

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PROPRIÉTAIRES FORESTIERS DE LA
RÉGION DE QUÉBEC DANS LA MISE EN MARCHÉ DU
PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT DES
PRODUCTEURS DE BOIS DE LA RÉGION DE QUÉBEC**

Le 28 juin 2013

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	1
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	1
3.	LES PARTICIPANTS.....	2
4.	LA SITUATION DE L'INDUSTRIE	3
4.1	Situation et perspectives de l'industrie des produits forestiers.....	3
5.	LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ ET REMARQUES DES PERSONNES INTÉRESSÉES.....	6
5.1	L'évolution de la mise en marché du produit visé	6
5.2	Les interventions du Syndicat	6
6.	OBSERVATIONS DE LA COMPAGNIE DOMTAR	12
7.	OBSERVATIONS DU SÉMINAIRE DE QUÉBEC	15
8.	L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT.....	15
9.	L'ANALYSE	16
9.1	La situation de l'industrie	16
9.2	Les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché	16
10.	LES RECOMMANDATIONS.....	18

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

AMBSQ	Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec
ATBRQ	Association des transporteurs de bois de la région de Québec
CAAF	contrats d'aménagement et d'approvisionnement forestier
CIFQ	Conseil de l'industrie forestière du Québec
CRÉ	Conférence régionale des élus
FPFQ	Fédération des producteurs forestiers du Québec
FSC	<i>Forest Stewardship Council</i>
MRC	Municipalité régionale de comté
HDF	<i>High density fiber board</i> (Panneau de fibres à haute densité)
ISQ	Institut de la Statistique du Québec
MDF	<i>Medium density fiber board</i> (Panneau de fibres à densité moyenne)
MRN	Ministère des Ressources naturelles
m ³	mètre cube
m ³ s	mètre cube solide
OSB	<i>Oriented strand board</i> (Panneau de grandes particules orientées)
PMP	pied mesure de planche
PIB	produit intérieur brut
RISI	<i>Resource Information Systems Inc.</i>
SEP	sapin, épinette, mélèze
SEPM	sapin, épinette, pin gris, mélèze
SPFRQ	Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec
TGPNI	très grands propriétaires non industriels
tmv	tonne métrique verte
UPA	Union des producteurs agricoles

1. L'OBJET

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

En effet, cet article précise que :

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

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

C'est en vertu de cette obligation qui lui est faite que la Régie a procédé, au cours d'une séance publique, à l'évaluation des interventions du Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec (le Syndicat) dans la mise en marché du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs de bois de la région de Québec* (le Plan conjoint) qu'il est chargé d'administrer. La dernière évaluation périodique ayant fait l'objet d'une séance publique a été tenue à Québec le 26 mars 2008. Il s'agit du cinquième exercice d'évaluation périodique.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

L'Office chargé de l'administration du Plan conjoint ainsi que les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique le 28 mars 2013, à Québec, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'Office dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. La Régie a préalablement fait publier un avis de séance publique dans l'édition du 6 mars 2013 du journal *La Terre de chez nous*.

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

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

La Régie a invité le ministère des Ressources naturelles (MRN) à préparer un portrait du secteur et à en présenter une synthèse à la Régie et aux participants au début de la séance publique. La monographie intitulée *Contexte de l'industrie et portrait de la mise en marché des bois des forêts privées du Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec* est disponible sur le site internet du MRN et à la Régie.

À la suite de cette présentation, le Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec a soumis et présenté un rapport sur ses interventions dans la mise en marché du produit visé.

28 juin 2013

Rapport d'évaluation périodique

La Compagnie Domtar a déposé et présenté un mémoire intitulé *Observations et commentaires concernant l'application du plan conjoint des producteurs de bois de la région de Québec, présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec.*

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

Le présent rapport d'évaluation de la Régie mentionne les principales données et observations qui ont été présentées lors de la séance et qui ont été utiles dans son analyse de la situation dans la formulation des recommandations.

3. LES PARTICIPANTS

La Régie :

- Gaétan Busque, président de la formation et régisseur
- Benoît Harvey, régisseur
- Louis-Philippe Paquin, régisseur
- Marie-Claude Sirois, secrétaire de la séance

Le Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec

- Martin J. Côté, président
- Léo Gignac, 1^{er} vice-président, secteur Portneuf
- Réal Poirier, administrateur, secteur Lotbinière
- Normand Brisson, administrateur, secteur Côte-Nord
- Jacques Nadeau, administrateur, secteur Mégantic
- Jean-Pierre Dansereau, directeur général
- Gaétan Deschênes, directeur adjoint à la mise en marché
- Caroline Houle, conseillère en foresterie

Le ministère des Ressources naturelles

- Paul Labbé, ingénieur forestier
- France St-Pierre, directrice des affaires régionales

Les acheteurs

- André Gravel, directeur de l'approvisionnement en fibres pour Domtar
- Carl Tremblay, directeur général de l'approvisionnement pour Kruger inc.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

- Pierre Dumoulin, agronome

Le Séminaire de Québec

- Jacques Laliberté, régisseur des forêts

L'Association des transporteurs de bois de la région de Québec

- Guillaume Ménard
- Guy Langlois.

4. LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

La *Monographie* réalisée par la Direction générale de l'attribution des bois et du développement industriel du MRN est disponible sur le site Internet de ce ministère à l'adresse suivante :

http://www.mrnf.gouv.qc.ca/externe/DGSL/evaluation_periodique_RMAAQ_SPFRQ_2013.ppt

La monographie dresse le portrait de la situation générale de l'industrie des produits forestiers et de ses perspectives et poursuit par une description de la mise en marché du bois faite par le Syndicat. Elle présente les conclusions qu'en tire le MRN.

Paul Labbé présente les principaux éléments de la monographie. Nous en résumons les principaux aspects :

4.1 Situation et perspectives de l'industrie des produits forestiers

- L'année 2006 marque le début de la crise forestière. L'année 2009 a été une année difficile pour l'ensemble de l'industrie forestière tandis que l'année 2010 est considérée comme une année de restructuration par l'industrie.
- On note une reprise lente de la construction résidentielle aux États-Unis en 2011 et 2012 favorisant la demande pour les produits du sciage et des panneaux de grandes particules orientées (OSB).
- Les taux de variation des produits intérieurs bruts (PIB) américain et canadien étaient négatifs en 2009, se sont rétablis significativement depuis 2010 et atteindront, selon Resource Information Systems inc. (RISI) des taux équivalents à ceux de 2004 vers 2015.
- RISI prévoit que le taux de change \$ US/\$ CAN se maintiendra aux alentours de la parité jusqu'en 2017.

L'industrie de bois de sciage résineux

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

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

En lien avec cette baisse importante de la demande, les prix pour le bois d'œuvre résineux ont chuté. L'indice des prix composé SEP Pribec¹ se situait autour de 460 \$ CAN par 1000 PMP en 2005 et autour de 280 \$ CAN par 1000 PMP en 2009.

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

RISI prévoit une augmentation plus marquée des mises en chantier résidentielles aux États-Unis d'ici 2016, mais les niveaux ne devraient pas atteindre les sommets enregistrés en 2005.

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

Les mises en chantier, les dépenses en construction et en réparation/rénovation et la concurrence étrangère sont des facteurs qui influencent la demande des panneaux de particules et de MDF. Selon RISI, le prix des panneaux de particules et des panneaux MDF exprimé en \$ US/m³ en Amérique du Nord continuera d'augmenter jusqu'en 2015 à la suite d'une meilleure gestion de l'offre par rapport à la demande.

L'industrie des panneaux de particules orientées (OSB)

La consommation domestique américaine de panneaux OSB pour le secteur résidentiel devrait revenir aux volumes de 2003 d'ici 2015 soit 20,0 millions de m³. Selon RISI, les exportations canadiennes aux États-Unis des panneaux OSB seront que 6,0 % en 2017 comparativement à 8,7 % en 2005 d'où une perte du marché américain. L'augmentation de l'utilisation du panneau OSB est cependant en forte augmentation par rapport au contreplaqué.

L'industrie des pâtes et papiers et papiers d'impression et d'écriture

Le papier journal demeure la principale production de l'industrie des pâtes et papiers. Le secteur du papier journal est en déclin en Amérique du Nord et également ailleurs dans le monde, mais dans une moindre mesure. Le papier journal est un produit à maturité dans son cycle de vie, mais demeure en 2011 la principale production de l'industrie des pâtes et papiers. Cette situation relève plutôt d'un problème structurel que conjoncturel. Selon l'Institut de la Statistique du Québec (ISQ), la part du marché du papier journal du Québec représente en 2011 environ 50 % de la production canadienne et plus de 50 % des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis.

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

RISI prévoit que la demande américaine pour des papiers d'impression et d'écriture continuera de diminuer légèrement entre 2012 et 2015.

De nouveaux produits

Il existe des produits alternatifs à l'utilisation du bois rond tels que la nanocellulose cristalline, la fabrication de rayonne (viscose) à partir de la fibre de bois ainsi que le volet énergétique pour la production de granules de bois pour des fins domestiques et industrielles (exportation) et la production de biodiésel.

Le MRN et des partenaires de l'industrie cherchent à développer de nouveaux produits à partir de sous-produits de l'industrie du sciage notamment en valorisant les surplus de copeaux issus des scieries.

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

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

Portrait de la mise en marché du Syndicat

- Les producteurs de bois du Plan conjoint de la région de Québec livrent 46 % des bois de résineux (sapin, épinette, pin gris et mélèze) (SEPM) aux usines situées sur le territoire du Syndicat.
- 10 % des bois de peuplier mis en marché par le Syndicat provenant des forêts privées du territoire de la région de Québec sont destinés aux usines situées sur le territoire du Syndicat tandis que 59 % des bois de peuplier sont destinés aux usines en Estrie.
- 27 % des bois de feuillus durs mis en marché par le Syndicat provenant des forêts privées du territoire de la région de Québec sont destinés aux usines situées sur le territoire du Syndicat tandis que 69 % des bois feuillus durs sont destinés aux usines situées en Estrie.
- 35 % des bois des autres résineux mis en marché par le Syndicat provenant des forêts privées du territoire de la région de Québec sont destinés aux usines situées sur le territoire du Syndicat tandis que 63 % des bois feuillus durs sont destinés aux usines situées en Beauce.
- Globalement, la consommation de bois ronds (toutes essences), en provenance du Syndicat et destinée aux pâtes et papiers, est passée d'environ 255 000 m³ en 2008 à 230 000 m³ en 2011 tandis qu'au niveau provincial, pour l'ensemble des syndicats et offices, la consommation a diminué de 1 800 000 m³ en 2008 à 1 400 000 m³ en 2011.
- Dans le secteur du sciage et du déroulage, la consommation de bois ronds (toutes essences) en provenance du Syndicat a significativement augmenté passant d'environ 225 000 m³ en 2008 à 420 000 m³ en 2011 tandis que pour l'ensemble des syndicats et offices, la consommation a diminué de 2 400 000 m³ en 2008 à environ 2 000 000 m³ en 2011.
- Entre 2008 et 2011, les volumes produits et destinés au secteur des panneaux sont passés d'environ 10 000 m³ à moins de 20 000 m³ comparativement à 90 000 m³ en 2006.
- Pour la période allant de 2008 à 2011, on note une augmentation générale de la consommation de bois ronds (toutes essences) provenant du Syndicat à la fois pour les pâtes et papiers, le sciage et le déroulage et le panneaux passant de 500 000 m³ à plus de 680 000 m³.

Échanges

Le Syndicat veut connaître les solutions envisagées par le MRN relativement au surplus de copeaux produits par les scieries. Le MRN répond qu'il faut développer de nouveaux marchés pour les copeaux puisqu'ils peuvent contribuer à générer de la richesse du Québec. Afin d'éviter que les scieries soient complètement submergées de copeaux, la Ministre, selon l'avis de M. Labbé, pourrait décréter l'exportation du bois rond en dehors de la province de Québec pour une période donnée.

Le MRN a fait parvenir à la Régie au cours de la première semaine d'avril 2013 un tableau de RISI comportant les données relatives aux importations américaines en panneaux particules et MDF (87 % des importations des panneaux particules proviennent du Canada, 2 % du Mexique, 5 % de l'Union Européenne et 1 % de la Chine tandis que 34 % des panneaux MDF proviennent du Canada, 39 % de la Chine, 17 % du Chili et 5 % de l'Union Européenne).

5. LA PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ ET REMARQUES DES PERSONNES INTÉRESSÉES

Le Syndicat dépose et présente son rapport intitulé « *Évaluation périodique des interventions du Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec - Années 2008-2013* ». Le document est disponible auprès du Syndicat et de la Régie.

De la présentation du Syndicat, la Régie retient les faits saillants suivants aux fins de son rapport d'évaluation :

5.1 L'évolution de la mise en marché du produit visé

5.2 Les interventions du Syndicat

- Le territoire couvert par le SPFRQ couvre le territoire situé de part et d'autre du fleuve Saint-Laurent et est centré autour de la ville de Québec. Il regroupe les régions généralement connues sous les noms de Côte-Nord (en partie), Charlevoix, Côte de Beaupré, Montmorency, Québec, Portneuf, Les Etchemins (en partie), Bellechasse, Lévis, Lotbinière et Mégantic (en partie). Quelques municipalités et paroisses des régions du Centre-du-Québec et de la Mauricie sont incluses dans le territoire du Plan conjoint (pour plus de détail, voir le Règlement du Plan conjoint).
- Le nombre de propriétaires forestiers actifs, i.e. impliqués dans la mise en marché du bois, est de 3 500.
- Le Syndicat a fait face à des contraintes et à l'émergence de nouveaux enjeux structurels et conjoncturels au cours de la période quinquennale. Les enjeux ont eu des impacts sur les marchés dont l'inflation du coût d'achat des propriétés forestières, la démobilisation de certains producteurs en réaction à la crise forestière qui a perduré, l'apparition de très grands propriétaires non industriels (TGPNI) responsables d'un grand volume de bois, la multiplication des projets énergétiques, la pression sur les finances du Syndicat causée par la réduction des quantités de bois mises en marché et les débats à l'échelle de la province sur les régimes de gestion forestière et de soutien à la mise en valeur des forêts privées.

a) Les règlements en vigueur et conventions négociées

- Le Règlement sur la mise en marché du bois des producteurs de bois de la région de Québec a été modifié à plusieurs reprises pendant la période quinquennale afin de l'actualiser et de le simplifier, d'y inclure la biomasse de façon spécifique et de modifier la définition du produit visé.
- Le règlement sur les contributions a été modifié en 2011, afin d'y inscrire une majoration des contributions de 12 % pour faire face à la baisse des revenus du Syndicat. Une seconde modification a été apportée en 2012 afin d'y prévoir une contribution pour le bois destiné à la production de litière animale ou de biomasse.

- Le règlement sur le contingentement a fait l'objet de modification à l'automne 2012 de façon à permettre au Syndicat de mieux s'adapter aux conditions des marchés.
- Les règlements du Plan conjoint et celui sur la division en groupes ont été modifiés afin de réduire le nombre d'administrateurs de 18 à 9 et définir de nouveaux secteurs conformes à ce changement.
- Au cours de la période quinquennale, le Syndicat a signé plusieurs conventions de mise en marché avec certains acheteurs. Une nouvelle entente a été signée avec Domtar pour les années 2011 et 2012, comprenant une prime pour le bois certifié selon la norme *Forest Stewardship Council* (FSC) et une garantie de livraison de volumes. Des négociations sont en cours en vue de prolonger l'entente avec Produits Forestiers ARBEC afin de convenir d'une entente à compter d'avril 2013, puis plusieurs addendas ont été signés à partir de 2009 avec Kruger Wayagamack afin d'adapter l'entente à la situation financière de la compagnie.
- Une négociation est présentement en cours pour convenir d'une nouvelle entente formelle avec Produits Forestiers Résolu (anciennement AbitibiBowater). Les offres de Résolu sont présentement très basses. Toutefois, une réclamation déposée dans le cadre de la restructuration d'AbitibiBowater a permis au Syndicat de recevoir un nombre intéressant d'actions dans la nouvelle compagnie ces dernières ont été monnayées et ont généré un gain de 800 000 \$ US.
- De 2010 à 2012, le Syndicat a convenu des ententes de mise en marché à court terme, et pour des volumes précis, avec deux entreprises américaines dont Verso Paper Corporation et New Page Corporation. De même, de 2008 à 2012, le Syndicat a conclu des ententes avec d'autres acheteurs dont Les Industries Nionwentsio, Rip-O-Bec, Charbon de bois feuille d'érable et avec plusieurs usines de sciage et de déroulage.
- Des négociations sont en cours pour renouveler l'entente avec l'Association des transporteurs de bois de la région de Québec (ATBRQ) échue en 2009, le Syndicat espère signer une nouvelle entente valide, d'ici peu, pour plusieurs années.

b) Les interventions non réglementaires

Le plan d'action de la période 2008-2013 comprenait douze cibles stratégiques détaillées en 14 objectifs et 30 moyens d'action. Le résumé des interventions non réglementaires du Syndicat par cible stratégique est présenté dans le texte qui suit.

Cible stratégique 1 : Vente des bois

- Discussions avec le Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ) et la Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ) en vue du renouvellement de l'entente avec l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ) concernant la mise en marché du bois destiné au sciage.
- Réalisation de nombreuses démarches exploratoires auprès de plusieurs entreprises américaines qui se sont soldées par la signature d'ententes de mise en marché avec les compagnies Verso Paper Corporation et New Page Corporation et l'exportation des 125 000 tonnes métriques vertes (tmv) de bois aux États-Unis.
- Adoption d'une politique d'exportation de bois aux États-Unis pour contrer les résistances des acheteurs américains face aux mécanismes de mise en marché au Québec.

- Le Syndicat a mené une veille active de ce secteur et a discuté avec plusieurs promoteurs de projets d'utilisation de la biomasse (québécois et importateurs européens). De plus, il a participé au financement de diverses études (étude sur les marchés de la biomasse, étude de rentabilité de différents modèles de production, cour à bois multi fonctionnelle, etc.) et a contribué au démarrage de la Coopérative de solidarité Agrifor-Énergie des Etchemins.

Cible stratégiques 2 : Diversification des produits

- Des discussions ont été menées avec des acheteurs et le MRN afin de présenter des propositions pour livrer du bois qualité pâte produit en longueur de 8 pieds.

Cible stratégique 3 : Transport du bois

- Le Syndicat a adopté en 2012 une nouvelle politique de gestion de la production et des inventaires de bois résineux de 4 pieds.

Cible stratégique 4: Gestion administrative pour le suivi des contrats et pour le paiement des bois

- Le Syndicat a augmenté le nombre de documents transmis électroniquement notamment en ce qui concerne les listes de voyages de bois livrés hebdomadairement aux usines de pâtes et papiers, etc.

Cible stratégique 5: La place de la forêt privée dans l'approvisionnement des usines de transformation

- Le Syndicat a effectué un suivi régulier des différentes politiques d'accès au bois des forêts publiques dont la migration de contrats d'aménagement et d'approvisionnement forestier (CAAF) vers des garanties d'approvisionnement, l'implantation du Bureau de mise en marché des bois (BMMB) et les premières ventes aux enchères de bois des forêts publiques, etc.
- Le Syndicat a collaboré aux travaux du MRN pour établir des scénarios d'approvisionnement des différentes usines et déterminer les nouvelles garanties d'approvisionnement.

Cible stratégique 6 : Certification environnementale

- Le Syndicat a mis en place une politique d'aménagement forestier durable en 2008 et s'est investi dans un comité provincial portant sur la certification, lors de rencontres de groupements forestiers et d'information auprès des producteurs, de publication d'articles sur la démarche de la certification forestière, etc.
- Le Syndicat a obtenu une aide financière de 25 000 \$ de la Conférence régionale des élus (CRÉ) de la Capitale-Nationale pour la mise à jour de son programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers; un répertoire a été publié à cet effet en 2008 et 2009. Pour des raisons financières, le Syndicat a dû suspendre, en 2010, son programme d'accréditation des entrepreneurs forestiers.

Cible stratégique 7 : Information

- Pour des raisons financières, le site internet du Syndicat n'a pas fait l'objet d'amélioration. Ce site internet présente des lacunes importantes et nécessite une refonte globale.
- Une liste d'adresses courriel et de numéros de télécopieur a été créée puis testée.
- Le Syndicat a maintenu la publication du journal *L'Information du forestier* à raison de 5 publications annuellement, mais a dû réduire puis cesser en 2010 la publication de *L'Informateur Plus* pour des raisons financières et de manque de personnel.

Cible stratégique 8 : Formation

- Au cours de la période quinquennale 2008-2013, le Syndicat a offert 120 activités de formation en collaboration avec des agences de mise en valeur des forêts privées, formant ainsi près de 1400 personnes. Le Syndicat a également présenté en 2008 et 2011 un kiosque d'information et des ateliers sur le mesurage des bois.
- Le Syndicat a procédé à la révision annuelle des activités de formation offertes dans le cadre des programmes de transfert de connaissances des agences de mise en valeur des forêts privées.
- Le Syndicat a développé une série d'activités sur le thème « Pourquoi aménager votre forêt ? ». Les activités ont été axées sur la publication d'un document portant sur les avantages de l'aménagement forestier et des travaux de récolte, 15 soirées-conférences pour les producteurs et propriétaires, etc. Le syndicat a également organisé une visite de travaux de jardinage forestier dans des peuplements de feuillus et publié un dépliant portant sur les traverses temporaires de cours d'eau en forêt privée.
- Le Syndicat a bénéficié d'un financement de la CRÉ de la Capitale-Nationale pour les activités de transfert de connaissances.

Cible stratégique 9 : Calcul de la possibilité forestière

- Le Syndicat a obtenu en 2013 des mandats pour collaborer au calcul des possibilités forestières pour les territoires des agences de mise en valeur de Québec 03 et de la Chaudière.

Cible stratégique 10 : Les redevances et fonds d'aménagement forestier pour les projets énergétiques et intensification de la mise en valeur des forêts privées

- Au cours de la période quinquennale 2008-2013, le Syndicat a participé à la négociation de l'entente-cadre convenue entre Ultramar et l'Union des producteurs agricoles (UPA). Cette entente prévoit l'instauration d'un fonds d'aménagement forestier au bénéfice des propriétaires forestiers affectés par la mise en place de l'oléoduc d'Ultramar.
- Le Syndicat a participé directement, ou par l'entremise de la FPFQ, à diverses consultations et à la révision de documents de travail préparés par les comités de travail et de négociation de l'UPA se préoccupant des dossiers énergétiques.
- Le MRN a remis à plus tard les travaux relatifs à l'identification des zones d'aménagement intensif se concentrant davantage dans la mise en œuvre du nouveau régime forestier.

Cible stratégique 11: Améliorer la rentabilité de la récolte

- Le Syndicat a publié en 2008 et 2009 un répertoire des entrepreneurs forestiers accrédités.
- Le Syndicat a remboursé aux producteurs de bois un montant de 250 000 \$ (trop-perçu) dû à la reconnaissance par le ministère du Revenu du Québec et l'Agence de revenu du Canada que le transport de bois des producteurs non inscrits n'était pas un service taxable.

Cible stratégique 12 : La gestion active de la forêt par les propriétaires

- Voir résultat de la cible stratégique 8.

Autres interventions non réglementaires

- Le Syndicat a effectué des représentations auprès de diverses instances pour assurer la défense de l'intérêt des producteurs tant sur les plans provincial, régional et local. Malgré le fait que les structures de concertation sont nombreuses et se sont multipliées au fil des années, le Syndicat juge important d'y participer.

c) L'administration des ressources du Plan conjoint

- La crise forestière a eu des répercussions majeures sur les entrées de fonds du Syndicat étant donné le plus faible volume de bois mis en marché (versement de contributions réduites) ainsi que la baisse des revenus d'intérêts. Le Syndicat a procédé à l'implantation de trois programmes de compression appliqués en 2009, 2010 et 2012 respectivement de 55 000 \$, de 100 000 \$ et de 64 000 \$. À cause de ces compressions budgétaires, le Syndicat a dû réduire le temps de travail du personnel-cadre ainsi que leurs salaires, procéder à l'abolition de postes et appliquer d'autres mesures afin d'effectuer des économies. Ainsi, au cours de la période quinquennale, le Syndicat est passé de 10 à 7 employés.
- En 2012, le Syndicat a entrepris une réforme de la gouvernance de son organisation afin de pouvoir réaliser des économies. Le nombre d'administrateurs du Syndicat est ainsi passé de 18 à 9 et la plupart des comités des administrateurs ont été abolis y compris le comité exécutif.

d) Les résultats obtenus

- La période 2008-2013 se caractérise par une crise financière et la réduction des taux d'intérêt a aggravé la baisse de revenus du Syndicat. Cette période se caractérise par la remontée du dollar canadien par rapport au dollar américain, une perte structurelle pour les produits des pâtes et papiers et une perte conjoncturelle des marchés pour les produits de bois d'œuvre et de panneaux. La demande pour les produits forestiers transformés s'est effondrée, les prix aux producteurs pour de la matière ligneuse ont chuté plus particulièrement pour les bois résineux destinés au sciage et plusieurs usines ont été fermées temporairement ou définitivement ou ont dû se restructurer.
- Le contexte difficile qu'a traversé le secteur forestier au cours de la période 2008-2012 a entraîné des pertes de revenus, et ce, même chez les producteurs actifs dans la mise en marché.

- Les opportunités de nouveaux marchés se sont avérées rares pendant la période quinquennale hormis le marché pour le bois feuillu de qualité pâte et le développement de nouveaux marchés (litière animale et bois d'énergie).
- Dans le secteur du bois de sciage et du déroulage, les acheteurs les plus importants ont cessé leurs activités temporairement ou définitivement et la plupart des autres usines ont réduit leur demande en bois et leurs prix offerts au Syndicat. L'entente-cadre liant le Syndicat aux acheteurs n'a pas été renégociée. Par conséquent, le Syndicat n'a pas été en mesure d'obtenir des garanties de paiements pour les producteurs. De 2008 à 2012, les volumes de bois mis en marché pour les catégories sapin-épinette, feuillus, autres résineux et tremble, sont passés de 200 500 m³s à 385 100 m³s. Les volumes des bois produits n'ont toutefois jamais atteint à nouveau ceux de 2005 (455 700 m³s) soit le niveau d'avant le début de la crise forestière. Au cours de la période 2008-2012, les prix payés ont chuté de 3 à 16 % dans les catégories sapin-épinette, autres résineux et tremble tandis que le prix relatif aux feuillus durs s'est maintenu.
- Dans le secteur du bois de trituration de qualité pâte, au cours de la période 2008-2012, il y a eu une baisse importante des livraisons de bois résineux (passant de 148 500 m³s en 2008 à 96 400 m³s en 2012) et une augmentation significative des volumes de bois feuillus et de tremble passant de 139 000 m³s à 178 800 m³s. Quant aux prix payés relatifs aux résineux, ils ont chuté d'environ 25 % entre 2008 et 2012 tandis que les prix payés pour les feuillus ont chuté d'environ 3 % entre 2008 et 2012.
- Dans le secteur du bois pour la production de panneaux, les volumes totaux mis en marché ont évolué entre 2008 et 2012 passant de 13 500 à 22 100 m³s, mais se situant loin du volume record de 2006 qui était de 81 700 m³s. Le prix payé pour le tremble en longueur de 93 po est resté relativement stable au cours de la même période. Toutefois, les volumes de tremble mis en marché entre 2008 et 2012 ont chuté drastiquement dû à l'arrêt de livraisons à l'usine de Louisiana-Pacific à Chambord. Heureusement pour les producteurs de Charlevoix, le Syndicat a pu continuer à livrer du bois à d'autres usines.
- Le Syndicat a déployé des efforts importants dans le dossier relatif aux TGPNI. Sur le territoire du Syndicat, quatre entités possèdent des territoires privés d'au moins 10 000 hectares d'un seul tenant. Il s'agit du Séminaire de Québec, de la Société de gestion d'actifs Solifor SEC, de Québec Forestland L.P. et d'Aménagements forestier Portneuf inc. Ces quatre TGPNI ont fait savoir qu'ils ne souhaitent pas être assujettis aux règlements du Plan conjoint. Le Syndicat s'est alors inspiré des ententes historiques convenues avec le Séminaire de Québec afin de tenter de proposer un modèle de fonctionnement pouvant satisfaire les particularités des TGPNI et se conformer à sa réglementation présentement en vigueur. De plus, le Syndicat a consulté ses producteurs et a obtenu leur appui pour inclure dans la réglementation une catégorie de producteurs spécifiques aux TGPNI, avec des obligations distinctes de celles des autres producteurs. Cette orientation du Syndicat a suscité agitation et inquiétude parmi certains gestionnaires de Plan conjoint. Afin de proposer d'autres approches concernant les TGPNI, le Syndicat a décidé de collaborer avec le PPFQ et l'UPA .
- Le Syndicat a mis en place, en 2012, un nouveau système d'octroi de contingents et de permis de production (bois résineux de 4 pieds) afin de palier la problématique relative à la surproduction et à la concentration de production à une période déterminée de l'année incompatible avec les exigences des acheteurs. Le nouveau système va permettre d'atténuer les risques que le bois se dégrade et ne soit plus commercialisable en plus d'atténuer les risques de dépasser les volumes convenus avec les acheteurs.
- Le Syndicat souligne sa déception quant à la décision défavorable de la Régie relativement à la demande d'homologation d'une entente conjointe conclue entre le SPFRQ, le Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie et l'Association des propriétaires

de boisés de la Beauce, le 23 décembre 2011, en vertu de l'article 119 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. Cette entente visait à encadrer les négociations avec l'acheteur Kruger Wayagamack inc. pour le renouvellement de leur convention de mise en marché respective couvrant les années 2012 et 2013 concernant le bois de trituration de qualité pâte. Cette décision a eu pour conséquence une réduction de 10 % des prix du bois au détriment des producteurs.

e) Commentaires additionnels

Le Syndicat indique que la possibilité forestière est loin d'être atteinte sur le territoire ni pour les résineux ni pour les feuillus. Le ratio du volume récolté sur la possibilité forestière se situe approximativement entre 60 et 70 %, mais il y a une plus grande disponibilité pour les feuillus de qualité trituration.

Le Syndicat mentionne, en 2012, que 13 % du volume de bois produit par le Syndicat était du bois de 4 pieds. Le Syndicat indique que cette production a nécessité des efforts de rectification du Syndicat à cause de l'incertitude du marché (fermetures temporaires des usines, etc.).

Le Syndicat fait savoir que des ententes de mise en marché ont été convenues avec des acheteurs américains pour les bois livrés aux États-Unis mais n'ont pas été homologuées par la Régie car les acheteurs américains imposaient une clause de confidentialité dans ces ententes. Toutefois, le Syndicat a adopté une nouvelle politique et a développé un nouveau modèle-type d'entente qui permettra désormais de demander à la Régie l'homologation des nouvelles ententes de mise en marché convenues avec les acheteurs américains.

Le Syndicat informe qu'il a l'intention d'entrevoir le partage de services dans le dossier de la certification forestière avec les offices de la Beauce et de l'Estrie. Il compte également examiner le partage de ressources avec d'autres syndicats ou offices, notamment en ce qui concerne les processus administratifs afin de réduire les dépenses du Syndicat.

L'optimisation du transport du bois est une priorité, comme indiqué par le Syndicat dans son plan d'action 2013-2018. De plus, le Syndicat mentionne qu'il est en train de conclure une nouvelle entente avec l'Association des transporteurs de bois de la région de Québec et, dès l'été 2013, il compte amorcer une réforme globale de la gestion du transport et du calcul du taux de transport du bois livré aux différentes usines.

6. OBSERVATIONS DE LA COMPAGNIE DOMTAR

La compagnie Domtar dépose un mémoire intitulé « *Observations et commentaires concernant l'application du plan conjoint des producteurs de bois de la région de Québec, présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec* ».

Contexte

Domtar informe que sept syndicats ou offices des producteurs de bois du Québec approvisionnent son usine située à Windsor en bois feuillus de trituration. L'usine de Windsor utilise 10 % de tous les bois de la forêt privée du Québec, ce qui représente un marché important pour les producteurs/propriétaires forestiers québécois. La demande de Domtar pour le bois de trituration provenant de la forêt privée dépasse l'offre depuis maintenant 10 ans. Environ 15 % du volume de bois produit par les propriétaires de la région de Québec est destiné à l'usine de Windsor.

Domtar rappelle que depuis le début de la crise forestière en 2004, elle a constitué un marché fiable et stable pour le SPFRQ et a mis en oeuvre des actions concrètes afin de stimuler la production afin d'atténuer les effets de la crise forestière. Depuis le début de la crise, le maintien des activités forestières en faveur de l'ensemble des intervenants de la forêt privée a été une priorité pour elle. Au cours de cette période, plusieurs changements et innovations ont été initiés par la compagnie notamment la certification forestière en 2005 selon la norme FSC, l'amélioration de la compétitivité du transport du bois par la formation des transporteurs puis l'achat de bois de trituration d'essences marginales (pruche et mélèze). Ces changements représentent d'importants défis à relever par le Syndicat ainsi que des opportunités d'affaires pour le Syndicat.

Évolution de la mise en marché et les relations d'affaires

Les conventions de mise en marché intervenues entre Domtar et le SPFRQ, d'une durée de plus de deux ans, intègrent désormais une modalité novatrice permettant de garantir la livraison des quantités de bois au prix convenu entre les parties sans égard aux dates du calendrier de livraison. Cela se traduit par l'introduction du concept de « garantie de volume ». La garantie de volume, garantit le prix convenu entre les parties jusqu'à ce que la totalité des quantités de bois convenues soient livrées à l'acheteur.

Domtar mentionne que, pendant la période 2007-2012, malgré le calendrier de livraison des bois convenu avec le SPFRQ (dans la convention de mise en marché), les volumes annoncés et ceux convenus mensuellement par trimestre n'ont pas été respectés à trois reprises. M. Gravel mentionne des écarts à cet effet en 2011 et 2012. À titre d'exemple, l'écart de livraison a atteint, en 2012, 10 000 m³ pour la période de septembre à la mi-novembre (équivalent à 25 voyages de bois par semaine pendant dix semaines). Domtar explique que le SPFRQ expédiait sa matière ligneuse vers des marchés apparaissant ponctuellement plus lucratifs. Cette situation lui a causé un préjudice important, et potentiellement à long terme aux producteurs aussi. Domtar demande donc le respect du calendrier de livraison convenu. Domtar manifeste le souhait que le SPFRQ s'engage à remédier à cette situation en respectant les contingents, les calendriers de livraison et autres modalités convenues dans les ententes de mise en marché.

Évolution de la mise en marché et profil des propriétaires forestiers

Selon Domtar, l'un des changements les plus importants pendant la période quinquennale 2007-2012, est l'apparition des grands propriétaires forestiers sur le territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la région de Québec. Cette nouvelle réalité constitue un avantage important pour le Syndicat. Les grands propriétaires et les entrepreneurs forestiers produisent désormais la majorité des bois du Syndicat. Selon Domtar, les services offerts par le Syndicat ne sont pas adaptés aux besoins des intervenants (arrimage du calendrier de production des grands propriétaires aux calendriers de livraison des usines) et le Syndicat doit adapter la mise en marché à ces nouveaux besoins afin de mieux desservir les grands propriétaires forestiers et la demande de la compagnie.

De plus, Domtar mentionne que le profil des petits propriétaires forestiers a changé et que la production forestière n'est pas prioritaire pour le Syndicat. Il mentionne que 40 % de la possibilité forestière n'est pas récoltée sur le territoire du SPFRQ. Selon elle, le Syndicat devrait se munir d'orientations claires pour stimuler la production forestière.

Évolution de la mise en marché et bois de la forêt publique

L'instauration du nouveau régime forestier le 1^{er} avril 2013 amènera des changements importants au cours des prochaines années qui auront un impact important sur les marchés des bois au Québec. À partir de cette date, la notion de garantie d'approvisionnement du nouveau régime forestier remplace celle du CAAF. Les anciens volumes dédiés au CAAF sont désormais réduits de 30 % pour tenir compte de la réduction de la possibilité forestière et de la production des bois qui sera mise aux enchères via le BMMB. Le bois provenant de la forêt privée a été priorisé par le MRN (selon le principe de résidualité) dans le calcul des besoins des usines en bois et les syndicats et offices ont fourni des estimations des quantités de bois qui proviendront des territoires de l'ensemble des plans conjoints. Domtar s'attend donc à ce que le Syndicat respecte les volumes auxquels il s'est engagé auprès du MRN.

De plus, selon Domtar, le Syndicat pourrait s'inspirer de l'initiative du BMMB et proposer pour les grands propriétaires forestiers un modèle adapté pour la mise en marché des bois provenant de la forêt privée du Québec.

Évolution de la mise en marché et compétitivité

Domtar croit qu'il y a des améliorations à apporter dans les domaines du transport et de la récolte du bois. Dans le secteur du transport, le défi consiste à améliorer la compétitivité de la chaîne d'approvisionnement par l'amélioration de la flotte de véhicules et par l'adoption d'une nouvelle réglementation qui permettrait d'augmenter de 10 % de la charge utile légale. Cette nouvelle réglementation pourrait permettre une économie de 20 millions \$ par année.

Le secteur du transport pourrait également être amélioré par le décloisonnement par région, par l'intégration de nouvelles technologies adaptées, par la diminution des coûts par l'utilisation de moyens moins énergivores ainsi que par le renouvellement de la main-d'œuvre (formation d'une relève compétente).

Dans le secteur de la récolte du bois, le défi consiste à renouveler la main-d'œuvre pour combler la pénurie de main-d'œuvre actuelle et d'améliorer la mécanisation des opérations forestières (ex. utilisation d'abatteuses multifonctionnelles). Le défi est aussi de favoriser l'entrepreneuriat et d'adapter les services aux nouveaux types de propriétaires forestiers.

Évolution de la mise en marché et contributions aux Agences par l'industrie

L'industrie forestière du Québec a indiqué son intention de se retirer des Agences de mise en valeur des forêts privées en cessant de verser ses contributions financières aux Agences. L'industrie forestière verse présentement une prime de 1,00 \$/m³ représentant environ une somme de 4 millions \$ par année pour l'ensemble des Agences de mise en valeur afin d'appuyer le financement de l'aménagement forestier. Ce retrait du financement des Agences de la part de l'industrie se justifie, selon Domtar, par le fait que les Syndicats et Offices se sont engagés en 1995 à améliorer et à faire évoluer les mécanismes de mise en marché (ce qui n'a pas été réalisé) et, d'autre part, par le fait que certains acteurs actuels ne contribuent pas au financement des agences (notamment les acheteurs américains). Domtar mentionne qu'environ 125 000 m³ ont été mis en marché par le Syndicat vers le marché américain et qu'aucune contribution des acheteurs américains n'a été versée aux Agences.

Évolution des marchés et développement durable

Domtar s'est engagée dans la certification forestière selon les normes FSC afin d'appuyer la certification forestière. Cette certification présente un avantage compétitif pour les producteurs de bois du Québec puisqu'elle permet un meilleur accès aux marchés. Domtar a introduit, en 2010, une prime pour le bois certifié FSC provenant du territoire du SPFRQ. Cette prime correspond à une bonification du prix de 1,00 \$/tonne/année versée au Syndicat. Les premiers volumes de bois certifiés FSC ont été achetés au Syndicat par Domtar à l'automne 2012. Domtar mentionne que, présentement, la certification forestière existe uniquement pour le bois provenant des grands propriétaires forestiers. Domtar souhaite que le SPFRQ appuie davantage les initiatives de certification forestière des petits propriétaires forestiers et qu'il mette en place une chaîne de traçabilité, présentement inexistante, pour l'ensemble des propriétaires.

De plus, Domtar souhaite que la résilience des forêts face aux changements climatiques devienne une priorité pour tous les acteurs de la forêt privée. Elle mentionne que certaines intempéries, dont les chablis, sont de plus en plus fréquentes à cause des changements climatiques. Le Syndicat devrait prendre en compte cette nouvelle réalité.

Domtar conclut que l'organisation actuelle de la mise en marché des bois issus de la forêt privée du Syndicat n'est pas adaptée aux défis auxquels doit faire face le secteur forestier du Québec. L'organisation actuelle ne dessert ni les propriétaires forestiers ni les utilisateurs de la fibre. Selon Domtar, la forêt privée offre un grand potentiel. Elle invite donc le Syndicat à innover afin de relever les défis et tirer profit des opportunités qui se présentent.

7. OBSERVATIONS DU SÉMINAIRE DE QUÉBEC

Le Séminaire de Québec conteste le fait que le Syndicat ait mentionné dans son rapport que la situation de son établissement est irrégulière. M. Laliberté, rappelle que le Séminaire de Québec a des ententes avec le Syndicat depuis 1981 et que, dans le cadre de ces ententes, le Séminaire de Québec a toujours été de bonne foi. Le Syndicat explique que la situation est irrégulière en regard de la réglementation du Plan conjoint à l'effet que les ententes prévoyaient que le Séminaire ait un niveau de contributions distinct des autres propriétaires, élément qui n'était pas prévu dans la réglementation du Syndicat. M. Laliberté réplique que La Loi prévoit des dispositions particulières à cet effet, notamment que le Syndicat peut convenir des conditions particulières avec les TGPNI.

8. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT

À la suite d'un exercice de réflexion stratégique, le Syndicat a retenu des cibles et priorités d'action et ainsi identifié une douzaine d'enjeux importants pour la période quinquennale 2013-2018.

Le plan d'action détaillé du Syndicat est joint en annexe au présent rapport.

Le résumé du plan d'action du Syndicat comporte les cibles stratégiques, les priorités, les objectifs ainsi que les indicateurs. Pour la période quinquennale 2013-2018, le Syndicat retient trois grandes cibles stratégiques dont un développement des marchés plus dynamique, l'amélioration des capacités opérationnelles du Syndicat et faire connaître la production forestière en forêt privée.

9. L'ANALYSE

9.1 La situation de l'industrie

La Régie souligne son appréciation des efforts déployés par le MRN, le Syndicat et Domtar, dans la préparation et la présentation de la documentation et des éléments de réflexion communiqués lors de la journée d'évaluation relativement à la situation de l'industrie et aux interventions du Syndicat dans la mise en marché en vertu du Plan conjoint qu'il administre.

La séance publique permet à la Régie d'être informée des activités, du contexte de la récolte et de la mise en marché des bois provenant du territoire du plan conjoint du SPFRQ ainsi que des enjeux actuels et des défis auxquels doit faire face l'industrie.

La présentation du MRN sur la situation de l'industrie forestière démontre que l'industrie québécoise dépend largement du contexte économique américain. La reprise économique américaine s'amorce plus lentement que prévu. Les mises en chantier et la consommation domestique de bois d'œuvre ne reprendraient significativement qu'en 2015. De plus, l'industrie des pâtes et papiers vit un problème structurel et la demande pour ses produits continuera de diminuer en Amérique du Nord.

Une réflexion en profondeur est nécessaire afin d'identifier quelles pourraient être les avenues disponibles aux propriétaires/producteurs forestiers dans un tel contexte malgré les quelques pistes de diversification des marchés déjà explorées. Les enjeux et défis découlant de la mondialisation de la mise en marché du bois sont grands. Le poids de la responsabilité du développement, la recherche de nouveaux débouchés et l'identification de nouvelles opportunités d'affaires pour les propriétaires forestiers de la région de Québec sont lourds pour une seule organisation locale.

La présentation de Domtar a alimenté la réflexion sur la mise en marché du point de vue des contraintes et des exigences vécues par l'industrie. Domtar, en tant que grand propriétaire forestier industriel sur le territoire du Plan conjoint, souligne au Syndicat que certaines modifications pourraient être apportées afin de faire évoluer et améliorer les mécanismes de mise en marché. Elle déplore que certains services offerts par le Syndicat, notamment l'arrimage du calendrier de production aux calendriers de livraison des usines, ne soit pas adapté à ses besoins. De plus, elle s'attend à ce que les volumes convenus avec le Syndicat dans le cadre de conventions de mise en marché soient respectés en tout temps et en toutes circonstances. De même, Domtar souhaite, pour des raisons d'équité, que toutes nouvelles ententes de mise en marché convenues entre le Syndicat et les acheteurs américains soient soumises à une homologation par la Régie.

9.2 Les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché

La Régie note les efforts importants et les nombreuses démarches effectuées par le Syndicat afin de permettre aux propriétaires et producteurs de tirer des revenus de l'exploitation de leurs boisés malgré le contexte difficile que l'industrie forestière a connu depuis le début de la crise forestière. La Régie ne peut qu'encourager le Syndicat à poursuivre ses efforts en ce sens.

Le Syndicat a été affecté dans sa capacité à disposer des ressources financières et humaines lui permettant de dispenser les services à ses membres et d'atteindre les objectifs liés à son mandat d'Office. Malgré le contexte de la crise forestière qui a sévi et perduré au cours de la période quinquennale, le Syndicat a su atteindre entièrement certains des objectifs qu'il s'était

fixé il y a cinq ans. Le Syndicat a progressé malgré la restructuration de certaines entreprises, les fermetures temporaires ou définitives d'usines, les compressions budgétaires et, la réduction de ses ressources humaines. Ces ressources humaines limitées ont cependant entraîné des choix et des priorités parmi une gamme d'interventions à mettre en œuvre.

Il a été parfois difficile pour le Syndicat d'obtenir des conditions de mise en marché avantageuses pour ses producteurs, la crise l'obligeant à faire des concessions sur les prix. Les opportunités de nouveaux marchés se sont avérées rares pendant la période quinquennale hormis le marché pour le bois feuillu de qualité pâte et le développement de nouveaux marchés tels la litière animale et le bois d'énergie.

La Régie encourage le Syndicat à poursuivre ses actions et à innover en vue d'atténuer les effets de la crise forestière subie par ses membres et de s'adapter à un nouveau contexte, notamment les démarches relatives à la recherche de nouveaux marchés, la conclusion d'ententes visant l'exportation de la matière ligneuse sur les marchés extérieurs, l'intégration de modalités novatrices permettant de garantir la livraison des quantités de bois au prix convenu entre les parties sans égard aux dates du calendrier de livraison et la mise en place d'un nouveau système d'octroi de contingents pour le bois résineux de 4 pieds.

L'apparition de TGPNI sur le territoire du Plan conjoint, responsables d'un grand volume de bois, constitue à la fois une opportunité importante et un défi de taille pour le Syndicat. Le Syndicat devra en tenir compte dans les modalités relatives à la mise en marché de ces bois.

La Régie constate les efforts déployés par le Syndicat quant à la certification forestière afin de répondre aux exigences des acheteurs. La Régie souhaite que le Syndicat renforce ses efforts au développement d'outils efficaces lui permettant d'assurer la chaîne de traçabilité du bois qu'il met en marché. La Régie est consciente que cela nécessite des ressources, elle encourage donc le Syndicat à collaborer, le cas échéant, avec les autres syndicats et acheteurs pour la mise en place de ce système.

Dans le domaine du transport du bois, la Régie encourage le Syndicat à améliorer le système de gestion existant afin d'accroître son efficacité et d'optimiser les activités liées au transport du bois à travers des ententes et discussions notamment avec l'ATBRQ, d'autres syndicats et le CIFQ.

La Régie note que le Syndicat n'hésite pas à intervenir afin d'adapter sa réglementation à l'évolution de la mise en marché des bois provenant du territoire du Plan conjoint (modifications apportées aux règlements sur la mise en marché, sur les contributions, sur le contingentement, etc.)

Le Syndicat s'assure également de donner des services de qualité à ses producteurs et favorise le développement de leurs connaissances en matière de pratiques forestières.

Le Syndicat est soucieux d'établir une bonne communication avec ses producteurs et il s'assure de les représenter auprès de plusieurs instances de concertation en vue de défendre leurs intérêts. De plus, le Syndicat est conscient de l'importance de développer et de renforcer ses relations et ses collaborations avec d'autres syndicats, la FPFQ, les acheteurs et autres intervenants du secteur. Néanmoins, le Syndicat devra entreprendre une réforme de son site internet afin de mieux informer et communiquer avec ses membres.

28 juin 2013

Rapport d'évaluation périodique

Le Syndicat a démontré qu'il gère de façon responsable les budgets disponibles et qu'il cherche constamment à améliorer son efficacité.

La Régie note que le Syndicat n'a pas donné suite à la recommandation mentionnée dans son dernier rapport d'évaluation périodique d'août 2008 à savoir de préciser son plan d'action stratégique en le complétant avec un échéancier pour chacune des interventions envisagées ainsi qu'avec des indicateurs mesurant les résultats recherchés, lorsque c'est possible de le faire, et ultérieurement leur atteinte.

Le Syndicat a déposé ses cibles stratégiques et ses priorités d'action pour les années 2013 à 2018. Bien que le plan d'action comprenne des objectifs et des indicateurs, le Syndicat devra préciser le détail des interventions envisagées et l'échéancier qui lui permettraient de discerner les actions à mener à court, moyen et long terme et de mesurer les résultats.

10. LES RECOMMANDATIONS

Considérant ce qui précède, la Régie recommande au Syndicat :

- De poursuivre le développement de ses relations d'affaires avec les acheteurs, en favorisant une approche gagnant-gagnant;
- De maintenir et d'intensifier la coopération et la synergie avec les industriels forestiers et les autres intervenants impliqués afin d'accélérer le développement de la mise en valeur du potentiel des bois provenant de la forêt privée;
- De poursuivre sa réflexion et d'entreprendre des actions concrètes afin de tenir compte de la présence de très grands producteurs/propriétaires forestiers sur son territoire;
- De s'assurer que les conventions de mise en marché qu'il conclut avec les acheteurs soient transparentes et valables au sens de l'article 114 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche;
- De préciser son plan d'action stratégique en complétant les interventions, l'échéancier et les résultats escomptés pour chacune des interventions envisagées selon les objectifs et indicateurs présentés.

Gaétan Busque

Benoît Harvey

Louis-Philippe Paquin

Annexe 1

Tableau 1 : Cibles stratégiques, priorités, objectifs et indicateurs du SPFRQ pour la période quinquennale 2013-2018

CIBLE STRATÉGIQUE 1 : UN DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS PLUS DYNAMIQUE

Priorités	Objectifs	Indicateurs
Investir dans la relève professionnelle du SPFRQ	<ul style="list-style-type: none"> • Libérer le directeur adjoint à la mise en marché de certaines tâches pour lui permettre de développer des marchés • Recruter au moins un ou une nouvelle professionnelle et développer ses compétences en mise en marché • Identifier le personnel susceptible d'assumer les postes de direction au sein du SPFRQ et développer leurs compétences 	<ul style="list-style-type: none"> • Une description de toutes les tâches associées à la mise en marché et une assignation de ces tâches à plusieurs employés • Le nombre de nouveaux employés assignés à des tâches de mise en marché • Le nombre d'employés auxquels des tâches de mise en marché sont assignées • L'établissement de profils de compétences pour les membres du personnel professionnel • La confection de plans de développement des compétences
Développer une réglementation souple et moderne	<ul style="list-style-type: none"> • Faire une révision stratégique de la réglementation • Établir un calendrier de modification de la réglementation • Consulter les producteurs en temps opportun pour s'assurer de leur appui à la modification des règlements 	<ul style="list-style-type: none"> • Une grille d'évaluation de la pertinence de la réglementation • Un rapport sur les forces, faiblesses et lacunes de la réglementation • Adoption par le conseil d'administration d'un calendrier de révision de la réglementation • Comptes rendus des assemblées de secteurs ou de réunions de consultation et d'information
Développer des relations fructueuses avec les TGPNI	<ul style="list-style-type: none"> • Convenir avec les quatre TGPNI de protocoles d'entente mutuellement satisfaisants • Offrir et développer des marchés satisfaisants aux TGPNI • Intégrer harmonieusement la production des TGPNI et celle des autres producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de protocoles d'entente signés • Volumes livrés en provenance des territoires des TGPNI • Comptes rendus de réunions de consultation et de planification avec les TGPNI
Optimiser les activités de transport	<ul style="list-style-type: none"> • Réformer la gestion du transport et le calcul des taux de transport pour tous les bois • Améliorer la planification afin de réaliser davantage de transport aller-retour • Simplifier les échanges administratifs et améliorer la communication avec les transporteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilisation de nouvelles technologies dans les opérations de transport • Étude sur la « flotte » de transport et sur les possibilités de transport aller-retour • Intégration d'un module transactionnel « Transport » dans le site Internet du SPFRQ

CIBLE STRATÉGIQUE 2 : AMÉLIORER LES CAPACITÉS OPÉRATIONNELLES DU SYNDICAT

Priorités	Objectifs	Indicateurs
Investir dans les technologies de l'information	<ul style="list-style-type: none"> • Procéder à une refonte du site Internet du SPFRQ en y intégrant des capacités transactionnelles • Acquérir des logiciels et de l'équipement de saisie automatisée de données 	<ul style="list-style-type: none"> • La mise en ligne d'un nouveau site Internet • Le nombre de types de transactions pouvant être effectuées sur le site Internet • Le pourcentage de formulaires faisant l'objet d'un traitement automatisé
Développer la collaboration avec d'autres syndicats	<ul style="list-style-type: none"> • Explorer activement les activités et les processus pouvant faire l'objet de collaboration, de partage ou d'échanges entre syndicats • Le cas échéant, convenir d'ententes de partage de services ou de collaboration avec d'autres syndicats 	<ul style="list-style-type: none"> • Confection d'une liste de services, de processus et de fonctions susceptibles d'être partagés • Nombre de réunions de travail tenues avec d'autres syndicats • Nombre d'ententes de partage de services ou de collaboration convenues avec d'autres syndicats
S'assurer de la robustesse de la structure de financement des activités	<ul style="list-style-type: none"> • Procéder à une analyse de la structure de financement du Syndicat et de sa robustesse • Le cas échéant, proposer une nouvelle structure de contributions 	<ul style="list-style-type: none"> • Une grille d'analyse de la structure de financement du Syndicat • Un rapport sur les forces, les faiblesses et les lacunes de la structure de financement du Syndicat • Adoption par les délégués d'un projet de modification du Règlement sur les contributions

CIBLE STRATÉGIQUE 3 : FAIRE CONNAÎTRE LA PRODUCTION FORESTIÈRE EN FORÊT PRIVÉE

Priorités	Objectifs	Indicateurs
Intéresser les propriétaires forestiers à la production de bois	<ul style="list-style-type: none"> • Développer des outils de formation et d'information pour rejoindre les propriétaires forestiers inactifs en production forestière 	<ul style="list-style-type: none"> • Stratégie de transfert de connaissances auprès des producteurs inactifs en production forestière • Nombre d'activités offertes permettant de rejoindre les producteurs inactifs en production forestière • Nombres de producteurs inactifs en production forestière joints
Participer à faire connaître la contribution de la forêt privée au développement social et économique des communautés et au maintien d'un environnement sain	<ul style="list-style-type: none"> • Établir une stratégie de représentation auprès des autorités provinciales et municipales • Établir un programme de communications publiques régulières 	<ul style="list-style-type: none"> • Inscription des dirigeants du Syndicat au Registre des lobbyistes • Adoption par le conseil d'administration d'une stratégie de représentation auprès des autorités provinciales • Adoption par le conseil d'Administration d'un programme de communications publiques • Rapports de suivi de la réalisation de la stratégie de représentation et du programme de communication