

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU
SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN DANS LA MISE EN
MARCHÉ DES PRODUITS VISÉS PAR LE PLAN CONJOINT
DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY-LAC-
SAINT-JEAN**

Le 15 janvier 2021

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	1
2.	LE PLAN CONJOINT	1
3.	LA SÉANCE PUBLIQUE	1
4.	LES OBSERVATIONS	2
4.1	Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs.....	2
4.2	Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean	2
4.3	L'Association des transporteurs de bois du Saguenay Lac St-Jean.....	3
4.4	Produits forestiers Résolu Canada inc.....	3
4.5	Produits forestiers Arbec inc.....	3
5.	L'ANALYSE	4
6.	LES RECOMMANDATIONS	6

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1	Liste des participants à la séance publique
ANNEXE 2	Liste des règlements pris dans le cadre du Plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean
ANNEXE 3	Monographie du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs
ANNEXE 4	Rapport d'évaluation périodique 2012-2016 des interventions du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean dans la mise en marché
ANNEXE 5	Présentation de l'Association des transporteurs de bois du Saguenay Lac St-Jean

Le 15 janvier 2021

Rapport d'évaluation périodique

1. L'OBJET

[1] L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) doit procéder, au moins tous les cinq ans, à une évaluation des interventions d'un office de mise en marché à l'égard du produit visé par le plan conjoint qu'il applique. En vertu de l'obligation qui lui est faite, la Régie procède donc, au cours d'une séance publique, à l'audition des observations de toutes personnes intéressées par la mise en marché du produit visé. Cette démarche a pour objectif de prendre connaissance de la situation du secteur pour la période déterminée et d'évaluer la pertinence des interventions de l'office dans la mise en marché du produit visé.

2. LE PLAN CONJOINT

[2] Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean (le Syndicat) est désigné pour appliquer le *Plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean*² (le Plan conjoint). Le produit visé³ par le Plan conjoint est le bois, feuillu ou résineux, la biomasse de l'if du Canada et la biomasse forestière décrite comme la matière organique végétale à l'exception des végétaux comestibles, provenant du boisement d'un producteur intéressé ou d'un boisement sur lequel un permis de coupe est détenu par un producteur intéressé. La production et la mise en marché du produit visé sont encadrées par six règlements⁴, dix conventions de mise en marché et une convention de transport avec l'Association des transporteurs de bois du Saguenay Lac St-Jean (les Transporteurs).

3. LA SÉANCE PUBLIQUE

[3] Le Syndicat et les intervenants de l'industrie ont été invités à participer à une séance publique, tenue le 15 mars 2017 à l'hôtel Le Montagnais, à Saguenay, afin de procéder à cette évaluation. La Régie a préalablement fait publier un avis de séance publique dans les éditions du 22 février 2017 de *La Terre de chez nous* et du 19 février 2017 du *Progrès-Dimanche*.

[4] Cinq organismes ont présenté des observations lors de cette séance publique, soit :

- Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (le MFFP);
- Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean;
- L'Association des transporteurs de bois du Saguenay Lac St-Jean;
- Produits forestiers Résolu Canada inc. (PF Résolu);
- Produits forestiers Arbec inc.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² RLRQ, c. M-35.1, r. 131.

³ RLRQ, c. M-35.1, r. 131, art. 3.

⁴ Voir annexe 2.

Le 15 janvier 2021

Rapport d'évaluation périodique

[5] La séance publique a fait l'objet d'un enregistrement disponible auprès du secrétariat de la Régie moyennant le paiement de frais. La liste des participants aux travaux de la séance publique est présentée à l'annexe 1.

[6] Le présent rapport fait état des constats et observations des intervenants soumis lors de la séance publique. La Régie présente son analyse de la situation et conclut en formulant certaines recommandations.

[7] La Régie tient à souligner la qualité des documents déposés et des présentations faites par tous les intervenants qui ont soumis des observations. Considérant la pertinence des informations qu'elles contiennent, la Régie invite le lecteur à consulter les documents déposés par chacun des intervenants et reproduits aux annexes 3, 4 et 5.

4. LES OBSERVATIONS

4.1 Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

[8] La monographie du MFFP fait état de la situation de la forêt tant publique que privée. Elle traite du contexte général, des marchés, de l'*Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis*⁵, de la *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier*⁶ et de la création du Bureau de mise en marché des bois, des nouveaux produits en développement et des enjeux et défis de l'industrie. De plus, elle comprend une section sur les statistiques spécifiques au Plan conjoint.

[9] Afin de bien cerner la situation du secteur, la Régie reproduit la section intitulée « Les enjeux et défis de l'industrie », mais invite le lecteur à prendre connaissance du document complet reproduit à l'annexe 3 :

Actuellement, le principal défi pour l'industrie de la transformation du bois est de trouver des débouchés pour la fibre sans preneur (ex. : feuillus de qualité trituration, billes de faible diamètre) ainsi que pour les sous-produits du sciage (sciures, rabotures, copeaux). Dans ce dernier cas, la structure industrielle actuellement en place fait en sorte que les inventaires augmentent de façon importante dans les cours des usines de sciage du Québec alors que la demande en résidus de sciage pour la fabrication de papier est sur une courbe descendante. Cette situation a pour effet d'abaisser le prix de vente des copeaux, ce qui a des répercussions importantes sur la marge bénéficiaire des scieries, la vente de leurs sous-produits représentant une partie significative de leurs revenus. De plus, les copeaux entreposés à l'extérieur pourraient, après quelques mois, devenir inutilisables⁷.

4.2 Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean

[10] Pour la pertinence des informations contenues dans le mémoire de l'office, nous invitons le lecteur à prendre connaissance de celui-ci reproduit à l'annexe 4. Ce mémoire permet de

⁵ ABR de 2006 – signature : 12 septembre 2006, expiration : 12 octobre 2015.

⁶ RLRQ, c. A-18.1.

⁷ Voir page 23.

constater le rôle de l'office à l'intérieur du secteur du bois de la forêt privée au Saguenay–Lac-Saint-Jean en lien avec les enjeux soulevés par le MFFP. La Régie reproduit la section 3 du document sur les « Cibles stratégiques et priorités d'actions pour la prochaine période » :

La démarche utilisée pour établir les objectifs et cibles de la prochaine période s'inscrit parfaitement dans un processus d'amélioration continue. Nous nous sommes d'abord basés sur les constats de la journée de réflexion stratégique qui a eu lieu à l'ermitage Saint-Antoine de Lac-Bouchette le 8 avril 2015. Ce sont donc les producteurs qui, en participant à cet exercice, ont déterminé quelles seraient les priorités sur lesquelles l'organisation devrait travailler. Aussi, les résultats de la section précédente ont été pris en considération. L'analyse de ces résultats démontre que certains éléments requièrent encore une attention particulière car leurs cibles sont plus difficiles à atteindre ou encore le contexte n'était pas favorable dans la dernière période. Ceux-ci reviennent dans le nouveau tableau, (voir annexe 7) sous une forme similaire ou modifiée.

Plusieurs thèmes comme la certification, la formation, le développement de marchés ou le statut fiscal du producteur sont encore abordés car ils demeurent toujours pertinents et il reste du travail à faire. Nous avons aussi effectué une mise à jour nous permettant de fixer d'autres objectifs réalistes dans le but d'amener l'organisation encore plus loin. Parmi les nouveautés, mentionnons entre autres un objectif relatif aux crédits carbone, un autre sur la santé-sécurité, un concernant la présence du Syndicat sur le web et finalement un objectif sur la relève de producteurs impliqués⁸.

4.3 L'Association des transporteurs de bois du Saguenay Lac St-Jean

[11] M. Oloff McLean, représentant des Transporteurs, fait un bref exposé des liens entre l'association et le Syndicat (annexe 5). Il indique que le Syndicat a le souci du bien-être de ses transporteurs et que le président démontre une bonne écoute. Par contre, il réclame un meilleur échange d'information pour mieux gérer l'association et jouer le rôle que l'on s'attend des Transporteurs comme partie prenante du Plan conjoint et dans l'amélioration de la mise en marché du bois au Saguenay–Lac-Saint-Jean.

4.4 Produits forestiers Résolu Canada inc.

[12] M. Daniel Francœur n'est pas mandaté par PF Résolu pour parler au nom de l'entreprise. Il indique cependant qu'il est important pour l'entreprise que le Syndicat livre aux usines du bois de qualité. Il précise que le bois certifié est un marché naturel et que les acheteurs ont tendance à ne plus s'approvisionner en bois non certifié. PF Résolu tient à ce que le Syndicat lui fournisse du bois certifié, du bois issu de bonnes pratiques environnementales et respectant les principes d'aménagement forestier durable afin de satisfaire les exigences du marché.

4.5 Produits forestiers Arbec inc.

[13] M. Benoît Tessier intervient à titre d'observateur pour Produits forestiers Arbec inc. L'entreprise s'attend à ce que le Syndicat livre du bois de qualité qui respecte les normes de façonnage convenues.

⁸ Voir page 47.

5. L'ANALYSE

[14] La Régie souligne que le Syndicat a implanté et mis en œuvre un système de gestion environnementale ISO-14001 qui intègre, outre la gestion environnementale, divers éléments dont la planification des interventions du Syndicat, l'analyse des résultats en lien avec les objectifs du Plan conjoint, le suivi des objectifs et l'atteinte des cibles stratégiques ainsi que le suivi des recommandations de la Régie lors de l'évaluation périodique précédente, et ce, dans un processus d'amélioration continue.

[15] Le tableau de bord 2012-2016 du Syndicat est très utile pour visualiser le contexte, les principaux défis et contraintes de même que les principaux résultats obtenus par le Syndicat au cours de la période visée.

[16] La Régie note toutefois, quant à l'obligation du Syndicat de transmettre certains documents dans les délais prescrits par la Loi, que le Syndicat a l'habitude de transmettre copie des états financiers approuvés et du rapport du vérificateur approuvé quelques jours après l'assemblée générale annuelle (l'AGA). La Régie rappelle au Syndicat son obligation de transmettre à la Régie les états financiers préliminaires et le rapport du vérificateur au moins 20 jours avant la tenue de l'AGA⁹. La Régie aurait également apprécié que le Syndicat présente un résumé de ses états financiers annuels en portant une attention particulière à l'état des revenus et dépenses de chacun des cinq fonds qu'il administre.

[17] La Régie retient des observations des différents intervenants les éléments suivants :

- malgré une conjoncture défavorable pour la demande de bois de trituration, de bois pour la confection de panneaux et de « bois énergie », le Syndicat a poursuivi plusieurs démarches auprès des clients pour trouver des preneurs pour le peuplier faux-tremble et le « bois énergie »;
- la concentration des acheteurs a pour effet de réduire la capacité de négociation du Syndicat;
- le nombre de producteurs qui mettent en marché le produit visé a diminué substantiellement au cours des dernières décennies. Malgré tout, ces derniers ont mis en marché, pendant la période, le double du volume de bois mis en marché au cours de la période 2004-2009;
- le Syndicat a mobilisé les producteurs pour qu'ils récoltent et mettent en marché davantage de bois résineux et feuillus (particulièrement le tremble) conformément au Plan d'action national sur la mobilisation des bois en forêt privée 2016-2019;
- le Syndicat a collaboré étroitement avec PF Résolu et le Groupe Rémabec dans le dossier de la certification forestière. Ces deux dernières entités détentrices de licences, certifient leur approvisionnement en fibres en provenance de la forêt privée selon la norme Sustainable Forest Initiative (SFI). Cette collaboration a eu l'avantage pour le Syndicat de lui permettre de satisfaire aux exigences et aux besoins de ces

⁹ RLRQ, c. M-35.1, art. 77.

Le 15 janvier 2021

Rapport d'évaluation périodique

entreprises en matière de certification forestière sans avoir à assumer les coûts élevés associés à l'implantation et au maintien de la certification forestière;

- le Syndicat a intégré à son système de gestion environnementale ISO-14001 un programme d'accréditation d'entrepreneurs forestiers. Cette accréditation permet de garantir aux propriétaires forestiers une qualité des travaux effectués sur leurs lots boisés par les entrepreneurs accrédités et également un suivi environnemental des travaux effectués conformément aux exigences du système de gestion environnemental du Syndicat;
- le Syndicat a émis les contingents aux producteurs en tenant compte du marché, repoussant les échéances ou réémettant des contingents lorsque c'est nécessaire;
- le Syndicat a mis en place un projet pilote cofinancé par les producteurs et les agences régionales afin de pulvériser, par hélicoptère, un insecticide pour lutter contre l'épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette. Ce projet s'est avéré un succès et a démontré qu'il était possible de lutter contre les ravages de cet insecte, et ce, de façon efficace sur de petites superficies;
- le Syndicat est très actif dans les différentes instances régionales et provinciales vouées au développement de la forêt privée. La Régie retient particulièrement son implication dans les deux agences de mise en valeur des forêts privées du Saguenay–Lac-Saint-Jean, les efforts consentis à la mise à jour du guide de saines pratiques d'intervention en forêt privée, qui est un ouvrage indispensable à toute démarche de certification forestière en forêt privée, ainsi que sa contribution au dossier du programme de remboursement de taxes foncières;
- le Syndicat a inscrit un objectif relatif à la relève dans sa planification stratégique 2017-2021. Il a déployé des efforts de communication, de sensibilisation et d'information et a tenu des formations destinées à informer les producteurs;
- le Syndicat a conclu de nouvelles conventions de mise en marché, notamment pour le bois de sciage;
- le Syndicat s'est investi dans la recherche de nouveaux débouchés pour le bois de peuplier faux-tremble, notamment pour son introduction dans la pâte Kraft;
- un consensus se dégage de tous les participants à la séance publique quant aux relations harmonieuses entre tous les partenaires. Le Syndicat respecte ses engagements de livraison envers les acheteurs de matière ligneuse avec lesquels des ententes ont été conclues. Ces derniers insistent et s'attendent toutefois à ce que les bois qui leur sont livrés soient de qualité compte tenu des prix qu'ils paient aux producteurs, alors que l'Association souhaiterait avoir accès à plus d'informations et être davantage considérée comme une partie prenante de la mise en marché collective des produits visés par le Plan conjoint.

[18] La Régie estime que les interventions du Syndicat dans la gestion du Plan conjoint sont adéquates et que les retombées de celles-ci sont favorables à l'économie régionale. Elle est d'avis que le Syndicat a géré le Plan conjoint de façon responsable tout en offrant une gamme de services aux producteurs, sans augmenter les contributions.

Le 15 janvier 2021

Rapport d'évaluation périodique

6. LES RECOMMANDATIONS

[19] Considérant ce qui précède, la Régie recommande au Syndicat :

1. de poursuivre ses efforts pour la mobilisation des bois, conformément à la nouvelle stratégie nationale de production du bois, de même que ceux consentis à la recherche de nouveaux débouchés et marchés pour la matière ligneuse;
2. de partager avec les Transporteurs les informations requises par ces derniers et de travailler plus étroitement avec eux;
3. de maintenir son implication au sein des diverses instances provinciales intéressées par la forêt privée;
4. de prendre des mesures pour favoriser et accroître la participation aux assemblées de chacun des groupes géographiques;
5. d'identifier et de créer des conditions favorables pour la relève;
6. d'adapter la réglementation à ses pratiques, notamment quant à l'émission de contingents¹⁰;
7. de transmettre à la Régie dans les délais prescrits par la Loi, soit 20 jours avant l'AGA, les états financiers préliminaires et le rapport du vérificateur;
8. de présenter, à l'occasion de la prochaine évaluation périodique, ses états financiers annuels, en portant une attention particulière à l'état des revenus et dépenses de chacun des cinq fonds qu'il administre, et de justifier les montants qui y sont accumulés, s'il y a lieu.

(s) André Rivet

(s) France Dionne

(s) Daniel Diorio

¹⁰ Voir mémoire du Syndicat, page 32.

ANNEXE 1

Liste des participants à la séance publique

Liste des participants à la séance publique

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

M. André Rivet, président de la séance

M^{me} France Dionne, régisseuse

M. Daniel Diorio, régisseur

M^{me} Marie-Claude Sirois, conseillère économique

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

Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean

M. Pierre-Maurice Gagnon, président

M. Normand Roy, vice-président

M. Philippe Poirier, administrateur

M. Tony Potvin, administrateur

M. Carol Bouchard, administrateur

M. Roger Allard, administrateur

M. Valère Boivin, administrateur

M. Daniel Fillion, directeur général

M. Jacques Tremblay, directeur de la mise en marché

Association des transporteurs de bois du Saguenay Lac St-Jean

M. Oloff McLean, représentant

Produits forestiers Résolu Canada inc.

M. Daniel Francœur

Produits forestiers Arbec inc.

M. Benoît Tessier

ANNEXE 2

**Liste des règlements pris dans le cadre du Plan conjoint des producteurs de bois du
Saguenay–Lac-Saint-Jean**

Liste des règlements pris dans le cadre du Plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean

Bois – Saguenay–Lac-Saint-Jean (028)

- [Plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), chapitre M-35.1, r. 131.
- [Règlement sur le contingentement et sur la mise en vente en commun des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), chapitre M-35.1, r. 124.1.
- [Règlement sur les contributions des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), chapitre M-35.1, r. 126.
- [Règlement sur la division en groupes des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), chapitre M-35.1, r. 127.1.
- [Règlement sur le fichier des producteurs de bois et sur la conservation et l'accès aux documents du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), chapitre M-35.1, r. 129.
- [Règlement sur les fonds du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), chapitre M-35.1, r. 130.

Règles de régie interne

- [Règles de régie interne du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), Décision 5363 du 20 juin 1991.
- [Règlement de régie interne du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean](#), modifié le 13 mai 2003.

ANNEXE 3

Monographie du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

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

Évaluation périodique du
Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean

Jonquière
15 mars 2017

TABLE DES MATIERES

1 Contexte général du Secteur des plants forestiers	3
1 A) Évolution des volumes de bois récoltés annuellement sur la forêt publique et la forêt privée	3
1 B) Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée	3
2 Les marchés des produits forestiers	4
2 A) Bois d'œuvre résineux	4
2 B) Panneaux	7
2 C) Papiers	11
3 Accord sur le bois d'œuvre résineux avec les États-Unis	13
4 La Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier : création du Bureau de mise en marché des bois et impacts sur la production forestière au Québec .	15
5 Statistiques spécifiques au Plan conjoint du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean	15
5 A) Destination des bois provenant du territoire du Plan par groupe d'essence	15
5 B) Évolution de la consommation de bois ronds en provenance de la forêt privée par essence et par type d'usine	17
6 Nouveaux produits en développement	23
7 Enjeux et défis de l'industrie	23

1 CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR DES PLANTS FORESTIERS

1 A) Évolution des volumes de bois récoltés annuellement sur la forêt publique et la forêt privée

La figure 1 montre que les volumes récoltés annuellement en forêt publique ont commencé à diminuer à partir de 2005. On observe la même tendance vers 2006 pour la forêt privée. Cette réduction de la récolte correspond au début de la dernière crise qu'a vécue l'industrie forestière québécoise.

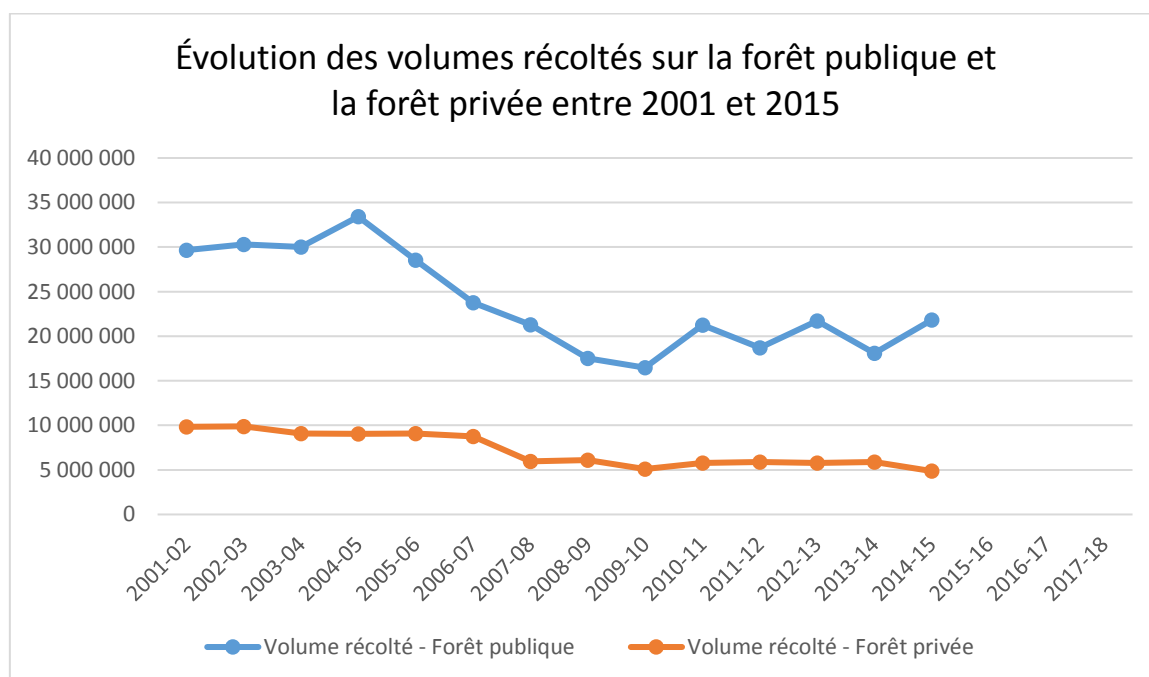


Figure 1

1 B) Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée

La possibilité forestière de la forêt publique a diminué depuis le début des années 2000. Cette situation s'explique notamment par la création d'aires protégées. On observe toutefois une légère augmentation de la possibilité forestière depuis 2015.

Au niveau de la forêt privée, les derniers plans de protection et de mise en valeur (PPMV) ont été produits en 2001. Depuis, la possibilité forestière en forêt privée est donc la même. Celle-ci a toutefois commencé à augmenter en 2014, année où de nouvelles possibilités forestières ont été calculées dans le cadre de la mise à jour du PPMV de certaines agences.

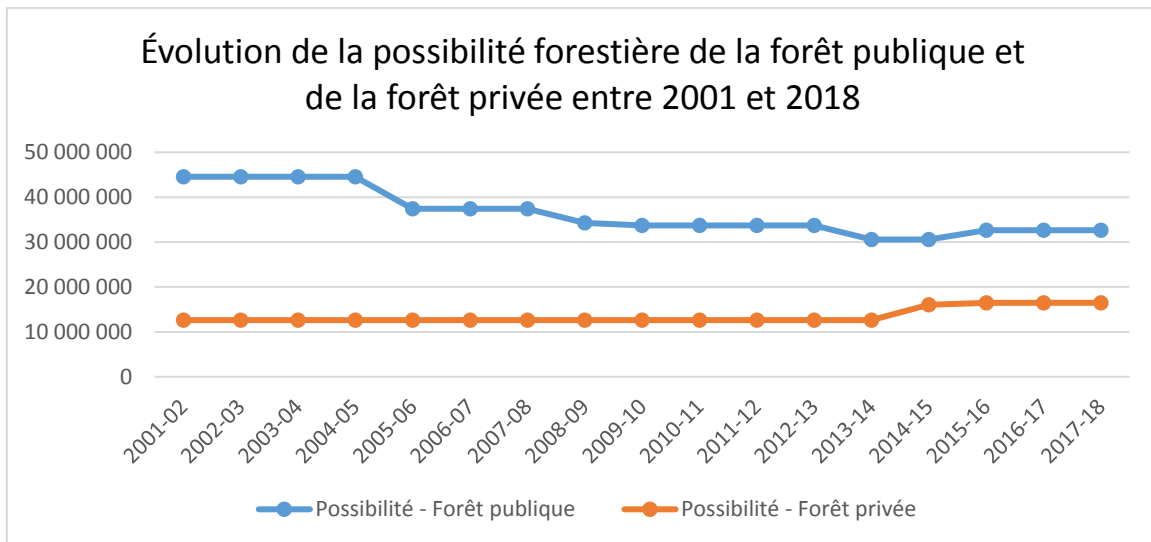


Figure 2

2 LES MARCHÉS DES PRODUITS FORESTIERS

2 A) Bois d'œuvre résineux

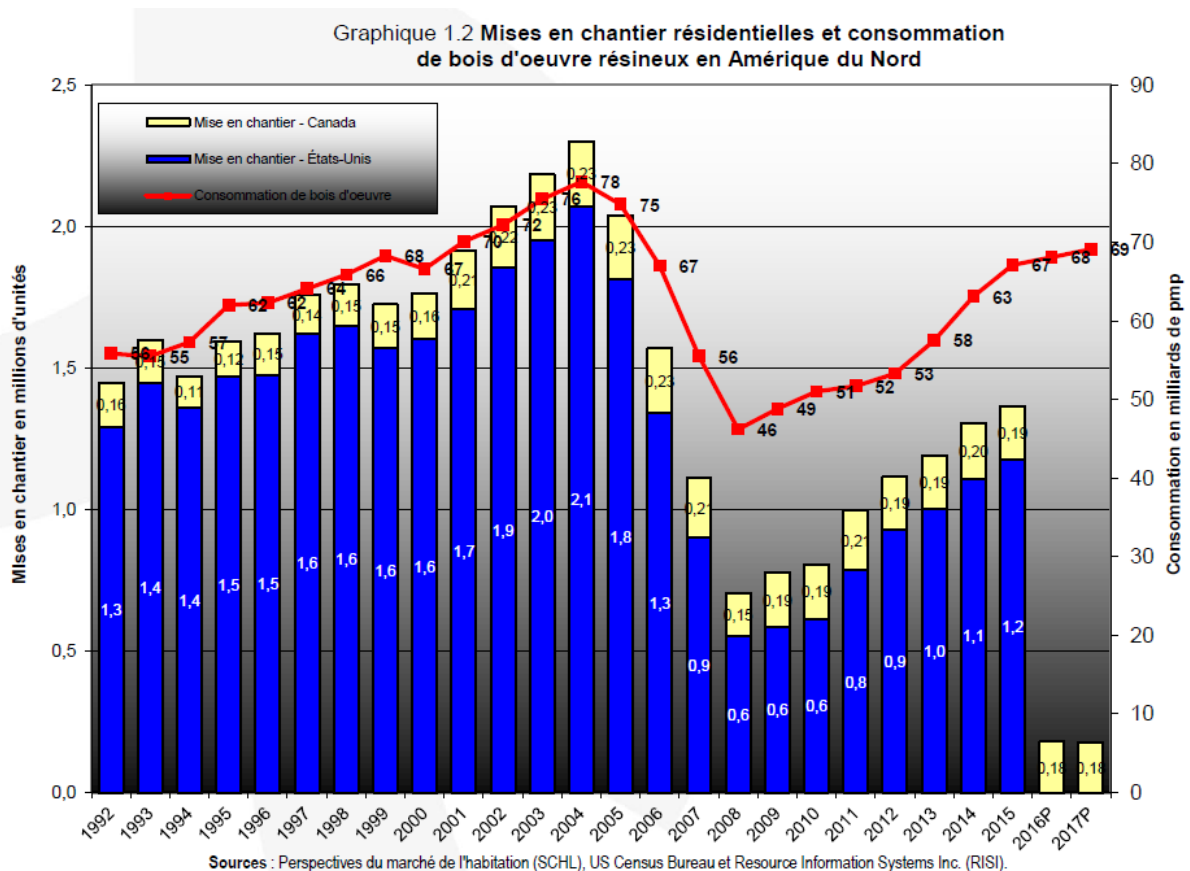


Figure 3

Le nombre de mises en chantier est une des variables clés expliquant des variations de la demande de bois d'œuvre résineux. Il s'agit de la variable conjoncturelle qui est la plus liée avec les produits du bois (sciage et panneaux). Historiquement, les mises en chantier se situent entre 10 % et 12 % au Canada et entre 88 % et 90 % aux États-Unis. Le marché américain est très important pour la demande de bois d'œuvre résineux du Canada et du Québec. Presque tout le bois d'œuvre résineux que le Québec exporte est destiné aux États-Unis. Selon les données annuelles des mises en chantiers, 2005 est le dernier sommet (2,1 millions (M) de mises en chantier aux États-Unis par rapport au creux de 550 000 en 2009 et, pour le Canada, plus de 225 000 en 2005 par rapport à 149 000 en 2009). Ces dernières années, aux États-Unis, le nombre de mises en chantier dépasse le million d'unités et pourrait même atteindre 1,74 M en 2019 selon RISI. Au Canada, les mises en chantier des années 2010 à 2012 se sont élevées entre 190 000 et 210 000, soit entre 40 000 et 60 000 mises en chantier de plus qu'en 2009. Les perspectives du marché canadien de l'habitation pour 2019 et 2020 montrent des sommets à 198,8 et 197,4 unités.

BOIS D'ŒUVRE DE RÉSINEUX

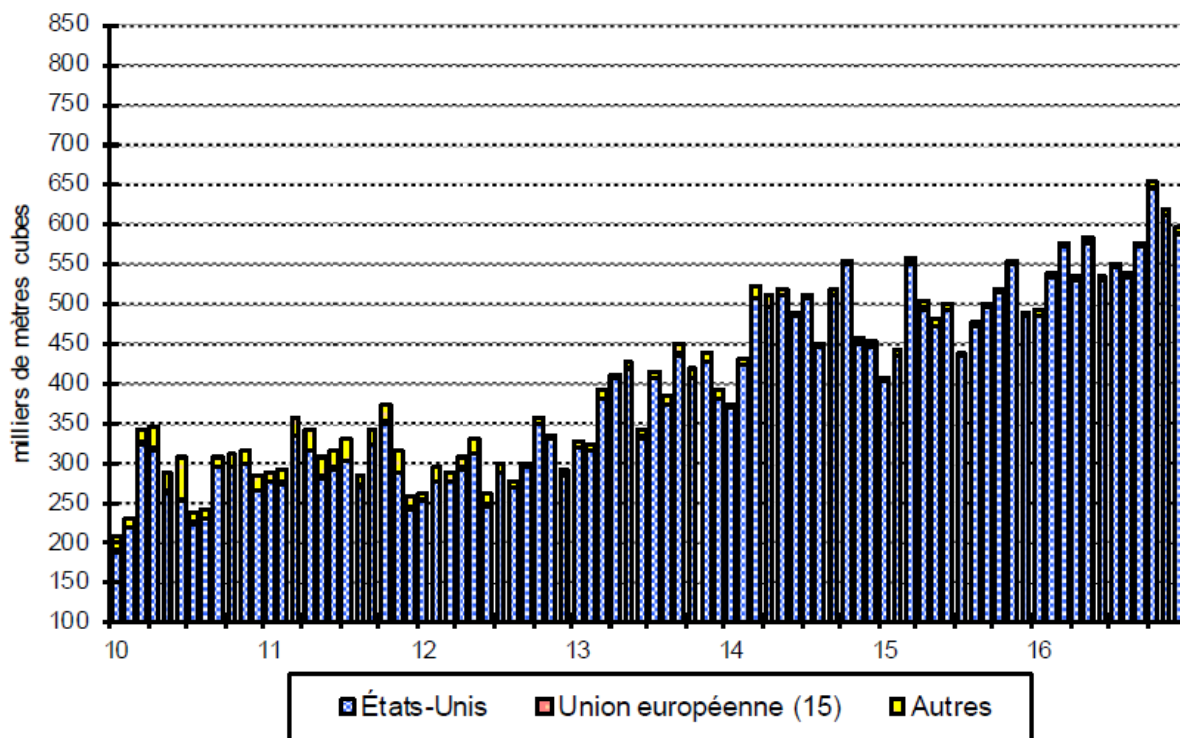
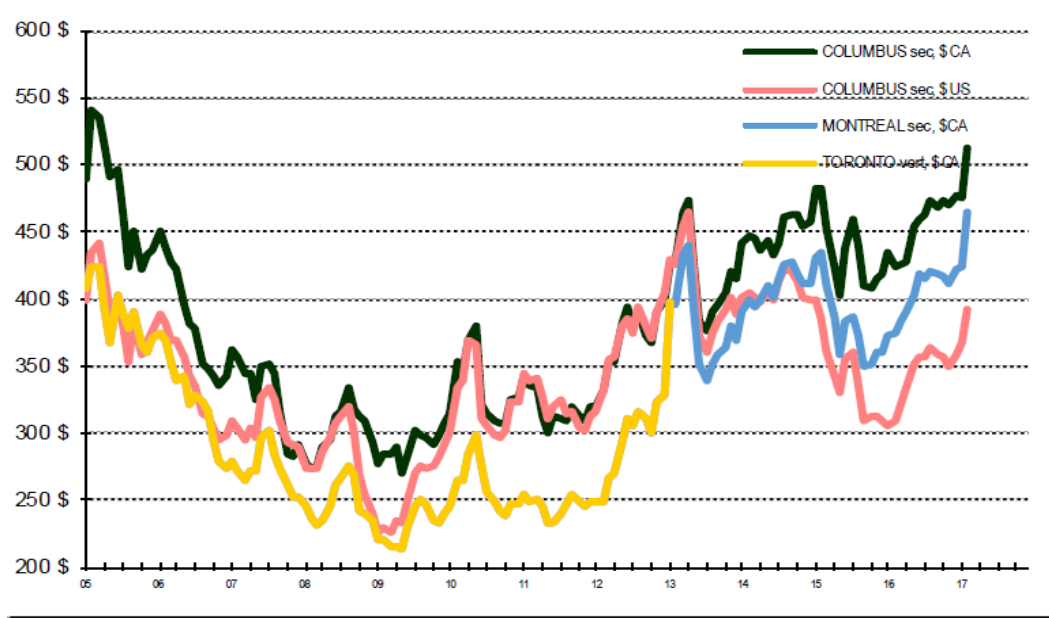


Figure 4

Une des caractéristiques de l'industrie des produits forestiers est qu'elle a été frappée la première parmi les industries manufacturières. La demande de bois d'œuvre résineux est passée de 64 milliards (G) de pieds mesure de planche (pmp) en 2005 comparativement à 32 G de pmp en 2009 et 2010. Durant cette période, les exportations canadiennes aux États-Unis sont passées de 22 G à moins de 9 G de pmp. Traditionnellement, les exportations du Canada représentent entre 30 % et 35 % de la consommation américaine. Les exportations du Québec aux États-Unis représentent 15 % à 16 % des exportations canadiennes aux États-Unis. La diversification des marchés ainsi que le développement de produits à valeur ajoutée dont on parle depuis plusieurs années devront se concrétiser si l'on veut accroître la production au cours des années à venir.

PRIX DU BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX

Prix composés, \$ / Mmp



Source : Pribec

* Toronto vert est remplacé par le Montréal sec depuis janvier 2013

Figure 5

PRIX COMPOSÉ RANDOM LENGTHS

Framing Lumber Composite Price, \$ US / Mmp

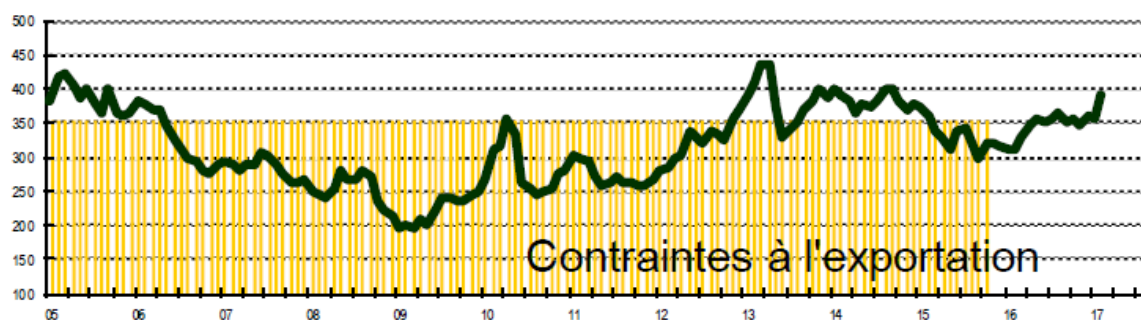


Figure 6

L'Accord du bois d'œuvre résineux Canada-États-Unis (ABR) a été en vigueur jusqu'en octobre 2015. Pendant la période où il était en vigueur, les exportations du Québec étaient soumises à des quotas et à des taxes variables selon un indice de prix du périodique Random Lengths.

2 B) Panneaux

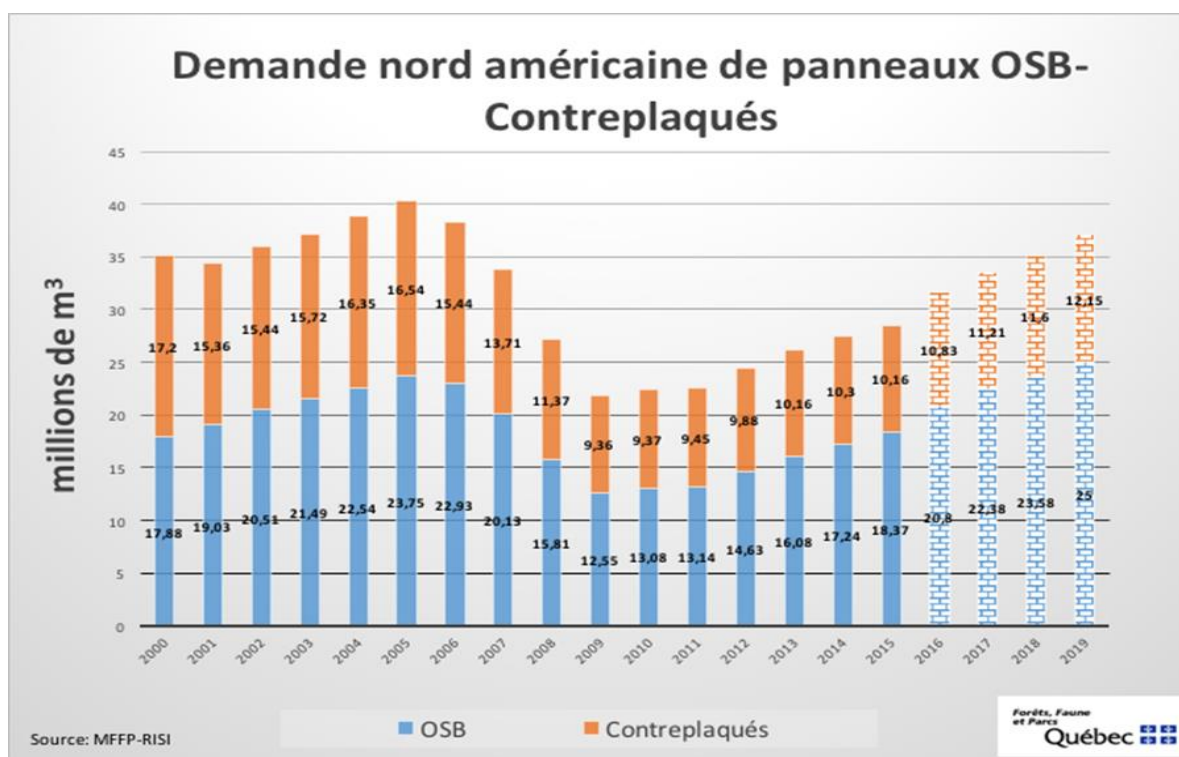


Figure 7

Comme pour le bois d'œuvre résineux, la demande pour les panneaux structuraux (OSB et contreplaqué) est étroitement liée avec les mises en chantier résidentielles. La demande américaine (États-Unis) représente plus de 90 % de la demande en Amérique du Nord. La demande des panneaux structuraux, notamment les panneaux OSB, est en augmentation en Amérique du Nord. Il y a donc un potentiel de croissance rapide de la capacité de production de panneaux OSB en Amérique du Nord. Les capacités de production (de faible à moyenne) des usines québécoises pourraient les inciter à rechercher des marchés de niche

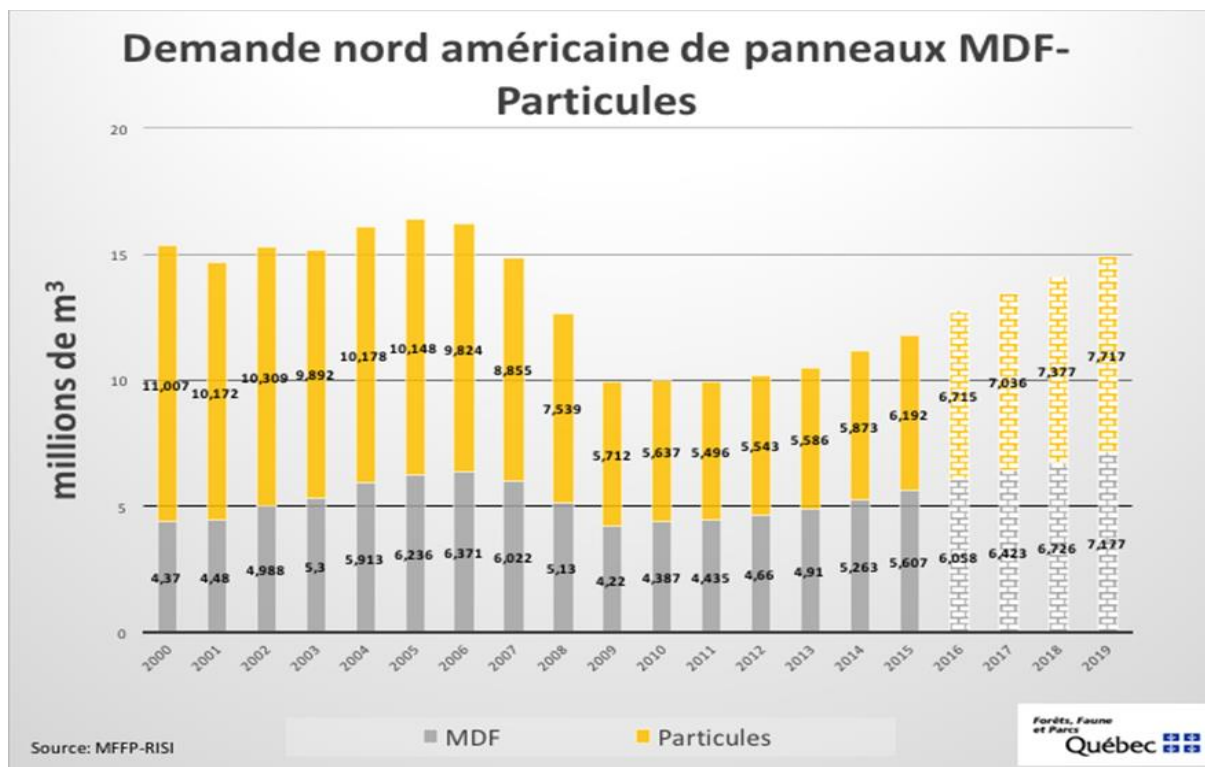


Figure 8

La demande des panneaux de particules et de panneaux MDF est en augmentation en Amérique du Nord. Les approvisionnements en matière première sont difficiles pour les usines de panneaux non structuraux qui doivent faire face à la concurrence d'autres secteurs (une demande accrue pour les rabotures (litière pour chevaux) et les sciures (granules)). Certaines usines québécoises de panneaux de particules se distinguent par leur taille de calibre mondial (ex. : Tafisa Canada à Lac-Mégantic a une capacité de production de 910 000 mètres cubes de panneaux).

PRIX DES PANNEAUX MDF ET DE PARTICULES

5/8", F.O.B. usine, \$US / 1000 pieds carrés

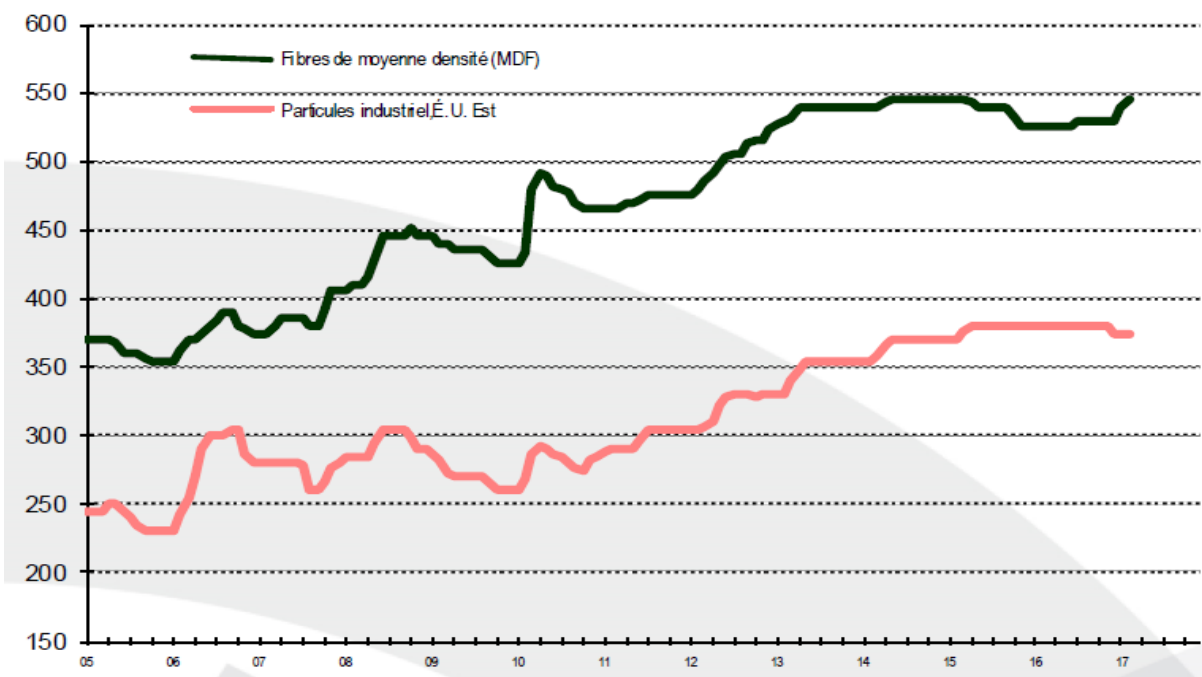


Figure 9

Après un recul du prix entre 2008 et 2010, le prix des panneaux de particules a régulièrement augmenté entre 2010 et 2016 soit une progression de plus de 40 % pour l'ensemble de cette période. Pour les panneaux MDF, les prix sont en progression constante depuis 2006. Toutefois, un recul a été observé entre 2008 et 2009.

PRIX DES PANNEAUX DE LAMELLES ORIENTÉES

7/16", livrés, Toronto, \$CA / 1000 pieds carrés

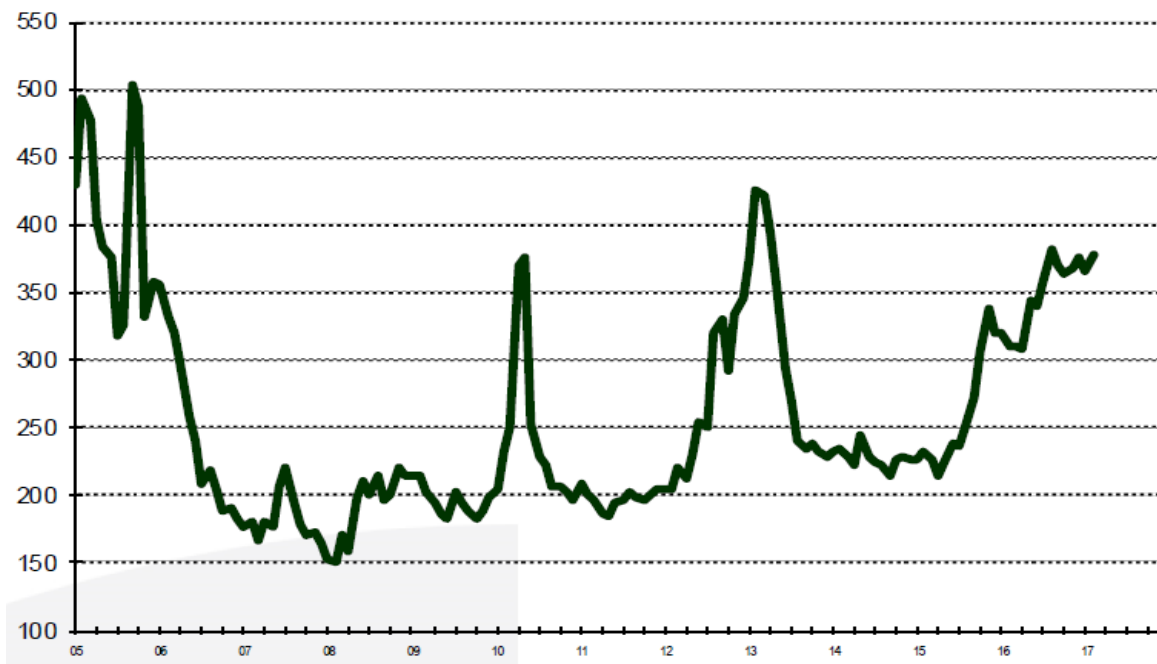


Figure 10

Les prix des panneaux OSB ont subi beaucoup de fluctuations. Depuis le niveau record enregistré 2005, les prix des panneaux OSB n'ont cessé de décroître jusqu'en 2010. Par la suite on a connu quelques épisodes de croissance sporadique ou modérée. Depuis 2013, l'augmentation des prix des panneaux OSB est plus importante et plus soutenue. Cette tendance devrait se poursuivre encore pour plusieurs années.

PAPIER JOURNAL

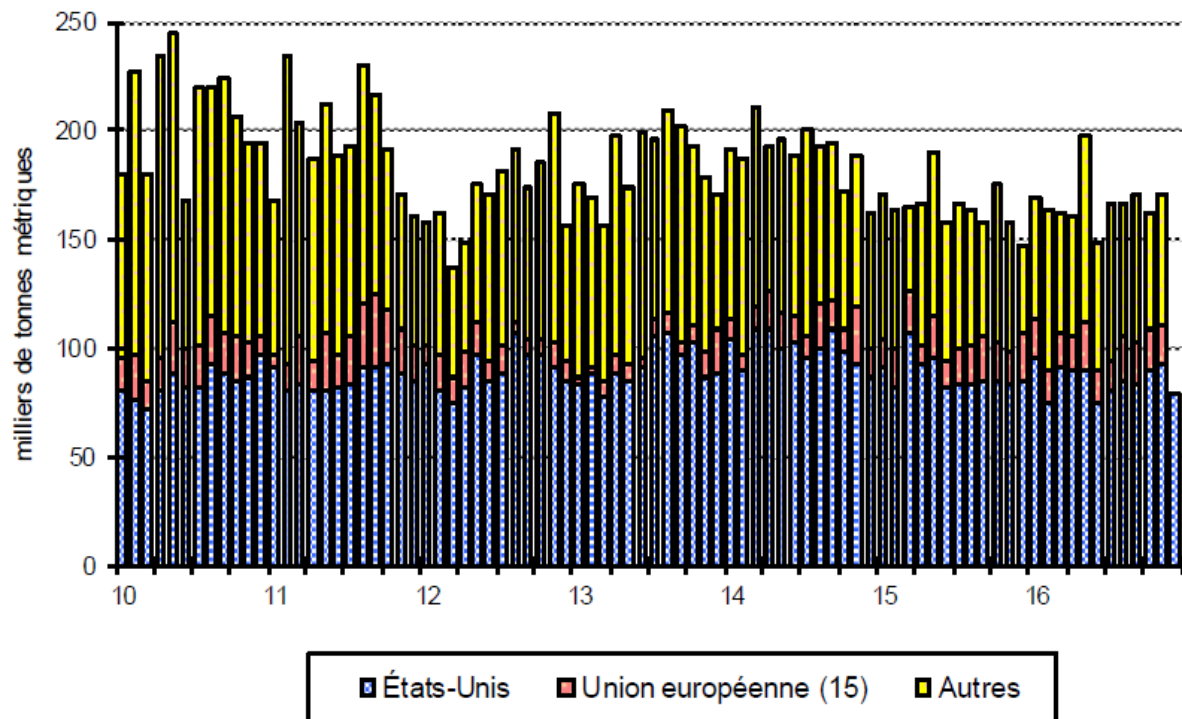


Figure 11

Traditionnellement, le Québec a représenté entre 45 % et 50 % de la production et des exportations canadiennes de papier journal. La capacité de production québécoise représente 44 % de la capacité nord-américaine (Canada et États-Unis). Comme la part du Québec (à plus de 55 % en 2011 et 63 % en 2015) a augmenté au cours des dernières années et que la production canadienne a diminué, on peut penser que c'est parce que les fermetures se sont produites dans les autres provinces. 66 % des exportations québécoises sont destinées aux États-Unis. D'ailleurs, au cours des derniers mois, le Québec est à son tour de plus en plus touché par la baisse de la capacité (fermetures ou conversions de machines à papier (MP) (ex. : usines de Produits forestiers Résolu (Clermont MP#4, Baie-Comeau, MP#1, conversion de la MP#10 de Kruger, Trois-Rivières)).

AUTRES PAPIERS D'IMPRESSION ET D'ÉCRITURE

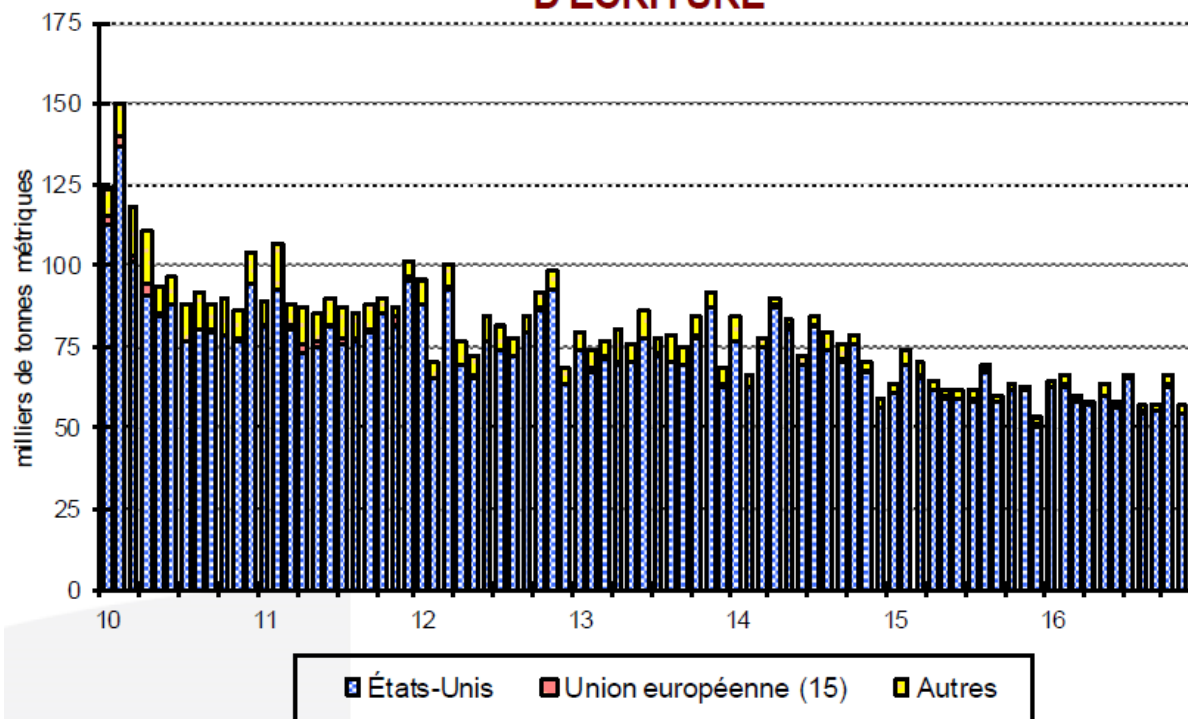


Figure 12

Les papiers d'impression et d'écriture sont utilisés pour la production de revues, catalogues, livres, reprographie, enveloppe, annuaire, etc. Traditionnellement, le Canada exporte plus de 80 % de sa production. Environ 93 % des exportations québécoises sont destinées au marché américain (quelque soit la catégorie couchée ou non couchée), ce qui implique une forte dépendance envers le marché américain. Le Québec représente en ce moment environ le tiers de la production canadienne, ce qui représente un recul.

PRIX DES PAPIERS

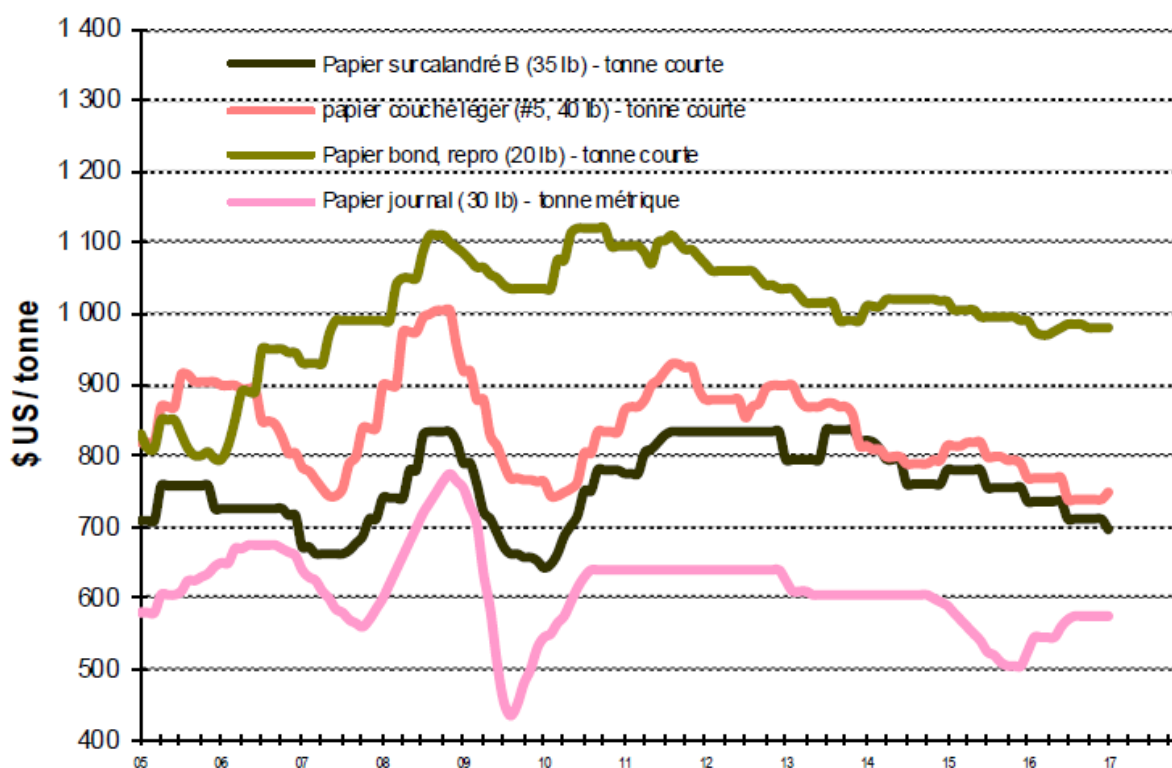


Figure 13

Depuis la fin 2014, la baisse de valeur du dollar canadien favorise les usines canadiennes. En raison de l'ajustement de l'offre et de la demande (fermeture ou conversion de machines), le prix du papier journal devrait poursuivre leur remontée (+15 % prévu en 2020 ou 5 % en dollars constants 2015). Pour les autres types de papiers, les prix en dollars constants 2015 devraient baisser de 0 à 5 % selon les grades, d'ici 2020.

3 ACCORDS SUR LE BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX AVEC LES ÉTATS-UNIS

Séquence des événements dans le dossier du bois d'œuvre résineux

13 octobre 2015 - Expiration de l'ABR. L'accord contient une clause dans laquelle la partie américaine s'engage à n'intenter aucun recours commercial pendant une période d'un an. En attendant, toutes les dispositions de l'ABR cessent immédiatement de s'appliquer.

Mars 2016 - Rencontre entre le premier ministre Trudeau et le Président Obama. Ils conviennent d'entreprendre des négociations pour un nouvel accord sur le bois d'œuvre entre les deux pays. La US Lumber Coalition fait savoir qu'elle serait intéressée à une nouvelle entente qui serait basée sur des quotas (contingentements de volumes) seulement, sans taxes et sans exception pour tout le Canada.

La proposition du Canada permettrait aux provinces de choisir entre des taxes ou des quotas afin de pouvoir satisfaire les provinces qui ont des priorités divergentes à ce sujet.

Le Québec quant à lui demande que les modifications qu'il a apportées à son régime forestier soient reconnues par la partie américaine en vue de l'obtention pour le Québec d'une exemption régionale. Le Québec allègue que son nouveau système d'enchère pour le bois des forêts publiques fait en sorte que celui-ci est alloué à un prix de libre marché et ne fait par conséquent l'objet d'aucune subvention.

Juin 2016 - Nouvelle rencontre entre MM. Trudeau et Obama qui doivent admettre que les deux parties n'ont pu parvenir à une entente malgré l'intensité des négociations. Ils conviennent de poursuivre les efforts pour parvenir à une nouvelle entente.

13 octobre 2016 - Fin de la trêve prévue à l'ABR. Les États-Unis peuvent maintenant tenter à tout moment un recours commercial contre le bois d'œuvre canadien.

26 novembre 2016 - Dépôt d'une pétition au Département du Commerce américain par la US Lumber Coalition qui allègue que celui-ci est subventionné, notamment au niveau des droits de coupe.

16 décembre 2016 - Déclenchement de l'enquête par le Département du Commerce américain sur le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada.

Janvier 2017 - Dévoilement des paramètres de l'enquête. Celle-ci se fera par compagnie plutôt que de façon agrégée et les compagnies sélectionnées sont Produits forestiers Résolu, de même que trois compagnies de l'Ouest canadien : West Fraser Timber, Canfor et Tolko.

Février 2017 - Réception des questionnaires d'enquête par les gouvernements et compagnies concernées. Les réponses devront être envoyées au Département du Commerce à la mi-mars. Il est prévu que le DOC fasse sa détermination préliminaire lors de la dernière semaine d'avril. À partir de cette date, une taxe à l'exportation pourrait être imposée aux exportateurs canadiens.

Février 2017 – Demande par le Gouvernement du Québec au gouvernement fédéral de mettre en place un programme de prêts et de garantie de prêts à l'intention des compagnies canadiennes qui se retrouveront éventuellement aux prises avec des taxes à l'exportation sur le bois d'œuvre résineux à destination des États-Unis.

4 LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER: CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC

Le Bureau de mise en marché des bois (BMMB) a été créé en 2010 dans le cadre de la réforme du régime forestier québécois, plus précisément au moment de la sanction de la Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier (RLRQ, chapitre A-18.1). Sa création avait pour principal objectif de mettre en place un marché libre des bois des forêts de l'État. Il a aussi comme fonctions d'évaluer la valeur marchande des bois et la valeur de la redevance annuelle que doivent payer les bénéficiaires de garantie d'approvisionnement.

Depuis sa création, le BMMB a vendu d'importants volumes de bois. Toutefois, il importe de mentionner que la majorité des volumes offerts par le BMMB ne sont pas de nouveaux volumes de bois, puisque ceux-ci ont été prélevés à même les volumes disponibles pour l'octroi de droits forestiers. Dans l'ancien régime forestier, ces volumes faisaient donc partie des volumes octroyés en contrat d'approvisionnement et d'aménagement forestier aux usines de transformation du bois.

5 STATISTIQUE SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN

5 A) Destination des bois provenant du territoire du Plan par groupe d'essences

Comme le démontre la figure 14, la presque totalité des volumes de sapin, d'épinettes, de pin gris et de mélèzes (SEPM) mis en marché en 2015 par le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean (Syndicat) a été livré à des usines de transformation de la région. Dans le cas des feuillus durs, c'est la totalité des volumes mis en marché en 2015 par le Syndicat qui a été livré à des usines de la région (figure 16). Quant aux peupliers, la majorité du volume a été livré à des usines de la région (60 %), 35 % Bas-Saint-Laurent et 5 % vers d'autres régions que celles susmentionnées (figure 15).

**Destination des bois SEPM provenant du territoire du
Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean
aux usines selon leur localisation par région administrative
(source: registres forestiers 2015)**

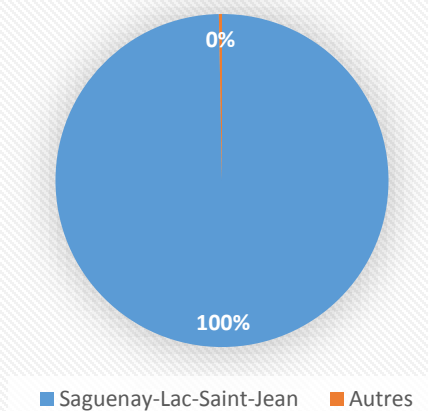


Figure 14

**Destination des bois de peupliers provenant du territoire du
Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean
aux usines selon leur localisation par région administrative
(source: registres forestiers 2015)**

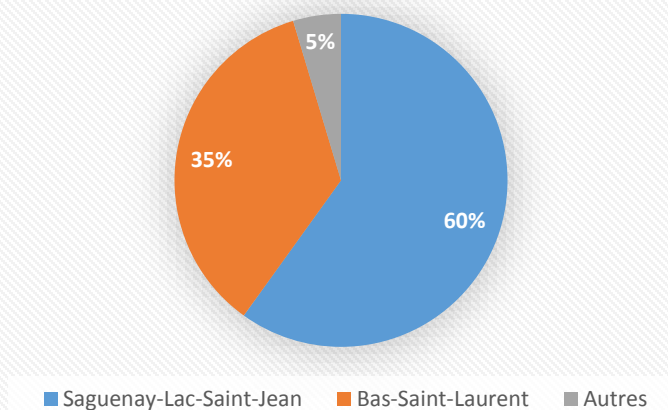


Figure 15

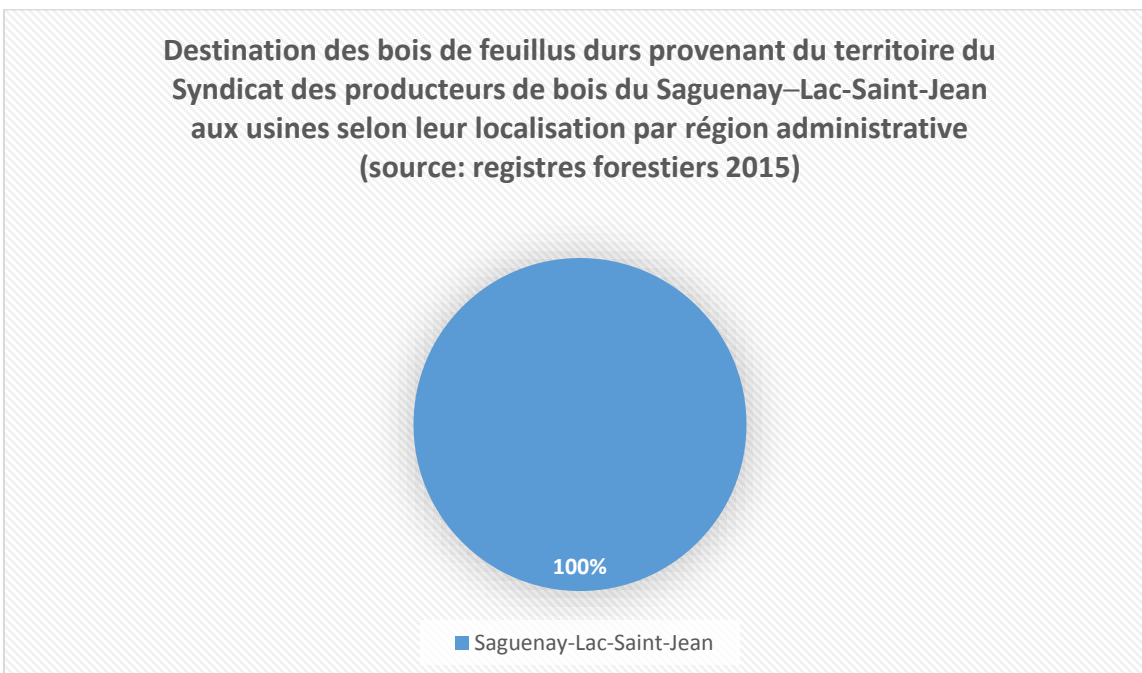


Figure 16

5 B) Évolution de la consommation de bois ronds en provenance de la forêt privée, par essence et par type d'usine

Peu importe l'année, les volumes produits par le Syndicat et l'ensemble des syndicats sont consommés majoritairement par les usines de sciage, suivies dans l'ordre par les usines de pâtes et papiers et des usines de panneaux, sauf en 2012 où le volume livré par le Syndicat a été consommé par des usines de sciage (figure 17). La proportion du volume consommé par les usines de sciage a augmenté entre 2009 et 2015, alors que celle-ci a diminué pour les usines de pâtes et papiers et elle est demeurée relativement stable pour les usines de panneaux.

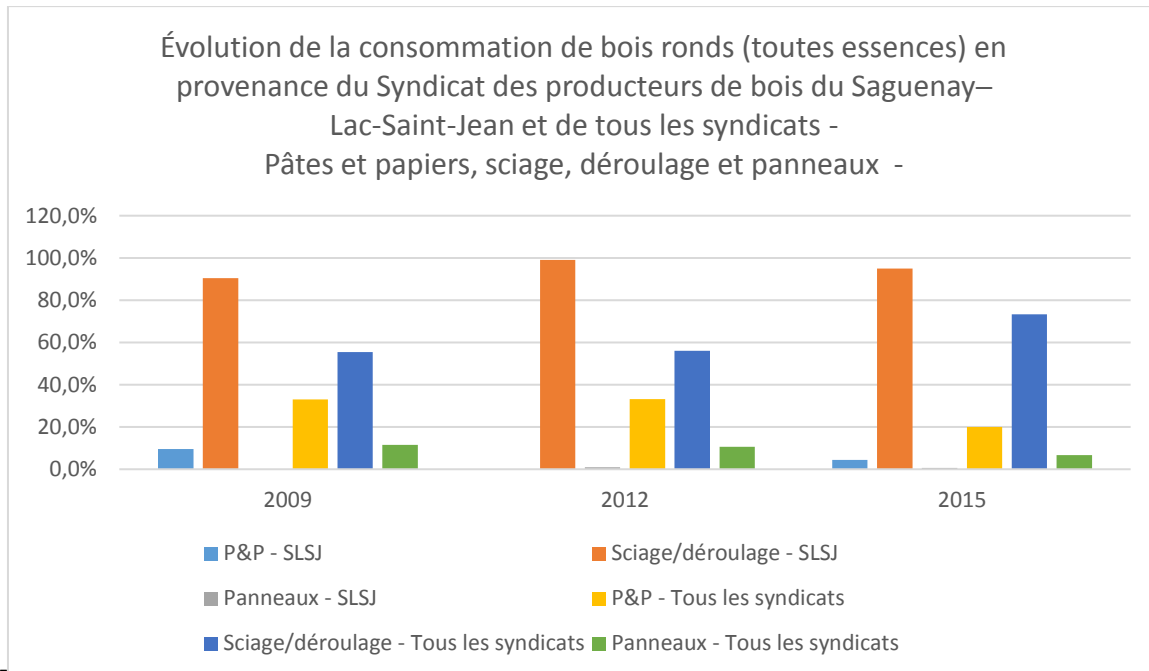


Figure 17

Entre 2008 et 2015, on remarque que l'évolution des volumes produits par le Syndicat et consommés par les usines de pâtes et papiers est très différente de la tendance provinciale (figures 18 et 19). Cette situation s'explique par le fait qu'aucune usine de pâtes et papiers de la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean ne s'approvisionne de bois ronds. Dans le cas des usines de sciage, on observe une augmentation de la consommation du volume produit par le Syndicat entre 2008 et 2015 (figure 20). On observe la même tendance au niveau du volume de forêt privée produit à l'échelle provinciale (figure 21). Au niveau du volume consommé par les usines de panneaux, la tendance entre le volume produit par le Syndicat est, tout comme pour les usines de pâtes et papiers, très différente de la tendance provinciale (figures 22 et 23). Cette situation s'explique par la fermeture de l'usine de panneaux OSB de Chambord en novembre 2008. Finalement, on remarque que tout comme pour le volume de forêt privée produit à l'échelle provinciale, le volume consommé par tous les types d'usines en provenance du Syndicat a légèrement diminué en 2009 pour ensuite augmenter jusqu'en 2015 (figures 24 et 25).

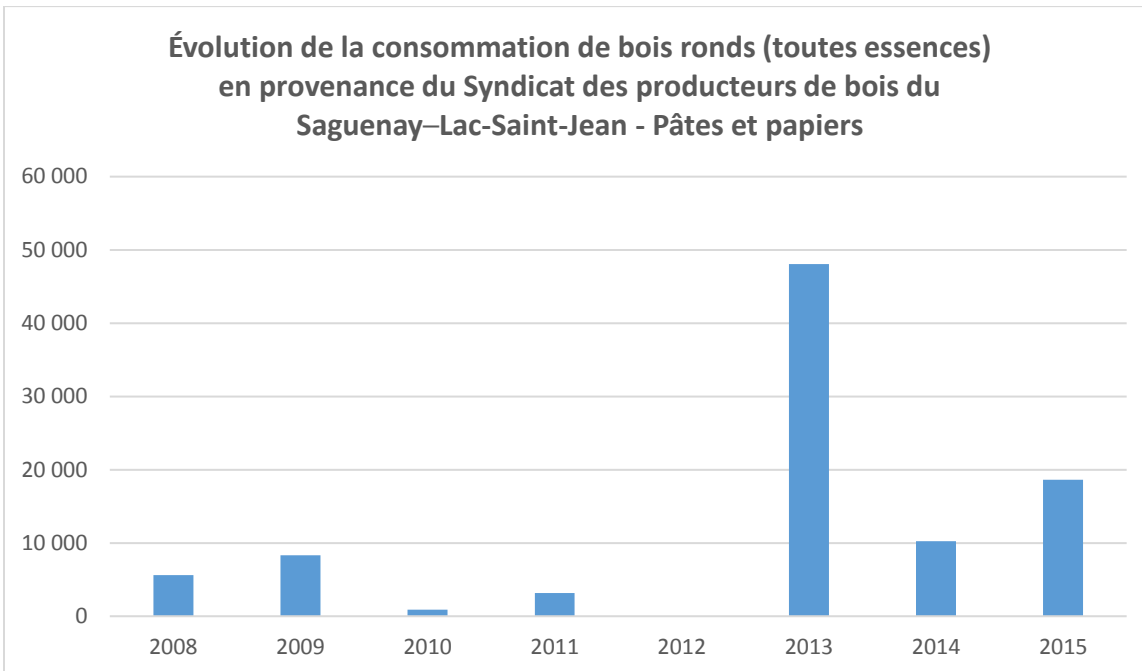


Figure 18

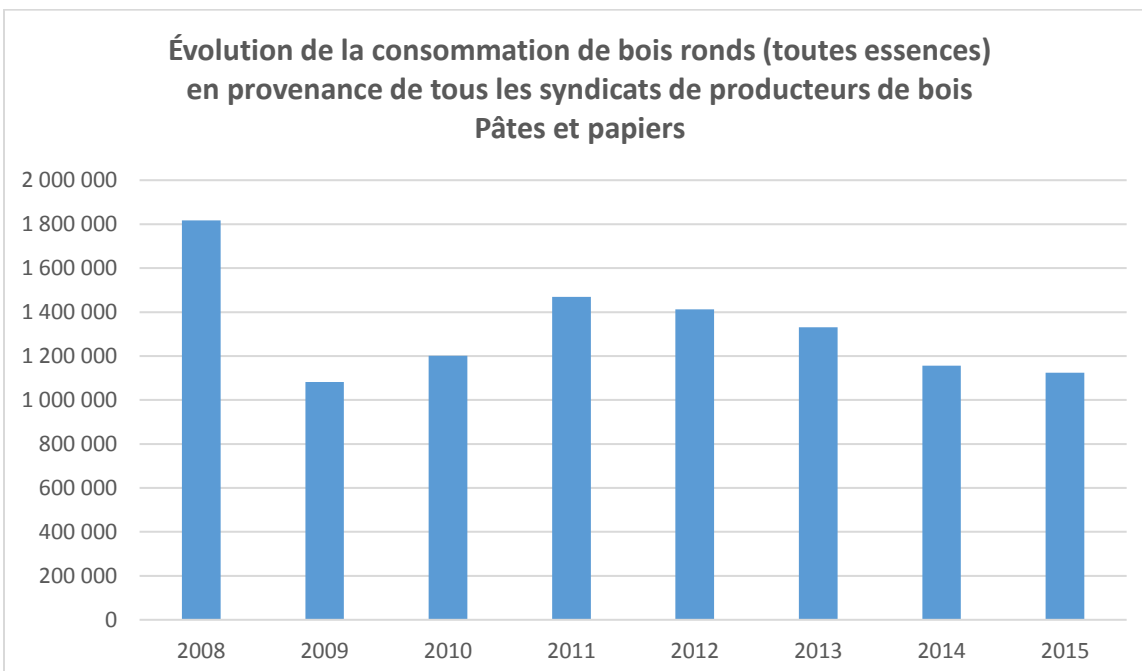


Figure 19

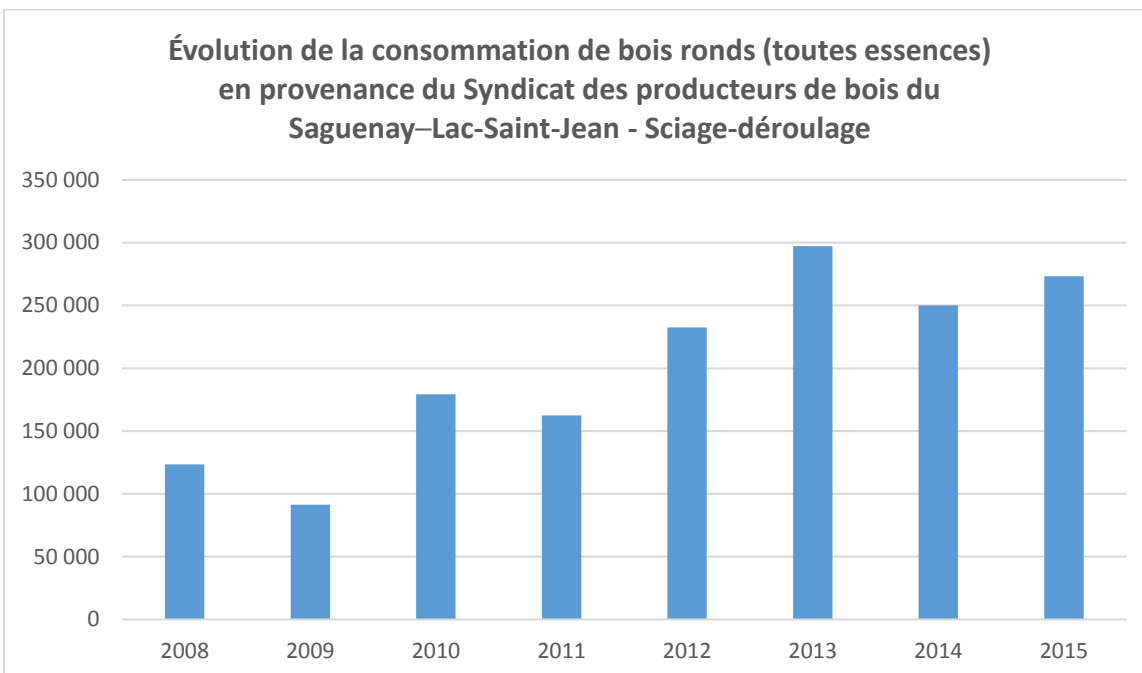


Figure 20

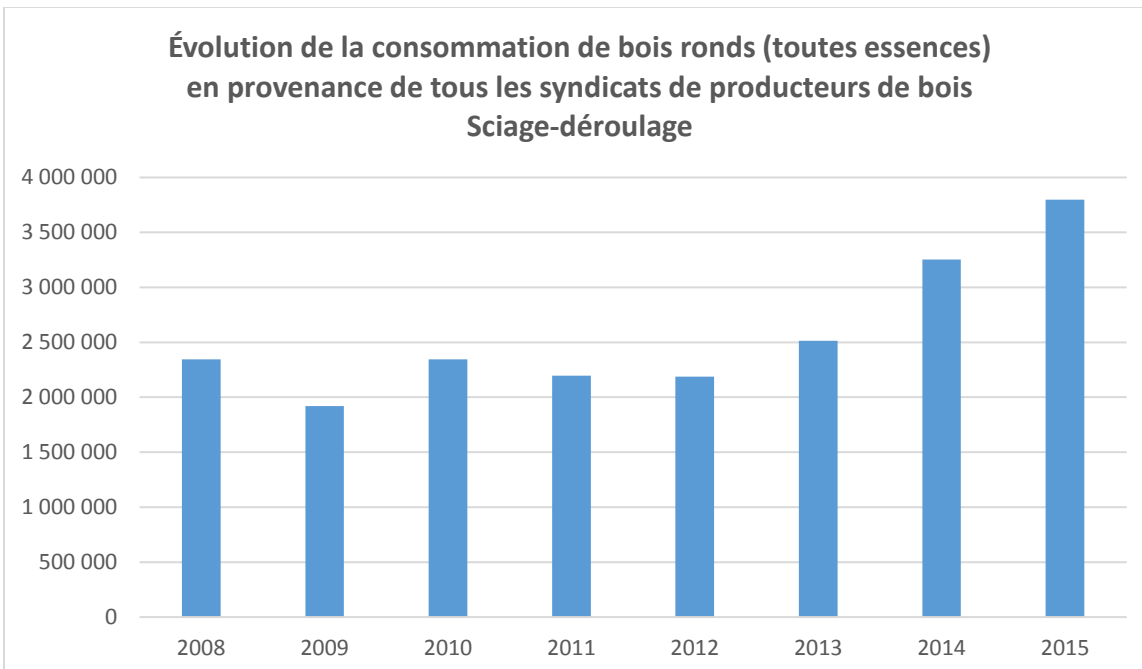


Figure 21

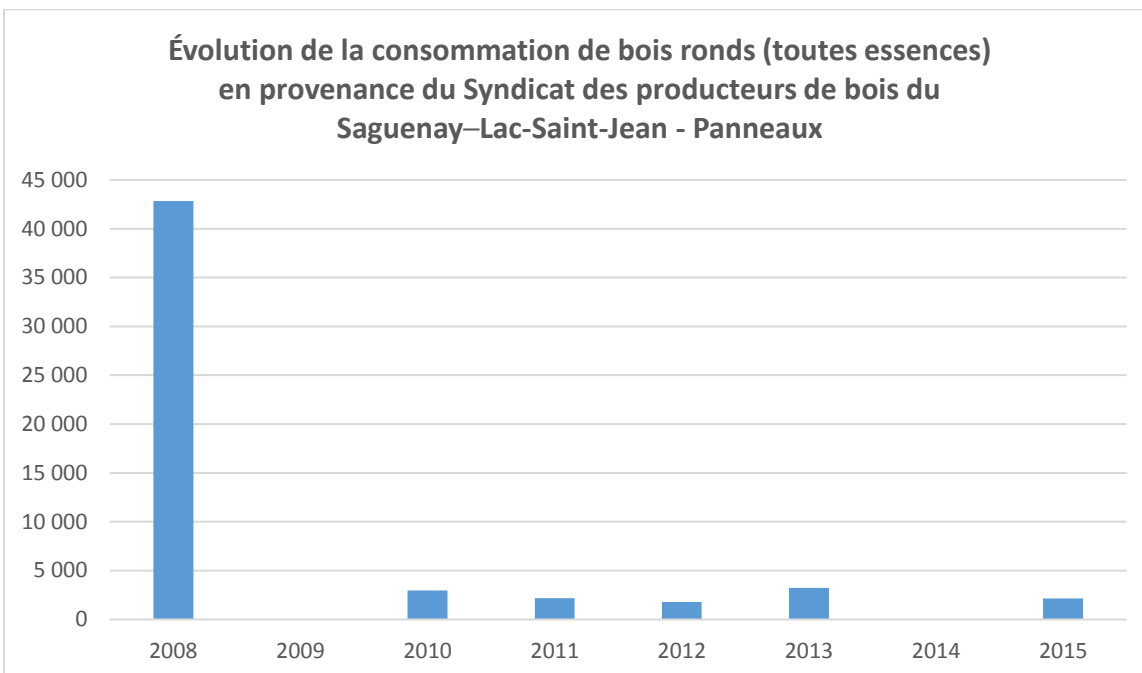


Figure 22

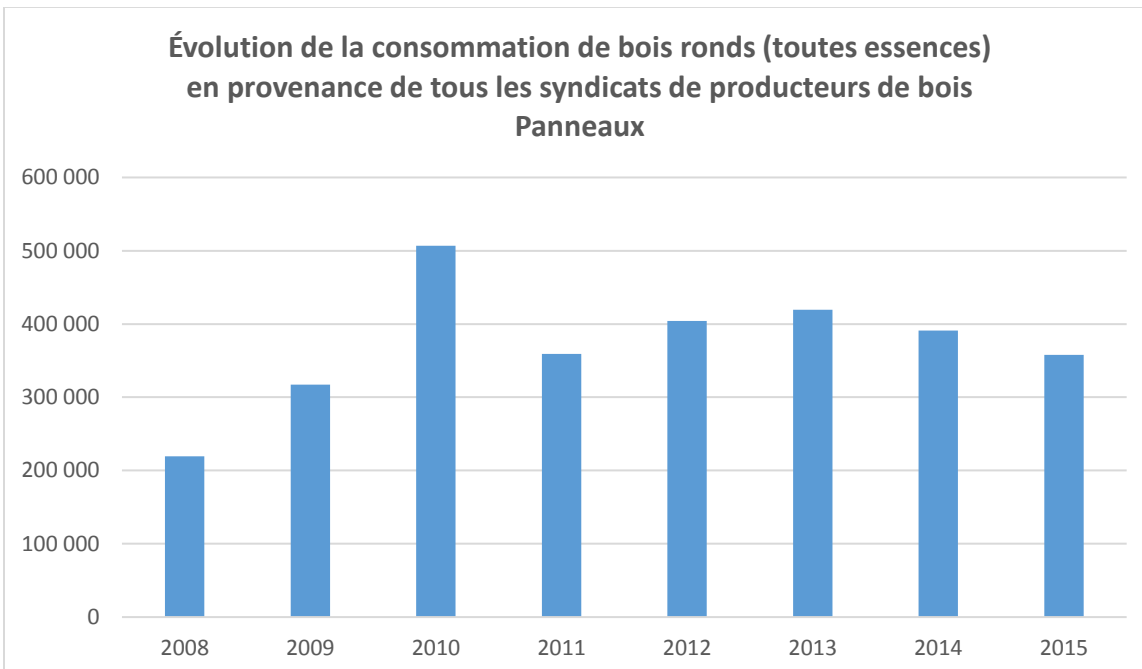


Figure 23

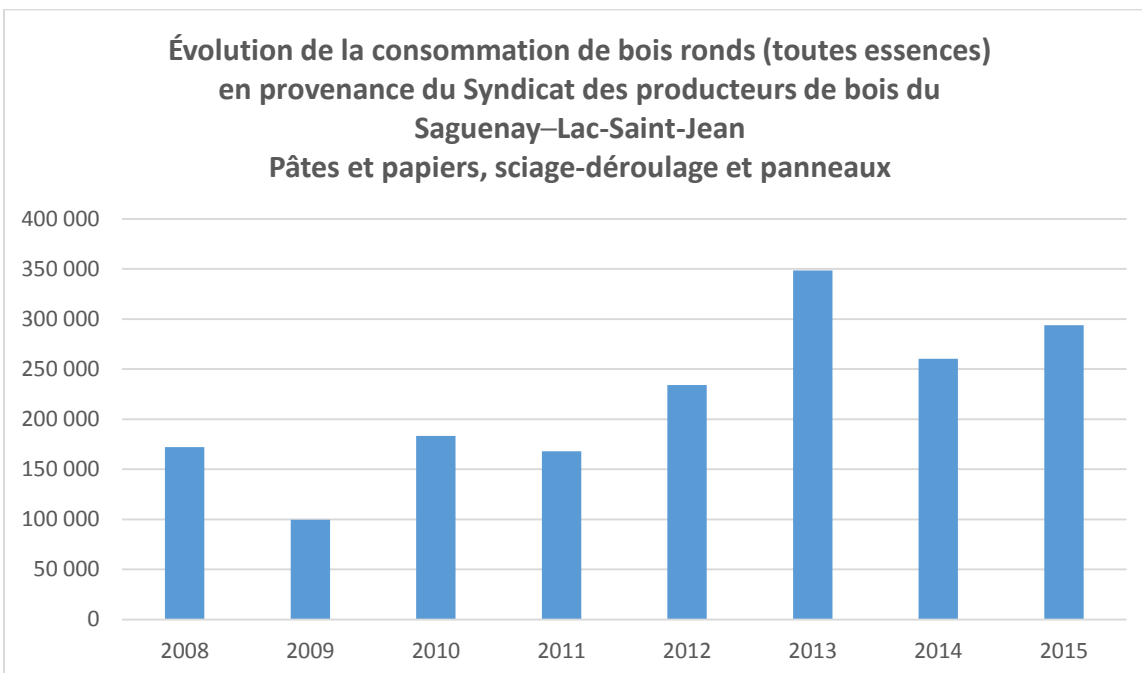


Figure 24

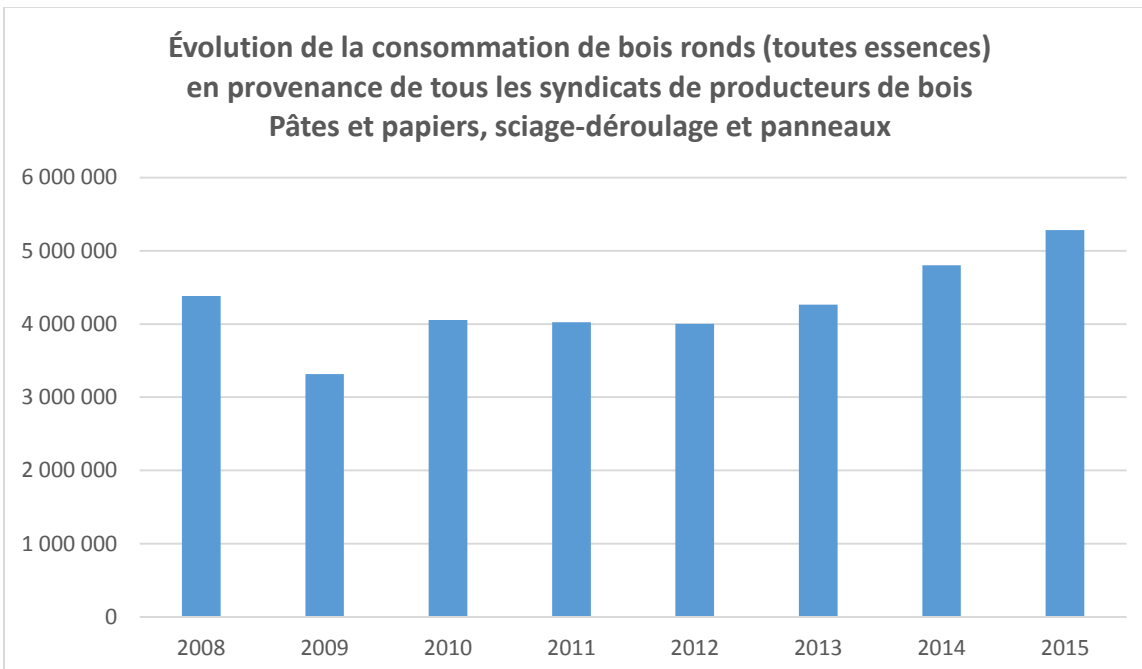


Figure 25

6 NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT

Voici une liste des projets en cours pour le développement de nouveaux produits forestiers :

- Valorisation des cendres de papetières dans la fabrication du béton;
- Développement des applications de la nanocellulose cristalline (ex : liquide de forage, adhésifs et résines, etc.);
- Utilisation de la lignine dans les matériaux d'isolation;
- Utilisation des hémicelluloses pour la fabrication de composés chimiques (ex : édulcorants alimentaires);
- Utilisation des extractibles comme pesticides, préservatifs, antioxydants, etc.;
- Fabrication de filaments de cellulose pour utilisation dans l'industrie des pâtes et papiers ainsi que d'autres secteurs (plastiques, pièces d'automobile, isolants);
- Production de biocarburants (ex. : huile pyrolytique, biodiesel) pour substitution aux combustibles fossiles;
- Développement de fibres spécialisées pour les biocomposites (bioplastique, etc.) médias filtrants, produits absorbants, fibrociments, etc.;
- Développement et production de différents matériaux d'ingénierie en bois (Scrimtec, etc.);
- Production de granules torréfiées pour utilisation dans des usines de cogénération;
- Développement de nouveaux systèmes de construction avancée en bois (résille, etc.).

Ces projets sont pour la plupart en développement avec des partenaires privés.

7 ENJEUX ET DÉFIS DE L'INDUSTRIE

Actuellement, le principal défi pour l'industrie de la transformation du bois est de trouver des débouchés pour la fibre sans preneur (ex. : feuillus de qualité trituration, billes de faible diamètre) ainsi que pour les sous-produits du sciage (sciures, rabotures, copeaux). Dans ce dernier cas, la structure industrielle actuellement en place fait en sorte que les inventaires augmentent de façon importante dans les cours des usines de sciage du Québec alors que la demande en résidus de sciage pour la fabrication de papier est sur une courbe descendante. Cette situation a pour effet d'abaisser le prix de vente des copeaux, ce qui a des répercussions importantes sur la marge bénéficiaire des scieries, la vente de leurs sous-produits représentant une partie significative de leurs revenus. De plus, les copeaux entreposés à l'extérieur pourraient, après quelques mois, devenir inutilisables.

ANNEXE 4

Rapport d'évaluation périodique 2012-2016 des interventions du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean dans la mise en marché



RAPPORT D'ÉVALUATION PÉRIODIQUE 2012-2016
DES INTERVENTIONS DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE
BOIS DU SAGUENAY—LAC-SAINT-JEAN
DANS LA MISE EN MARCHÉ

PRÉSENTÉ À LA
RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC

28 FÉVRIER 2017

TABLE DES MATIERES

1.	L'ORGANISATION ET SA MISSION	9
2.	ÉVOLUTION DE LA MISE EN MARCHÉ	10
2.1	L'ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES	10
2.1.1	PORTRAIT DU TERRITOIRE DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC- SAINT- JEAN ET DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS.....	10
2.1.1.1	TERRITOIRE ADMINISTRATIF.....	10
2.1.1.2	CARACTÉRISTIQUES FORESTIÈRES.....	10
2.1.1.3	LA POSSIBILITÉ FORESTIÈRE.....	11
2.1.1.4	PORTRAIT DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS	12
2.1.1.5	ÉPIDÉMIE DE TORDEUSE DES BOURGEONS DE L'ÉPINETTE (TBE).....	12
2.1.1.6	LA STRUCTURE INDUSTRIELLE	13
2.1.2.	LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET INDUSTRIEL	15
2.1.2.1	ÉVOLUTION INÉGALE DE LA DEMANDE DE BOIS.....	15
2.1.2.2	ÉVOLUTION DE L'OFFRE DE BOIS	18
2.1.2.3.	ÉVOLUTION DE LA CONCENTRATION DANS LE SECTEUR FORESTIER	21
2.1.3	CONTRAINTES, DÉFIS ET OPPORTUNITÉS.....	22
2.1.4	ÉVOLUTION DE LA RÉGLEMENTATION	25
2.1.5	LES OBJECTIFS STRATÉGIQUES ET CIBLES.....	26
2.2	LES INTERVENTIONS DE L'OFFICE	26
2.2.1	LA MISE EN MARCHÉ DURANT LA PÉRIODE	26
2.2.1.1	VOLUMES MIS EN MARCHÉ.....	27
2.2.1.2	ÉVOLUTION DES PRIX.....	29
2.2.1.3	LES CONTRATS ET CONVENTIONS	30
2.2.1.4	LES CONTINGENTS.....	32
2.2.1.5	SUPPORT TECHNIQUE AUX PRODUCTEURS	32
2.2.2	LA GESTION INTERNE DE L'ORGANISATION.....	33
2.2.3	LA RÉGLEMENTATION	34
2.2.4	LES INTERVENTIONS NON-RÉGLEMENTAIRES	35
2.2.4.1	INFORMATION, FORMATION ET SENSIBILISATION	35
2.2.4.2	RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT	37
2.2.4.3	CERTIFICATION.....	38
2.2.4.4	MISE EN VALEUR DES FORÊTS PRIVÉES	40

2.3	ANALYSE DES RÉSULTATS	40
2.3.1	OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PLAN CONJOINT.....	41
2.3.1.1	ORGANISER COLLECTIVEMENT LES RELATIONS ENTRE LES ACHETEURS ET LES PRODUCTEURS...	41
2.3.1.2	ÉTABLIR POUR LES PRODUCTEURS DES RÈGLES SELON L'INTÉRÊT COLLECTIF	42
2.3.1.3	FAVORISER UNE MISE EN MARCHÉ ORDONNÉE ET EFFICACE	42
2.3.2	LES OBJECTIFS ET CIBLES STRATÉGIQUES	43
2.3.2.1	MARCHÉ.....	44
2.3.2.2	IMAGE DE L'ORGANISATION, VISIBILITÉ	45
2.3.2.3	SERVICES OFFERTS	45
2.3.2.4	PRODUCTEURS	45
2.3.3	LES RECOMMANDATIONS DE LA RMAAQ	46
3.	CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D' ACTIONS POUR LA PROCHAINE PÉRIODE.....	47

LES TABLEAUX

TABLEAU 1: RÉPARTITION DES CATÉGORIES DE TERRAIN PAR TERRITOIRE D'AGENCE DE MISE EN VALEUR	10
TABLEAU 2: RÉPARTITION DES SUPERFICIES FORESTIÈRES PRODUCTIVES PAR TYPE DE PEUPLEMENT	11
TABLEAU 3: POSSIBILITÉ FORESTIÈRE ANNUELLE POUR LES TERRITOIRES DES AGENCES DU SAGUENAY ET DU LAC-SAINT-JEAN POUR LA PÉRIODE 2013-2018	11
TABLEAU 4: VOLUME D'ESSENCES RÉSINEUSES (SEPM) ATTRIBUÉ AUX USINES DE LA RÉGION DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN AU 31 DÉCEMBRE 2016	14
TABLEAU 5: VOLUME D'ESSENCES FEUILLUES (PEU ET BOP) ATTRIBUÉ AUX USINES DE LA RÉGION DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN AU 31 DÉCEMBRE 2016	14
TABLEAU 6: PROPORTION DE LA RÉCOLTE DE BOIS MOBILISABLE EN FORÊT PRIVÉE AU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN	21
TABLEAU 7: CONCENTRATION DES ACHETEURS DE BOIS DE LA FORÊT PRIVÉE DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN EN 2015	22
TABLEAU 8: VOLUMES PONCTUELS CONSENTIS PAR LE MFFP AU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN	23
TABLEAU 9: LISTE DES RÈGLEMENTS DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN	25
TABLEAU 10: RÉSUMÉ DES VOLUMES MIS EN MARCHÉ 2012-2016 PAR GROUPE D'ESSENCES	28
TABLEAU 11: RÉSUMÉ DE LA MISE EN MARCHÉ 2012-2016 PAR PRODUIT	29
TABLEAU 12: ÉVOLUTION DES PRIX DE 2012 À 2016	30
TABLEAU 13: LES CONTRATS EFFECTIFS DURANT LA PÉRIODE	31
TABLEAU 14: PORTRAIT DES LIVRAISONS EN LIEN AVEC LES CONTRATS À MOYEN ET LONG TERME	32
TABLEAU 15: PARTICIPATION AUX RÉUNIONS DE SECTEUR DANS LA DERNIÈRE PÉRIODE QUINQUENNALE	36
TABLEAU 16: PARTICIPATION AUX FORMATIONS DANS LA DERNIÈRE PÉRIODE QUINQUENNALE	37

LES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1: ÉVOLUTION DES VOLUMES DE BOIS MIS EN MARCHÉ EN FORÊT PRIVÉE QUÉBÉCOISE, PAR SEGMENT INDUSTRIEL	16
GRAPHIQUE 2: CORRÉLATION ENTRE LES MISES EN CHANTIER AMÉRICAINES ET LA PRODUCTION DE BOIS D'ŒUVRE EN AMÉRIQUE DU NORD	17
GRAPHIQUE 3: PRODUCTION DE BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX AU QUÉBEC ET CONSOMMATION INHÉRENTE DE BOIS ROND	17
GRAPHIQUE 4: MARCHÉ DU BOIS ROND AU QUÉBEC EN 2016	20

GRAPHIQUE 5: HISTORIQUE DES PRIX DES 10 DERNIÈRES ANNÉES.....	30
GRAPHIQUE 6: VOLUME MOYEN PAR PRODUCTEUR	33
GRAPHIQUE 7: ÉVOLUTION DES REVENUS ET DES CHARGES ADMINISTRATIVES AU COURS DES DEUX DERNIÈRES PÉRIODES QUINQUENNALES 2007-2016	34

LES ANNEXES

ANNEXE: 1 RÉPARTITION DU TERRITOIRE RÉGIONAL PAR MODE DE TENURE

ANNEXE: 2 DÉFOLIATION CAUSÉE PAR LA TORDEUSE DES BOURGEONS DE L'ÉPINETTE RÉGION
SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

ANNEXE: 3 LES CONTRAINTES, DÉFIS OU OPPORTUNITÉS PAR TYPE DE PRODUITS

ANNEXE: 4 ANALYSE DES RÉSULTATS DU SYNDICAT POUR L'ATTEINTE DE SES OBJECTIFS ET
CIBLES 2012-2016

ANNEXE: 5 SUIVI DES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PLAN CONJOINT

ANNEXE: 6 TABLEAU DE SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE LA RÉGIE 2012

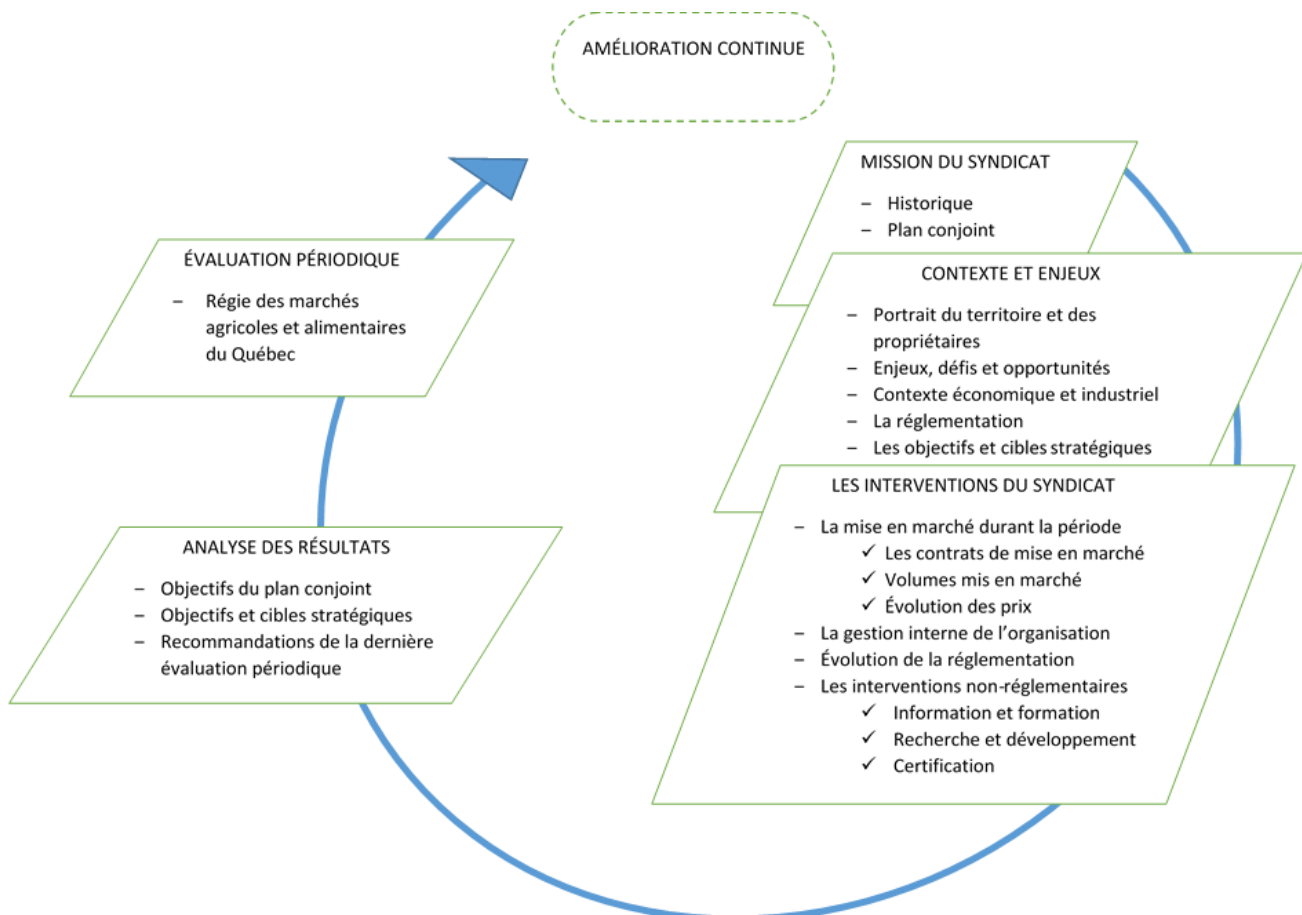
ANNEXE: 7 TABLEAU OBJECTIFS ET CIBLES POUR LA PROCHAINE PÉRIODE (2017-2021)

BIBLIOGRAPHIE

INTRODUCTION

Le présent document a été produit afin de répondre aux exigences de l'évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Cette évaluation est menée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec conformément à l'article 62 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., chapitre M-35.1). Dans cet exercice, elle invite plus particulièrement le Syndicat à faire rapport que le plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean et les règlements qu'il édicte ont servi les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisé une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé au cours de la période 2012-2016.

Plus spécifiquement, ce rapport a été élaboré selon le cadre de référence développé par la Régie et le guide de préparation à l'évaluation périodique des interventions de l'office dans la mise en marché. De plus, notre démarche a été enrichie de notre expérience dans l'implantation et le maintien d'un système de gestion environnementale ISO-14001 enregistré. À cet effet, nous avons organisé les mandats et les interventions du Syndicat dans la mise en marché dans un système de gestion emprunté aux processus ISO-14001, intégrant l'engagement, la planification, la mise en œuvre, le contrôle dans une démarche d'amélioration continue. L'illustration ci-dessous représente notre système de gestion :



Ce système de gestion deviendra donc la base du rapport que nous vous présentons. Dans un premier temps, le rapport décrira les principaux mandats du Syndicat dans la gestion du plan conjoint qui constituent en quelque sorte l'engagement de l'organisation par rapport au rôle qu'elle doit jouer dans la mise en marché et pour les producteurs. Par la suite, nous cernerons l'environnement légal et économique dans lequel elle a évolué au cours de la période, de même que les objectifs et cibles visés pour cette même période. Nous examinerons ensuite les interventions du Syndicat dans la mise en marché, sa gestion interne, l'évolution de la réglementation de même que ses interventions non-réglementaires.

Finalement, nous analyserons ses actions par rapport aux objectifs de base du plan conjoint, aux objectifs et cibles stratégiques fixés pour la période et aux recommandations de la dernière évaluation pour la période 2007-2011. La Régie pourra ensuite procéder à l'évaluation globale de l'ensemble des interventions du Syndicat dans la mise en marché. Les recommandations qui découleront par la suite de cette évaluation serviront à faire évoluer les interventions du plan conjoint dans la mise en marché de manière à s'adapter aux changements dans l'environnement d'affaires des producteurs. Il s'agit d'une démarche d'amélioration continue visant à doter les producteurs d'outils de mise en marché efficaces et bien rodés répondant le mieux possible à leurs besoins.

1. L'ORGANISATION ET SA MISSION

Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean est un organisme d'action collective fondé en 1956 qui regroupe près de 4 500 propriétaires de boisés privés. Sa mission première consiste à organiser, administrer et appliquer le plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Le plan conjoint est un outil que se sont donné les producteurs de bois de la région en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche du Québec afin d'assurer une mise en marché ordonnée des bois récoltés sur l'ensemble du territoire. La mise en place de ce plan conjoint et son développement ont été motivés par une volonté d'établir l'équité entre les producteurs, c'est-à-dire que chacun ait la même opportunité d'accéder aux marchés peu importe sa situation géographique et que chacun reçoive le même prix et les mêmes conditions.

Les principaux mandats de l'organisation sont:

- ordonner et contrôler la production afin d'obtenir un produit de qualité supérieure, rencontrer les exigences et les besoins du marché de consommation et éviter une surproduction;
- obtenir pour l'ensemble des producteurs intéressés les conditions de mise en marché les plus avantageuses;
- développer les marchés pour les produits de la forêt privée;
- rationaliser le transport et mettre en œuvre les moyens afin d'en réduire le coût;
- être un partenaire commercial fiable;
- être, au nom des propriétaires de la forêt privée de la région, un interlocuteur efficace, crédible et dynamique, les représenter auprès des pouvoirs publics, auprès des transformateurs de bois et des diverses associations connexes à leurs intérêts;
- promouvoir le respect des droits individuels des propriétaires forestiers, sauvegarder leurs intérêts économiques, moraux et sociaux;
- sensibiliser les propriétaires forestiers et contribuer à leur formation;
- agir pour favoriser l'aménagement durable des forêts.

Ensemble, les producteurs ont la capacité de mettre en marché annuellement environ 565 000 m³ de bois destiné à des usines de transformation. Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay-Lac-Saint-Jean génère d'importantes retombées dans le milieu en valorisant le rôle du propriétaire forestier dans le développement local et régional.

2. ÉVOLUTION DE LA MISE EN MARCHÉ

2.1 L'environnement d'affaires

2.1.1 Portrait du territoire du plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean et des propriétaires forestiers

2.1.1.1 *Territoire administratif*

Le territoire du plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean occupe une superficie de 579 492 ha dont 371 920 ha de forêts productives et se situe entièrement dans la région administrative du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Représentant environ 7 % du territoire forestier régional, il est enclavé dans la grande forêt publique et touche à cinq municipalités régionales de comté (MRC). Deux agences régionales de mise en valeur des forêts privées gèrent les différents programmes d'aide à la réalisation des travaux sylvicoles, soit l'Agence du Saguenay qui regroupe les territoire des MRC du Fjord et de Ville Saguenay et l'Agence du Lac-Saint-Jean qui regroupe les territoires des MRC du Domaine du Roy, de Lac–Saint-Jean-Est et de Maria-Chapdelaine (voir carte annexe 1 pour la répartition du territoire régional par mode de tenure). Malgré la faible proportion que représente la forêt privée, sa situation géographique lui procure un avantage indéniable quant à sa proximité des infrastructures et des usines de transformation.

2.1.1.2 *Caractéristiques forestières*

Au niveau écologique, le territoire du plan conjoint se situe principalement à l'intérieur de deux sous-domaines bioclimatiques, soit la sapinière à bouleau jaune de l'Est (77 %) et la sapinière à bouleau blanc de l'Ouest (23 %). Il est constitué à 64 % de terrains forestiers productifs, 6 % de terrains forestiers improductifs, 22 % de terrains agricoles et 8 % de superficie non-forestière. C'est l'unité de paysage de la Plaine du Lac-Saint-Jean qui prédomine avec 251 900 hectares.

Tableau 1: RÉPARTITION DES CATÉGORIES DE TERRAIN PAR TERRITOIRE D'AGENCE DE MISE EN VALEUR (HA)

CATÉGORIES DE TERRAIN	AGENCE LAC-SAINT-JEAN	AGENCE SAGUENAY	TOTAL RÉGION	
			HA	%
Agricole	95 915	30 028	125 943	22%
Non-forestier	27 517	21 023	48 540	8%
Forestier improductif	25 527	7 562	33 089	6%
<i>Superficie forestière productive</i>	205 200	166 720	371 920	64%
Superficie totale forêt privée	354 159	225 333	579 492	100%

Le couvert forestier est dominé par les peuplements mélangés (46 %) suivis des peuplements résineux (25 %) et des peuplements feuillus (18 %).

Tableau 2: RÉPARTITION DES SUPERFICIES FORESTIÈRES PRODUCTIVES PAR TYPE DE PEUPLEMENT (HA)

TYPE DE PEUPELEMENTS	AGENCE LAC-ST-JEAN	AGENCE SAGUENAY	TOTAL RÉGION	
			HA	%
Feuillu	42 021	23 771	65 792	18%
Mélangé	87 260	85 188	172 448	46%
Résineux	56 163	35 090	91 253	25%
Superficies non-classifiées	19 756	22 671	42 427	11%
Total	205 200	166 720	371 920	100%

2.1.1.3 La possibilité forestière

Le potentiel de production annuelle de la forêt privée du Saguenay–Lac-Saint-Jean totalise 695 639 m³. Le groupe SEPM produit annuellement 342 000 m³ et représente 50 % de la possibilité forestière. Le peuplier représente 35 % de la possibilité pour un volume de 245 700 m³/an.

Le dernier calcul de possibilité a été réalisé en 2013 dans le cadre de la révision des plans de protection et de mise en valeur. La possibilité forestière à rendement soutenu a augmenté d'environ 30 % par rapport au calcul précédent grâce aux efforts sylvicoles déployés au fil des années. Le tableau ci-dessous présente la possibilité forestière annuelle par groupe d'essences par territoire d'agence.

Tableau 3: POSSIBILITÉ FORESTIÈRE ANNUELLE POUR LES TERRITOIRES DES AGENCES DU SAGUENAY ET DU LAC-SAINT-JEAN POUR LA PÉRIODE 2013-2018 (M³/AN)

GROUPE D'ESSENCES	AGENCE LAC-SAINT-JEAN	AGENCE SAGUENAY	TOTAL RÉGION	
			M ³ /AN	%
Sapin, épinette, pin gris, mélèze (SEPM)	177 921	164 079	342 000	49%
Autres résineux	2 814	13 112	15 926	2%
Peuplier	141 711	104 000	245 711	35%
Bouleaux	36 017	31 008	67 025	10%
Érables	4 441	14 545	18 986	3%
Autres feuillus	3 929	2 062	5 991	1%
Total	366 833	328 806	695 639	100%

2.1.1.4 Portrait des propriétaires forestiers

En 2012, la Fédération des producteurs forestiers du Québec, en collaboration avec la firme spécialisée AGÉCO, a réalisé dans le cadre de la révision des plans de protection et de mise en valeur des forêts privées (PPMV), une caractérisation des profils, des motivations et des comportements des propriétaires forestiers québécois. Cette démarche a permis de déterminer de manière qualitative si l'évolution des profils socio-économiques des propriétaires forestiers influence leurs motivations et leurs activités sur leurs lots boisés. Ce sondage a été réalisé provincialement avec une stratification régionale qui nous a permis de tracer l'évolution du portrait des propriétaires de la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Le dernier portrait de ce genre avait été réalisé en 1985. Les résultats de ce sondage nous ont permis entre autres de constater que :

- L'âge moyen des propriétaires a augmenté considérablement depuis le dernier sondage, passant de 51 à 59 ans alors que la proportion de propriétaires qui sont retraités est passée de 16 % à 33 %
- Actuellement, la moitié des propriétaires habitent à plus d'un kilomètre de leur boisé;
- De moins en moins de propriétaires possèdent un boisé dans le but de tirer un revenu des produits de la forêt. En effet, seulement 33 % des répondants ont répondu par l'affirmative contrairement à 85 % en 1985;
- 54 % ont récolté moins de 25 m³ de bois dans les 5 dernières années;
- 55 % de ceux qui n'ont pas aménagé leurs boisés dans les dernières années n'ont pas pu le faire à cause du manque de temps.

En résumé, on peut affirmer que les propriétaires de boisés privés constituent une clientèle de plus en plus scolarisée ayant un horaire chargé, beaucoup d'intérêt pour les loisirs en plein air, ouverte aux travaux d'aménagement mais ayant des attentes élevées en termes de qualité d'exécution et de respect de l'environnement. Ces statistiques ont permis au Syndicat de mieux orienter ses actions et de mettre en place des stratégies qui répondent aux attentes des nouveaux propriétaires, notamment au niveau du support technique.

2.1.1.5 Épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette (TBE)

Les forêts privées de la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean continuent de subir les dommages causés par l'épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette qui ne cesse de gagner en importance depuis quelques années. L'insecte ravageur est présent depuis 2006 dans la région. La superficie totale affectée en forêt privée est passée de 70 065 ha en 2011 à 178 338 ha en 2016. Cela signifie que 41 % des forêts privées productives subissent de la défoliation actuellement. Les propriétaires forestiers sont inquiets des répercussions car rien n'indique que cette épidémie va se résorber à court terme. Selon les prévisions de la direction de la protection

des forêts, l'année 2017 suivra la même tendance et les populations de tordeuses accentueront la pression sur les boisés. La carte de défoliation 2016 dans la région se retrouve à l'annexe 2.

2.1.1.6 La structure industrielle

La région du Saguenay–Lac-Saint-Jean compte dix-neuf usines de sciage dont seize détiennent des garanties d'approvisionnement (GA) en résineux et feuillus. Dans le résineux, cinq usines appartiennent à Produits forestiers Résolu pour un total de 59 % des volumes de résineux attribués en garantie par le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs. Le reste des volumes résineux est attribué à Produits forestiers Arbec (15,4 %) et à six scieries indépendantes (23,3 %). Dans le feuillu, quatre usines se partagent les volumes de peuplier et de bouleau. Il est important de noter que la garantie d'approvisionnement en peuplier de l'usine de Louisiana-Pacific de Chambord a été résiliée au cours de la période et mise en disponibilité pour d'éventuels projets de transformation du tremble.

Le bureau de mise en marché des bois (BMMB) mis en place à la suite de l'implantation du nouveau régime forestier le 1^{er} avril 2013 dispose, quant à lui, d'un volume de 1 327 600 m³ de résineux et 208 300 m³ de feuillu à mettre aux enchères annuellement dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean. De plus, le ministère a aussi accordé des permis de récolte aux fins d'approvisionnement d'usine de transformation (PRAU) pour 325 000 m³ de résineux. Ces permis autorisent des titulaires ne possédant pas d'usine de transformation à récolter un volume de bois sur les terres publiques qu'ils peuvent expédier aux autres usines de la région. La forêt privée, avec ses 342 000 m³ de possibilité annuelle, ne représente que 6,1 % des volumes résineux régionaux disponibles en forêt publique. Les tableaux suivants dressent le portrait des volumes résineux et feuillus attribués aux usines de la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean pour la période 2013-2018.

Tableau 4: VOLUME D'ESSENCES RÉSINEUSES (SEPM) ATTRIBUÉ AUX USINES DE LA RÉGION DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN AU 31 DÉCEMBRE 2016

Usine	Garantie d'approvisionnement (m3)	% garanties	Nombre d'usines
Produits forestiers Résolu	2 120 250	58,9%	5
Produits forestiers Arbec	555 050	15,4%	1
Groupe Lignarex	150 100	4,2%	1
La Scierie Martel ltée	60 600	1,7%	1
Les Scierie du lac-Saint-Jean	160 550	4,5%	1
Produits forestiers Petit-Paris inc.	288 050	8,0%	1
Scierie Girard inc.	174 700	4,9%	1
S.M.T. inc.	1 250	0,0%	1
Les Chantiers Chibougamau	86 900	2,4%	Hors région
Total des GA	3 597 450	100%	12
PRAU	325 000		
Bureau de mise en marché	1 327 600		
TOTAL	5 250 050		12

Source : Ministère des Forêts de la Faune et des Parcs

Tableau 5: VOLUME D'ESSENCES FEUILLUES (PEU ET BOP) ATTRIBUÉ AUX USINES DE LA RÉGION DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN AU 31 DÉCEMBRE 2016

Usine	Garantie d'approvisionnement (m3)		% des garanties		Nombre d'usines
	Peuplier	Bouleaux	Peuplier	Bouleaux	
Elkem Metal	19 500	8000	19.4%	3,8%	1
Indsutries T.L.T.	45 400	135 100	45.1%	64,1%	1
Valibois	8 400	23 600	8.3%	11,2%	1
Scierie Petit-Saguenay inc.	27 300		27.1%	0,0%	1
S.M.T. inc		150	0.0%	0,1%	1
Westrock du Canada		44 050	0.0%	20,9%	Hors région
Total des GA	100 600	210 900	100%	100%	5
Bureau de mise en marché	111 650	96 650			
TOTAL	212 250	307 550			5

Source : Ministère des Forêts de la Faune et des Parcs

Il est aussi important de prendre en compte que près de 99 % du résineux et 81,5 % du bouleau disponibles en forêt publique ont été attribués sous forme de garanties, de PRAU et au BMMB tandis que moins de la moitié (47,5 %) du tremble disponible a été attribuée, laissant un potentiel de transformation non utilisé important pour la forêt publique.

La région compte également quatre usines de pâtes et papiers qui s'approvisionnent exclusivement sur le marché des copeaux résineux. Exceptionnellement, l'usine de pâte Kraft Fibrek de Saint-Félicien a testé l'utilisation de copeaux de tremble durant la période. Il est aussi important de noter la fermeture définitive de la cartonnerie de Graphic-Packaging de Jonquière (auparavant Cascades Jonquière) en juillet 2015.

Finalement, au niveau de la bioénergie, nous retrouvons dans la région trois usines de cogénération et une usine de granules qui, pour l'instant, s'approvisionnent principalement en résidus industriels même si certaines d'entre elles ont de plus en plus la volonté d'utiliser de la biomasse forestière dans leur procédé.

En résumé, le potentiel d'utilisation de la matière ligneuse, si nous faisons exception du tremble, est bien exploité dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean et ce, dans presque toute la chaîne de production. Toutefois, l'utilisation de la totalité du volume attribuable en tremble et de la biomasse forestière disponible reste à développer au cours des prochaines années.

2.1.2 Le contexte économique et industriel

C'est sous le signe d'une reprise inégale que nous pouvons décrire la période de 2012 à 2016. D'une part, le marché du bois de sciage s'est amélioré, tandis que celui du bois à pâte a continué à se détériorer. Le contexte économique a été parsemé d'embûches pour les producteurs forestiers et leurs organisations; la disponibilité des marchés, la concurrence du bois en provenance de la forêt publique et l'accroissement de la concentration de l'industrie forestière ont pesé sur les conditions de mise en marché offertes aux producteurs forestiers et ont rendu les négociations ardues.

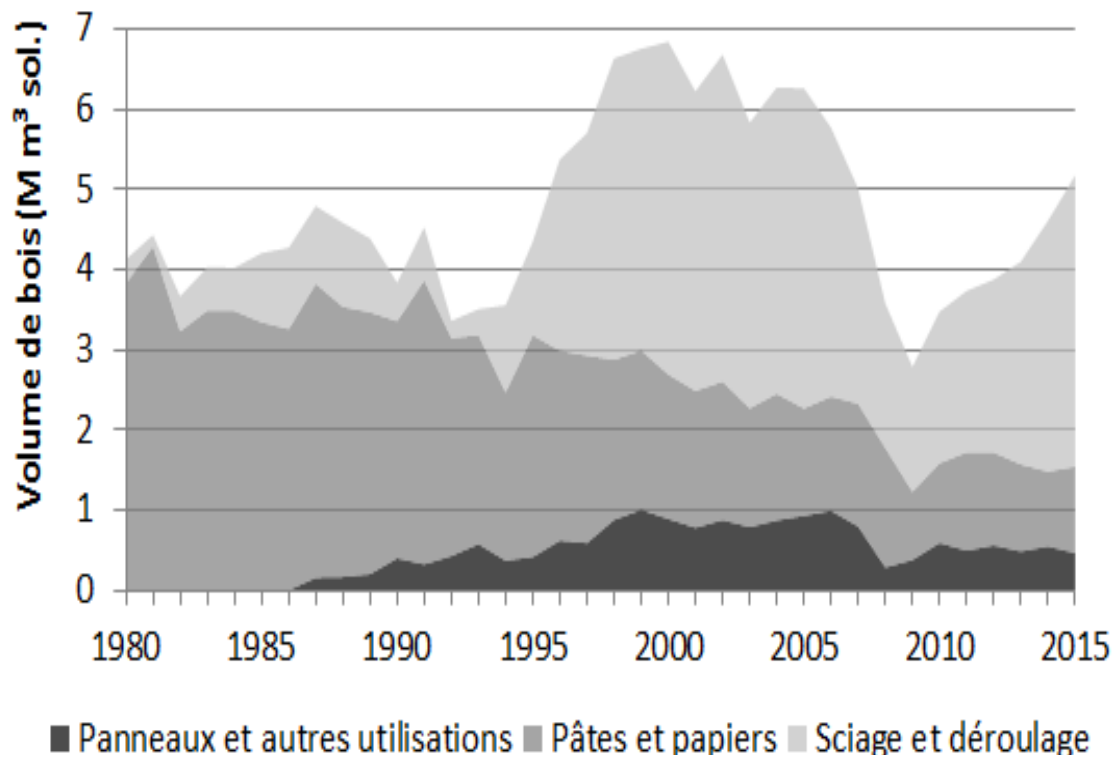
2.1.2.1 Évolution inégale de la demande de bois

Le marché du bois de sciage résineux est devenu avec le temps le plus important marché des producteurs forestiers (voir graphique 1). La demande pour ce bois est intimement liée au marché américain du bois d'œuvre qui est lui-même fortement dépendant du marché immobilier (voir graphique 2). À eux seuls, les marchés de la rénovation domiciliaire (39 %) et de la construction résidentielle (31 %) représentent près de 70 % de la demande de bois d'œuvre sur le marché américain. Or, la période de 2012 à 2016 fut caractérisée par une reprise graduelle de ces marchés qui s'étaient effondrés lors de la période précédente.

Depuis 2012, ces marchés se redressent tranquillement au bénéfice de l'industrie du sciage et des producteurs de bois qui l'approvisionnent. Ce progrès devrait se poursuivre à court et moyen terme alors que l'on prévoit une amélioration du rythme des mises en chantier aux États-Unis, puisque leur niveau actuel est toujours inférieur aux 1,5 million d'unités qui caractérisent généralement le rythme annuel aux États-Unis.

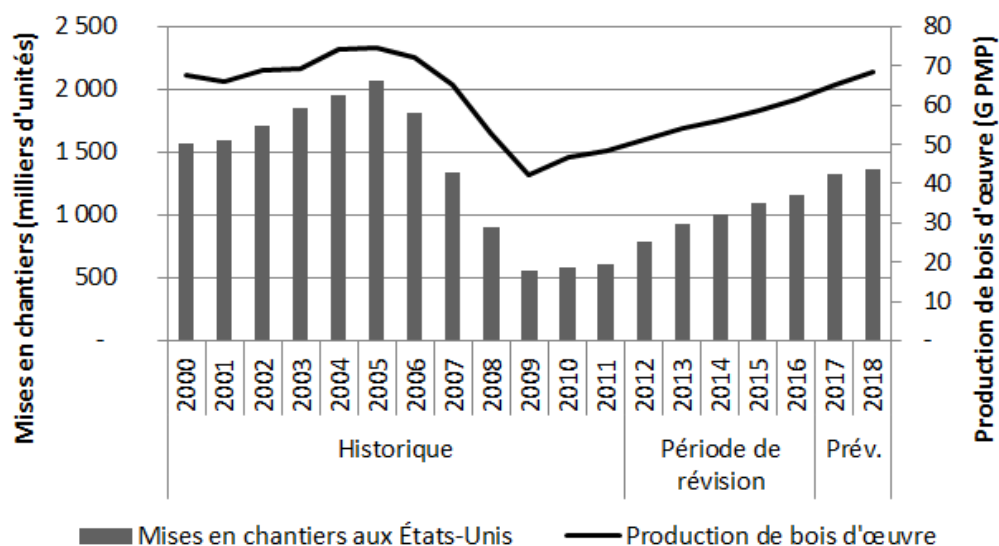
À l'instar des producteurs nord-américains de bois d'œuvre, les scieries québécoises en ont également profité pour accroître leur production. Cette hausse a entraîné nécessairement une croissance de la consommation de bois rond résineux de qualité sciage à l'échelle du Québec (voir graphique 3 page suivante). Les producteurs forestiers du Québec ont également profité de cette embellie pour accroître leurs expéditions de bois de sciage résineux (voir graphique 1 ci-dessous).

GRAPHIQUE 1: ÉVOLUTION DES VOLUMES DE BOIS MIS EN MARCHÉ EN FORÊT PRIVÉE QUÉBÉCOISE, PAR SEGMENT INDUSTRIEL

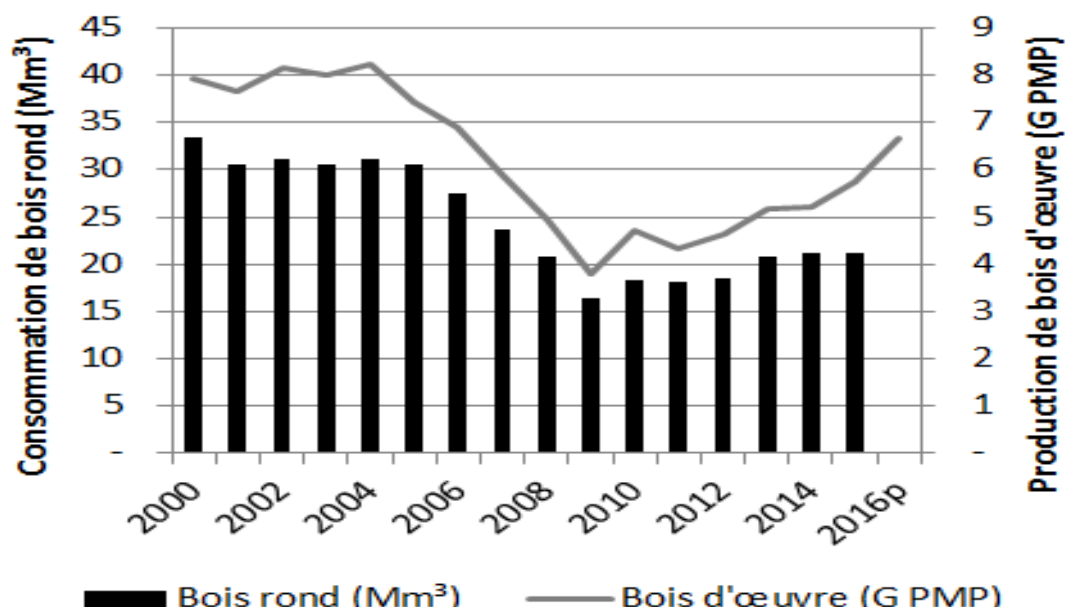


Source : FPFQ

GRAPHIQUE 2: CORRÉLATION ENTRE LES MISES EN CHANTIER AMÉRICAINES ET LA PRODUCTION DE BOIS D'ŒUVRE EN AMÉRIQUE DU NORD



GRAPHIQUE 3: PRODUCTION DE BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX AU QUÉBEC ET CONSOMMATION INHÉRENTE DE BOIS ROND



Sources : CIFIQ, MFFP

D'autre part, il existe de moins en moins de débouchés pour le bois de trituration, communément appelé bois à pâte (voir graphique 1). Deux tendances expliquent cette situation. Premièrement, la demande pour les papiers d'impression et papiers journaux est en chute libre en Occident depuis l'avènement du numérique. Deuxièmement, l'industrie papetière a modifié son modèle d'approvisionnement, passant des billes de bois rond aux copeaux, et a acquis d'importantes usines de sciage, dont une partie du volume leur fournit une alimentation en fibre. Or, les scieries fonctionnent présentement à plein régime, générant davantage de copeaux, alors que la demande pour le bois rond diminue à chaque fois qu'une machine à papier ferme.

Le marché des panneaux et de la bioénergie peut se substituer à celui des pâtes et papiers pour consommer du bois de trituration. Au cours de la période, la demande et le prix des panneaux ont augmenté alors que les mises en chantier s'amélioraient. Néanmoins, la demande au cours de la période n'a pas suffi à combler la capacité de production existante sur le marché nord-américain. Dans la région, cette capacité excédentaire s'est exprimée par la fermeture tout au long de la période de l'usine de Louisiana-Pacifique à Chambord. Des discussions sont en cours pour redémarrer ces installations alors que la demande poursuit sa croissance.

Du côté du bois énergie, il existe de nombreuses initiatives en cours pour faire démarrer cette filière au Québec. Toutefois, les volumes de bois récoltés demeurent marginaux dans l'ensemble. Le gouvernement a mis en place des politiques pour la développer, mais son sort est davantage lié à la concurrence des autres formes d'énergie. Or, au cours de la période, le prix du gaz naturel fut abordable en raison du démarrage de l'exploitation des gaz de schiste en Amérique du Nord et le parc hydroélectrique québécois fournit déjà une quantité appréciable d'énergie verte bon marché. Le développement de cette filière passera par un approvisionnement important de fibre de bois bon marché et par un prix à la hausse de l'énergie. Néanmoins, il est important de mentionner que la biomasse forestière est généralement le produit qui coûte le plus cher à récolter pour un producteur de bois, alors que c'est celui qui rémunère le moins.

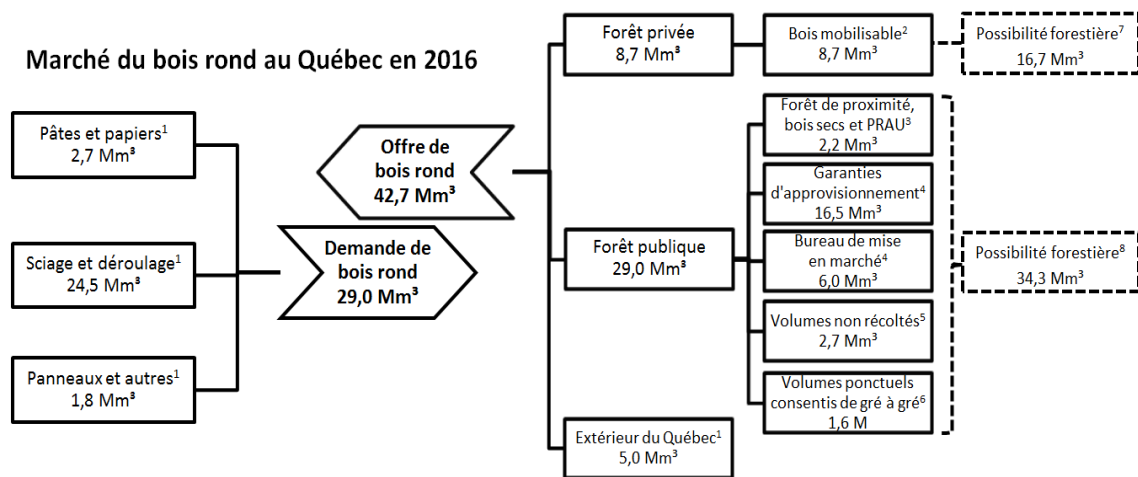
2.1.2.2 Évolution de l'offre de bois

Le régime forestier du Québec prévoit que l'industrie forestière dispose principalement de trois sources d'approvisionnement, soit la forêt privée, la forêt publique et l'extérieur du Québec. La capacité d'approvisionnement d'une source repose sur sa possibilité forestière, c'est-à-dire le volume maximal des récoltes annuelles que l'on peut prélever à perpétuité, sans diminuer la capacité productive du milieu forestier.

Aujourd'hui, la possibilité forestière en forêt privée atteint 16,7 millions de m³ pour l'ensemble du Québec. Au Saguenay, la possibilité forestière en forêt privée atteint 328 800 m³ au Saguenay, alors qu'elle est de 366 834 m³ au Lac-Saint-Jean, pour un volume total annuel de 695 639 m³. La possibilité forestière en forêt publique a fortement chuté ces dernières années en raison principalement d'une hausse des contraintes à l'aménagement des forêts (aires protégées, multiusage, etc.). La possibilité forestière en forêt publique est passée de plus de 42 millions de m³ au début de la décennie à 34,3 millions de m³. Conséquemment, avec 16,7 millions de m³, la forêt privée représente maintenant le tiers de la possibilité de récolte au Québec estimée à 50 millions de m³ de bois par année.

À même cette possibilité en forêt privée, les gestionnaires de plan conjoint estiment qu'il est réalistement possible de récolter environ 8,7 millions de m³ de bois annuellement pour les usines de transformation. D'autre part, le gouvernement québécois alloue présentement, sous différentes formes, environ 29 millions de m³ de bois en provenance des forêts publiques. Finalement, année après année, environ 5 millions de m³ de bois en provenance de l'extérieur sont consommés par l'industrie forestière québécoise. L'offre de bois sur le marché québécois totalise donc 42,7 millions de m³. En 2015, l'industrie forestière de la province a consommé 29 millions de m³ de bois. La réalité est que, dans son ensemble, l'offre de bois disponible sur le marché québécois est supérieure à la demande de plus de 13 millions de m³ présentement. Cette situation entraîne par conséquent une concurrence importante entre les fournisseurs de bois rond, ce qui accroît nécessairement la pression sur les prix offerts (voir graphique 4).

GRAPHIQUE 4: MARCHÉ DU BOIS ROND AU QUÉBEC EN 2016



Compilation Fédération des producteurs forestiers du Québec

Sources : [MFFP] 2016. Registre forestier 2015. Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs.

1. [FPFQ] 2014. Évaluation du bois mobilisable réalisée dans le cadre de la consultation sur l'établissement des garanties d'approvisionnement aux usines de transformation. Syndicats et offices de producteurs de bois du Québec et Fédération des producteurs forestiers du Québec.
2. [MRN] 2011. Orientations relatives à la sélection, à la mise en place et au fonctionnement des forêts de proximité. Ministère des Ressources naturelles.
3. [MFFP] 2016. Répertoire des bénéficiaires de droits forestiers sur les terres du domaine de l'État (Version du 31 mars 2016). Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs.
4. [MFFP] 2017. Plan d'action national sur la mobilisation des bois en forêt privée 2016-2019, Ministère de la Forêt, de la Faune et des Parcs.
5. [MFFP] 2016. Volumes ponctuels consentis en 2015-2016 (m³) (Version du 31 mars 2016). Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs.
6. [FPFQ et WSP] 2013-2014-2015. Détermination de la possibilité de récolte forestière régionale pour le compte des Agences régionales de mise en valeur des forêts privées. Rapports régionaux multiples. Fédération des producteurs forestiers du Québec et WSP Global.
7. [BFEC] 2015. Possibilités forestières de la période 2013-2018 et modifiées en mai 2014. Bureau du forestier en chef.

Au Saguenay–Lac-Saint-Jean, on avait estimé qu'il était possible de mobiliser et récolter plus de 460 000 m³ annuellement dont 280 000 m³ de résineux et 180 000 de feuillus. De ce volume, seulement 61 % du bois mobilisable a été récolté en 2015. Plus spécifiquement, 81 % du bois de sciage des producteurs a trouvé preneur contrairement à seulement 16 % du bois à pâte. Pour ce qui est des essences, 89 % du bois mobilisable du groupe sapin, épinettes, pin gris et mélèze est récolté. En contrepartie, une faible proportion des volumes de feuillu soit 19% (feuillus mélangés et peupliers) disponibles sont effectivement mobilisés.

Tableau 6: PROPORTION DE LA RÉCOLTE DE BOIS MOBILISABLE EN FORÊT PRIVÉE AU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN

Type de produit	Bois mobilisable annuellement (m ³) ¹					Proportion de bois mobilisé en 2015				
	SEPM ²	Autres résineux	Feuillus mélangés	Peupliers	Toutes essences	SEPM ²	Autres résineux	Feuillus mélangés	Peupliers	Toutes essences
Bois à pâte	800	0	11 100	133 600	145 500	138 %	N/A	0 %	17 %	16 %
Bois de sciage	279 500	0	9 500	25 700	314 700	89 %	N/A	0 %	26 %	81 %
Toutes utilisations	280 300	0	20 600	159 300	460 200	89 %	N/A	0 %	19 %	61 %

Notes :

¹Le bois mobilisable correspond au bois pouvant être réalistement récolté et commercialisé aux usines de transformation du bois. Ce volume diffère de la possibilité de récolte forestière.

²Le bois mobilisé correspond au volume de bois mis en marché en 2015.

³SEPM : groupe du sapin, des épinettes, du pin gris et du mélèze.

Sources :

Consultation sur les garanties d'approvisionnement (GA), Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP)

Statistiques 2015 de mise en marché des bois de la forêt privée, Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ).

Syndicats et offices de producteurs de bois.

2.1.2.3. Évolution de la concentration dans le secteur forestier

Une tendance lourde à la concentration de l'industrie forestière a lieu depuis quelques décennies. La mondialisation amène l'industrie forestière à batailler pour des parts de marché à l'international, et pour y arriver, elle fusionne des actifs afin d'atteindre une masse critique lui permettant de s'épanouir sur les marchés étrangers. La baisse de la demande structurelle pour les produits papetiers provoque également une baisse du nombre d'usines clientes pour le bois de la forêt privée. Cette concentration s'avère tout aussi problématique au niveau régional qu'au niveau provincial, et ce, peu importe les catégories de produits concernées. Par exemple pour l'année 2015 au Saguenay–Lac-Saint-Jean, dans le bois de sciage résineux, seulement deux entités corporatives ont acheté au moins 93 % de l'ensemble des livraisons de bois rond des producteurs forestiers (voir tableau 7). Cet accroissement de la concentration des acheteurs de bois diminue forcément la capacité de négociation des producteurs forestiers et de leurs organisations.

Tableau 7: CONCENTRATION DES ACHETEURS DE BOIS DE LA FORÊT PRIVÉE DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN EN 2015

Usines	Bois de sciage résineux	Bois de sciage feuillu	Bois à pâte résineux	Bois à pâte feuillu
	% des livraisons	% des livraisons	% des livraisons	% des livraisons
1 ^{re} usine	24 %	67 %	50 %	68 %
2 ^e usine	23 % 47 %	25 % 92 %	44 % 94 %	20 % 87 %
3 ^e usine	21 % 68 %	8 % 100 %	4 % 98 %	12 % 100 %
4 ^e usine	11 % 79 %		2 % 100 %	0 % 100 %
5 ^e usine	8 % 87 %			
6 ^e usine	6 % 93 %			
7 ^e usine	4 % 97 %			
8 ^e usine	2 % 99 %			
9 ^e usine	1 % 100 %			
10 ^e usine	0 % 100 %			
11 ^e usine	0 % 100 %			
12 ^e usine	0 % 100 %			
13 ^e usine	0 % 100 %			
Entité corporative (% des livraisons)	PF Résolu 72 %	Valibois 67 %	PF Résolu 53 %	PF Résolu 68 %
	Arbec 21 %	Les Treillis du Lac 25 %	Cogén. St-Félicien 44 %	Valibois 20 %
Sous-total	93 %	92 %	98 %	87 %
Volume total livré en 2015 (m³ solides)	249 700	6 600	1 100	22 900

Sources : FPFQ, SPBSLSJ

2.1.3 Contraintes, défis et opportunités

Afin d'en faire ressortir les éléments les plus significatifs, nous avons analysé, à l'aide d'un tableau, le contexte économique et industriel qui a prévalu au cours de la dernière période quinquennale en regard de la mise en marché des produits visés. Par la suite, nous avons déterminé pour chacun de ceux-ci les principales contraintes, défis ou opportunités qui se sont présentés au cours de cette période. Le tableau de l'annexe 3 présente les contraintes, défis ou opportunités par type de produit.

Les producteurs de bois de la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean et le Syndicat ont dû faire face à de nombreuses contraintes au cours de la dernière période quinquennale. Parmi les plus importantes, il y a eu d'abord le mouvement de concentration de l'industrie, initié suite à la crise forestière de 2008, qui s'est poursuivi au cours de la période et a contribué à réduire le nombre d'acheteurs et le maintenir à un bas niveau pour l'ensemble de la période. Dans la région, deux entités corporatives ont acheté 86 % des volumes disponibles de bois de sciage résineux durant la période.

Par la suite, l'implantation du nouveau régime forestier en forêt publique, en changeant les règles d'allocation des bois dans les forêts publiques, a engendré une plus grande compétition des bois de l'État sur nos marchés. Ainsi, des volumes qui étaient, sous l'ancien régime forestier, immobilisés dans des contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier (CAAF), se retrouvent dorénavant sur les marchés, augmentant ainsi la concurrence du bois en provenance de la forêt publique. De plus, certaines mesures de ce nouveau régime, comme l'attribution de volumes ponctuels par ventes de gré à gré, ont permis au ministère des Forêts de la Faune et des Parcs de mettre des volumes importants de bois sur le marché en surplus des garanties d'approvisionnement et des volumes réservés au bureau de mise en marché des bois. Ces volumes s'additionnent à l'offre régionale de bois et font concurrence à ceux de la forêt privée. Vous retrouverez dans le tableau suivant les volumes ponctuels octroyés dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean par le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs durant la période en surplus des garanties d'approvisionnement.

Tableau 8: VOLUMES PONCTUELS CONSENTIS PAR LE MFFP AU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN

Année	Volumes ponctuels consentis (m3)			Total
	SEPM	PEU	BOP	
2013-2014	207 500	120 700		328 200
2014-2015	342 500	130 500	8 500	481 500
2015-2016	232 050	115 000	47 000	394 050

Ces deux contraintes à elles-seules ont contribué à éroder significativement le pouvoir de négociation des producteurs pour leur bois résineux ou feuillu en créant un déséquilibre entre l'offre et la demande de bois. De plus, d'autres facteurs aggravants comme l'épidémie sévère de tordeuse des bourgeons de l'épinette qui a forcé la récupération et la mise en marché d'importants volume de bois dans la région, la baisse d'intérêt des industriels pour le sapin baumier et l'absence de débouchés pour les bois de faible dimension ont accentué cette situation.

Au niveau du bois feuillu plus particulièrement, le maintien de la fermeture de l'usine de panneaux gaufres de Chambord a privé les producteurs d'un marché important pour leur bois feuillu de qualité pâte. Des marchés pour le feuillu de qualité sciage existent mais sont instables et souvent peu rentables à cause des difficultés à écouler la partie de la tige impropre à l'industrie du sciage.

Quant aux autres produits comme l'if du Canada et la biomasse forestière, il fut difficile de trouver des marchés stables et rentables pour les producteurs. Plus particulièrement pour la biomasse, la concurrence des autres sources d'énergie et le manque de vision politique nous ont empêchés de développer significativement ce créneau.

Une autre contrainte importante est reliée au changement dans le profil et les motivations des producteurs forestiers qui ont évolué dans la région comme au Québec. Autrefois principalement des agriculteurs, on compte maintenant de plus en plus de professionnels et cols blancs parmi les producteurs forestiers. La production de bois et les revenus associés ne sont plus les éléments centraux derrière l'achat d'une propriété boisée. Les motivations liées au plaisir de posséder un milieu naturel, au plaisir d'aménager un milieu forestier, aux activités familiales en milieu forestier surpassent toutes celles liées à la récolte de bois pour les besoins de l'industrie, à l'accroissement des revenus et à l'investissement. La hausse du prix des lots à bois au cours des dernières décennies fait en sorte qu'il est de moins en moins rentable pour un individu d'acheter un lot à bois pour devenir producteur forestier. Ceux qui peuvent devenir propriétaires ont un profil et des motivations différents, ce qui pourrait à terme diminuer la récolte de bois en forêt privée. Et ce, sans compter les exigences grandissantes au niveau des normes de façonnage et de la protection de l'environnement qui rendent de plus en plus complexes les opérations de récolte pour ces propriétaires. Ces nouveaux propriétaires ont donc de plus en plus besoin du support technique et du suivi nécessaire pour la récolte et la remise en production de leurs forêts.

Pour faire face à ces contraintes, le Syndicat avait donc devant lui plusieurs défis à relever au cours de cette période. Le plus important étant sans doute de mettre en marché et mobiliser l'ensemble du bois disponible dans les forêts privées régionales tout en maintenant ou améliorant si possible les prix obtenus par les producteurs. Pour ce faire, nous avons d'abord à promouvoir auprès de nos clients les avantages que peut leur procurer la forêt privée pour leur approvisionnement, soit : la prévisibilité, la simplicité de la gestion, la qualité des bois et une approche client axée sur leurs besoins. L'implantation du nouveau régime forestier ayant provoqué de l'insécurité chez ceux-ci quant à la prévisibilité et la sécurité des approvisionnements.

Parallèlement, notre connaissance du territoire et des propriétaires, notre réseau d'entrepreneurs et de transporteurs nous offraient l'opportunité de mettre en place un plan pour promouvoir la récolte auprès des propriétaires et de mobiliser le bois à la grandeur de la région afin de respecter nos engagements envers nos clients.

La recherche d'un marché pour le tremble s'est aussi présentée comme un défi immense pour l'organisation. Il fallait profiter des signes de reprise de l'économie américaine pour promouvoir la réouverture de l'usine de Chambord ou tout simplement travailler à d'autres projets pouvant utiliser le tremble.

Finalement, d'autres défis, comme la certification forestière, le développement de marchés pour l'if du Canada et la biomasse se sont présentés au cours des cinq dernières années. Pour la certification, notre système de gestion environnementale ISO-14001 nous fournissait les outils pour répondre adéquatement aux demandes croissantes de l'industrie régionale qui souscrit majoritairement à la norme SFI (Sustainable forestry initiative).

Quant au développement des marchés de l'if et de la biomasse, les tests et expérimentations que nous avons effectués dans le passé nous fournissaient une base de connaissances intéressante afin de progresser dans la recherche d'éventuels débouchés pour ces produits.

2.1.4 Évolution de la réglementation

Afin d'accomplir ses principaux mandats, le Syndicat s'est doté, au cours des années, d'un cadre réglementaire des plus complets. Sommairement, ce cadre vise à définir le territoire, le produit visé, les conditions requises pour être reconnu producteur, le contingentement, la mise en vente en commun, le mode de représentation, les différentes contributions et différents fonds mis en place. Plus spécifiquement, il procure au Syndicat l'ensemble des outils nécessaires à ses interventions pour favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit.

L'ensemble de la réglementation a fait l'objet d'une révision en profondeur, en collaboration avec la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, durant la période quinquennale précédente. Cette révision visait principalement à réduire les obligations, les normes et les contraintes inutiles ou désuètes que la réglementation impose aux entreprises, de simplifier les formalités administratives qui découlent de la réglementation et finalement de réduire la masse réglementaire. Vous retrouverez dans le tableau suivant la liste des règlements du plan conjoint des producteurs du Saguenay–Lac-Saint-Jean à jour.

Tableau 9: LISTE DES RÈGLEMENTS DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DU SAGUENAY–LAC- SAINT-JEAN

RÈGLEMENTS	MISE À JOUR	OBJET
PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-ST-JEAN	17/09/2009	AJOUT DE LA BIOMASSE FORESTIÈRE À LA DÉFINITION DU PRODUIT VISÉ
RÈGLEMENT SUR LE CONTINGENTEMENT ET SUR LA MISE EN VENTE EN COMMUN DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN	12/04/2010	RÉVISION ET ALLÈGEMENT RÉGLEMENTAIRE
RÈGLEMENT SUR LES CONTRIBUTIONS DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN	27/10/2009	RÉVISION ET ALLÈGEMENT RÉGLEMENTAIRE
RÈGLEMENT SUR LES FONDS DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN	27/10/2009	RÉVISION ET ALLÈGEMENT RÉGLEMENTAIRE
RÈGLEMENT SUR LA DIVISION EN GROUPES DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-ST-JEAN	26/10/2010	RÉVISION ET ALLÈGEMENT RÉGLEMENTAIRE
RÈGLEMENT SUR LE FICHIER DES PRODUCTEURS DE BOIS ET SUR LA CONSERVATION ET L'ACCÈS AUX DOCUMENTS DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN	26/05/2009	RÉVISION ET ALLÈGEMENT RÉGLEMENTAIRE
ORDONNANCE SUR L'ACCREDITATION DE L'ASSOCIATION DES TRANSPORTEURS DE BOIS DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN	28/10/1996	EXTENSION DU TRANSPORT À L'ENSEMBLE DU BOIS LIVRÉ À UNE USINE DE TRANSFORMATION

2.1.5 Les objectifs stratégiques et cibles

Le Syndicat avait défini, lors de la dernière révision périodique 2007-2011, des objectifs stratégiques et des cibles à atteindre pour la prochaine période. Ces objectifs s'inscrivaient dans une démarche d'amélioration continue et visaient à optimiser les interventions du Syndicat afin de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé. Cet exercice visait non seulement l'amélioration des mécanismes déjà en place mais lui permettait aussi de s'adapter aux changements de l'environnement légal et concurrentiel. Plus spécifiquement, le suivi de ces objectifs et cibles, emprunté à notre démarche ISO-14001, permettra au Syndicat de juger en continu de son évolution et de son efficacité tout en lui offrant la possibilité de réajuster ses actions afin de s'adapter aux nouvelles réalités en mettant en place les actions correctives et préventives nécessaires.

Ces objectifs et cibles provenaient principalement de deux journées de réflexion tenues en mai 2010 et janvier 2011 avec le conseil d'administration. Neuf thèmes avaient été traités lors de ces journées, soit les producteurs, la récolte et livraison, les marchés, l'aménagement forestier, les partenaires régionaux, le plan conjoint, l'UPA et la FPBQ, le financement de l'organisation et les services offerts.

Finalement, onze objectifs regroupés dans quatre priorités avec des indicateurs et des cibles stratégiques avaient été établis et mis en œuvre. Vous retrouverez à l'annexe 4 l'analyse des résultats des objectifs et cibles 2012-2016.

2.2 Les interventions de l'office

2.2.1 La mise en marché durant la période

La mise en marché du bois couvrant la période d'évaluation a été marquée par plusieurs événements plus ou moins favorables aux producteurs. Dans le résineux, le marché du bois d'œuvre s'est amélioré graduellement durant la période 2012-2016. L'augmentation des mises en chantier du côté américain a eu un effet positif sur la demande en produits forestiers. Les transformateurs de la région ont augmenté progressivement leur production.

L'Entente canado-américaine sur le bois d'œuvre a pris fin à l'automne 2015, ouvrant ainsi la frontière américaine aux importations de bois canadien. Les transformateurs ont profité de cette grande ouverture des marchés, augmentant ainsi la demande pour le bois de la forêt privée destiné au sciage. Les producteurs ont aussi bénéficié de cette fenêtre en 2016. Le Syndicat a mobilisé et livré l'ensemble des volumes engagés par contrat.

Malheureusement, le marché du feuillu n'a pas suivi cette tendance. La fermeture prolongée de l'usine de Chambord et la faible demande pour le tremble en région ont limité sa récolte. Les peuplements feuillus et mélangés n'ont pu être récoltés intensivement, limitant ainsi l'activité sylvicole dans ces peuplements.

Instauré en 2013, le nouveau régime forestier n'a pas eu l'effet positif escompté sur la demande en bois de la forêt privée. La grande disponibilité de la fibre en provenance de la forêt publique, octroyée sous diverses formes en surplus des garanties d'approvisionnement, a eu un effet néfaste sur les ventes de bois. Ces nouvelles allocations sont venues concurrencer le bois provenant de la forêt privée.

De plus, les forêts privées du Saguenay–Lac-Saint-Jean ont été sévèrement affectées par une épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette. Une grande partie de cette infestation a endommagé les peuplements de sapin et les plantations d'épinette blanche. Des volumes importants ont été récoltés en pré-récupération et mis en marché prioritairement afin d'éviter de lourdes pertes économiques aux producteurs affectés.

2.2.1.1 Volumes mis en marché

Le volume de mise en marché toutes essences a été inférieur à la possibilité forestière au cours de la période 2012-2016, soit moins de 50 %. Les producteurs ont dû arrimer leurs livraisons aux demandes ponctuelles et au rythme de consommation de l'industrie. Les inventaires importants de bois rond dans les cours d'usines n'étant plus la norme, la demande de bois en période printanière a été une opportunité à saisir pour augmenter les volumes de vente.

Le résineux a été acheminé principalement aux deux plus grands transformateurs de la région soit : Produits forestiers Résolu (PFR) et Produits forestiers Arbec (PFA), recevant à eux seuls près de 86 % du bois livré au secteur du sciage au cours de la période. Le contrat à long terme signé avec Produits forestiers Arbec en 2010 n'a pu être livré en totalité en raison des diminutions de volume imposées par l'acheteur. Le Syndicat a dû réagir à cette situation en trouvant des marchés de remplacement auprès des autres acheteurs de la région qui se sont procuré des volumes sur une base plus régulière.

L'année 2016 a été la meilleure année de livraison dans le résineux durant la période. L'ouverture des marchés américains créée par la fin de l'entente sur le bois d'œuvre et la grande fluidité des livraisons aux usines ont permis de livrer 353 636 m³ toutes essences. Les grands propriétaires non industriels ont participé activement à la consolidation de l'offre de bois aux différentes scieries. Les producteurs et leur organisation ont démontré qu'ils étaient en mesure de mobiliser le bois quand les conditions de marché leur sont favorables. Le tableau de la page suivante résume les livraisons et le chiffre d'affaires généré par essence au cours de la période.

Tableau 10: RÉSUMÉ DES VOLUMES MIS EN MARCHÉ 2012-2016 PAR GROUPE D'ESSENCES

ANNÉE	RÉSINEUX M ³	FEUILLUS M ³	TOTAL M ³	CHIFFRE D'AFFAIRES \$
2012	222 617	19 071	241 688	13 615 000
2013	214 750	41 065	255 815	16 661 000
2014	243 365	38 051	281 416	18 475 278
2015	250 742	29 476	280 218	18 291 703
2016	309 971	43 665	353 636	21 631 422

C'est au marché de la pâte que les plus importantes quantités de feuillu ont été acheminées avec des livraisons annuelles dépassant les 20 000 m³. En 2013, le Syndicat a livré plus de 30 000 m³ aux deux usines de pâte, soit Fibrek à St-Félicien et la cartonnerie Cascades de Jonquière. Ce nouveau marché a permis la récolte des peuplements mélangés. La fermeture définitive de l'usine Cascades de Jonquière en 2015 est venue mettre fin à ce marché que le Syndicat avait réussi à développer.

Le marché du sciage feuillu, quant à lui, s'est limité à de faibles livraisons dans trois scieries de la région. Les producteurs étaient réticents à ne livrer qu'une partie de la tige sans pouvoir mettre la partie non utilisée en marché. La mise en marché de la biomasse forestière avait été amorcée en 2012 avec des livraisons de 4 000 tonnes métriques à l'entreprise Forestra de Laterrière. Une grande disponibilité de fibre dégradée à bas prix est venue fermer ce nouveau débouché. Vous retrouverez dans le tableau de la page suivante les volumes mis en marché par produit au cours de la période.

Tableau 11: RÉSUMÉ DE LA MISE EN MARCHÉ 2012-2016 PAR PRODUIT

ANNÉE	SOMMAIRE DES LIVRAISONS (EN M ³)				
	SCIAGE	PÂTE	PANNEAUX	AUTRES	TOTAL
2012	225 452	188	1 798	14 250	241 688
2013	224 556	27 368	3 068	823	255 815
2014	254 057	20 295	-	7 064	281 416
2015	256 288	16 056	2 841	5 033	280 218
2016	323 072	23 707	-	6 857	353 636

2.2.1.2 Évolution des prix

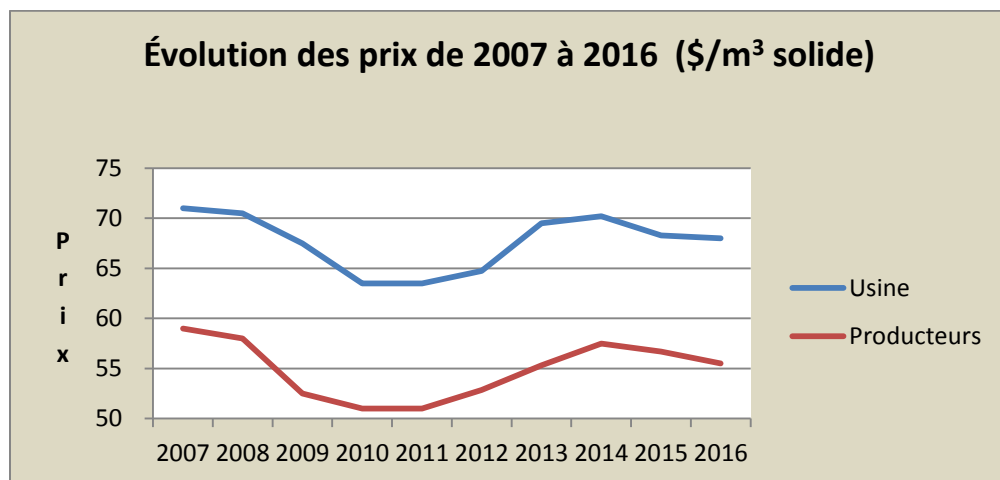
Malgré une amélioration significative des conditions de marchés comparativement à la dernière période évaluée par la RMAAQ, les prix n'ont pas atteint leurs niveaux de la période d'avant la crise de 2008 (voir graphique 5 page suivante). Les producteurs ont tout de même réussi à obtenir, pour les essences résineuses, des conditions de marché reflétant davantage leurs coûts de production. Le marché du feuillu n'a malheureusement pas répondu aux attentes. La stagnation des prix du tremble due à la faible demande est venue affecter la rentabilité des opérations forestières de plusieurs producteurs.

Plusieurs facteurs ont influencé les prix versés aux producteurs. Les plus importants étant le prix de vente aux usines, les clauses de fluctuation des prix en fonction d'un indice de marché des produits (Random Lengths), la distribution géographique des usines de même que la péréquation de transport. Une gestion efficace de ces composantes a permis de dégager des surplus à chaque année pour le bois résineux. La redistribution des excédents ainsi générés est venue majorer les prix versés aux producteurs et améliorer leurs revenus. Vous retrouverez dans le tableau de la page suivante l'évolution des prix usine et des prix au producteur au cours de la période.

Tableau 12: ÉVOLUTION DES PRIX DE 2012 À 2016 (\$/M³)

ANNÉE	SCIAGE RÉSINEUX RONÇONNÉ		FEUILLUS PANNEAUX TRONÇONNÉ		FEUILLUS PÂTE ET BIOMASSE		INDICE RANDOM LENGTHS	
	PRIX USINE \$/M ³	PRIX PRODUCTEUR \$/M ³	PRIX USINE	PRIX PRODUCTEUR \$/M ³	PRIX USINE	PRIX PRODUCTEUR	SCIAGE \$US/MPMP	PANNEAUX \$US/1000PI ²
2012	64,75	52,85	50,20	26,00	35,00	25,00	322	384
2013	69,50	55,30	51,00	27,40	40,00	26,40	384	426
2014	70,20	57,50	0,00	0,00	38,75	25,00	383	385
2015	68,30	56,70	50,00	25,00	35,00	25,00	330	365
2016	68,00	55,60	0,00	0,00	35,00	25,00	346	370

GRAPHIQUE 5: HISTORIQUE DES PRIX DES 10 DERNIÈRES ANNÉES (\$/M³)



2.2.1.3 Les contrats et conventions

L'instabilité des cinq dernières années a compliqué les négociations de conventions de mise en marché. Nous avons établi avec certains clients une approche « gagnant-gagnant » en introduisant et maintenant des ententes avec des clauses à partage de risque basées sur le prix des produits finis. Ce type d'entente n'a cependant pas été la norme durant la période. En effet, nous avons aussi signé plusieurs ententes ponctuelles qui, pour certains acheteurs, cadraient mieux avec l'incertitude liée à la mise en place du système de mise aux enchères en

forêt publique et l'émission de plusieurs volumes ponctuels. Nous avons également dû bonifier les quantités de certains contrats et modifier certaines clauses afin de satisfaire les demandes de nos clients en cours de saison. De plus, nous avons répondu à plusieurs promoteurs intéressés par des projets de transformation de tremble. Plusieurs lettres d'intentions ont été signées comprenant des engagements de volumes dans certains projets.

Les marchés de niche ou micromarchés ont été développés sans toutefois être établis à long terme. Nous avons répondu à plusieurs demandes pour du bois de forte dimension destiné à la construction de maisons en bois rond. La recherche de nouveaux débouchés pour le cèdre et le pin rouge nous a permis de conclure des ententes avec des acheteurs situés à l'extérieur de la région. Sur une note plus discordante, nous avons dû confronter un acheteur illégal d'if du Canada et prendre les moyens pour faire respecter le plan conjoint dont nous avons la charge.

Enfin, nous avons établi une nouvelle convention avec l'Association des transporteurs qui tient compte de la fluctuation du prix du carburant. Cette clause rassure les transporteurs, diminue les tensions liées au prix du carburant et stabilise les coûts reliés à cette opération. Le tableau 13 dresse la liste des conventions de mise en marché convenues durant la période.

Tableau 13: LES CONTRATS EFFECTIFS DURANT LA PÉRIODE

COMPAGNIE	VOLUME (M ³ /AN)	ESSENCE	DURÉE	ÉCHÉANCE
PRODUITS FORESTIERS ARBEC	100 000	RÉSINEUX	2 ANS	31/03/2017
PRODUITS FORESTIERS RÉSOLU	200 000	RÉSINEUX	3 ANS	31/03/2019
PRODUITS FORESTIERS RÉSOLU	20 000	FEUILLU	3 ANS	31/03/2019
VALIBOIS INC.	10 000	FEUILLU	5 ANS	31/12/2017
GROUPE LIGNAREX	20 000	RÉSINEUX	1 AN	30/06/2017
SCIERIE GIRARD	17 000	RÉSINEUX	1 AN	30/06/2017
INDUSTRIES T.L.T.	10 000	FEUILLU	1 AN	31/03/2017
BERSACO	5 000	FEUILLU	1 AN	31/03/2017
SCIERIE PETIT-SAGUENAY	2 000	FEUILLU	PONCTUEL	31/03/2017
MOBILIER RUSTIQUE	2 000	CÈDRE	PONCTUEL	31/12/2017

Parmi les ententes signées, trois avaient une durée de plus d'un an. Ces ententes ont été respectées de part et d'autre. La totalité des volumes inscrits au contrat ont été livrés. (Voir tableau ci-dessous)

Tableau 14: PORTRAIT DES LIVRAISONS EN LIEN AVEC LES CONTRATS À MOYEN ET LONG TERME

COMPAGNIES	ANNÉE	VOLUME AU CONTRAT (M ³)	LIVRAISONS (M ³)	%
PRODUITS FORESTIERS ARBEC	2015-17	180 000	180 000	100
PRODUITS FORESTIERS RÉSOLU	2016-19	200 000/ANNÉE	200 000	100
VALIBOIS INC.	2013-17	50 000	50 000	100

2.2.1.4 Les contingents

Les producteurs ont dû adapter leur production aux situations de marché très changeantes au cours des cinq dernières années. Des contingents ont été délivrés équitablement en fonction des contrats et des marchés établis. L'émission de contingents aux producteurs a dû être retardée en deux occasions en raison des incertitudes reliées aux marchés. À l'inverse, des contingents supplémentaires ont été délivrés aux producteurs qui en ont fait la demande afin de répondre aux volumes additionnels obtenus en cours de saison. Également, plusieurs demandes ont été modifiées afin de tenir compte de l'épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette. Cette mesure a été prise en respectant les attentes des producteurs qui n'étaient peu ou pas touchés par la tordeuse.

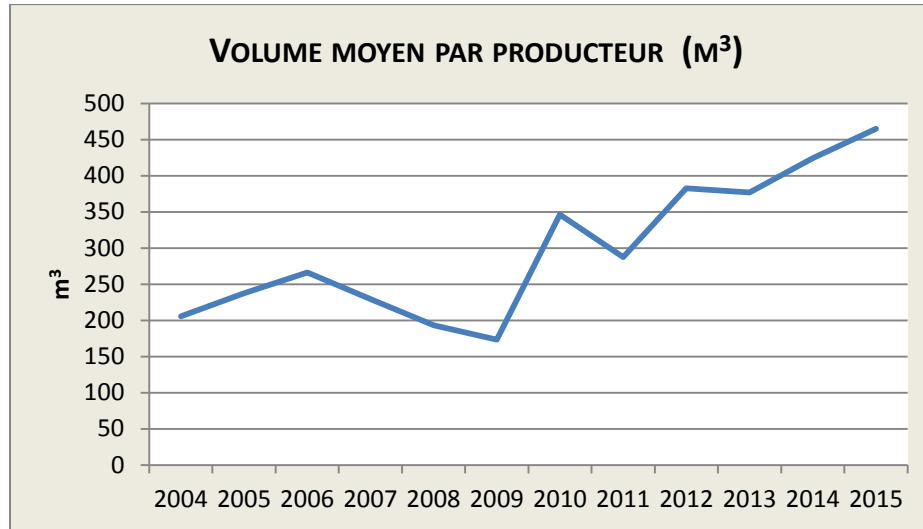
2.2.1.5 Support technique aux producteurs

Au cours des dernières années, le profil et les attentes des propriétaires de boisés ont changé considérablement. Le nombre de propriétaires qui mettent du bois en marché a diminué considérablement. Nous avons également constaté que depuis la perte des marchés de 4 pieds, le volume moyen par producteur a augmenté significativement (voir graphique 6). Une des raisons qui peut expliquer ce changement est que les propriétaires récoltent de moins en moins leur bois par eux-mêmes et font plutôt appel à des entreprises spécialisées pour faire leurs travaux.

Dans le but de faciliter cette migration, le Syndicat s'est doté d'une ressource afin de conseiller les propriétaires désireux de faire récolter leur bois. Également, des entrepreneurs ont été choisis, formés et accrédités dans le système ISO dans le but d'augmenter et améliorer l'offre de

services en récolte forestière. Ils ont fait l'objet d'un suivi au niveau de la qualité des travaux, de la qualité du bois et du respect des exigences environnementales.

GRAPHIQUE 6: VOLUME MOYEN PAR PRODUCTEUR (M³)

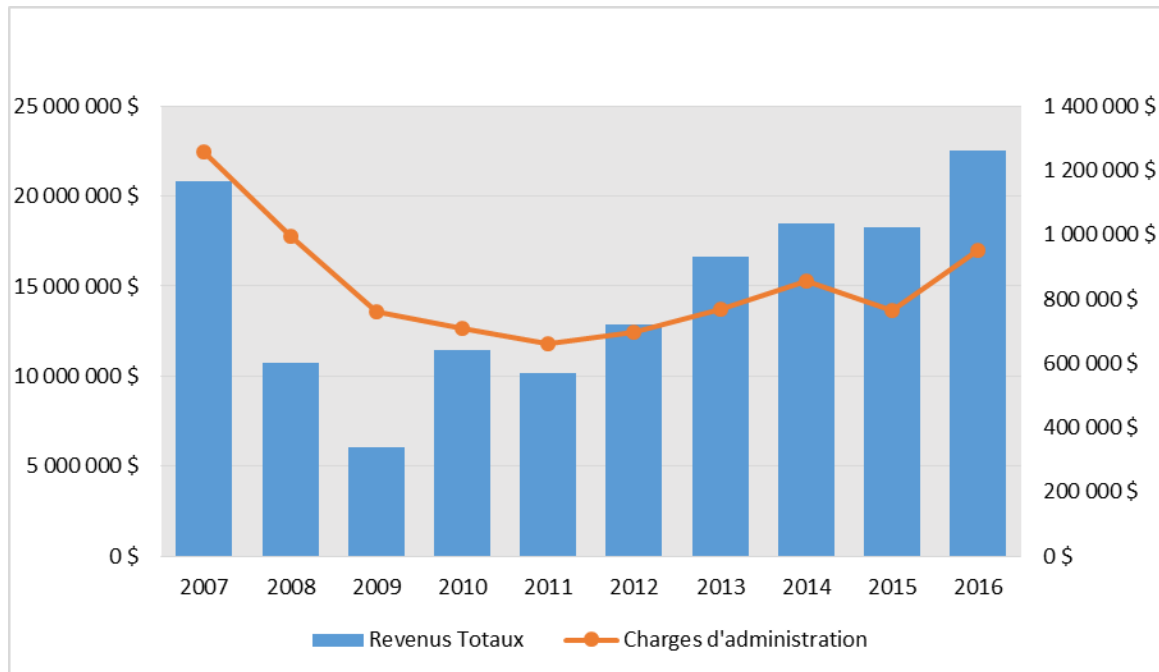


2.2.2 La gestion interne de l'organisation

Pour accomplir efficacement ses mandats dans la gestion du plan conjoint, le Syndicat doit disposer des ressources humaines et financières nécessaires. La période de crise que nous avons traversée en 2008 avait forcé l'organisation à mettre en place un plan de rationalisation des dépenses afin de sauvegarder sa santé financière. Ce plan avait forcé le Syndicat à réduire sa main d'œuvre, passant de douze employés avant la crise à sept employés dont quatre à temps partiel en 2011, abaissant ainsi significativement sa masse salariale. Cette réduction de main d'œuvre jumelée à un contrôle rigoureux des dépenses avait permis au Syndicat de passer à travers la crise tout en maintenant ses services essentiels, c'est-à-dire la gestion du plan conjoint et les services d'information et de formation aux producteurs et ce, sans augmenter les prélevés des producteurs qui avaient déjà subi des baisses de prix substantielles pour demeurer sur les marchés.

Le début de la dernière période quinquennale a donc été marqué par le maintien de ce plan de rationalisation qui s'est poursuivi jusqu'à ce que les revenus de l'organisation atteignent un niveau lui permettant de dégager les montants nécessaires pour réinvestir dans ses ressources humaines. Le graphique suivant illustre bien l'évolution des revenus comparés aux charges liées à l'administration.

GRAPHIQUE 7: ÉVOLUTION DES REVENUS ET DES CHARGES ADMINISTRATIVES AU COURS DES DEUX DERNIÈRES PÉRIODES QUINQUENNALES 2007-2016



L'objectif ultime de cette gestion responsable était de maintenir la santé financière du Syndicat afin d'être en mesure d'absorber certaines dépenses imprévues liées à l'incertitude économique durant la crise, comme par exemple la hausse des coûts de transport due à la fermeture d'usines dans certains secteurs de la région ou de pouvoir dégager, si nécessaire, les liquidités requises pour investir dans le développement de nouveaux marchés et ce, afin de pouvoir offrir et maintenir les meilleures conditions de mise en marché possibles aux producteurs.

L'évolution des revenus lors des deux dernières années de la période nous a cependant permis de réinvestir dans les ressources humaines afin de soutenir la hausse du niveau d'affaires et l'atteinte de certains objectifs stratégiques. À cet effet, nous avons ajouté une ressource à temps plein afin de mieux supporter techniquement les producteurs dans leurs opérations forestières.

2.2.3 La réglementation

Le Syndicat avait procédé, de concert avec la Régie, à une révision complète de la réglementation du plan conjoint au cours de la période précédente. Par conséquent, aucune intervention concernant la réglementation du plan conjoint n'a été nécessaire durant la présente période.

2.2.4 Les interventions non-réglementaires

Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean a aussi comme mandat de sensibiliser et d’informer les producteurs et de rechercher des nouveaux débouchés ou nouvelles utilisations pour les produits visés par le plan. Bien que la conjoncture se soit améliorée par rapport à la période précédente, une attitude proactive est à privilégier. Le monde forestier est en changement constant et il est impératif de rester à l’affût pour saisir les opportunités et diversifier nos activités. Afin de bien représenter les producteurs et de répondre à leurs besoins, le Syndicat a su développer des outils et poser les bonnes actions démontrant encore une fois sa pertinence.

2.2.4.1 Information, formation et sensibilisation

En ce qui concerne l’information, il y a le journal «Entre les branches» qui est publié à deux reprises annuellement. C’est un outil de communication important car il permet de rejoindre tous les propriétaires membres de l’organisation. Au cours de la période que couvre ce rapport, nous y avons traité de plusieurs sujets susceptibles d’intéresser les producteurs forestiers de la région notamment au niveau de l’état des marchés, des spécifications de façonnage, des dossiers d’actualité dans le domaine forestier, de la certification et environnement et aussi des activités de formation et de sensibilisation. Nous y avons également intégré les demandes de contingent (édition automne) et les fiches de nomination aux postes d’administrateur (édition printemps). Parallèlement, le Syndicat dispose d’un site Internet contenant beaucoup d’informations utiles sur différents aspects de ses activités.

De plus, dans son objectif de collecter et diffuser l’information sur l’état des marchés, le Syndicat a continué à organiser des réunions de secteur deux fois par année (en automne et au printemps) ainsi que des réunions de représentants de paroisses en janvier. Cette façon de faire a prouvé son efficacité à informer et sensibiliser les producteurs aux différents enjeux tout en les mettant à jour au niveau de la mise en marché. Le territoire du plan conjoint comprend au total huit secteurs et nous réussissons à attirer plus de 400 producteurs annuellement (voir tableau 15).

Le fonds de recherche, de promotion et d’aménagement (fonds forestier) a pour but de financer certaines activités utiles dans l’atteinte des objectifs du Syndicat. Sa structure est basée sur des administrateurs et des représentants de paroisse. Il y a un administrateur pour chacun des huit secteurs du territoire et un représentant pour chaque municipalité ou arrondissement selon le cas. Le rôle du représentant de paroisse est de faciliter la communication interne dans l’organisation et de participer activement à la réalisation d’activités d’information, d’éducation et de promotion concernant l’aménagement des boisés privés. Le représentant travaille en étroite collaboration avec l’administrateur de son secteur.

Tableau 15: PARTICIPATION AUX RÉUNIONS DE SECTEUR DANS LA DERNIÈRE PÉRIODE QUINQUENNALE

ANNÉE	NB DE PARTICIPANTS AUX RÉUNIONS DE SECTEUR		
	PRINTEMPS	AUTOMNE	TOTAL
2012	192	266	458
2013	152	253	405
2014	159	275	434
2015	177	257	434
2016	175	286	461

Au niveau de la formation, le Syndicat a su faire preuve de dynamisme en répondant aux besoins toujours plus grands de ses membres. Dans les dernières années, l'accent a été mis sur la santé-sécurité dans les travaux forestiers manuels d'abattage et de débroussaillage. Un cours de seize heures sur les techniques d'abattage et l'équipement de protection a d'ailleurs été développé en collaboration avec la Commission scolaire du Pays-des-bleuets et la CSST. Certains cours demeurent toujours aussi populaires, soit l'entretien de la scie mécanique et affûtage de la chaîne et aussi la formation sur les champignons forestiers. De nouveaux cours ont été offerts dans la période visée par ce rapport, tels que fiscalité du producteur, aménagement d'érablières et transformation de la sève. On peut voir le nombre de formations organisées dans le tableau de la page suivante.

Tableau 16: PARTICIPATION AUX FORMATIONS DANS LA DERNIÈRE PÉRIODE QUINQUENNALE

ANNÉE	NB DE FORMATIONS	NB DE PRODUCTEURS
2012	5	70
2013	6	90
2014	9	100
2015	12	130
2016	12	145

Il y a aussi eu quelques activités de transfert de connaissances, principalement des visites terrain ou visites d'usines de transformation telles que Chantiers Chibougamau. Pour ce qui est de la traditionnelle journée forestière de l'organisation, elle a eu lieu à chaque année car c'est un évènement incontournable très apprécié. Cette journée a pour but d'informer les producteurs sur différents aspects de l'aménagement et des opérations forestières par des démonstrations diverses. Ultimement, l'objectif visé est de sensibiliser les producteurs à adopter les bonnes techniques et ainsi améliorer la qualité de leur production. L'activité réunit aussi de nombreux exposants de partout et constitue une occasion parfaite pour les producteurs de se rencontrer et de discuter. Dans un même ordre d'idées, le Syndicat a continué à organiser pour ses administrateurs et représentants de paroisse un voyage forestier annuel au cours duquel ils peuvent visiter des usines de transformation de bois, des boisés de propriétaires ou autres sites à caractère forestier. Les cinq dernières destinations choisies ont été la région de Québec, la Côte-du-Sud, le Bas-Saint-Laurent, Charlevoix et la Beauce.

À noter que la direction du Syndicat a aussi utilisé les médias traditionnels lorsque nécessaire pour des dossiers importants. À cet effet, plusieurs communiqués de presse ont été émis durant la période visée. Il est important pour l'organisation de faire valoir son point de vue et d'avoir de la visibilité dans le but de défendre les intérêts des producteurs.

2.2.4.2 Recherche et développement

L'équipe du Syndicat a toujours le mandat d'offrir de nouvelles possibilités à ses membres afin de leur permettre d'avoir accès à d'autres sources de revenus. Plusieurs produits présents dans les boisés offrent un certain potentiel mais leur exploitation n'est pas toujours intéressante au

niveau opérationnel ou économique. Et parfois le contexte tarde à s'améliorer, de sorte qu'il devient moins intéressant de continuer à y consacrer des efforts pour les développer. C'est le cas de la filière de la biomasse forestière qui n'a pas vraiment pris son envol dans les cinq dernières années. Nous sommes néanmoins demeurés actifs dans ce créneau et avons quand même conservé nos acquis et notre expertise.

Les produits forestiers non-ligneux (PFNL) méritent d'être considérés comme une autre opportunité potentielle pour les producteurs. Dans les cinq dernières années, quelques promoteurs nous ont approchés afin de vérifier la faisabilité de combler une partie de leurs besoins en ressource avec la forêt privée. Cependant, il y a de nombreux obstacles et les exigences en termes de qualité de matière à livrer sont élevées. Il faudra trouver une manière d'harmoniser les opérations forestières pour intégrer le prélèvement des PFNL. Plusieurs projets sont au stade d'étude actuellement. Parmi ceux-ci, mentionnons notamment les huiles essentielles de sapin et d'épinette, le champignon «chaga», le sirop de bouleau et le thé du Labrador. Il faut que des producteurs ou des entrepreneurs manifestent de l'intérêt pour que ces projets se concrétisent.

Quant à l'if du Canada, la situation s'avère somme toute assez complexe. C'est un produit qui est couvert par le plan conjoint donc par conséquent nous devons ordonner et contrôler sa mise en marché. De 2012 à 2016, il n'y a pas eu d'if de vendu par l'organisation quoiqu'une entente ait été conclue avec un acheteur en 2013. La commercialisation est très difficile parce que la récolte est peu rentable lorsque bien structurée considérant la faible valeur de l'if à l'état brut. De plus, l'approvisionnement est déjà assuré par une activité de ramassage illégal qui monopolise le marché. À cet effet, une stratégie de communication a été mise en place avec les producteurs afin de les informer et de les sensibiliser à cette problématique. Il y a aussi une collaboration avec les enquêteurs du MFFP pour essayer d'enrayer ces activités illicites.

Finalement, depuis plusieurs années, le Syndicat était un partenaire actif du consortium de recherche sur la forêt boréale de l'Université du Québec à Chicoutimi (UQAC). Le consortium a cessé ses activités au cours de la période mais nous travaillons actuellement à mettre en place une nouvelle structure de recherche forestière avec les chercheurs de l'UQAC.

2.2.4.3 Certification

Au cours des cinq dernières années, le système de gestion environnementale ISO 14001 : 2004 du Syndicat des producteurs de bois a poursuivi sa progression afin de mieux contrôler les activités comportant le plus d'aspects environnementaux significatifs. Deux audits de réenregistrement ont été nécessaires depuis la dernière révision quinquennale, un en 2013 et un en 2016. L'amélioration d'un tel système dans un contexte de ressources humaines et financières limitées constitue toujours un défi.

Le besoin de support technique des producteurs pour la récolte de bois a motivé la mise en place d'un programme d'accréditation d'entrepreneurs forestiers. Ce programme vise à recommander aux producteurs certaines entreprises spécialisées en travaux de récolte sur forêt privée dont les pratiques forestières minimisent les impacts sur l'environnement et répondent à nos objectifs environnementaux. Un suivi est effectué afin de s'assurer de la qualité des travaux et du respect des exigences demandées.

En ce qui concerne la certification forestière des producteurs, c'est un dossier qui a évolué vers une collaboration avec l'industrie. En 2014, Produits forestiers Résolu a entrepris de certifier son approvisionnement en fibre en provenance de forêt privée selon la norme SFI. Celle-ci favorise les pratiques de foresterie responsables en s'appuyant sur 56 indicateurs. En 2016, Groupe Rémabec (Arbec) a souscrit aux mêmes exigences et s'est joint à Résolu dans une démarche conjointe. Ce processus a demandé la collaboration du Syndicat des producteurs de bois. L'avantage de cette collaboration : notre organisation rencontre les standards établis par ses principaux clients mais n'a pas à assumer les coûts élevés associés à l'implantation et au maintien d'une nouvelle certification.

À titre de fournisseurs de bois chez Résolu et Rémabec, les producteurs doivent appliquer les saines pratiques de gestion et avoir recours aux services de professionnels certifiés en matière d'aménagement et d'exploitation forestière et démontrer que les principes d'aménagement forestier durable sont mis en œuvre. Une sensibilisation aux principes de la norme Sustainable Forest Initiative (SFI) est donc disponible sur le site du Syndicat. Afin de s'assurer que les exigences ont été prises en compte, Résolu et Rémabec, en collaboration avec le Syndicat des producteurs de bois, effectuent des visites terrain périodiquement. Lors des visites, différents éléments sont évalués tels que : le respect des lois et règlements municipaux, les saines pratiques, la santé-sécurité ainsi que des éléments de certification dont la protection de sites forestiers et fauniques exceptionnels.

Dans un même ordre d'idées, l'équipe a aussi investi beaucoup d'efforts dans la mise à jour du Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée en collaboration avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec et d'autres partenaires. Le guide des saines pratiques est un document de référence pour les producteurs forestiers et les entrepreneurs ou travailleurs qui œuvrent en forêt privée. C'est un outil d'information et de sensibilisation qui fait la promotion d'un aménagement durable des boisés. Par conséquent, il s'agit d'un ouvrage indispensable à toute démarche de certification des producteurs privés. Le guide est disponible en format poche pratique et facile à consulter ou en version numérique incluant des liens et des vidéos utiles.

2.2.4.4 Mise en valeur des forêts privées

Le Syndicat continue d'être un partenaire actif au sein des Agences régionales de mise en valeur des forêts privées du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Il assure la direction et l'administration de ces organismes via un contrat de service en plus d'avoir un siège sur les conseils d'administration et de contribuer à différents comités de travail. L'ensemble des partenaires régionaux ont toujours eu comme préoccupation de maximiser l'investissement sur le terrain. La structure établie depuis la création des agences avec la mise en commun des ressources permet de réduire les coûts fixes et ainsi d'atteindre cet objectif.

En 2012, les deux agences de la région ont confié au Syndicat le mandat d'élaborer les prochains plans de protection et de mise en valeur (PPMV) et de calculer la nouvelle possibilité forestière du territoire qu'elles couvrent. Les travaux de révision des PPMV de la forêt privée ont débuté en 2012 pour une entrée en vigueur officielle en 2015.

Au niveau de la représentation politique, notre organisation a travaillé fort pour faire avancer le dossier de révision du programme de remboursement des taxes foncières (PRTF). Ce qui fut chose faite à la fin de 2013 alors qu'un nouveau règlement a été adopté à l'Assemblée nationale. Le programme prévoit maintenant des taux pour les activités admissibles qui correspondent davantage à la réalité et qui sont viables pour les producteurs. Il devient donc un levier intéressant qui peut être utilisé en complémentarité avec les autres programmes d'aide existants.

Finalement, l'épidémie de tordeuse des bourgeons de l'épinette dans la région a connu une progression inquiétante. L'insecte ravageur compromet sérieusement les investissements sylvicoles et les efforts en aménagement effectués au fil des années dans les boisés privés. Cette situation a forcé le Syndicat à trouver des solutions. Parmi celles-ci, mentionnons notamment le projet pilote d'arrosage aérien contre la tordeuse en 2016 dont il a été le promoteur en collaboration avec les agences de mise en valeur et les sociétés sylvicoles de la région. Ce projet a été réalisé par hélicoptère en raison des contraintes opérationnelles associées à la forêt privée. Les résultats d'efficacité se sont avérés à la hauteur des attentes et encouragent les partenaires de la forêt privée à poursuivre dans cette voie pour les prochaines années.

2.3 Analyse des résultats

Dans cette partie, nous désirons analyser la pertinence et l'efficacité des interventions du Syndicat dans la mise en marché du produit visé durant la période couverte par l'évaluation.

Pour ce faire, nous analyserons d’abord comment ces interventions ont permis de rencontrer les trois objectifs généraux visés par la mise en marché collective. Par la suite, nous vérifierons l’atteinte des objectifs et cibles stratégiques que nous nous étions fixés pour la période. Ces objectifs s’inscrivaient dans une démarche d’amélioration continue et visaient à optimiser les interventions du Syndicat afin de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé. Finalement, nous ferons un suivi des recommandations de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec contenues dans le rapport d’évaluation périodique précédent.

Cette analyse permettra au Syndicat non seulement de vérifier la pertinence et l’efficacité de ses actions, mais aussi de mettre en place les actions correctives nécessaires au maintien et à l’amélioration de ses services dans un contexte de changements constants dans les marchés.

La méthodologie employée lors de cette analyse a été empruntée à notre système de gestion environnementale dans la partie surveillance et mesurage. Elle consiste à mettre sous forme de tableaux les objectifs, les moyens ou pistes d’action, les indicateurs et les cibles visés. Par la suite, un code de couleur est utilisé pour illustrer si l’objectif visé a été complètement atteint (vert), partiellement atteint (jaune) ou non-atteint (rouge) au cours de la période.

2.3.1 Objectifs généraux du plan conjoint

L’atteinte des objectifs généraux visés par les plans conjoints constitue un élément essentiel de la présente évaluation. La Régie doit s’assurer que la poursuite de ces objectifs permet le maintien des relations harmonieuses avec les intervenants et tient compte du caractère dynamique et concurrentiel du secteur. Afin de procéder à ce suivi, nous avons préalablement déterminé les objectifs spécifiques du plan conjoint en fonction des trois objectifs généraux visés par celui-ci. Nous avons par la suite déterminé quels étaient les moyens d’action nécessaires pour atteindre ces objectifs et les indicateurs nécessaires à l’analyse. Finalement, nous avons évalué l’atteinte de chacun de ceux-ci à l’aide de la méthodologie décrite dans le paragraphe précédent. Vous retrouverez à l’annexe 5 le tableau de suivi des objectifs généraux du plan conjoint.

2.3.1.1 Organiser collectivement les relations entre les acheteurs et les producteurs

Le suivi de chacun des objectifs spécifiques nous indique que la plupart de ceux-ci ont été atteints ou atteints en partie. En effet, la reprise graduelle des marchés du bois d’œuvre suite à la crise financière de 2007 nous a permis de trouver des marchés plus stables pour notre bois résineux. À cet effet, plusieurs ententes ont été conclues avec des clients importants ayant des usines distribuées sur l’ensemble du territoire, améliorant ainsi notre gestion des distances de transport. Ces ententes, qui sont principalement basées sur des prix en fonction du marché des produits finis, nous ont aussi permis d’améliorer équitablement les conditions de mise en marché pour les producteurs au cours de la période en termes de volumes vendus et de prix obtenus. De plus, une nouvelle entente avec l’Association des transporteurs incluant une clause carburant nous a permis de stabiliser les coûts de transport afférents à ces livraisons.

Toutefois, les marchés pour certains produits comme le peuplier, la biomasse et l'if du Canada n'ont pas bénéficié de la reprise du marché du bois d'œuvre. Dans le cas du feuillu, il a été plutôt difficile de développer des marchés alternatifs pouvant combler les effets de la fermeture de l'usine de panneaux de Chambord. Même si nous avons réussi à convaincre des usines de pâte kraft d'utiliser du tremble dans leur procédé et que nous avons exporté certains volumes hors de la région, ces marchés se sont avérés peu rentables pour l'ensemble des producteurs.

Quant à la biomasse forestière, ce marché est encore en développement au Québec. Même si nous avons constaté plusieurs initiatives au cours de la période, la compétition des autres sources d'énergie a rendu difficile l'implantation de cette filière. Les volumes récoltés pour de la biomasse forestière sont donc demeurés marginaux. Pour ce qui est de l'if du Canada, nous avons dû intervenir pour contrer de la récolte illégale sur le territoire. Nous sommes actuellement en processus d'enquête à cet effet.

Finalement, nous avons consolidé notre processus de communication concernant les marchés en ajoutant un volet de veille économique lors des réunions d'information avec les producteurs. Ce qui permet aux producteurs de mieux comprendre l'état des marchés dans lesquels ils évoluent.

2.3.1.2 Établir pour les producteurs des règles selon l'intérêt collectif

Plusieurs actions combinées ont contribué à l'atteinte de cet objectif. Même si nous avons constaté une reprise au cours de la période, celle-ci fut graduelle et plus marquée dans le marché du bois d'œuvre résineux. Il fut donc difficile de gérer la production par l'émission de contingents. L'incertitude de la reprise liée à l'absence presque totale de marchés pour les bois feuillus de faible dimension a entraîné certaines difficultés dans la planification de la production. Toutefois, l'émission de contingents a été réalisée annuellement même si plusieurs réajustements ont été faits en cours d'année.

Les contrats à partage de risque avec les acheteurs dont les prix varient avec les marchés dans le résineux et la péréquation dans le transport nous ont permis d'assurer un partage entre les producteurs selon les produits visés. Dans le résineux, des réajustements liés à l'appréciation des marchés ont été redistribués à l'ensemble des producteurs ayant contribué à la production de ces essences. Les grands propriétaires forestiers ont aussi contribué de façon importante à l'offre de bois au cours de la période.

2.3.1.3 Favoriser une mise en marché ordonnée et efficace

Plusieurs actions nous indiquent que la plupart des objectifs spécifiques liés à cet objectif général ont été atteints ou atteints en partie au cours de la période. Parmi celles-ci, la signature d'ententes avec les acheteurs, la gestion de la flotte de transport et le contrôle des dépenses

administratives nous ont permis d’obtenir, dans le résineux, des conditions de mise en marché parmi les plus compétitives au Québec pour les producteurs.

La gestion de la flotte de transport a aussi fait l’objet d’une grande attention. La signature d’une nouvelle entente avec les transporteurs et les travaux amorcés afin d’optimiser la gestion de la flotte ont permis de mieux contrôler les coûts reliés à cette opération.

Aussi, une autre action importante a été l’embauche d’une ressource affectée au suivi des travaux de récolte. Cela a permis de mieux supporter les producteurs dans leurs opérations forestières, augmentant ainsi la qualité de façonnage du produit tout en améliorant leur performance environnementale afin d’atteindre les exigences des systèmes de certification de nos clients.

La protection des investissements des producteurs a également été au centre de nos préoccupations. Dans un premier temps, la gestion responsable des dépenses de l’organisation nous a permis d’avoir les fonds nécessaires pour protéger les producteurs contre les pertes de revenu résultant de l’insolvabilité de certains acheteurs.

De plus, les actions du Syndicat ont permis aux producteurs de se prémunir contre les pertes reliées aux catastrophes naturelles. Plus spécifiquement, nous avons travaillé à la mise en place d’un projet pilote d’arrosage contre la tordeuse des bourgeons de l’épinette qui menaçait les investissements en aménagement des producteurs en s’attaquant sévèrement aux plantations d’épinette blanche.

Finalement, nous avons maintenu une veille constante afin de s’assurer que l’ensemble des producteurs et des acheteurs respectent les règlements du plan conjoint. À cet effet, nous avons travaillé, tout au long de la période, de concert avec plusieurs intervenants sur certaines enquêtes concernant des contrevenants.

2.3.2 Les objectifs et cibles stratégiques

Un exercice d’analyse est nécessaire pour évaluer l’atteinte des cibles stratégiques fixées dans le précédent rapport quinquennal. Les constats et explications qui découleront de cette analyse s’avèreront utiles pour l’organisation dans l’établissement de nouveaux objectifs. Le tableau à l’annexe 4 présente l’analyse des résultats pour l’atteinte des objectifs et cibles stratégiques 2012-2016 dont la synthèse est décrits ci-dessous.

2.3.2.1 Marché

Dans l'ensemble, le bilan des résultats au niveau des marchés est positif et on est en mesure de constater les efforts qui ont été faits dans cette priorité d'action. Un des objectifs qui a été atteint hors de tout doute est celui de positionner la forêt privée en tant que source d'approvisionnement incontournable. Le processus dans lequel l'organisation s'est inscrite à la demande de ses deux principaux clients, soit Produits forestiers Résolu et Groupe Rémabec, a permis de certifier le bois des producteurs livré à ces usines selon la norme SFI. Afin de répondre aux exigences de cette norme, il a été nécessaire de procéder à certains ajustements. Notre système de gestion environnementale ISO 14001 agit alors comme un levier qui nous donne les bons outils pour parvenir à nos fins.

Pour ce qui est du développement de nouveaux marchés, ce n'est pas toujours chose facile car il existe peu de petits acheteurs transformant le bois en produits à valeur ajoutée dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Il faut parfois négocier avec des entreprises à l'extérieur de la région pour trouver preneur dans certaines essences. Malgré cela, la cible que la direction s'était fixée qui consistait à trouver trois nouveaux marchés de niche de 2012 à 2016 a été atteinte et même dépassée. Plusieurs petites quantités de bois ont été vendues à des artisans locaux faisant appel à nos services pour obtenir leur matière première comme par exemple des fabricants de maisons en bois rond.

La biomasse forestière a été un dossier important durant la période que couvre ce rapport. Afin de développer ce marché, des contrats de vente ont été signés avec des industriels pour l'approvisionnement en biomasse. Toutefois, ce qu'on a exploité comme biomasse dans le cadre de ces ententes a été la partie pâte et aussi la partie non-commerciale d'essences feuillues n'ayant pas d'autre débouché intéressant actuellement. Les branches et les houppiers n'étaient pas inclus dans les chargements. En 2010, le Syndicat avait réalisé un projet de récupération de biomasse forestière sur parterre de coupe. La phase 2 de ce projet n'a pas eu lieu faute d'avoir obtenu l'aide financière requise.

Au niveau de l'aménagement forestier, l'objectif d'augmenter le volume de travaux n'a pas été atteint en raison de multiples diminutions des investissements du gouvernement dans les programmes de mise en valeur au cours de la période. L'implication du Syndicat dans la structure des agences a été maintenue et la proportion d'argent investi en travaux sur le terrain par rapport à l'enveloppe globale est demeurée très élevée. Le résultat est donc bon considérant que la situation qui prévaut n'est pas sous notre contrôle. De plus, le Syndicat a contribué à la révision du programme de remboursement des taxes foncières qui constitue un autre levier financier pour favoriser l'aménagement des boisés privés.

2.3.2.2 Image de l'organisation, visibilité

Lors du dernier exercice de révision périodique, nous avons défini trois objectifs par rapport à l'image de l'organisation, soit d'améliorer la perception, de mieux se faire connaître et de valoriser la forêt privée auprès des instances régionales. Pour ce dernier élément, il était alors suggéré que les administrateurs et les représentants de paroisse s'impliquent dans des conseils ou comités municipaux. On peut dire que cet élément a été partiellement atteint et qu'il reste du travail à faire. Il y a effectivement des personnes faisant partie de la structure qui siègent sur des comités ou même qui travaillent comme élus mais il reste de la place à amélioration pour se faire connaître davantage et faire valoir le point de vue des producteurs.

Concernant le nom de l'organisation, c'est un sujet qui avait été discuté lors de la journée de réflexion stratégique tenue au Lac-Bouchette en avril 2015. Le changement d'identité a été envisagé mais l'analyse des impacts a donné comme résultat plus de négatif que de positif. La conclusion des différents groupes de travail a été qu'il faut conserver le nom actuel. Le mot «Syndicat» est un terme approprié lorsqu'on parle d'une association de producteurs et il n'y aurait pas un grand avantage à remplacer «producteurs de bois» par «producteurs forestiers». De plus, ce nom a une histoire et les gens y sont habitués. Finalement, changer de nom impliquerait des coûts non-négligeables, ce qui n'est pas souhaitable dans le contexte actuel.

2.3.2.3 Services offerts

Les deux objectifs relatifs aux services offerts par le Syndicat ont été atteints. Premièrement, nous avons diversifié notre offre de cours en ajoutant quelques formations intéressantes telles que fiscalité du producteur et production de sirop d'érable. Aussi, nous demeurons à l'écoute des producteurs pour toute suggestion de nouveau cours pertinent.

Dans un autre ordre d'idées, le Syndicat avait comme ambition d'accroître sa présence sur le terrain afin d'être plus en mesure de soutenir les producteurs et les entrepreneurs quant au respect des spécifications de façonnage. L'embauche d'un technicien forestier à temps plein à l'hiver 2016 a permis d'offrir ce support et ainsi d'améliorer la qualité globale du bois livré à l'industrie.

2.3.2.4 Producteurs

Comme dans plusieurs organisations, la relève constitue un enjeu important pour le Syndicat. L'aménagement durable de la forêt et la production de bois sont une culture qu'il faut promouvoir. Dans cette optique, assurer une relève et attirer de nouveaux propriétaires avaient été placés comme objectifs à atteindre au cours de la période. Les moyens suggérés pour réaliser ces objectifs étaient de mettre en place un plan de communication pour 2016 et aussi de former des alliances avec les sociétés sylvicoles pour se rapprocher des producteurs. Nous avons travaillé les choses différemment. En effet, un programme défini dans notre système ISO

nous a amenés à constituer une liste d'adresses courriel des producteurs. Cette liste de diffusion a pour but de pouvoir informer et sensibiliser rapidement un nombre élevé de producteurs sur des sujets touchant l'environnement ou tout autre sujet. De plus, à la fin 2016, les travaux de reconstruction du site Internet de l'organisation ont été amorcés, ce qui suppose une mise en opération au début de 2017. Ce site servira de plate-forme interactive pour les membres et aussi les autres propriétaires qui recherchent des renseignements ou qui désirent s'inscrire comme producteurs de bois.

Finalement, un des moyens pour favoriser et encourager la récolte forestière est l'obtention d'un statut fiscal amélioré pour le producteur forestier actif. À ce niveau, il y a eu plusieurs démarches effectuées au cours de la période visée par ce rapport et la plupart d'entre elles ont été orchestrées par la Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ). Le résultat n'est pas un succès sur toute la ligne mais il y a tout de même eu plusieurs gains importants au provincial qui peuvent faire une différence. Mentionnons entre autres l'amélioration du Programme de remboursement des taxes foncières, la mesure pour l'étalement des revenus de vente de bois, la hausse du seuil d'exemption de la taxe sur les opérations forestières et la bonification du Programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées en vue d'accroître la récolte de bois.

2.3.3 Les recommandations de la RMAAQ

Les commissaires de la Régie avaient souligné les efforts déployés par le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac Saint-Jean durant la période quinquennale 2007-2011 car l'organisation avait su maintenir le cap malgré une conjoncture tout à fait défavorable. Ils y étaient quand même allés de quelques recommandations qui, selon eux, pourraient lui permettre d'accéder à un niveau supérieur.

Premièrement, on encourageait le Syndicat à poursuivre le développement de ses relations d'affaires avec les acheteurs, en favorisant une approche gagnant-gagnant. À ce niveau, force est de constater que les efforts de l'équipe ont porté fruit. En effet, il y a eu de nouvelles ententes de signées au cours de la période couverte par ce rapport, tant avec les grandes scieries qu'avec les scieurs indépendants. Cela a eu pour effet de dynamiser tout le secteur et de garder l'intérêt des producteurs dans la récolte de bois. À partir de 2014, une nouvelle collaboration du Syndicat avec l'industrie a pris forme pour certifier le bois de forêt privée selon SFI. Cela a été possible grâce à la relation de confiance entre deux partenaires et les avantages mutuels que chacun en retire.

Deuxièmement, on recommandait de poursuivre les explorations et les projets d'initiatives permettant de nouveaux usages des ressources forestières disponibles dans la région. Le Syndicat a réussi à livrer du peuplier faux-tremble, une essence abondante peu en demande dans la région, à des usines de pâtes et papiers pour qu'elles le mélangent à leur produit. C'est une ouverture digne de mention car elle a permis de raviver l'espoir des producteurs. Il y a eu aussi des contrats d'approvisionnement en biomasse forestière ainsi que divers projets pour

mettre en valeur d'autres ressources telles que l'if du Canada ou les produits forestiers non-ligneux. Le potentiel de développement de ces ressources demeure toujours bien présent.

Finalement, on souhaitait rappeler au Syndicat l'obligation de transmettre à l'intérieur des délais prescrits par la Loi les documents attendus par la Régie, notamment les états financiers intérimaires et les déclarations d'intérêts commerciaux. Afin de régler ce point, l'organisation s'est assurée d'inscrire certains destinataires sur une liste d'envoi spécifique permettant un meilleur suivi. Un tableau synthèse se retrouve à l'annexe 6.

3. CIBLES STRATÉGIQUES ET PRIORITÉS D' ACTIONS POUR LA PROCHAINE PÉRIODE

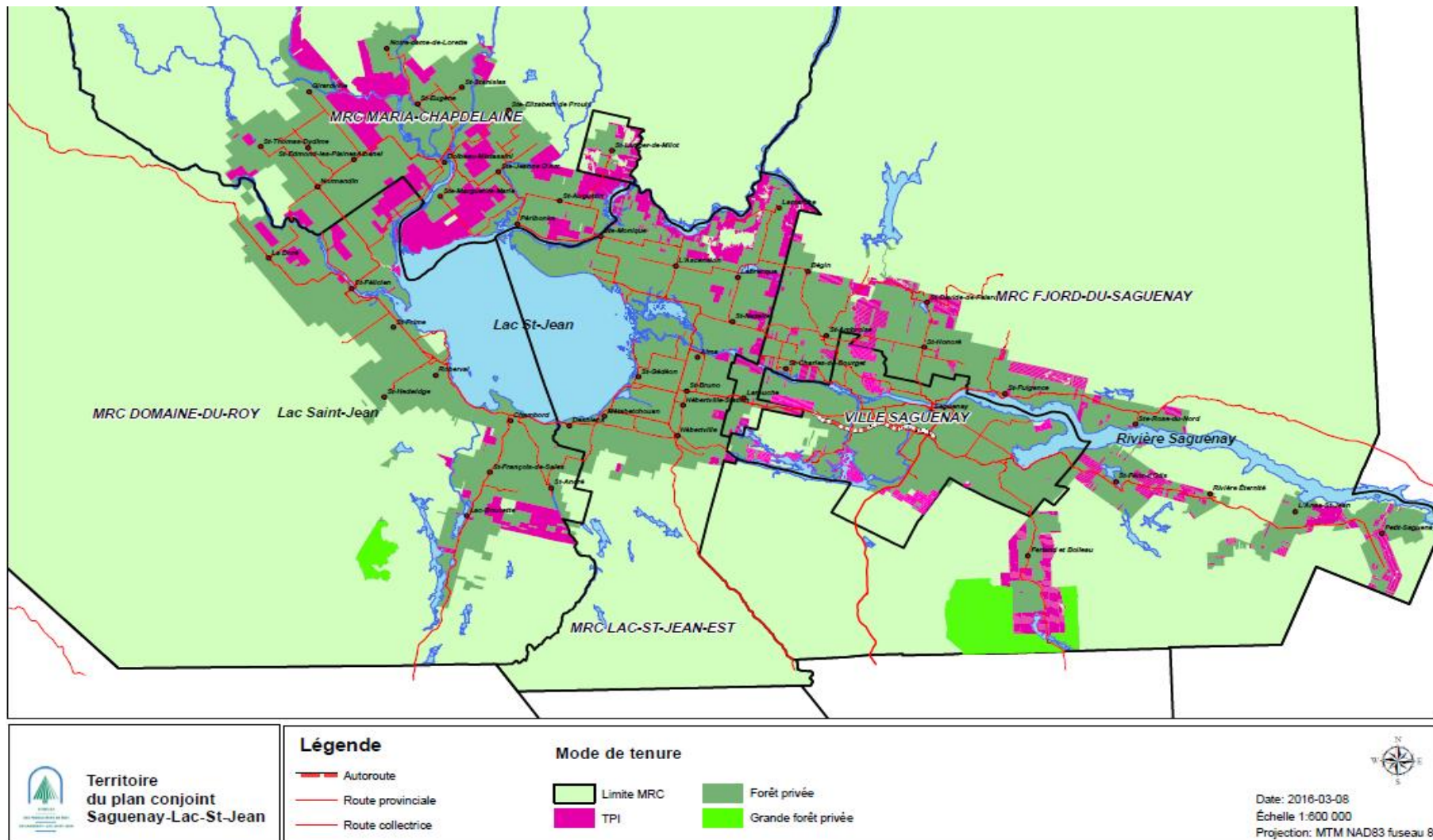
La démarche utilisée pour établir les objectifs et cibles de la prochaine période s'inscrit parfaitement dans un processus d'amélioration continue. Nous nous sommes d'abord basés sur les constats de la journée de réflexion stratégique qui a eu lieu à l'ermitage Saint-Antoine de Lac-Bouchette le 8 avril 2015. Ce sont donc les producteurs qui, en participant à cet exercice, ont déterminé quelles seraient les priorités sur lesquelles l'organisation devrait travailler. Aussi, les résultats de la section précédente ont été pris en considération. L'analyse de ces résultats démontre que certains éléments requièrent encore une attention particulière car leurs cibles sont plus difficiles à atteindre ou encore le contexte n'était pas favorable dans la dernière période. Ceux-ci reviennent dans le nouveau tableau, (voir annexe 7) sous une forme similaire ou modifiée.

Plusieurs thèmes comme la certification, la formation, le développement de marchés ou le statut fiscal du producteur sont encore abordés car ils demeurent toujours pertinents et il reste du travail à faire. Nous avons aussi effectué une mise à jour nous permettant de fixer d'autres objectifs réalistes dans le but d'amener l'organisation encore plus loin. Parmi les nouveautés, mentionnons entre autres un objectif relatif aux crédits carbone, un autre sur la santé-sécurité, un concernant la présence du Syndicat sur le web et finalement un objectif sur la relève de producteurs impliqués.

ANNEXE: 1

RÉPARTITION DU TERRITOIRE RÉGIONAL PAR MODE DE TENURE

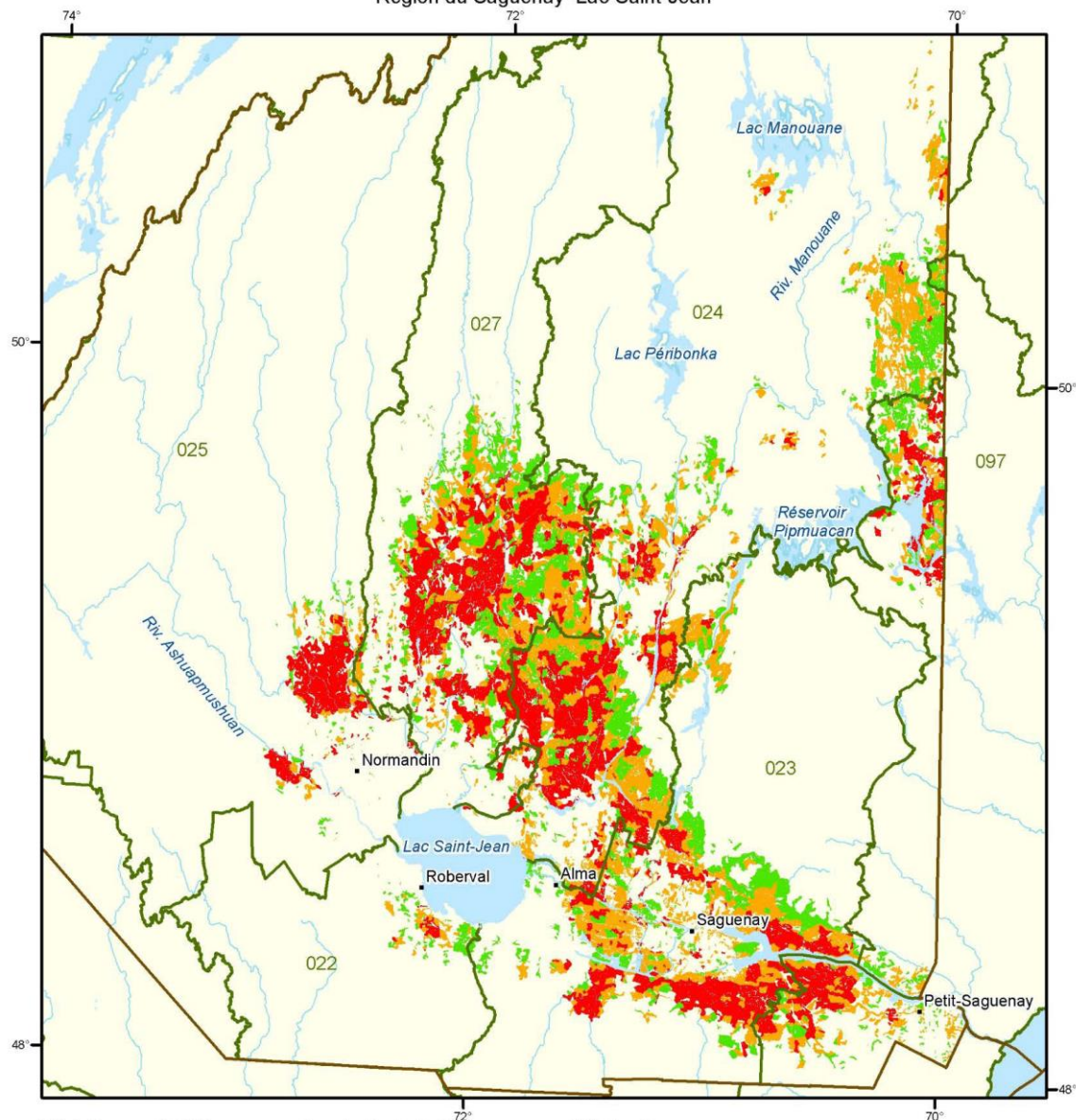
RÉPARTITION DU TERRITOIRE RÉGIONAL PAR MODE DE TENURE



ANNEXE: 2

**DÉFOLIATION CAUSÉE PAR LA TORDEUSE DES BOURGEONS DE L'ÉPINETTE RÉGION
SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN**

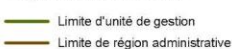
Défoliation causée par la tordeuse des bourgeons de l'épinette Région du Saguenay-Lac-Saint-Jean



Défoliation annuelle 2016



Organisation territoriale



Métadonnées

Projection cartographique

Conique conforme de Lambert avec deux parallèles d'échelle conservée (46° et 60°)

Réalisation

Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs
Direction de la protection des forêts
© Gouvernement du Québec, 2016



Forêts, Faune
et Parcs
Québec

ANNEXE: 3

LES CONTRAINTES, DÉFIS OU OPPORTUNITÉS PAR TYPE DE PRODUIT

PRODUIT VISÉ	LES CONTRAINTES	LES DÉFIS	LES OPPORTUNITÉS
LE BOIS RÉSINEUX	• Concentration de l'industrie suite à la crise forestière; • Compétition grandissante des bois de l'État (nouveau régime forestier) : – Bureau de mise en marché des bois; – Volumes non récoltés disponibles; • Les exigences des acheteurs (normes de façonnage, calendrier de livraison) sont de plus en plus exigeantes; • Baisse d'intérêt pour le sapin; • Épidémie sévère de tordeuse des bourgeons de l'épinette; • Manque de marchés dans certains secteurs de la région; • Pas de preneurs pour le bois de faible dimension; • Propriétaires moins intéressés à récolter leur bois; • Hausse de la demande de bois certifié.	• Vendre et mobiliser l'ensemble du résineux disponible de la région dans un contexte de compétition des bois de la forêt publique (résidualité); • Maintenir et améliorer le prix au producteur; • Accorder des contingents annuels aux producteurs; • Éviter les mauvaises créances; • Maintenir la qualité de façonnage; • Trouver un marché pour le bois de faible dimension et les parties non-utilisées de l'arbre; • Récupérer et vendre le bois affecté par la tordeuse, en particulier le sapin; • Améliorer l'efficacité du transport; • Améliorer la gestion des inventaires sur le terrain; • Se positionner face à la certification forestière; • Sauvegarder la santé financière de l'organisation.	• Promouvoir les avantages de la forêt privée auprès de nos clients : – Prévisibilité de l'approvisionnement; – Simplicité de la gestion; – Qualité des bois; – Approche adaptée aux besoins des clients. • Utiliser notre connaissance du territoire et notre réseau d'entrepreneurs pour promouvoir la récolte auprès des propriétaires; • Mettre à profit notre système de gestion environnementale dans un cadre de certification SFI; • Utiliser les nouvelles technologies pour améliorer la gestion de notre flotte de transport.

LE BOIS FEUILLU	• Fermeture de l'usine de panneaux de Lousiana-Pacifique de Chambord (tremble qualité pâte) depuis septembre 2008; • Le marché du sciage feuillu existe mais est instable et souvent peu rentable à cause des difficultés à écouler la partie non utilisée; • Peu de projets viables dans l'utilisation du tremble;	• Vendre et mobiliser l'ensemble du tremble disponible de la région); • Maintenir un prix acceptable pour les producteurs; • Développer un marché pour les parties non-utilisées; • Sauvegarder la santé financière de l'organisation.	• Profiter de la reprise américaine pour promouvoir la réouverture de l'usine de panneaux; • Mettre de la pression sur les décideurs régionaux dans le cadre du bureau de projet mis en place par le ministre régional.
L'IF DU CANADA	• Pas de marché stable et durable; • Potentiel limité dans la région.	• Développer des marchés stables pour l'if; • Développer une méthode de transport pour l'if; • Former les producteurs à la récolte de l'if.	•
LA BIOMASSE FORESTIÈRE	• Le marché est actuellement saturé et non-rentable; • La concurrence des autres sources d'énergie est forte (pétrole, gaz naturel et électricité); • Manque de vision politique	• Développer des marchés rentables pour les producteurs; • Développer des méthodes de récolte et de transport adaptées à la forêt privée.	•

ANNEXE: 4

ANALYSE DES RÉSULTATS DU SYNDICAT POUR L'ATTEINTE DE SES OBJECTIFS ET CIBLES 2012-2016

ANALYSE DES RÉSULTATS DU SYNDICAT POUR L'ATTEINTE DE SES OBJECTIFS ET CIBLES 2012-2016

PRIORITÉ	OBJECTIFS	PISTES D'ACTION	INDICATEUR ET CIBLE STRATÉGIQUE	SUIVI 2016
MARCHÉ	- Développer de nouveaux marchés ; - Positionner la forêt privée en tant que source d'approvisionnement incontournable; - Intensifier l'aménagement forestier.	- Continuer à travailler le dossier de la biomasse; - Exploiter le potentiel des marchés de spécialité; - Faire progresser le projet de certification des producteurs; - Valoriser le bois de faible dimension; - Être leader dans l'aménagement forestier.	- Projet biomasse phase 2 réalisé d'ici 2013; - Processus de certification enclenché d'ici 2016; - Avoir au moins 3 nouveaux clients de marchés de niche d'ici 2016; - Hausse des travaux d'aménagement forestier.	- Projet non-réalisé mais plusieurs contrats de vente de biomasse - Certification du bois de forêt privée selon SFI avec Résolu et Rémabec - Plusieurs nouveaux clients : Artisans du Fjord, Skandi, etc., - Pas de hausse des travaux d'aménagement forestier à cause des budgets en baisse
IMAGE DE L'ORGANISATION, VISIBILITÉ	- Améliorer la perception; - Faire mieux connaître l'organisation et son rôle; - Faire valoir la forêt privée auprès des instances régionales.	- Implication des administrateurs et/ou représentants de paroisse dans les affaires régionales; - Envisager un changement du nom de l'organisation.	- Présence du SPB dans au moins 3 conseils ou comités municipaux d'ici 2016; - Avoir changé de nom ou en avoir analysé les impacts.	- Pas beaucoup de nouvelle implication - Le changement de nom a été envisagé lors de la réflexion stratégique de 2015 mais n'a pas été retenu pour différentes raisons
SERVICES OFFERTS	- Continuer à offrir des formations et diversifier l'offre; - Offrir plus de support sur le terrain aux producteurs.	- Développer de nouvelles formations adaptées; - Présence accrue du SPB sur le terrain.	- Avoir développé et donné de nouvelles formations d'ici 2013 (ex. : administration d'un plan conjoint, fiscalité du producteur, récolte de biomasse); - Présence d'une stratégie de support terrain.	- Ajout de la formation sur la fiscalité du producteur et sur la production de sirop d'érable - Embauche d'une ressource terrain qui assure un suivi régulier des opérations et de la qualité
PRODUCTEURS	- Attirer de nouveaux propriétaires à la production de bois; - Assurer une relève de producteurs forestiers actifs; - Que le statut fiscal du producteur soit amélioré.	- Réaliser un plan de communication; - Alliances avec des partenaires tels que les OGC pour se rapprocher des producteurs; - Faire pression pour un programme de fiscalité adapté.	- Plan de communication réalisé d'ici 2016; - Statut fiscal (au provincial).	- Pas de plan de communication mais nouveau site internet amélioré sera opérationnel début 2017 et stratégie courriel pour rejoindre les producteurs - Plusieurs gains pour les producteurs forestiers au niveau provincial

ANNEXE: 5

SUIVI DES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PLAN CONJOINT

SUIVI DES OBJECTIFS GÉNÉRAUX DU PLAN CONJOINT

LES OBJECTIFS DU PLAN CONJOINT	POURSUIVI Oui/Non	LES MOYENS	ATTEINTE DES OBJECTIFS	INDICATEURS
1. Organiser collectivement les relations entre les acheteurs et les producteurs Obtenir pour les producteurs les conditions de mise en marché les plus avantageuses du produit visé	Oui	- Maintenir une agence de vente pour le produit visé; - Négociation d'ententes à long terme et ponctuelle avec les acheteurs; - Signature de nouveaux types d'entente basés sur le prix des produits finis; - Gestion des distances de transport; - Contrôle serré des dépenses de l'organisation; - Fixation d'un prix unique pour l'ensemble des producteurs.	Atteint	- Ententes signées avec les acheteurs; - Augmentation du nombre d'acheteurs; - Contrats à long terme avec Produits forestiers Résolu; - Négociation d'une nouvelle entente avec les transporteurs incluant une clause carburant; - Ententes avec plusieurs usines distribuées géographiquement dans la région afin de minimiser les distances de transport; - Stabilité dans les dépenses d'administration de l'organisation; - Versements d'ajustements du prix de vente.
Ordonner et contrôler la mise en marché du produit visé	Oui	- Maintenir une agence de vente pour le produit visé; - Signature d'ententes à long terme et ponctuelles avec les industriels de la région; - Service de mise en marché aux grands propriétaires; - Surveillance des livraisons illégales.	Atteint	- Contrats signés avec les acheteurs; - Mises en demeure envoyées à des acheteurs illégaux (if du Canada); - Travailler conjointement avec les inspecteurs du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs dans le dossier de l'if du Canada; - Stratégie de communication et d'information des propriétaires dans les cas problématiques (if du Canada).

LES OBJECTIFS DU PLAN CONJOINT	POURSUIVI Oui/Non	LES MOYENS	ATTEINTE DES OBJECTIFS	INDICATEURS
Ordonner et contrôler l'acheminement du produit visé	Oui	- Négociation des modalités de transport avec l'association reconnue par le plan; - Gestion des distances de transport; - Amélioration de la gestion de la flotte de transport.	Atteint	- Négociation d'une entente avec l'Association des transporteurs incluant une clause carburant pour plus de stabilité; - Ententes avec plusieurs usines distribuées géographiquement dans la région afin de minimiser les distances de transport; - Participation au comité de transport de la Fédération des producteurs forestiers du Québec.
Collecter et diffuser l'information sur l'état des marchés (améliorer les services pour mettre en marché le produit visé)	Oui	- Introduction d'un volet portant sur l'état des marchés dans les assemblées d'information; - Diffusion d'information sur l'état des marchés dans le journal «Entre les branches».	Atteint	- Présentations Powerpoint lors des réunions de secteur d'automne et d'hiver; - Participation à l'application Prix Bois de la Fédération des producteurs forestiers du Québec.
Rechercher les débouchés et les utilisations les plus avantageux ainsi que de nouveaux débouchés et de nouvelles utilisations du produit visé.		- Démarches pour développer la filière de la biomasse forestière; - Démarches pour trouver de nouveaux débouchés pour le tremble; - Démarches pour trouver de nouveaux débouchés pour le bois de faible dimension; - Développement de micro-marchés spécialisés.	Atteint en partie	- Nouvelles ententes dans la biomasse forestière; - Livraisons de tremble pour les pâtes et papiers (Cascades, PFR) - Ententes pour certains marchés de spécialité (Maison en bois rond).

LES OBJECTIFS DU PLAN CONJOINT	POURSUIVI Oui/Non	LES MOYENS	ATTEINTE DES OBJECTIFS	INDICATEURS
2. Établir pour les producteurs des règles selon l'intérêt collectif Ordonner et contrôler la production du produit visé et assurer un partage équitable entre les producteurs	Oui	- Application du règlement de contingent malgré l'instabilité du marché; - Maintien du système de gestion environnementale ISO-14001 : 2004; - Fixation d'un prix unique pour l'ensemble des producteurs; - Maintenir une structure de transport efficace; - Maintenir une péréquation dans le transport; - Offrir du support technique aux producteurs quant à la planification de la récolte, les opérations de récolte et les normes de façonnage; - Maintenir les réunions d'information dans chaque secteur deux fois par année; - Intégrer les grands propriétaires forestiers à l'offre de bois.	Atteint en partie	
3. Favoriser une mise en marché ordonnée et efficace Obtenir pour les producteurs les conditions de mise en marché les plus avantageuses du produit visé	Oui	- Maintenir une agence de vente pour le produit visé; - Négociation d'ententes à long terme et ponctuelles avec les acheteurs; - Signature de nouveaux types d'entente basés sur le prix des produits finis; - Gestion des distances de transport; - Contrôle serré des dépenses de l'organisation; - Fixation d'un prix unique pour l'ensemble	Atteint	- Ententes signées avec les acheteurs; - Augmentation du nombre d'acheteurs; - Contrats à long terme avec Produits forestiers Résolu; - Négociation d'une nouvelle entente avec les transporteurs incluant une clause carburant; - Ententes avec plusieurs usines distribuées géographiquement dans la région afin de minimiser les distances de transport;

LES OBJECTIFS DU PLAN CONJOINT	POURSUIVI Oui/Non	LES MOYENS	ATTEINTE DES OBJECTIFS	INDICATEURS
		des producteurs.		- Stabilité dans les dépenses d'administration de l'organisation; - Versements d'ajustements du prix de vente.
Ordonner et contrôler l'acheminement du produit visé	Oui	- Négociation des modalités de transport avec l'association reconnue par le plan; - Gestion des distances de transport; - Amélioration de la gestion de la flotte de transport	Atteint	- Négociation d'une entente avec l'Association des transporteurs incluant une clause carburant pour plus de stabilité; - Ententes avec plusieurs usines distribuées géographiquement dans la région afin de minimiser les distances de transport; - Participation au comité de transport de la Fédération des producteurs forestiers du Québec.
Favoriser la mise en marché en augmentant la qualité du produit	Oui	- Sessions de formation sur les normes de façonnage avec les clients; - Présentation et explication en continu des normes de façonnage par le biais du journal et des réunions d'information; - Support terrain permanent concernant la qualité environnementale des travaux de récolte et le façonnage des bois; - Favoriser l'augmentation des rendements forestiers par l'aménagement forestier; - Mettre en place un programme de protection contre les catastrophes naturelles.	Atteint en partie Atteint Atteint en partie	- Sessions de formation sur les opérations forestières et le façonnage lors de visites d'usine et des journées forestières; - Engagement d'un technicien dédié au suivi et au support terrain; - Démonstration de techniques d'aménagement forestier. - Projet d'arrosage contre la TBE.
Protéger le producteur contre la perte, la détérioration du produit en possession d'un tiers	Oui	- Application du règlement de contingent selon les marchés disponibles pour éviter les délais de livraison trop longs; - Mise en place d'un plan d'urgence	Atteint en partie Atteint	- Contingents par producteur; - Plan d'urgence ISO 14001;

LES OBJECTIFS DU PLAN CONJOINT	POURSUIVI Oui/Non	LES MOYENS	ATTEINTE DES OBJECTIFS	INDICATEURS
		environnementale pour les transporteurs en cas d'incident (feu, déversement).		
Protéger le producteur contre la perte de revenu résultant de l'insolvabilité de l'acheteur	Oui	Maintien d'un important fonds d'administration en rationalisant les dépenses.	Atteint	Fonds d'administration pouvant couvrir certaines pertes;
Mener toute enquête utile à la poursuite des objets du plan	Oui	- Démarches auprès de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec pour arrêter les contrevenants; - Collaboration avec d'autres instances d'enquête si nécessaire.	Atteint en partie Atteint	

ANNEXE: 6

TABLEAU DE SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE LA RÉGIE 2012

TABLEAU DE SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE LA RÉGIE 2012

RECOMMANDATION	SUIVI 2016
Poursuivre le développement des relations d'affaires avec les acheteurs, en favorisant une approche gagnant-gagnant.	• Nouvelles ententes avec l'industrie; • Contrats avec les scieries indépendantes; • Contrats avec des acheteurs de l'extérieur de la région pour certaines essences; • Collaboration avec Résolu et Rétabec pour la certification du bois de forêt privée selon la norme SFI.
Poursuivre les explorations et les projets d'initiatives permettant de nouveaux usages des ressources forestières disponibles dans la région.	• Essai du tremble avec Résolu pour la pâte kraft; • Approvisionnement de l'usine Cascades en tremble; • Approvisionnement de l'hôpital de Jonquière en biomasse forestière pour le chauffage; • Tentatives pour développer la filière de l'if du Canada et aussi les PFNL; • Essai d'utilisation de la biomasse de tremble comme paillis dans les bleuetières.
Transmettre à l'intérieur des délais prescrits par la Loi les documents attendus par la Régie, notamment les états financiers intérimaires et les déclarations d'intérêts commerciaux.	• Inscription sur une liste d'envoi spécifique.

ANNEXE: 7

TABLEAU OBJECTIFS ET CIBLES POUR LA PROCHAINE PÉRIODE (2017-2021)

TABLEAU OBJECTIFS ET CIBLES POUR LA PROCHAINE PÉRIODE (2017-2021)

PRIORITÉ	OBJECTIFS	PISTES D'ACTION	INDICATEURS ET CIBLES STRATÉGIQUES
MARCHÉ	- Développer de nouveaux marchés ; - Positionner la forêt privée dans la nouvelle économie mondiale du carbone; - Renforcer l'avantage concurrentiel de la forêt privée comme source d'approvisionnement en bois certifié; - Poursuivre l'implication dans l'aménagement forestier. - Amélioration de l'efficacité du transport	- Trouver des marchés pour le bois de faible dimension; - Trouver un marché stable pour le tremble; - Développer le marché des crédits carbone - Continuer à développer le système ISO 14001 afin de répondre aux exigences de l'industrie en matière de certification; - Être leader dans l'aménagement forestier en ayant une administration simple et efficace; - Meilleure gestion de la flotte de transport.	- Un nouveau marché pour le bois à pâte résineux d'ici 2020; - Un nouveau marché d'importance pour le tremble d'ici 2020; - Un projet carbone d'ici 2021; - Certification SFI de l'approvisionnement de Résolu et Rétabec maintenue; - Maintien ou augmentation de la quantité de travaux d'aménagement forestier; - Introduction de la géomatique dans la gestion de la flotte.
IMAGE DE L'ORGANISATION, VISIBILITÉ	- Faire mieux connaître l'organisation et son rôle; - Faire valoir la forêt privée auprès des instances régionales; - Accentuer la présence du Syndicat sur le web.	- Impliquer les administrateurs et représentants de paroisse dans les affaires régionales; - Produire un document d'information; - Utiliser davantage les adresses courriel pour communiquer; - Tableau de bord des activités sur le site internet.	- Présence du SPB dans au moins 3 nouveaux conseils ou comités municipaux d'ici 2020; - Document d'information sur le SPB disponible pour 2021; - Site internet dynamique en opération pour 2017;
SERVICES OFFERTS	- Continuer à offrir des formations et diversifier l'offre; - Augmenter l'offre de support technique aux producteurs; - Promouvoir la santé-sécurité au travail	- Développer de nouvelles formations adaptées; - Continuer à développer le programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers; - Exercer plus de contrôle sur la récolte.	- Avoir développé et donné de nouvelles formations d'ici 2019; - Avoir accrédité 4 nouveaux entrepreneurs d'ici la fin de la période; - Programme de santé-sécurité en vigueur.
PRODUCTEURS	- Sensibiliser les propriétaires non-actifs à l'aménagement forestier durable; - Développer une stratégie pour attirer la relève; - Améliorer le statut fiscal du producteur forestier; - Favoriser l'implication de nouveaux producteurs.	- Informers les nouveaux acquéreurs de lots boisés, donner le mandat aux représentants de paroisse de les prendre en charge; - Réaliser un plan de communication; - Revendiquer un taux de taxes différent pour les boisés sous aménagement; - Recruter de nouveaux propriétaires dans l'organisation.	- Disposer d'un plan de communication prévoyant l'utilisation de différents moyens; - Obtention d'un statut fiscal pour les producteurs forestiers reconnus (au provincial); 5 nouveaux propriétaires faisant partie de la structure d'ici 2019.

BIBLIOGRAPHIE

Agence de mise en valeur des forêts privées du Saguenay. 2015. *Plan de protection et de mise en valeur*. Document final. 188 p. + annexes

Agence de mise en valeur des forêts privées du Lac-Saint-Jean. 2015. *Plan de protection et de mise en valeur*. Document final. 196 p. + annexes

Côté, M-A. Gilbert, D. Nadeau, S. 2012. *Caractérisation des profils, des motivations et des comportements des propriétaires forestiers québécois par territoire d'agence régionale de mise en valeur des forêts privées*. Rapport produit pour le compte des Agences régionales de mise en valeur des forêts privées et du ministère des Ressources naturelles du Québec. Rapport disponible au www.foretprivee.ca : 42 p. + annexes

Fédération des producteurs forestiers du Québec. *Documents divers*. Site internet : <http://www.infobois.ca>.

Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs. *Droits forestiers par région d'application des garanties d'approvisionnement (GA)*. Site internet : <http://mffp.gouv.qc.ca>.

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. 2011. *Cadre d'évaluation des interventions des offices dans la mise en marché*. Gouvernement du Québec. 4 p.

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. 2011. *Évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché. Éléments du rapport de l'office*. Gouvernement du Québec. 2 p.

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. 2011. *Guide de préparation à l'évaluation des interventions des offices dans la mise en marché*. Gouvernement du Québec. 7 p.

Syndicat des producteurs de bois du Saguenay – Lac-Saint-Jean. 2013. *Rapport annuel 2012*. 20p.

Syndicat des producteurs de bois du Saguenay – Lac-Saint-Jean. 2014. *Rapport annuel 2013*. 20p.

Syndicat des producteurs de bois du Saguenay – Lac-Saint-Jean. 2015. *Rapport annuel 2014*. 20p.

Syndicat des producteurs de bois du Saguenay – Lac-Saint-Jean. 2016. *Rapport annuel 2015*. 20p.

Syndicat des producteurs de bois du Saguenay – Lac-Saint-Jean. 2012. *Rapport d'évaluation périodique 2007-2011 des interventions du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay – Lac-Saint-Jean dans la mise en marché*. 32 p. + annexes



RÉSUMÉ
RAPPORT D'ÉVALUATION PÉRIODIQUE 2012-2016
DES INTERVENTIONS DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS
DE BOIS DU SAGUENAY—LAC-SAINT-JEAN
DANS LA MISE EN MARCHÉ

PRÉSENTÉ À LA
RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET
ALIMENTAIRES DU QUÉBEC

28 FÉVRIER 2017

Avant-propos

Ce résumé a été conçu à partir du **Tableau de bord pour la période 2012-2016** que vous retrouverez ci-joint avec ce document. Il contient des informations complémentaires qui résument le rapport d'évaluation périodique 2012-2016 des interventions du Syndicat des producteurs de bois du Saguenay-Lac-Saint-Jean dans la mise en marché que nous avons déposé.

INTRODUCTION

La forêt privée du Saguenay–Lac-Saint Jean couvre une superficie de près de 372 000 ha de forêts productives représentant environ 7 % du vaste territoire forestier régional. Elle se situe entièrement dans la région administrative du Saguenay–Lac-Saint-Jean et touche à cinq municipalités régionales de comté. Deux agences régionales de mise en valeur des forêts privées planifient et gèrent les travaux sylvicoles sur le territoire. Elle appartient à environ 7 000 propriétaires forestiers répartis à la grandeur du territoire. Il s'agit d'une forêt composée principalement de peuplements mélangés pour 46 % du territoire tandis que les peuplements résineux en occupent 25 % et les peuplements feuillus, 18 %.

UNE POSSIBILITÉ FORESTIÈRE EN CROISSANCE

Le dernier calcul de possibilité a été réalisé en 2013 lors de la révision des plans de protection de de mise en valeur (PPMV). La possibilité forestière a augmenté d'environ 30 % par rapport au calcul précédent grâce aux efforts sylvicoles déployés au cours des années précédentes. Le potentiel de production annuelle de la forêt privée du Saguenay–Lac-Saint-Jean totalise 695 639 m³. Le groupe sapin-épinettes-pin gris-mélèze (SEPM) produit annuellement 342 000 m³ et représente 50 % de la possibilité forestière. Le peuplier représente 35 % de la possibilité pour un volume de 245 700 m³/an.

DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS QUI CHANGENT

Un sondage qui caractérisait l'évolution du profil, des motivations et des comportements des propriétaires forestiers a aussi été réalisé lors de la révision des PPMV. Les résultats de cet exercice nous ont permis de constater que ceux-ci constituent une clientèle de plus en plus scolarisée, ayant un horaire chargé, beaucoup d'intérêt pour les loisirs de plein air, ouverte aux travaux d'aménagement mais ayant des attentes élevées en termes de qualité d'exécution et de respect de l'environnement. Ces statistiques ont permis au Syndicat de mieux orienter ses actions et de mettre en place des stratégies qui répondent aux attentes des nouveaux propriétaires, notamment au niveau du support technique lors des travaux de récolte.

UNE REPRISE ÉCONOMIQUE EN MARCHE

C'est sous le signe d'une reprise inégale que nous pouvons décrire la période de 2012 à 2016. D'une part, le marché du bois de sciage s'est amélioré, tandis que celui du bois à pâte a continué

à se détériorer. Le marché du bois de sciage résineux est devenu avec le temps le plus important marché des producteurs forestiers. La demande pour ce bois est intimement liée au marché américain du bois d'œuvre qui est lui-même fortement dépendant du marché immobilier. Or, la période de 2012 à 2016 fut caractérisée par une reprise graduelle de ces marchés qui s'étaient effondrés lors de la période précédente.

À l'instar des producteurs nord-américains de bois d'œuvre, les scieries québécoises ont profité de cette reprise pour accroître leur production. Cette hausse a entraîné nécessairement une croissance de la consommation de bois rond résineux de qualité sciage à l'échelle du Québec. Les producteurs forestiers du Québec et de la région ont aussi profité de cette embellie pour accroître graduellement leurs expéditions de bois de sciage résineux.

D'autre part, il existe de moins en moins de débouchés pour le bois de trituration, communément appelé bois à pâte. Deux tendances expliquent cette situation. Premièrement, la demande pour les papiers d'impression et papiers journaux est en chute libre en Occident depuis l'avènement du numérique. Deuxièmement, l'industrie papetière a modifié son modèle d'approvisionnement, passant des billes de bois rond aux copeaux, et a acquis d'importantes usines de sciage, dont une partie du volume leur fournit une alimentation en fibre. Or, les scieries fonctionnent présentement à plein régime, générant davantage de copeaux, alors que la demande pour le bois rond diminue à chaque fois qu'une machine à papier ferme.

Le marché des panneaux et de la bioénergie peut se substituer à celui des pâtes et papiers pour consommer du bois de trituration. Au cours de la période, la demande et le prix des panneaux ont augmenté alors que les mises en chantier s'amélioraient. Néanmoins, la demande au cours de la période n'a pas suffi à combler la capacité de production existante sur le marché nord-américain. Dans la région, cette capacité excédentaire s'est exprimée par la fermeture tout au long de la période de l'usine de Louisiana-Pacifique à Chambord.

Du côté du bois énergie, il existe de nombreuses initiatives en cours pour faire décoller cette filière au Québec. Toutefois, les volumes de bois récoltés demeurent marginaux dans l'ensemble. Le gouvernement a mis en place des politiques pour développer cette filière, mais son sort est davantage lié à la concurrence des autres formes d'énergie. Néanmoins, il est important de mentionner que la biomasse forestière est généralement le produit qui coûte le plus cher à récolter pour un producteur de bois, alors que c'est celui qui rémunère le moins.

UNE OFFRE DE BOIS SUPÉRIEURE À LA DEMANDE

Le régime forestier du Québec prévoit que l'industrie forestière dispose principalement de trois sources d'approvisionnement, soit la forêt privée, la forêt publique et l'extérieur du Québec. La capacité d'approvisionnement d'une source repose sur sa possibilité forestière, c'est-à-dire le volume maximal des récoltes annuelles que l'on peut prélever à perpétuité, sans diminuer la capacité productive du milieu forestier.

Aujourd'hui, la possibilité forestière en forêt privée atteint 16,7 millions de m³ pour l'ensemble du Québec. Au Saguenay–Lac-Saint-Jean, celle-ci atteint près de 696 000 m³. La possibilité forestière en forêt publique au Québec a fortement chuté ces dernières années en raison principalement d'une hausse des contraintes à l'aménagement des forêts (aires protégées, multiusage, etc.). La possibilité forestière en forêt publique est passée de plus de 42 millions de m³ au début de la décennie à 34,3 millions de m³.

À même cette possibilité en forêt privée, les gestionnaires de plan conjoint estiment qu'il est réaliste de récolter environ 8,7 millions de m³ de bois annuellement. D'autre part, le gouvernement québécois alloue présentement, sous différentes formes, environ 29 millions de m³ de bois en provenance des forêts publiques. Finalement, année après année, environ 5 millions de m³ de bois en provenance de l'extérieur sont consommés par l'industrie forestière québécoise.

L'offre de bois sur le marché québécois totalise donc 42,7 millions de m³. En 2015, l'industrie forestière de la province a consommé 29 millions de m³ de bois. La réalité est que, dans son ensemble, l'offre de bois disponible sur le marché québécois est supérieure à la demande de plus de 13 millions de m³ présentement. Cette situation entraîne une concurrence importante entre les fournisseurs de bois rond, ce qui accroît nécessairement la pression sur les prix offerts pour les bois de la forêt privée, et ce, tant dans la région que dans l'ensemble du Québec.

DE MOINS EN MOINS DE JOUEURS DANS LA RÉGION

Une tendance lourde à la concentration de l'industrie forestière a lieu depuis quelques décennies. La mondialisation amène l'industrie forestière à batailler pour des parts de marché à l'international, et pour y arriver, elle fusionne des actifs afin d'atteindre une masse critique lui permettant de s'épanouir sur les marchés étrangers. La baisse de la demande structurelle pour les produits papetiers provoque également une baisse du nombre d'usines clientes pour le bois de la forêt privée. Cette concentration s'avère tout aussi problématique au niveau régional qu'au niveau provincial, et ce, peu importe les catégories de produits concernées. Au Saguenay–Lac-Saint-Jean en 2016, dans le sciage résineux, seulement deux entités corporatives ont acheté au moins 89 % de l'ensemble des livraisons de bois rond des producteurs forestiers. Cet accroissement de la concentration des acheteurs de bois diminue forcément la capacité de négociation des producteurs forestiers et de leurs organisations.

UNE GESTION INTERNE RESPONSABLE

Pour accomplir efficacement ses mandats dans la gestion du plan conjoint, le Syndicat doit disposer des ressources humaines et financières nécessaires. La période de crise que nous avons traversée en 2008 avait forcé l'organisation à mettre en place un plan de rationalisation des dépenses afin de sauvegarder la santé financière de l'organisation. Ce plan avait permis au Syndicat de passer à travers la crise tout en maintenant ses services essentiels, c'est-à-dire la gestion du plan conjoint et les services d'information et de formation aux producteurs et ce,

sans augmenter les prélèvements des producteurs qui avaient déjà subi des baisses de prix substantielles pour demeurer sur les marchés.

Le début de la dernière période quinquennale a donc été marqué par le maintien de ce plan de rationalisation qui s'est poursuivi jusqu'à ce que les revenus de l'organisation atteignent un niveau lui permettant de dégager les montants nécessaires pour réinvestir dans ses ressources humaines. L'objectif ultime de cette gestion responsable était de maintenir la santé financière du Syndicat afin d'être en mesure d'absorber certaines dépenses imprévues liées à l'incertitude économique durant la crise comme par exemple la hausse des coûts de transport due à la fermeture d'usines dans certains secteurs de la région ou de pouvoir dégager, si nécessaire, les liquidités requises pour investir dans le développement de nouveaux marchés. Et ce, afin de pouvoir offrir et maintenir les meilleurs prix possibles aux producteurs.

DES LIVRAISONS EN CROISSANCE DANS LE RÉSINEUX

La mise en marché du bois durant la période d'évaluation a été marquée par plusieurs événements plus ou moins favorables aux producteurs. Dans le résineux, le marché du bois d'œuvre s'est amélioré graduellement durant la période 2012-2016. L'augmentation des mises en chantier du côté américain a eu un effet positif sur la demande des produits forestiers. Les transformateurs de la région ont augmenté progressivement leur production et leur consommation.

L'entente canado-américaine sur le bois d'œuvre a pris fin à l'automne 2015, ouvrant ainsi la frontière américaine aux importations de bois canadien. Dans la région, les scieurs ont profité de cette ouverture des marchés pour intensifier leur production, augmentant ainsi la demande pour le bois de la forêt privée destiné au sciage. Les producteurs ont profité de cette fenêtre en 2016 pour livrer près de 310 000 m³ de résineux, s'approchant du plein potentiel des forêts privées régionales.

Malheureusement, le marché du feuillu n'a pas suivi cette tendance. La fermeture prolongée de l'usine de Chambord et la faible demande pour le tremble en région ont limité sa récolte et sa mise en marché.

DES PRIX STABLES

Les prix ont été relativement stables au cours des cinq dernières années. Malgré une grande compétition des bois de la forêt publique et comparativement à la dernière période évaluée par la RMAAQ, les producteurs ont réussi à obtenir, pour les essences résineuses, des conditions de marché reflétant davantage leurs coûts de production. Quant au feuillu, le marché n'a subi aucune amélioration. La stagnation des prix du tremble due à la faible demande est venue affecter la rentabilité des opérations forestières de plusieurs producteurs.

Plusieurs facteurs sont venus influencer les prix versés aux producteurs durant la période. Les plus importants étant le prix de vente aux usines, les clauses de fluctuation des prix en fonction

d'un indice de marché des produits finis (Random lengths), la distribution géographique des usines de même que la péréquation de transport. Une gestion efficace de ces paramètres reliés à la mise en marché a permis de dégager des surplus à chaque année pour le bois résineux. La redistribution des excédents ainsi générés est venue majorer les prix versés aux producteurs et améliorer leurs revenus.

EN CONCLUSION

Malgré un contexte plus ou moins favorable à la mise en marché des bois de la forêt privée, le plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean a réussi à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visée dans l'intérêt de l'ensemble des producteurs. Les interventions du Syndicat ont permis de maintenir l'accès au marché et d'obtenir des conditions de mise en marché avantageuses pour une bonne proportion des volumes disponibles.

Plusieurs actions, comme le développement de la certification, la mise en place d'un réseau d'entrepreneurs et la formation, ont permis d'adapter nos outils aux changements dans l'environnement concurrentiel des producteurs. De plus, la détermination du Syndicat à développer de nouveaux marchés pour certains produits a permis de créer une conjoncture favorable à la réactivation de la filière tremble dans la région.

Finalement, les outils mis en place dans son système de gestion lui ont permis de réagir à certaines situations préoccupantes quant à l'atteinte des objectifs généraux des plans conjoints et de ses objectifs stratégiques, garantissant sa capacité d'adaptation aux changements et son efficacité.

L'ORGANISATION

Le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean est un organisme d'action collective fondé en 1956 qui regroupe près de 4 500 propriétaires de boisés privés. Sa mission première consiste à organiser, administrer et appliquer le plan conjoint des producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean.

Le plan conjoint est une réglementation que se sont donnée les producteurs de bois de la région en vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche du Québec afin d'assurer une mise en marché ordonnée des bois récoltés sur l'ensemble du territoire. La mise en place de ce plan conjoint et son développement ont été motivés par une volonté d'établir l'équité entre les producteurs, c'est-à-dire que chacun ait la même opportunité d'accéder aux marchés peu importe sa situation géographique et que chacun reçoive les mêmes conditions.

Ensemble, les producteurs de la région ont la capacité de mettre en marché annuellement environ 565 000 m³ de bois destinés à des usines de transformation. Le Syndicat des

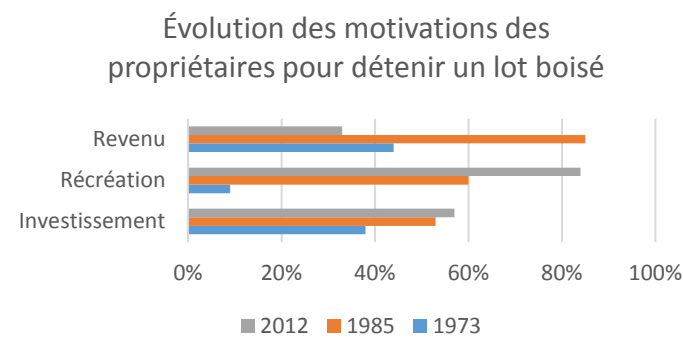
producteurs de bois du Saguenay–Lac-Saint-Jean génère d’importantes retombées dans le milieu en valorisant le rôle du propriétaire forestier dans le développement local et régional.

SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

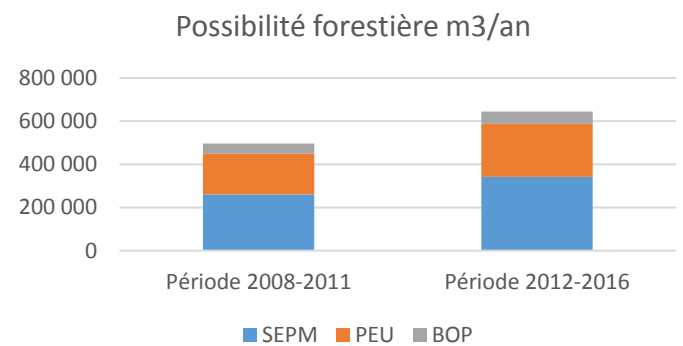
TABLEAU DE BORD DE LA PÉRIODE 2012-2016

RÉSIVION PÉRIODIQUE 2012-2016 PAR LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC

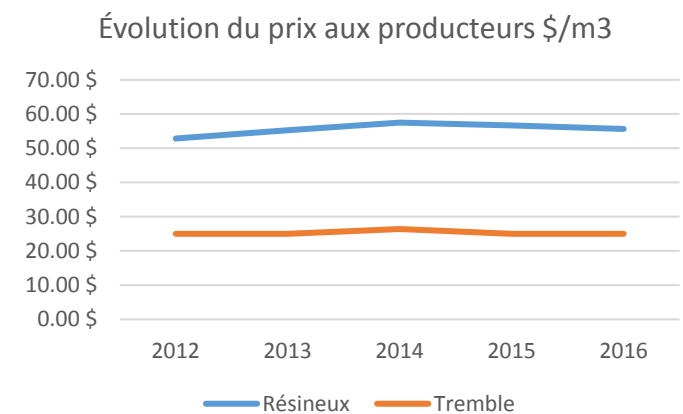
DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS QUI CHANGENT



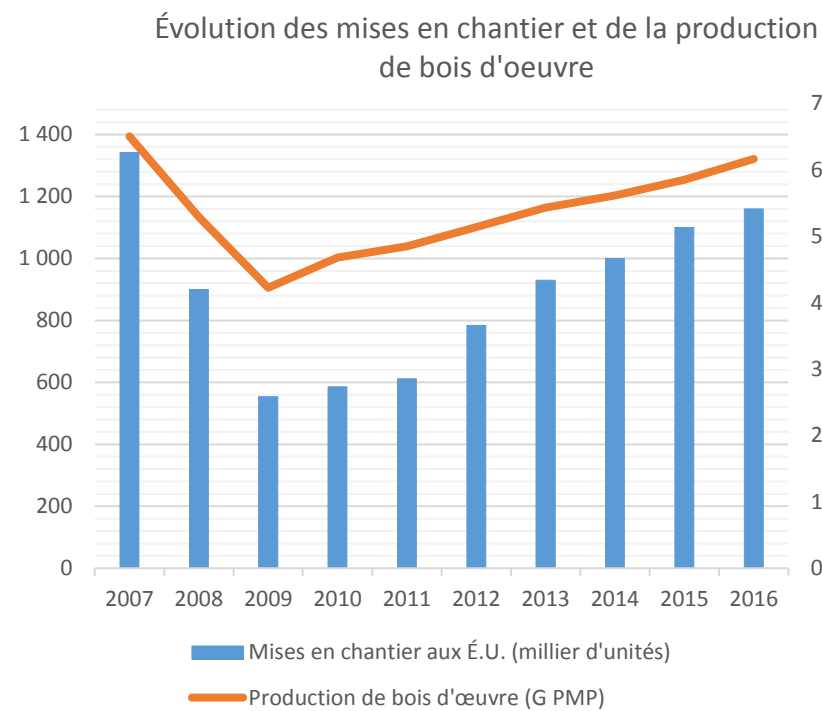
UNE POSSIBILITÉ FORESTIÈRE EN CROISSANCE



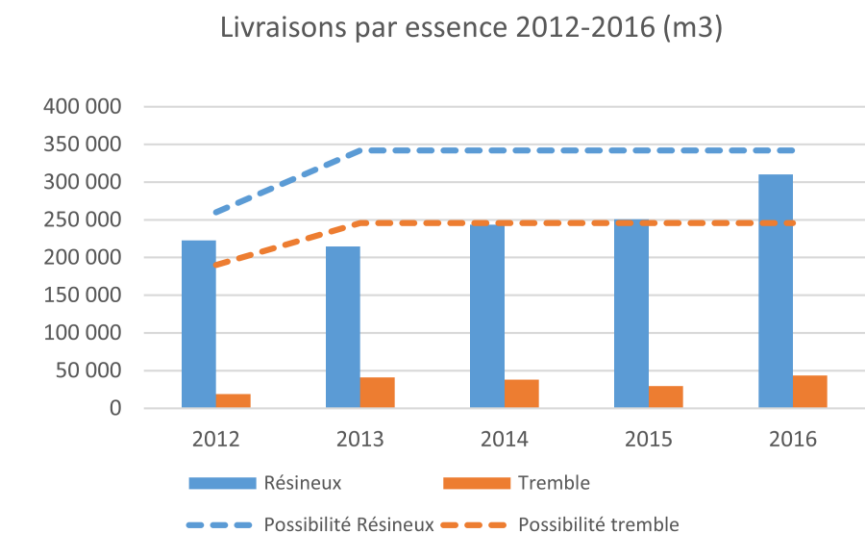
DES PRIX STABLES



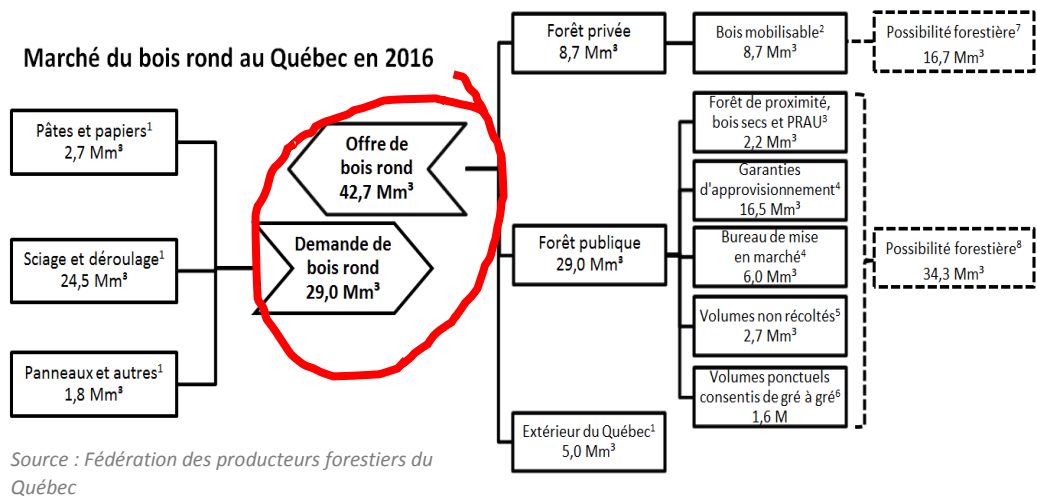
UNE REPRISE ÉCONOMIQUE EN MARCHÉ



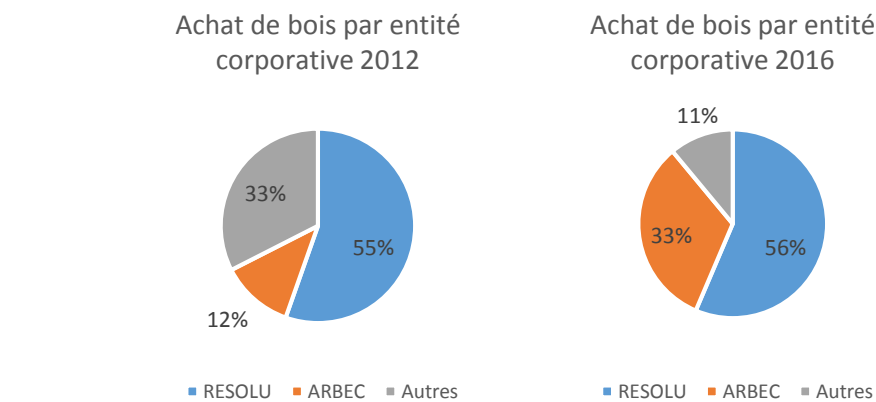
DES LIVRAISONS EN CROISSANCE DANS LE RÉSINEUX



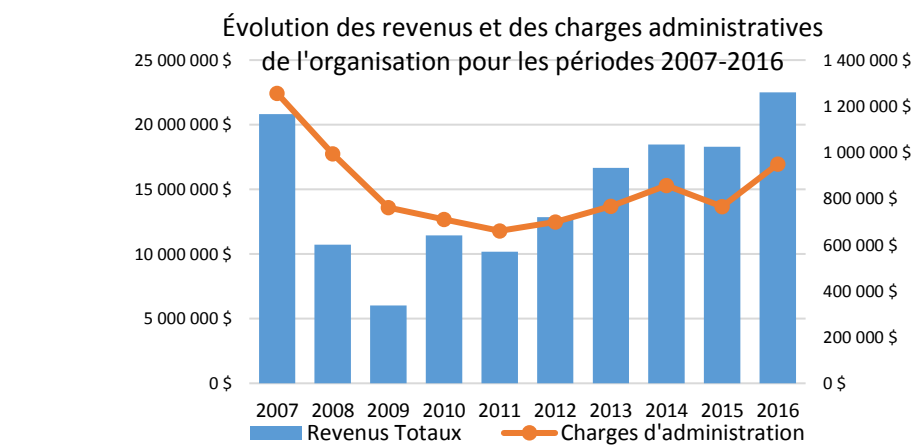
UNE OFFRE DE BOIS SUPÉRIEURE À LA DEMANDE



DE MOINS EN MOINS DE JOUEURS DANS LA RÉGION



UNE GESTION INTERNE RESPONSABLE



ANNEXE 5

Présentation de l'Association des transporteurs de bois du Saguenay Lac St-Jean

**Présentation à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du
Québec**

Je me présente, Oloff McLean, représentant des Transporteurs de bois du Saguenay-Lac-St-Jean.

Premièrement je tiens à remercier la Régie de permettre aux personnes intéressées par la mise en marché de pouvoir participer à cette évaluation et sachez que nous vous appuyons dans toute démarche pour sauvegarder les règles qui régissent cette industrie et en assurer la pérennité.

De plus, nous pouvons vous assurer que le syndicat des producteurs de bois du Saguenay Lac-St-Jean a le souci du bien-être de ces transporteurs et que son président nous démontre qu'il est une personne de grande expérience et de bonne écoute.

L'ASSOCIATION

Notre accréditation nous permet de représenter tous les transporteurs du bois visés par le plan conjoint et ce pour l'ensemble des bois vendus par le Syndicat des producteurs de bois du Saguenay-Lac-St-Jean avec leur appui.

Nous sommes des professionnels sensibles aux exigences de l'office sur la sécurité, la santé, les normes exigées sur les équipements et prêts à répondre aux attentes de productivité et ayant comme but visé d'être une référence en tant que groupe engagé dans le plan conjoint.

Notre participation à cette évaluation est non pas pour critiquer nos administrateurs mais pour avoir des réponses à nos questions et des outils pour mieux gérer la partie transport qui est notre responsabilité.

A savoir:

1. Nous n'avons pas les noms de tous les transporteurs du plan conjoint.
2. Nous n'avons pas les résultats des mètres cubes transportés de tous les transporteurs inclus dans notre accréditation pour la gestion de l'association.
3. Nous ne savons pas si ce sont tous les transporteurs visés par l'accréditation qui transportent tous les bois des producteurs du plan conjoint.
4. Sommes nous impliqués dans la mise en marché (Transport).
5. Pour la régie interne de l'association accréditée peut on avoir des règles qui obligent tous les transporteurs aux mêmes normes de service aux mêmes exigences ^{au producteur} de l'office à respecter un code de déontologie qui serait propre à nous; des règles identiques pour les membres occasionnels ou permanents afin de mieux gérer la qualité de notre service en transport.
6. Nous négocions la convention collective des transporteurs des bois du plan conjoint mais est-ce que notre participation a la mise en marché se limite à cela? Ne devrions nous pas discuter avec l'office d'efficacité, de fluidité du transport, de normalisation, participer au calendrier de ramassage et etc..

Il est dit dans la loi sur la mise en marché et je cite "Une association de personnes engagées dans la mise en marché d'un produit visé par un plan peut également demander à la Régie d'être accréditée pour participer aux négociations des conditions de mise en marché du produit visé par le plan avec l'organisme qui l'administre, généralement l'office de producteurs. Si la Régie la juge suffisamment représentative, elle accorde l'accréditation. Les conventions conclues par l'association accréditée avec l'organisme qui administre le plan lient non seulement tous les producteurs agricoles ou les pêcheurs visés par le plan, mais aussi toutes les personnes visées par l'accréditation". De plus, sur une base régulière les administrateurs doivent informer non seulement les producteurs mais également les autres intervenants de la filière sur les mécanismes de mise en marché retenu, les outils utilisés et leur raison d'être. Le tout avec transparence avec le respect des règles démocratiques.

(Nous, on se sent un peu banaliser en référence à ces écrits.)

Malgré le rôle défini par la régie pour notre association dans le plan conjoint, nous n'avons pas le sentiment qu'on est une partie prenante dans ce plan à titre de personnes engagées dans sa mise à marché.

Donc, nous avons besoin d'informations pour bien gérer cette association accréditée dans ces droits, dans son implication au plan conjoint et dans sa participation comme transporteurs dans la mise en marché. Nous ne voulons pas outrepasser nos droits et pour ce faire nous demandons donc à la Régie de mieux définir notre rôle et de nous considérer comme partie prenante du suivi des règles qui régissent la mise en marché du plan conjoint et de son amélioration.

Finalement, soyez certain que nous sommes fiers de faire partie du plan conjoint comme association accréditée et conscient de cette opportunité.

Merci de votre écoute.