



**Évaluation périodique des interventions de
L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS
DE LA GATINEAU
dans la mise en marché**

**8 novembre 2006
Dossier 036-20-02**

TABLE DES MATIÈRES

1.	LE MANDAT	3
2.	LES PARTICIPANTS	3
3.	LA SITUATION GÉNÉRALE ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE ..	4
3.1	Contexte et perspective de l'industrie forestière	4
3.2	Possibilités forestières et récoltes au Québec	5
3.3	Évolution de la mise en marché des bois de la forêt privée ...	5
3.4	L'infrastructure industrielle régionale	5
3.5	Forces et menaces pour l'industrie forestière du territoire couvert par le plan conjoint	6
4.	L'ÉVALUATION ET LA PERTINENCE DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ	7
4.1	La mise en marché (1999-2004)	7
4.2	Volumes récoltables (2001)	8
4.3	Les producteurs et le partage du marché	8
4.4	Information et formation aux producteurs	9
4.5	Autres services	9
5.	L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'OFFICE	10
6.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE	11
7.	LES RECOMMANDATIONS	12

1. LE MANDAT

Selon l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* et tenant compte de la politique qu'elle a établie, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché.

En effet, cet article précise que :

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

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

C'est en vertu de cette disposition législative que la Régie a tenu à Maniwaki, le 20 janvier 2006, une séance publique portant sur l'évaluation des interventions de l'Office des producteurs de bois de la Gatineau (l'Office) en tant qu'administrateur du *Plan conjoint des producteurs de bois de la vallée de la Gatineau*. Préalablement à cette séance, la Régie a transmis une invitation à l'administrateur du plan et aux intervenants concernés à laquelle étaient joints un ordre du jour détaillé et une série de questions susceptibles de faciliter la préparation des intervenants. La Régie a également fait publier un avis dans « La Terre de chez nous » de la semaine du 5 janvier 2006.

Les objectifs poursuivis lors de cette séance publique sont :

- de recevoir le rapport des administrateurs de l'Office, chargé de l'administration du plan;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions de l'Office dans la mise en marché du bois;
- d'entendre les réactions, commentaires et attentes des autres intervenants;
- d'identifier les cibles stratégiques et les priorités du plan en regard d'une mise en marché ordonnée pour les prochaines années;
- de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du plan depuis la dernière évaluation, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de ses interventions.

La Fédération des producteurs de bois du Québec a préparé et présenté un portrait de la situation générale et des perspectives d'avenir de l'industrie québécoise du bois et de ses marchés.

Le présent document fait état des présentations et des opinions exprimées lors de la séance publique, résume les interventions réalisées par l'Office depuis l'évaluation précédente et précise les cibles stratégiques et priorités retenues pour les prochaines années. La dernière section du document présente l'analyse et les commentaires de la Régie de même que les recommandations formulées à l'Office pour favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

2. LES PARTICIPANTS

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

M. Jean-Claude Blanchette, président de la séance
Mme Lise Bergeron, régisseuse
M. Claude Lambert, régisseur
M. Louis Dufour, agent de recherche

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

Office des producteurs de bois de la Gatineau

M. Raymond Johnson, président
M. François Roy, vice-président
M. Yvon Parker, administrateur
M. Mario Couture, directeur général
M. Éric Dubé, ingénieur forestier

Fédération des producteurs de bois du Québec

M. Jean-Pierre Dansereau, directeur général

Ministère des Ressources naturelles et de la Faune

M. Martin Gingras, directeur régional

Regroupement des sociétés d'aménagement forestier du Québec

M. Jean-Guy Rioux, président

Société sylvicole de la Haute-Gatineau

M. Patrick Feeny, directeur général

3. LA SITUATION GÉNÉRALE ET PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE

Le président de la séance mentionne que le ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF) n'est plus en mesure de produire une monographie du secteur forestier. Le Conseil de l'industrie forestière du Québec (le Conseil) s'est par contre offert à produire ce genre de document dans l'avenir. La Fédération des producteurs de bois du Québec (la Fédération) fait une présentation décrivant le contexte dans lequel l'industrie forestière du Québec devra évoluer au cours des prochaines années et les perspectives d'avenir.

3.1 Contexte et perspective de l'industrie forestière

La Fédération prévoit, selon les références généralement consultées, un ralentissement de l'économie nord-américaine en 2006 et 2007, une compétition accrue des produits forestiers provenant d'Europe et d'Amérique du Sud, des marchés de produits forestiers déplacés vers l'Asie et un dollar canadien fort. Ces facteurs se conjugueront pour fragiliser l'industrie forestière québécoise et entraîner une rationalisation des entreprises au Québec de même qu'au Canada.

Le sciage Ce secteur verra ses activités ralentir en raison d'une diminution des mises en chantier et d'une hausse des taux d'intérêt. Le maintien des droits compensateurs et antidumping et la réduction de 20 % des allocations en résineux en provenance des forêts publiques feront en sorte qu'on observera une consolidation et une concentration des entreprises plus ou moins importantes selon les régions.

Les pâtes et papiers En ce qui concerne ce secteur, il y a actuellement une surcapacité de production en Amérique du Nord et l'offre est supérieure à la demande que ce soit pour le papier journal, les papiers de spécialisation ou les cartons d'emballage. Nos usines sont vétustes et ont une faible rentabilité en raison de la force du dollar canadien, du coût élevé de l'énergie et de la hausse du prix des copeaux.

Les panneaux L'industrie du panneau affiche elle aussi une surcapacité de production. Cette surcapacité se poursuivra jusqu'en 2008 en raison, comme dans le sciage, d'une diminution des mises en chantier et aussi à cause de nouvelles usines en Amérique du Nord. Ce contexte poussera les prix des panneaux à diminuer en 2006 et 2007. Pour sa part le panneau OSB (*Oriented Strand Board*) est de plus en plus utilisé mais cette croissance de la demande se fait aux dépens des parts de marché du contreplaqué.

De ces constats, la Fédération conclut que :

- l'industrie forestière traverse une phase de déclin général qui se soldera inmanquablement par des fermetures, consolidation et modernisation des entreprises;
- les fournisseurs de fibres doivent demeurer alertes. La demande pour la fibre de la forêt privée va se maintenir mais les règles du jeu pour la commercialiser ne seront plus les mêmes dans les années à venir;
- la diversification des marchés est souhaitable dans le contexte où le nombre d'acheteurs diminue;
- la durée des ententes entre les partenaires deviendra un élément stratégique plus important.

3.2 Possibilités forestières et récoltes au Québec

En avril 2005, 31 millions de mètres cubes de bois étaient disponibles pour les usines forestières du Québec. M. Dansereau mentionne que les usines forestières du Québec n'utilisent pas toute la possibilité forestière disponible. Beaucoup de fibre provenant de la forêt publique et de la forêt privée n'est pas utilisée.

Proportion des volumes de bois récoltables effectivement récoltés		
	POURCENTAGE DE LA POSSIBILITÉ FORESTIÈRE RÉCOLTÉE	
	RÉSINEUX	FEUILLUS
Forêts publiques - Caaf	88,6 %	70,8 %
Forêts privées	68,9 %	68,7 %

3.3 Évolution de la mise en marché des bois de la forêt privée

Les volumes de bois mis en marché provenant de la forêt privée, toutes essences et toutes utilisations confondues, ont connu une hausse intéressante passant de près de 5,2 millions de mètres cubes en 1996 à près de 6,1 millions de mètres cubes en 1999. Depuis 2000, les volumes de vente varient de 5,9 millions à 6,2 millions de mètres cubes.

Les pâtes et papiers En ce qui concerne les pâtes et papiers, les volumes de bois qui y sont dirigés, qu'il s'agisse de résineux ou de feuillus, sont à la baisse depuis 1998 sauf le tremble qui semble connaître un regain depuis l'année 2001.

Le sciage et les panneaux Les volumes destinés au sciage et aux panneaux ont subi une hausse jusqu'aux années 2000 où les volumes se sont stabilisés.

3.4 L'infrastructure industrielle régionale

La Fédération dresse un bref portrait de l'infrastructure industrielle desservant les producteurs du plan conjoint. Dans le secteur du sciage, il y a plusieurs usines dans la région. Domtar a par contre annoncé la fermeture de l'usine de Grand-Remous. En ce qui concerne les pâtes et papiers, il n'y a pas de marché pour les résineux et les entreprises transformant les feuillus ont un avenir incertain. Par exemple, l'usine de Smurfit-Stone, de Portage-du-Fort, n'est plus dans les plans stratégiques de l'entreprise malgré le fait que sa situation actuelle soit qualifiée de bonne. Papiers Fraser, de Thurso, a aussi un avenir incertain malgré une bonne situation. La survie de cette usine dépend de trois facteurs soit : des achats de fibre à faible prix, un taux de change sous les 0,85 \$ et le maintien des prix de vente des produits finis. La Fédération ajoute que cette mention « avenir incertain » est applicable pour à peu près toutes les usines en fonction au Québec.

M. Dansereau conclut sur l'infrastructure industrielle de la région en soulignant que :

- les producteurs ont accès à des marchés de proximité pour l'ensemble des essences;
- le sciage des résineux et les débouchés pour les panneaux sont fragiles étant donné la dépendance envers une seule usine;
- l'avenir des usines à pâte dans les feuillus est incertain;
- l'approvisionnement en provenance de la forêt privée est minime comparativement aux capacités de transformation des usines;
- les producteurs ont un faible rapport de force.

3.5 Forces et menaces pour l'industrie forestière du territoire couvert par le plan conjoint

La Fédération dresse les forces et menaces de l'industrie forestière de la région :

FORCES	➤ réglementation adéquate et bien suivie ➤ marchés disponibles à proximité pour toutes les essences ➤ offre de bois inférieure à la demande
MENACES	➤ changements industriels ➤ évolution du rapport de force et du pouvoir de négociation ➤ vieillissement de la main-d'œuvre ➤ évolution du profil des propriétaires ➤ évolution des attentes publiques en matière d'environnement.

Commentaires et questions

Dans ce contexte général qui s'annonce difficile, on mentionne qu'il serait souhaitable qu'il y ait une concertation entre les syndicats et offices de mise en marché des différentes régions étant donné qu'il est prévisible qu'il y aura, dans l'avenir, moins d'acheteurs en raison de la concentration qui s'opère. De plus, les entreprises sont soumises à la concurrence des entreprises de l'hémisphère sud en raison, entre autres, de leurs essences de bois plus productives. Les produits de deuxième et troisième transformation apparaissant sur les marchés proviennent de plus en plus d'Asie. C'est une période difficile qui n'est pas directement liée à un cycle haussier ou baissier quelconque mais qui met une pression à la baisse sur les prix et à la hausse sur les coûts.

M. Martin Gingras, directeur régional du MRNF, mentionne que l'industrie forestière est une force économique importante au Québec et que des solutions sont envisageables si les partenaires acceptent ensemble de relever les défis. Les entreprises présentes au Québec souhaitent y demeurer et continuer à y faire affaire mais, dans le contexte d'un dollar canadien fort, il faudra être productif.

À une question de la Régie sur l'intérêt des ententes à long terme entre les offices et les acheteurs comme stratégie de mise en marché, M. Raymond Johnson, président de l'Office, mentionne que les acheteurs veulent maintenant une matière première au plus bas prix possible. Les producteurs, pour leur part, ne voient plus d'intérêt à fournir le bois à des prix aussi bas. Selon l'Office, le défi de l'industrie forestière réside dans la réconciliation de ces deux positions. La Fédération indique que, par le passé, la forêt privée a subi plutôt que participé à la structuration de l'industrie. Les plans conjoints avec la loi ont malgré tout permis aux producteurs de se maintenir dans ce secteur d'activité. La structure des plans conjoints est encore aujourd'hui très importante.

En réponse à un questionnaire sur les solutions possibles, le représentant du MRNF mentionne que la réponse à la problématique réside dans un ensemble de petites solutions qu'il faudra trouver et appliquer différemment selon les régions. Cette étape est d'ailleurs entamée depuis 2 ou 3 ans et, dans le cadre du comité présidé par le ministre Béchar, un plan stratégique sera déposé pour tenter de restructurer l'industrie.

4. L'ÉVALUATION ET LA PERTINENCE DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE L'OFFICE DANS LA MISE EN MARCHÉ

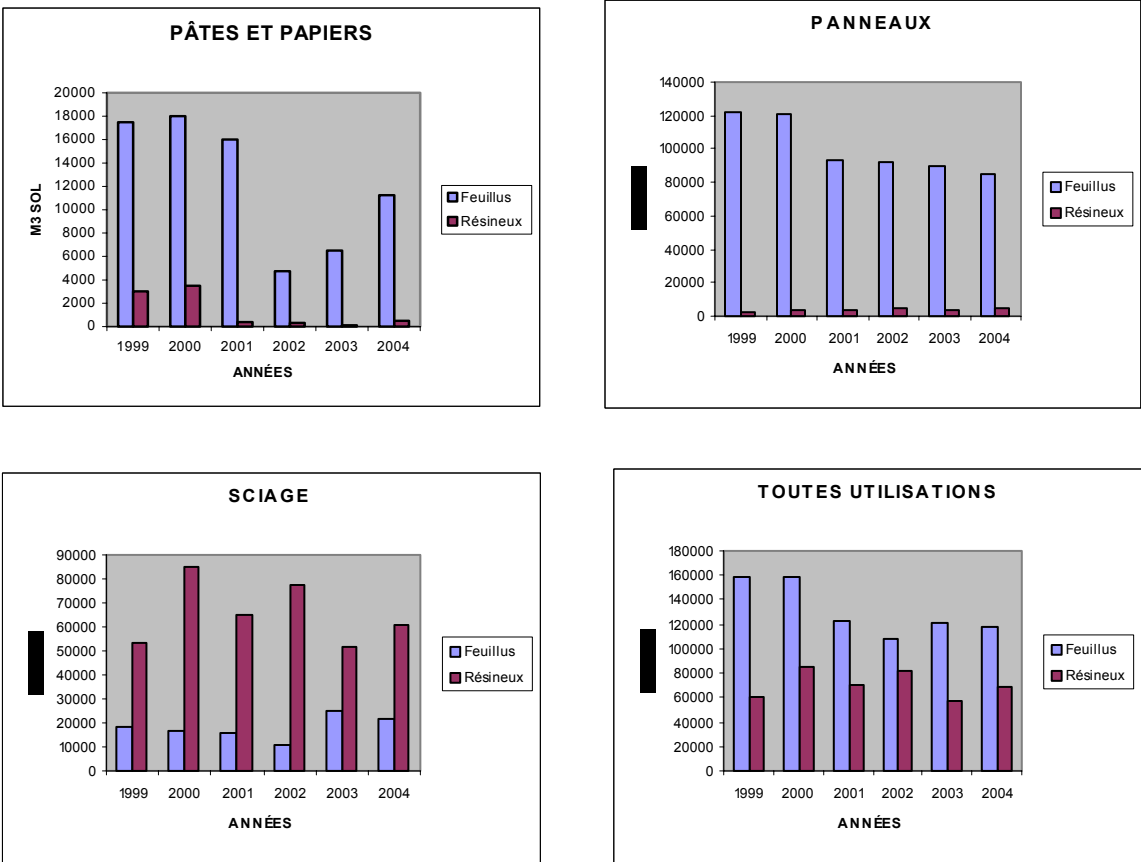
Les représentants de l'Office présentent un rapport décrivant le contexte forestier régional, les actions de l'Office depuis l'évaluation précédente, ses interventions en regard de la mise en marché des produits visés par le plan conjoint et les cibles stratégiques que l'Office s'est fixées pour les prochaines années.

Le territoire couvert par l'Office compte 2 450 propriétaires forestiers dont 450 sont actifs annuellement au niveau de la mise en marché. Le territoire du plan couvre une superficie de 226 051 ha dont 157 846 sont sous gestion privée. Il supporte un volume total de 15 555 000 m³ de bois composé à 62 % de feuillus et à 38 % de résineux.

L'Office mentionne que dans le cadre de l'application de son plan conjoint et de sa réglementation, il a conclu de façon progressive des conventions exclusives avec l'ensemble des acheteurs de matière fibreuse, que ce soit pour le sciage, la pâte ou le panneau. À une question de la Régie sur les activités menées pour entretenir les relations avec les acheteurs, l'Office mentionne que les contacts avec eux sont très nombreux. Il y a des rencontres pour les négociations mais il y a aussi des contacts pour discuter d'aménagement, de techniques forestières, de mesures administratives comme les paiements etc. Enfin, l'Office rappelle qu'il tente toujours, lors de la signature de ses conventions, de respecter les principes du rendement soutenu dont le suivi des volumes récoltables.

4.1 La mise en marché (1999-2004)

L'Office présente un ensemble de tableaux statistiques sur les volumes récoltés pour les différents marchés pour les feuillus et les résineux. L'Office ajoute que les données statistiques pour l'année 2005 ne sont pas présentées car leur compilation n'est pas encore terminée.



L'Office souligne que très peu de résineux sont dirigés vers le marché des pâtes et papiers. La forte diminution des ventes de feuillus en 2002 dans ce marché est due à un conflit survenu avec des industriels. En ce qui concerne le marché des panneaux, la diminution apparaissant en 2001 est due à la révision des volumes récoltables de peupliers.

Dans le secteur du sciage, la demande de résineux est relativement constante et une concurrence extérieure à la région s’est développée pour approvisionner ce marché. Dans ce domaine, il y a eu une importante rationalisation qui a conduit à des fermetures d’usines dont plusieurs faillites parmi les entreprises de sciage de feuillus. Les entreprises restantes ont alors diminué leurs prix et limité leurs achats. La solvabilité des entreprises sera un enjeu important dans les prochaines années.

L’Office indique qu’en 2004 la récolte totale, toutes essences confondues, s’est stabilisée à 184 511 m³ et estime que la récolte se maintiendra à ce niveau pour les prochaines années. En 2000, la récolte a été exceptionnelle en raison d’un chablis évalué à environ 50 000 m³ survenu en juillet 1999 et dont la récupération du bois a été mise en priorité par l’Office.

Concernant les prix obtenus par l’Office pour ses producteurs, celui-ci, en réponse à une question de la Régie, indique qu’il a négocié de bons prix, comparables à ceux des autres offices ou syndicats et que le niveau de ses contributions est parmi les plus bas au Québec.

4.2 Volumes récoltables (2001) :

D’après le *Plan de protection et de mise en valeur (PPMV) pour la région de l’Outaouais* pour la période 2001-2005 de l’Agence régionale de mise en valeur des forêts privées outaouaises (l’Agence), les volumes récoltables sur le territoire du plan conjoint sont :

	Volume récoltable 2001 (m ³)
SEPM ¹	66 805
Autres résineux ²	68 566
Total résineux	135 371
Érables ³	33 116
Peupliers ⁴	89 076
Autres feuillus ⁵	76 605
Total feuillus	198 797
GRAND TOTAL	334 168

¹ sapin baumier, toutes les épinettes, pin gris et mélèze
² pin blanc, pin rouge, cèdre et pruche
³ érable à sucre et érable rouge
⁴ peuplier baumier, peuplier faux-tremble, peuplier à grandes dents
⁵ chêne, frêne blanc, frêne noir, noyer, cerisier, tilleur, hêtre à grandes feuilles, ostryer de Virginie, bouleau blanc, bouleau jaune.

Comparant les volumes réellement récoltés (Tableau « Toutes utilisations ») à ceux apparaissant au tableau des volumes récoltables 2001, l’Office fait remarquer qu’annuellement beaucoup de bois n’est pas récolté, la récolte pour chacune des essences étant inférieure au volume récoltable. Globalement, pour les résineux et les feuillus, 61 % du volume récoltable est effectivement mis en marché. Par contre, les prélèvements du peuplier sont très près des volumes récoltables. L’Office mentionne que sa réglementation lui a permis la souplesse nécessaire pour faire en sorte que la récolte n’excède pas les volumes récoltables.

4.3 Les producteurs et le partage du marché

Par l’application de son règlement sur les contingents, l’Office est en mesure de bien répartir, parmi les producteurs, les volumes de bois requis sur les différents marchés. En 2004, 436 producteurs ont récolté et mis en marché du bois provenant du territoire du *Plan conjoint des producteurs de bois de la vallée de la Gatineau*. Ce nombre est relativement constant depuis 2001, soit l’année où est survenue la mise en place des nouveaux volumes récoltables. Les secteurs du sciage de résineux et des panneaux de feuillus sont approvisionnés par près de 300 producteurs tandis qu’en 2004 une soixantaine de producteurs alimentaient le secteur des pâtes et papiers.

4.4 Information et formation aux producteurs

L'Office transmet régulièrement aux producteurs une foule d'informations par toutes sortes de moyens : parmi eux le journal *Regard sur le boisé*, publié deux fois par année et des documents d'information expédiés aux producteurs ou encore disponibles au bureau de l'Office. Une équipe de spécialistes est mise à la disposition des producteurs pour des conseils sur les sujets touchant le mesurage, le classement, le façonnage et débitage et autres méthodes d'exploitation forestière. Les documents d'information mis à la disposition des producteurs sont :

- le répertoire des usines (prix, normes de qualité et façonnage)
- les listes de prix et spécifications
- la liste de taux de transport et chargement
- l'horaire des usines (remis producteurs et transporteurs)
- le Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée
- différents documents d'information
- des lettres ou communiqués sur des sujets spécifiques.

De 2001 à 2004, l'Office a organisé 29 sessions de formation qui ont permis à 347 producteurs de parfaire gratuitement leurs connaissances dans le domaine de la foresterie.

4.5 Autres services

Dans la gestion quotidienne du plan, l'Office offre plusieurs services adaptés aux besoins de ses membres :

- l'Office effectue ses paiements par chèque, ou par dépôt direct, à l'intérieur d'une semaine, et ce, autant pour le producteur que pour le transporteur;
- l'Office s'assure de la solvabilité des acheteurs et utilise une marge de crédit afin d'être toujours en mesure de respecter ses délais de paiements;
- l'Office est disponible pour émettre à tous les jours ouvrables des permis de livraisons de bois;
- l'Office participe aux négociations des conventions de mise en marché ainsi qu'à celles sur la compensation pour la hausse du prix du carburant et participe à la gestion des surcharges de transport;
- l'Office fournit sur demande un service d'analyse pour l'implantation de nouvelles industries;
- l'Office siège et participe à de nombreux comités, conduit des représentations auprès de différents organismes dont: MRC, comité du bassin versant, municipalités, partis politiques, MRNF, UPA, Agence régionale de mise en valeur des forêts privées etc;
- l'Office est mandataire du Programme provincial de mise en valeur et agit comme conseiller forestier accrédité par l'Agence. Ainsi, les budgets de mise en valeur alloués à l'Office depuis 1999 sont de l'ordre de 200 000 \$ par année avec une proportion pour les frais techniques variant de 28 à 31 %.

Questions et commentaires :

La Régie a rappelé à l'Office deux de ses cibles stratégiques et priorités qu'il avait soumis lors de la dernière évaluation périodique soit :

- Évaluer la possibilité de transférer l'administration du plan conjoint à un syndicat afin d'augmenter le membership et d'améliorer le sentiment d'appartenance;
- Préparer un projet de politique de développement durable.

En ce qui concerne la possibilité de transférer l'administration à un syndicat, l'Office mentionne qu'il y a eu discussion au conseil d'administration de l'Office et que celui-ci n'a pas vu d'avantages à faire le changement. Concernant le projet de développement durable, il y a eu des discussions avec des entreprises qui n'ont pas résulté en actions concrètes.

Pour le moment, selon l'Office, c'est encore un concept vague. L'Office se dit prêt à aller plus loin dans le dossier et à faire des actions qui iront dans le sens de la certification lorsque l'industrie en identifiera des critères.

À une question de la Régie sur le financement de l'Office dans le contexte actuel de l'industrie forestière, l'Office mentionne qu'il y aurait possibilité de réaménager l'utilisation des fonds provenant des producteurs mais ajoute que, pour le moment, le conseil d'administration est satisfait de la situation financière du plan.

Concernant toute la question des alliances stratégiques avec les autres organismes de mise en marché du bois, l'Office indique qu'il discute avec les autres syndicats et offices et qu'il est ouvert à toute collaboration.

5. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'OFFICE

Dans un premier temps, l'Office décrit certains éléments qu'il considère problématiques et qui retiendront son attention au cours des prochaines années. Ainsi l'Office veut :

- s'assurer que des usines ne favorisent pas indûment les approvisionnements de bois en provenance de la forêt publique au détriment de la forêt privée;
- veiller à ce que les instances municipales ne mettent pas en place des règlements qui seraient nuisibles à l'activité forestière sur le territoire du plan conjoint;
- stimuler la relève en poursuivant les efforts de sensibilisation sur les avantages d'une saine récolte de bois auprès des propriétaires inactifs;
- être attentif aux augmentations de coûts de production qui incitent certains producteurs à abandonner la production;
- être attentif aux conséquences découlant de la mondialisation. Par exemple, les facteurs de concurrence de certains pays telles les essences à croissance rapide, la main-d'œuvre moins coûteuse, les normes environnementales quasi inexistantes;
- travailler à l'adaptation par les producteurs des systèmes de certification environnementale;
- travailler à la recherche de nouveaux marchés étant donné la rationalisation des entreprises;

Les **perspectives d'avenir** de l'Office pour les prochaines années sont :

1. Poursuivre l'amélioration de la mise en marché des bois :

- offrir des prix compétitifs aux producteurs
- maintenir un délai de paiement des plus concurrentiels
- sécuriser les producteurs au niveau de la solvabilité des marchés
- rechercher de nouveaux marchés particulièrement pour le sciage des feuillus et certains résineux (pin et cèdre)
- sensibiliser les producteurs à la récupération préventive des bois affectés par la tordeuse des bourgeons de l'épinette.

2. Mettre en place des actions qui pourront s'inscrire dans le cadre de la certification des pratiques forestières :
 - poursuivre le respect du volume récoltable pour chacune des essences
 - proposer une accréditation aux entrepreneurs forestiers
 - participer à l'établissement de normes assurant la protection des cours d'eau
 - sensibiliser les producteurs à respecter le *Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée*
 - maintenir les services pour promouvoir la mise en valeur auprès des producteurs
 - adopter une politique de développement durable.
3. Assurer une information de qualité :
 - augmenter le nombre de parutions du journal interne de deux à quatre parutions annuellement
 - planifier des assemblées d'information sur des sujets précis
 - poursuivre la distribution du *Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée*.
4. Offrir une gamme variée de formations.

6. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

Les présentations faites par les différents intervenants permettent à la Régie de mieux mesurer le contexte économique dans lequel se fait et se fera la mise en marché du bois pour la région de la vallée de la Gatineau.

La région semble bénéficier d'une plus grande stabilité que les régions avoisinantes; cependant, elle n'échappe pas aux contraintes qu'éprouve l'industrie forestière du Québec.

La rationalisation des capacités d'usinage déjà entreprise par les compagnies à l'échelle de la province, l'évolution conjuguée des coûts de production et du taux de change du dollar canadien, auquel s'ajoute un accroissement de la concurrence tant au niveau canadien qu'international, suscitent une inquiétude justifiée de l'Office quant au contexte d'affaires qui s'annonce plus difficile que par les années passées.

La réglementation municipale sur l'abattage d'arbres en forêt privée, le maintien de l'équité dans les politiques d'achat des entreprises envers la forêt privée et la nécessité d'assurer une relève en maintenant l'intérêt des nouveaux propriétaires de boisés pour leur exploitation sont d'autres questions pour lesquelles l'Office désire maintenir sa vigilance et la poursuite de ses travaux.

Dans ce contexte, la Régie trouve appropriée l'action de l'Office auprès des organismes de la région telles la MRC, les municipalités et l'agence régionale de mise en valeur et estime que l'Office ne doit pas limiter sa représentation et son association aux seuls organismes de la région mais explorer une association avec les offices et syndicats des autres régions ce qui pourrait présenter des opportunités encore plus profitables aux producteurs de la vallée de la Gatineau.

L'Office a adopté au cours des années une série de règlements dont certains datent d'une dizaine d'années. Il y aurait lieu d'effectuer une révision de ces textes réglementaires afin de s'assurer qu'ils sont toujours pertinents et bien formulés compte tenu de l'évolution du contexte dans lequel œuvre l'Office.

7. LES RECOMMANDATIONS

L'Office a fait un bon travail de réflexion concernant l'identification des cibles stratégiques qui sont le point de départ de nos recommandations.

Tout d'abord, nous recommandons à l'Office de distinguer ses cibles stratégiques les plus importantes en terme d'impact sur les producteurs et les acheteurs, de donner un horizon de temps pour leur réalisation et d'identifier les moyens que l'Office met en œuvre pour atteindre ces cibles stratégiques; il devra distinguer dans ce plan les cibles dont il est le maître d'œuvre de celles dont la réussite dépend de la collaboration avec d'autres organismes. Dans la mise en œuvre de son plan, l'Office devrait prioriser l'atteinte de nouveaux objectifs de préférence au maintien des acquis uniquement.

Dans le contexte difficile que traverse l'industrie forestière et dans la perspective de marchés en profonde mutation qui ont déjà, et qui auront des répercussions prévisibles pour les propriétaires de boisés privés, la Régie encourage les administrateurs de l'Office à collaborer avec les intéressés de l'industrie pour identifier les avenues et les initiatives susceptibles de favoriser à moyen et à long terme la production durable et la mise en marché efficace et ordonnée des bois provenant de la forêt privée.

Concernant le plan d'action, les cibles stratégiques et les priorités devraient être formulées de façon à être quantifiables lorsque possible pour que le progrès vers leur réalisation puisse se mesurer.

Jean-Claude Blanchette

Lise Bergeron

Claude Lambert