013 à Saint-Georges. La Régie a préalablement fait publier un avis de séance publique dans l'édition du 27 février 2013 du journal *La Terre de chez nous*.

Les objectifs visés par la Régie et contenus à la lettre d'invitation sont les suivants :

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

La Régie a invité le ministère des Ressources naturelles (MRN) à préparer un portrait du secteur et à en présenter une synthèse au début de la séance publique. La monographie intitulée *Contexte de l'industrie et portrait de la mise en marché des bois des forêts privées de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce* est disponible sur le site Internet du Ministère.

À la suite de cette présentation, l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce a soumis un rapport sur ses interventions dans la mise en marché du produit visé.

18 juin 2013

**Rapport d'évaluation périodique**

La séance a fait l'objet d'un enregistrement et les documents déposés sont disponibles en s'adressant au secrétariat de la Régie.

La Régie a retenu dans le présent rapport d'évaluation les principaux constats et les observations formulés lors de la séance ainsi que les cibles stratégiques et les priorités de l'Office pour les prochaines années. La Régie présente enfin son analyse de la situation et ses recommandations.

### **3. PERSONNES PRÉSENTES**

#### **La Régie**

Gilles Hains, vice-président et régisseur, président de la formation  
Benoît Harvey, régisseur  
Louis-Philippe Paquin, régisseur

#### **L'Association des propriétaires de boisés de la Beauce**

Marc-Yvon Poulin, président  
Robert Paquet, vice-président  
Mario Quirion, conseil exécutif  
Martin Ladouceur, directeur général  
Simon Giguère, directeur secteur forestier  
Simon Rodrigue, directeur adjoint à la mise en marché et à la gestion financière  
Michel Roy, directeur des communications

#### **Le ministère des Ressources naturelles**

Paul Labbé, ing. f. Direction générale de l'attribution des bois et du développement industriel, présentateur de la monographie  
Richard Labrie, Unité de gestion de Beauce-Appalaches  
France St-Pierre, Direction des opérations intégrées région 03-12

#### **La Fédération de l'UPA de la Beauce**

Paul Doyon, président  
Roch Poulin, secrétaire

#### **Kruger inc.**

Carl Tremblay, Directeur des approvisionnements.

#### 4. SITUATION DE L'INDUSTRIE

La *Monographie* réalisée par la Direction générale de l'attribution des bois et du développement industriel du MRN dresse le portrait de la situation générale de l'industrie des produits forestiers et de ses perspectives. Elle est disponible sur le site Internet de ce ministère à l'adresse suivante :

[http://www.mrn.gouv.qc.ca/externe/DGSL/evaluation\\_periodique\\_RMAAQ\\_APBB\\_2013.ppt](http://www.mrn.gouv.qc.ca/externe/DGSL/evaluation_periodique_RMAAQ_APBB_2013.ppt)

Nous en résumons les principaux aspects :

##### **Situation et perspectives de l'industrie des produits forestiers**

- 2009 a été une année difficile pour l'ensemble de l'industrie forestière.
- 2010 est considérée comme une année de restructuration.
- On note une reprise lente en 2011 et 2012 pour l'industrie du sciage et des panneaux de particules orientées (OSB).
- Alors que les taux de variation du produit intérieur brut (PIB) des États-Unis et du Canada étaient négatifs en 2009, ils sont redevenus positifs depuis 2010 et les prévisions de *Resource Information Systems Inc.* (RISI) sont optimistes à cet effet jusqu'en 2015.
- RISI prévoit que le taux de change \$ US/\$ CAN se maintiendra aux alentours de la parité jusqu'en 2015.

##### **L'industrie de bois de sciage résineux**

La chute des mises en chantier résidentielles aux États-Unis enregistrée à compter de 2006 a eu des répercussions importantes sur la demande du bois de sciage (bois d'œuvre résineux), des panneaux OSB et des contreplaqués et, conséquemment, sur les prix.

En effet, les mises en chantier résidentielles aux États-Unis sont passées de 2,07 millions d'unités, en 2005, à seulement 550 000 en 2009, soit près de 27 % du niveau de 2005. La consommation domestique américaine de bois d'œuvre résineux est passée de 64 milliards de pieds mesure de planche (PMP) à 33,6 milliards au cours de la même période. Cette importante diminution a affecté considérablement le niveau des exportations canadiennes et québécoises vers les États-Unis.

En lien avec cette baisse de la demande, les prix pour le bois d'œuvre résineux ont chuté. L'indice des prix composés Pribec<sup>1</sup> se situait autour de 460 \$ par 1000 PMP en 2005 et autour de 280 \$ par 1000 PMP en 2009.

RISI prévoit une augmentation plus marquée des mises en chantier résidentielles aux États-Unis d'ici 2015, mais les niveaux ne devraient pas atteindre les sommets enregistrés en 2005.

---

<sup>1</sup> Pribec est un outil de référence sur l'évolution du marché du bois d'œuvre pour tout l'est de l'Amérique du Nord. Plusieurs producteurs et courtiers (grossistes et distributeurs), membres ou non du Conseil de l'industrie forestière du Québec sont sondés et contribuent à la précision de l'information véhiculée.

### **L'industrie des panneaux de particules et panneaux de fibres à densité moyenne (MDF)**

Les mises en chantier, les dépenses en construction et en réparation/rénovation et la concurrence étrangère sont des facteurs qui influencent la demande des panneaux de particules et de MDF. Selon RISI, le prix des panneaux de particules et des panneaux MDF continuera d'augmenter à la suite d'une meilleure gestion de l'offre.

### **L'industrie des panneaux de particules orientées (OSB)**

La consommation domestique américaine de panneaux OSB et, par conséquent, les exportations du Canada sont affectées par la lente reprise de la construction résidentielle aux États-Unis. RISI prévoit une croissance plus régulière de la consommation pour les prochaines années et une consommation américaine de quelques 20,0 millions m<sup>3</sup> en 2015. Les exportations canadiennes devraient continuer à progresser jusqu'à 6,1 millions m<sup>3</sup> en 2017, comparativement au sommet obtenu en 2006 de 8,8 millions m<sup>3</sup>.

L'utilisation du panneau OSB est en forte augmentation par rapport à celle du contreplaqué.

### **L'industrie des pâtes et papiers**

Le papier journal demeure la principale production de l'industrie des pâtes et papiers. Le secteur du papier journal est en déclin en Amérique du Nord et, également, ailleurs dans le monde, mais dans une moindre mesure. Compte tenu de l'évolution de la demande mondiale, la problématique québécoise et canadienne de l'industrie est structurelle et non conjoncturelle.

Le Canada exporte plus de 80 % de sa production de papiers d'impression et d'écriture (papier à photocopie, magazines, catalogues, livres, reprographie, enveloppes, etc.). Environ 95 % de ces exportations sont destinées au marché américain, ce qui implique une forte dépendance envers ce marché.

Le Québec, pour sa part, contribue pour environ 50 % de la production canadienne et représente plus de 50 % des exportations canadiennes aux États-Unis.

RISI prévoit que la demande américaine pour des papiers d'impression et d'écriture continuera de diminuer légèrement entre 2010 et 2015.

### **De nouveaux produits**

Il existe des produits alternatifs au bois rond tels que la nanocellulose cristalline, la fabrication de rayonne à partir de la fibre de bois ainsi que le volet énergétique pour la production de granules de bois (exportation) et la production de biodiésel.

Le MRN et des partenaires de l'industrie cherchent à développer de nouveaux produits à partir de sous-produits de l'industrie du sciage notamment.

À titre d'exemple, sur la Côte-Nord, 200 millions de litres de mazout sont utilisés annuellement par les alumineries. Une partie de cette consommation pourrait être remplacée par des sous-produits tels les copeaux ou écorces, transformés en biocarburants.

Dans le secteur de la construction, les panneaux de fibres de bois-ciment pourraient servir de barrière acoustique, d'isolant thermique et de coupe-feu.

## Portrait de la mise en marché de l'Association

Les propriétaires de boisés de la Beauce livrent 31,8 % des bois de sapin, épinette, pin gris et mélèze (SEPM), en provenance des forêts privées, aux usines situées sur le territoire de l'Association. Ce pourcentage est de 45,9 % lorsqu'il s'agit de bois de feuillus durs, de 3,2 % pour les bois de peupliers et de 33,3 % pour les autres résineux principalement du cèdre.

Les chiffres concernant la destination du bois de la Beauce livré par les propriétaires et compilés par le MRN ne peuvent être utilisés car les propriétaires livrent une partie importante de leur bois aux États-Unis. Les chiffres du MRN sont compilés à partir des déclarations des usines québécoises seulement.

À partir de l'indice des prix Pribec, on peut constater une amélioration des prix depuis 2011. Les prévisions du RISI laisse espérer que l'augmentation des prix se poursuivra jusqu'en 2015. Par ailleurs, le secteur du sciage connaît présentement un surplus de copeaux de bois qu'il a de la difficulté à écouler, ce qui n'améliore pas la rentabilité des entreprises de sciage.

## 5. INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ

L'Association présente son rapport intitulé *Rapport de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce présenté à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec dans le cadre de l'évaluation périodique des interventions du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce*. Le document est disponible auprès de l'Association.

De cette présentation, la Régie retient les faits suivants pour les fins de son évaluation.

### 5.1 Contexte d'application du Plan conjoint

On dénombre 10 964 personnes inscrites au *Fichier des producteurs de bois de la Beauce* et 7 339 d'entre elles sont membres de l'Association, soit un taux d'adhésion de 67 %.

Le Plan conjoint couvre une superficie forestière de 395 697 hectares.

L'Association rappelle le contexte difficile de la situation de l'industrie. Pour celle-ci, le principal défi est de maintenir sa place sur les différents marchés, principalement celui de la pâte résineuse.

### Secteur des pâtes et papiers

La compagnie Kruger de Trois-Rivières a complètement éliminé le bois rond, ce qui a réduit de 35 % les livraisons de l'Association à cette usine. De plus, la fermeture d'une des deux machines à papier de Produits forestiers Résolu, à la fin de 2012, s'est traduite par une baisse de 32 % des volumes livrés à cette usine par rapport à 2007. Le prix payé au producteur pour son bois résineux de qualité « pâte » a été de 86 \$ la corde en 2012, en comparaison de 127 \$ la corde en 2008.

## Secteur du sciage

Comme les scieries exportent la majorité de leur production aux États-Unis, la réduction des mises en chantier enregistrée par ce marché a eu un impact majeur sur leur chiffre d'affaires.

Les producteurs forestiers de la région ont dû réduire leurs livraisons de l'ordre de 41 % par rapport à la période 2003-2007 et le prix payé a chuté de 20 %.

Pour pallier ces problématiques, l'Association s'est engagée auprès des transformateurs à leur livrer du bois de qualité supérieure et à le faire avec une très grande régularité.

Afin de mieux se préparer aux négociations avec les acheteurs, l'Association maintient des liens avec les offices régionaux de Québec et de l'Estrie, partageant les informations sur les perspectives de prix et de marché.

### 5.2 Les réalisations 2008-2012

#### Maintien des volumes et augmentation des prix

Lors de la période 2008-2012, il n'a pas été possible de maintenir le niveau des volumes de bois à pâte mis en marché (307 284 m<sup>3</sup> apparents) au niveau atteint au cours de la période précédente (320 347 m<sup>3</sup>a). Toutefois, les efforts déployés par l'Association en mise en marché ont limité la baisse des livraisons à 4 %.

L'Association a négocié ces volumes avec ces acheteurs habituels, mais elle s'est aussi tournée vers de nouveaux acheteurs potentiels. Elle note toutefois que la moyenne des livraisons des deux dernières années de la période est de 320 500 m<sup>3</sup>a, marquant ainsi un retour au rythme des livraisons de la période 2003-2007.

En contrepartie, les producteurs ont dû faire certaines concessions quant aux prix. La moyenne des prix payés aux producteurs a été de 29,50 \$/m<sup>3</sup> pour la période 2008-2012, comparativement à 33,64 \$/m<sup>3</sup> pour 2003-2007, soit une baisse de 12 % du prix moyen.

Les liens développés entre les offices régionaux de producteurs de bois permettent aux producteurs d'obtenir des conditions comparables d'un plan à l'autre.

#### Le transport de bois

L'Association a entrepris avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec une démarche auprès de FPInnovations inc. afin de réaliser une étude sur l'optimisation du transport de bois en forêt privée. L'objectif de l'étude est de réduire les coûts d'opération et de transport, notamment par la réduction de la quantité de carburant consommée et, ainsi, améliorer le revenu net des producteurs et le bilan environnemental du transport.

#### Réglementation

L'Association a procédé à la révision de l'ensemble de ses règlements, en collaboration avec la Régie. Certains règlements ont été fusionnés et réécrits pour favoriser une meilleure compréhension et en faciliter l'application.

## Certification environnementale

L'Association s'est impliquée dans un processus de certification des pratiques forestières depuis 2003. Au cours de la période couverte par la présente évaluation, elle a entrepris une démarche formelle d'accréditation. L'Association détient son certificat de reconnaissance FSC de la *Rainforest Alliance* depuis avril 2011. Et, aujourd'hui, plus de 700 producteurs sont certifiés par l'entremise de l'Association ce qui représente une superficie forestière de 26 000 hectares.

La motivation de l'Association n'est pas que pécuniaire. En effet, elle n'a obtenu qu'une légère prime pour le bois certifié de la part de trois papetières. Les usines de sciage n'ont pas encore démontré de grand intérêt pour le moment, soutenant que la demande pour un bois certifié est faible.

Le financement de l'administration de la certification est donc problématique. Le conseil d'administration s'interroge régulièrement sur la poursuite de l'implication de l'Association vu les coûts importants et les maigres bénéfices enregistrés jusqu'à maintenant par les producteurs.

L'Association souhaite une participation plus grande au financement de la certification de la part du MRN et des acheteurs. Il s'agit d'un préalable qui, selon elle, permettrait de recruter de nouveaux producteurs et d'assurer le maintien de la certification.

Les entrepreneurs accrédités font l'objet d'un suivi de la part de l'Association afin d'assurer le respect de leurs conditions de certification.

L'Association mentionne les démarches faites en parallèle par deux groupements forestiers de leur région en vue de l'obtention d'un certificat FSC. Cette absence de concertation accroît les frais des propriétaires. L'Association souhaite qu'un rapprochement de tous les intervenants régionaux puisse conduire à une certification unique FSC pour le territoire. Elle envisage finalement la possibilité de s'unir avec d'autres régions sous un même certificat.

## Marché et possibilité forestière

La cible de mettre en marché tout le bois découlant de l'augmentation de la possibilité forestière n'a pas été atteinte. Ce bois provient de travaux d'aménagement forestier antérieurs, de plantations et de peuplements naturels. Comme il s'agit d'éclaircir de jeunes plantations, le revenu tiré est moins intéressant pour les producteurs.

## Nouvelles ententes

L'Association a obtenu de nouvelles ententes pour la vente de son bois. Elle poursuit son objectif de trouver de nouveaux marchés de la transformation. En 2009, elle concluait une entente avec un nouvel acheteur, la papetière *Madison Paper Industries*, pour du bois de sapin et d'épinette.

En 2009 et 2010, une entente avec la compagnie de panneaux *Tafisa Canada*, de Lac-Mégantic, permettait aux producteurs de vendre du tremble et du résineux. Enfin, une nouvelle entente avec Domtar pour la vente de résineux de qualité pâte en 8 pieds permet de trouver un débouché pour le mélèze.

L'Association s'est aussi alliée à des acteurs économiques de la région afin de susciter la mise en place de nouvelles entreprises de transformation. Ensemble, ils évaluent la faisabilité des projets de serres chauffées à la biomasse, la fabrication de laine de bois pour l'isolation résidentielle et la fabrication de poutrelles à partir de bois de faibles dimensions.

### **Mise en valeur des boisés**

Le nombre de plants reboisés pour la période 2008-2012 a atteint 3,5 millions, c'est-à-dire le même niveau que pendant la période 2002-2007. Les éclaircies commerciales, supervisées par l'Association, ont connu une hausse de 32 %, dépassant ainsi les 25 % ciblés initialement.

De 2008 à 2012, 525 propriétaires ont reçu de l'Association des conseils techniques pour des travaux non subventionnés, ce qui dépasse la cible de 300 propriétaires.

De 2010 à 2012, l'Association a utilisé une partie des surplus de l'aménagement forestier pour financer des services techniques préalables à l'éclaircie, non admissibles à une subvention directe. Au total, 770 hectares d'éclaircies ont été supervisés.

### **Visibilité de l'Association et de la forêt privée**

L'organisation de trois éditions de l'Expo forestière de la Beauce a permis d'informer les producteurs et la population en général sur les activités forestières en forêt privée beauceronne, ainsi que sur les équipements et les sources de financement disponibles.

Les producteurs ont notamment su se mobiliser autour de trois dossiers majeurs au cours de la période soit : la certification environnementale, la Décision 19 du Rendez-vous de la forêt privée et les dommages causés par l'ouragan Irène en 2011.

L'Association a aussi initié diverses conférences sur l'aménagement et sur la rentabilité des érablières, organisé des journées de démonstration en forêt, d'information sur le tronçonnage ainsi que sur l'installation de ponceaux.

La production de deux mémoires sur le projet de politique bioalimentaire et sur l'implantation des forêts de proximité au Québec, à même le territoire de la forêt publique a permis de faire connaître le point de vue des membres sur ces thématiques et de formuler au gouvernement certaines recommandations.

L'Association a amélioré l'apparence et étendu sa liste d'envoi du Bulletin forestier aux municipalités et MRC du territoire du Plan, aux députés des circonscriptions, aux partenaires et à tous les paliers de décisions gouvernementaux liés à la forêt privée.

Finalement, la publication du livre de référence sur les produits forestiers non ligneux *Trésors de boisés de Beauce-Etchemins* a valu un rayonnement québécois à l'Association.

La présence accrue de l'Association dans l'espace public a pu bénéficier d'une bonne couverture de presse à la suite de la tenue de conférences de presse, de l'émission de communiqués de presse et par l'achat d'encarts publicitaires.

L'Association a procédé à une refonte complète de son site Internet. Depuis 2008, l'achalandage du site a progressé de 42 % atteignant 13 016 visites en 2012.

Depuis juin 2011, l'Association émet une infolettre à l'intention de ses 900 abonnés.

## Formation

L'Association a ajouté 5 nouvelles formations à ses activités actuelles portant à 27 le nombre des cours maintenant offerts. La moyenne annuelle du nombre de participants s'établit à 889.

Le financement de ces formations provient des agences de mise en valeur des forêts privées et d'Emploi-Québec et de la contribution des propriétaires.

## 6. CIBLES STRATÉGIQUES 2013-2017

Pour la prochaine période quinquennale, l'Association a déposé le tableau suivant qui résume les 14 interventions prioritaires retenues qui se regroupent sous 4 thèmes.

### 1. Mise en marché

Interventions	Objectifs	Cibles
1. Maintenir la certification environnementale en concertation avec les industriels, les partenaires de la forêt privée, les propriétaires et le MRN	Développer une formule collective de financement et de gestion des activités de la certification environnementale	Instaurer un certificat unique pour le territoire du plan conjoint ou pour plus d'un territoire en collaboration avec les partenaires de la forêt privée
2. Rechercher ou développer des marchés pour les volumes de bois à pâte résineux	Remplacer graduellement les marchés du papier en déclin et permettre aux propriétaires de retirer le maximum de bénéfices de leurs travaux d'aménagement forestier	Développer au moins un nouveau marché. Conclure de nouvelles ententes pour la vente du bois
3. Travailler en concertation avec les autres gestionnaires de Plan	Harmoniser nos interventions en mise en marché et restructurer nos organisations pour offrir des services aussi, sinon plus efficaces, à moindre coût aux producteurs	Développer des services en commun avec d'autres plans conjoints ou avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec (ex. certification, informatique, paye, etc.)
4. Ajuster l'offre de sciage selon les nouvelles réalités de marché	Améliorer les conditions des producteurs de bois de sciage Mieux faire connaître les services de mise en marché du bois de sciage offerts par l'Association	Obtenir des prix aux producteurs proportionnels à la qualité offerte aux acheteurs
5. Optimiser la logistique de transport	Optimiser le transport de bois, avoir une connaissance plus précise des inventaires de bois, simplifier la charge administrative de la mise en marché des bois et maintenir, voire améliorer, la qualité de service au producteur	Réaliser des économies sur la gestion administrative du transport et rendre plus accessible au producteur l'information relative à leur dossier de mise en marché

18 juin 2013

Rapport d'évaluation périodique

## 2. Aménagement forestier

Interventions	Objectifs	Cibles
1. Développer une plus grande autonomie budgétaire dans l'offre de l'aide technique aux propriétaires aménagistes	Réduire la dépendance aux programmes de mise en valeur de la forêt privée offerts par le gouvernement Maintenir une offre de service intéressante en termes de volume et de coûts Diversifier les sources de revenus	Stabiliser la disponibilité des budgets en aménagement offerts aux propriétaires Augmenter de 20 % l'offre de service technique associée à la fiscalité forestière D'ici cinq ans, atteindre une superficie annuelle de 500 hectares d'éclaircies commerciaux
2. Modifier l'approche client dans l'offre de service-conseil en foresterie	Diversifier la clientèle de l'Association, fidéliser cette nouvelle clientèle	Étendre les services de l'Association à une clientèle différente des propriétaires pour assurer un volume d'affaires permettant de maintenir une structure efficace répondant aux besoins de l'ensemble des producteurs
3. Améliorer et diversifier l'offre de service-conseil de l'Association	Agrandir les champs de compétence de l'organisation, maintenir l'offre de service de base aux propriétaires	D'ici cinq ans, augmenter de 10 % le volume d'affaire de l'Association dans les services-conseils
4. Former notre personnel forestier à la nouvelle approche client de l'organisation	Développer notre expertise forestière	Diversifier les compétences de notre personnel forestier

## 3. Formation-information

Interventions	Objectifs	Cibles
1. Faire connaître la forêt privée, l'Association, ses producteurs, ses réalisations	Poursuivre les efforts de visibilité réalisés au cours de la dernière période quinquennale et entretenir les liens développés avec les partenaires locaux, plus particulièrement le monde municipal Informers les producteurs et la population sur les activités liées à la forêt Élargir le rayonnement aux médias région Québec/Chaudière-Appalaches	Publier cinq communiqués et organiser une conférence de presse annuellement Organiser deux expositions forestières Deux publications spéciales Tenue de conférences et d'ateliers d'information Rencontrer les organismes régionaux
2. Développer nos moyens de communication	Suivre les tendances en termes de communication et évaluer la possibilité d'utiliser les médias sociaux Trouver des moyens pour atteindre et mettre en évidence la clientèle féminine et la clientèle jeunesse	Maintenir l'intérêt des propriétaires pour l'aménagement forestier et la production de bois Développer des nouveaux moyens de communication

18 juin 2013

Rapport d'évaluation périodique

Interventions	Objectifs	Cibles
3. Augmenter l'utilisation des moyens électroniques dans l'offre de service aux propriétaires	Diminuer la charge administrative associée à la gestion du plan conjoint et rendre accessibles les dossiers des producteurs en ligne	Diminuer nos coûts de publication
4. Actualiser nos activités de formation	Adapter notre offre de cours aux besoins des propriétaires en fonction de l'évolution de leur profil Améliorer le niveau de participation par rapport aux années 2011-2012 Stabiliser nos sources de financement	D'ici cinq ans, participation de 800 producteurs /an Trouver de nouvelles sources de financement

#### 4. Gestion administrative

Intervention	Objectifs	Cible
1. Restructuration de l'Association	Assurer une transition adéquate face aux nombreux départs à la retraite qui surviendront dans la prochaine période quinquennale Assurer un équilibre sain entre le nombre d'employés de gestion, administratif et technique pour assurer l'efficacité de l'organisation	Demeurer une organisation compétente, offrant des services diversifiés de qualité et à coûts compétitifs pour répondre aux besoins des propriétaires de boisés de la région

#### 7. INTERVENTION DE LA FÉDÉRATION DE L'UPA DE LA BEAUCE

La Fédération de l'UPA de la Beauce intervient et dépose un document intitulé *Mémoire présenté à la Régie des marchés agricoles et alimentaires lors de l'examen périodique des interventions de l'Association des propriétaires des boisés de la Beauce*.

Elle regroupe 4 017 producteurs et productrices agricoles sur son territoire, dont l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce. Sa mission est d'œuvrer à l'amélioration des conditions de vie des producteurs et productrices sur les plans économique, social et moral.

Selon l'enquête de 2012 sur les propriétaires forestiers québécois, 26 % des propriétaires forestiers du territoire de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées de la Chaudière ont comme occupation principale la production agricole.

La formule de mise en marché collective adoptée par les producteurs de bois permet d'assurer un développement plus ordonné des marchés et des prix plus stables.

La Fédération souligne et salue l'initiative de l'Association au niveau de la certification forestière du *Forest Stewardship Council* (FSC). Elle estime qu'il serait avantageux pour les producteurs que certains partenariats soient envisagés entre les différents intervenants de la forêt privée, dans le but de maintenir cette certification et d'en diminuer les coûts.

Certaines formations aux propriétaires de boisés sont offertes en collaboration avec le Collectif régional en formation agricole de la Chaudière-Appalaches, dont la Fédération est fiduciaire. De plus, elle indique que les producteurs acéricoles de la région peuvent bénéficier de l'expertise de l'Association en termes de soutien technique.

L'Association et la Fédération travaillent en étroite collaboration dans plusieurs dossiers. Mentionnons les représentations communes dans le dossier de l'harmonisation de la réglementation en matière d'abattage d'arbres, répondant ainsi à l'invitation de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées de la Chaudière, le reboisement de terres de la région, la réalisation de divers plans de développement de la zone agricole (PDZA), de projets de parcs éoliens et, finalement, les revendications concernant la décision 19, du Rendez-vous de la forêt privée de mai 2011, qui privent l'Association et d'autres syndicats de propriétaires de budgets auxquels ils avaient accès auparavant.

Un projet de vérification de l'efficacité énergétique des évaporateurs des érablières en utilisant la biomasse forestière est actuellement en cours, en collaboration avec l'Association, le Syndicat des acériculteurs de la Beauce, la Fédération et le Centre Acer.

La Fédération demande au MRN de poursuivre sa contribution dans les programmes de mise en valeur provinciaux afin de maintenir l'offre de services-conseils indispensable à la mise en valeur optimale de la ressource forêt.

En conclusion, la Fédération confirme que l'Association assume adéquatement ses responsabilités. Elle veille à une mise en marché ordonnée des produits visés par le Plan conjoint. Elle offre des services en aménagement forestier et des informations spécialisées de haute qualité ainsi que des activités de formation.

## **8. ANALYSE**

### **8.1 La situation de l'industrie**

La Régie souligne son appréciation pour la réalisation et la présentation de la monographie par le MRN.

Elle reconnaît également les efforts de préparation ainsi que la qualité de la présentation de l'Association lors de la séance d'évaluation de ses interventions dans la mise en marché en vertu du Plan conjoint qu'elle administre.

Dans le contexte économique difficile qu'a connu l'industrie forestière au cours des dernières années, l'Association a intensifié ses efforts pour maintenir certains marchés et pour trouver d'autres marchés alternatifs. Pour ce faire, elle a choisi de travailler sur une amélioration de la qualité du bois livré. Les résultats à cet effet ont été probants. Elle a également veillé à répondre aux préoccupations de sa clientèle en prenant les mesures pour lui assurer la livraison du bois dans les délais déterminés. La Régie encourage l'Association à poursuivre son travail en ce sens.

L'industrie forestière québécoise dépend largement du contexte économique américain. Une réflexion en profondeur est donc nécessaire afin d'identifier les avenues possibles aux producteurs forestiers pour leur dégager une marge de manœuvre dans un tel contexte. Les enjeux et les défis qui découlent de la mondialisation de la mise en marché du bois sont importants. Le poids de la responsabilité du développement et la recherche de nouveaux débouchés pour les propriétaires forestiers de la région est trop lourd pour une seule organisation.

L'Association a bien compris qu'une approche concertée avec les partenaires en développement économique du milieu, le MRN, FPIInnovations inc., les autres syndicats et la Fédération des producteurs forestiers du Québec est une voie à privilégier.

Le maillage, les efforts de consultation et de concertation avec les instituts de recherche, les spécialistes du secteur (organismes gouvernementaux ou privés) et dans le domaine de la veille stratégique pourraient être multipliés. Les résultats tangibles pourront ainsi se manifester sous forme d'innovations, d'initiatives et d'identification de nouvelles opportunités d'affaires.

## **8.2 Les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché**

L'Association déploie de nombreux efforts pour organiser la mise en marché, notamment, par la collecte et la diffusion de l'information sur l'état des marchés dans le secteur du sciage et une gestion rigoureuse des volumes de bois destinés à l'industrie des pâtes et papiers. De plus, elle a démontré son implication dans des projets concrets visant à trouver de nouveaux débouchés pour les producteurs.

La Régie note la forte préoccupation de l'Association pour la mise en valeur de la forêt privée et le rendement des boisés. Le déploiement d'énergie et de services conseils techniques auprès des propriétaires forestiers ne peut que faciliter la gestion efficace de leurs boisés. L'offre dynamique de formation aux producteurs quant aux bonnes pratiques forestières est remarquable.

Le projet de certification des pratiques forestières apparaît aux yeux de l'Association comme déterminant et nécessaire pour répondre aux exigences des marchés et ainsi saisir de nouvelles opportunités d'affaire. Malgré la non-rentabilité immédiate de ce choix, il semble qu'il corresponde à une avenue intéressante pour le développement de la mise en marché du bois issu de la forêt privée. La Régie encourage donc l'Association à poursuivre son examen des possibilités que peut lui offrir la certification tout en recherchant le regroupement des organismes forestiers locaux et régionaux qui œuvrent dans la même direction.

Il est essentiel de maintenir une excellente communication entre l'organisme et les producteurs et de représenter ces derniers dans une optique de protection et de mise en valeur de la forêt privée. L'Association a d'ailleurs bien compris l'importance de mettre en évidence son rôle et ses réalisations auprès de la population et des décideurs en général.

L'Association a fait connaître à la Régie ses objectifs prioritaires et ses cibles pour le prochain quinquennat 2013 à 2017.

## **9. RECOMMANDATIONS**

Considérant ce qui précède, la Régie recommande à l'Association :

- de poursuivre le développement de ses relations d'affaires avec les acheteurs, en favorisant une approche gagnant-gagnant;
- de poursuivre son examen de la pertinence de favoriser la certification des pratiques forestières de ses producteurs comme outil de développement des marchés à moyen et long termes;

18 juin 2013

**Rapport d'évaluation périodique**

- d'intensifier la coopération et la recherche de synergie avec les industriels forestiers et les autres intervenants impliqués dans un but partagé d'accélérer le développement de la mise en valeur du potentiel des boisés privés;
- de maintenir et d'augmenter les efforts de recherche et de diversification des marchés en collaboration avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec, les autres syndicats, les intervenants régionaux, les instituts de recherche et les spécialistes du secteur (organismes gouvernementaux ou privés).

La Régie demande à l'Association de lui transmettre, d'ici le 30 septembre 2013, une version révisée de son plan stratégique qui intégrera un échéancier de réalisation et des indicateurs de mesure liés aux interventions prioritaires et cibles identifiées.

---

Gilles Hains

---

Benoît Harvey

---

Louis-Philippe Paquin