

**Évaluation périodique des interventions du
SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS
DE L'ESTRIE**

**dans la mise en marché du produit visé par le
Plan conjoint des producteurs de bois de l'Estrie**

Le 25 septembre 2009

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	3
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	3
3.	LES PARTICIPANTS	4
4.	LA PRÉSENTATION DU MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA FAUNE DU QUÉBEC	5
4.1	Situation de l'industrie de la transformation <ul style="list-style-type: none">♦ L'industrie du bois de sciage résineux♦ L'industrie des panneaux OSB♦ L'industrie des pâtes et papiers♦ Conclusion	
4.2	Portrait de la mise en marché du Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie	
4.3	Commentaires des intervenants	
5.	LA PRÉSENTATION DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE L'ESTRIE	8
5.1	Organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les rapports avec les acheteurs qui permettent de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le Plan	
5.2	Voir à ce que tous les producteurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif	
5.3	Organiser la production et la mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée	
5.4	Commentaires des intervenants	
6.	L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DES PROCHAINES ANNÉES EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ	16
7.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE	17
8.	LES RECOMMANDATIONS	19

25 septembre 2009

Rapport d'évaluation périodique

1. L'OBJET

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

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 que la Régie a procédé, au cours d'une séance publique, à l'évaluation des interventions du Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie (le Syndicat) dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois de l'Estrie (le Plan conjoint) qu'elle administre, et ce, conformément au nouveau guide de préparation à l'évaluation proposé par la Régie. Le précédent exercice d'évaluation périodique a eu lieu le 23 novembre 2004.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

Le Syndicat, le ministère des Ressources naturelles et de la Faune, la Fédération de l'Union des producteurs agricoles de l'Estrie (l'UPA de l'Estrie) et les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique, le 22 avril 2009, à Sherbrooke, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du Plan conjoint dans la mise en marché et des règlements adoptés dans le cadre de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint.

La Régie a fait publier préalablement un avis de séance publique dans le journal *La Terre de chez nous*, édition du 19 mars 2009. La Régie a aussi invité les administrateurs du Syndicat à soumettre leurs observations lors de la séance et leur a transmis un ordre du jour de même qu'un cadre de référence servant à l'évaluation.

Les objectifs poursuivis lors de cette séance publique sont :

- ♦ de prendre connaissance de la situation actuelle du secteur des forêts privées dans la région de l'Estrie;
- ♦ d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions du Plan conjoint dans la mise en marché du produit visé;
- ♦ d'identifier les cibles stratégiques et les priorités des prochaines années qui permettront d'optimiser les résultats des interventions dans la mise en marché du produit visé;

25 septembre 2009Rapport d'évaluation périodique

- ♦ de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions de l'administrateur du Plan conjoint depuis la dernière évaluation, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de ses interventions.

Le Syndicat a soumis à la Régie son évaluation de la pertinence des résultats de ses interventions dans la mise en marché du produit visé et des résultats obtenus. Le ministère des Ressources naturelles et de la Faune du Québec (MRNF) a également fait une présentation. Les intervenants ont été invités à présenter leurs commentaires et observations après chacune des présentations. Les documents publics déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.

Le présent rapport d'évaluation fait état des présentations et des observations exprimées par les participants lors de la séance du 22 avril 2009 et il résume les interventions réalisées par le Syndicat depuis l'évaluation périodique précédente en 2004. Il indique les cibles stratégiques et les priorités retenues par le Syndicat pour les prochaines années. La dernière section du rapport présente l'analyse et les commentaires de la Régie de même que les recommandations formulées au Syndicat visant à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

3. LES PARTICIPANTS

La Régie est représentée par :

Monsieur Gaétan Busque, président de la séance
Madame Christiane Cantin, régisseuse
Monsieur Pierre Labrecque, régisseur
Madame Évelyne Martel, conseillère économique.

Les personnes et organismes présents lors de la séance sont :

- ♦ **Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie**

Monsieur André Roy, président
Monsieur Noël Morin, 1^{er} vice-président
Monsieur Emery Bélanger, administrateur
Monsieur Pierre Dubreuil, administrateur
Monsieur Roger Grenier, administrateur
Monsieur Gilles Pellerin, administrateur
Monsieur Jean-Paul Roy, administrateur
Monsieur Raymond Thibeault, directeur général
Monsieur Sylvain Dulac, ing. forestier, secrétaire adjoint

- ♦ **Conseil de l'industrie forestière du Québec**

Monsieur Yves Lachapelle, directeur adjoint, foresterie et approvisionnement

- ♦ **Fédération de l'Union des producteurs agricoles de l'Estrie**

Monsieur Noël Landry, président

25 septembre 2009Rapport d'évaluation périodique

- ♦ **Groupe forestier agricole Appalaches**
Monsieur Marc Bellavance, président
- ♦ **Domtar inc.**
Monsieur André Gravel, chef de service, achat et vente de fibres, usine de Windsor
- ♦ **Fontaine inc.**
Monsieur Pierre Gariépy, directeur général
Monsieur Michel Vachon, acheteur
- ♦ **Ministère des Ressources naturelles et de la Faune**
Monsieur Jacques Cardinal, chef d'unité de gestion
Monsieur Paul Labbé, responsable du dossier de la forêt privée.

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

M. Paul Labbé, ingénieur forestier, présente les observations du Ministère et dépose à la Régie un document intitulé « Contexte de l'industrie et portrait de la mise en marché des bois des forêts privées de l'Estrie ». Il débute en indiquant le contexte très difficile que subit le secteur forestier. La situation de l'industrie de la transformation sera d'abord analysée, avec un intérêt marqué pour la situation américaine puisqu'il s'agit de notre principal client. En effet, près de 80 % de la valeur de nos exportations va aux États-Unis. Puis, une analyse plus sectorielle portera sur la mise en marché du bois pour la région de l'Estrie.

4.1 Situation de l'industrie de la transformation

Quelques points de conjoncture sont présentés :

- ♦ les États-Unis sont en récession
- ♦ contraction sévère de la consommation (70 % du PIB)
- ♦ recul du secteur manufacturier
- ♦ détérioration du marché du travail depuis le début de 2008
- ♦ le Canada se dirige aussi vers une récession.

Pour l'industrie forestière, la chute dramatique des mises en chantier résidentielles aux États-Unis depuis janvier 2006 a des répercussions importantes sur la demande en bois de sciage (bois d'œuvre résineux, panneaux OSB et contreplaqué) et, conséquemment, sur les prix. D'un peu plus de 2 150 000 mises en chantier, en 2006, elles ont chuté à moins de 650 000 en novembre 2008, soit une baisse de 70 %.

Au niveau canadien, on note également une baisse des mises en chantier pour la même période mais à un niveau moindre, soit 250 000 en janvier 2006 à un peu plus de 175 000 en décembre 2008, soit une baisse de 30 %.

Les perspectives pour l'année 2010 sont meilleures. On prévoit une reprise économique aux États-Unis pour 2010 avec un taux de croissance de 2,5 %. On ne prévoit pas atteindre le million de mises en chantier avant 2010. Le taux de change devrait se maintenir autour de 0,82 \$ US.

♦ **L'industrie du bois de sciage résineux**

Ces baisses de mises en chantier ont eu des effets considérables sur la consommation domestique américaine de bois d'œuvre résineux et sur les exportations canadiennes vers les États-Unis. La consommation domestique américaine de bois d'œuvre résineux est passée de 64 milliards de pmp¹ en 2005 à 43 milliards de pmp en 2009, soit une baisse de 33 %. Les exportations canadiennes ont reculé également de 33 %: 21 milliards de pmp en 2005 à 14 milliards de pmp en 2009.

En lien avec cette baisse importante de la demande, les prix pour le bois d'œuvre résineux ont chuté. Par exemple, l'indice composite (15 prix) valait 390 \$ US en 2005 et 240 \$ US en 2008, soit une baisse de 38,5 %. En 2009, on prévoit que la consolidation des scieries devrait se poursuivre et que d'autres usines à plus haut coût fermeront. On anticipe toutefois une reprise en 2010.

♦ **L'industrie des panneaux OSB²**

L'industrie des panneaux OSB a également subi les contrecoups de cette baisse de la consommation domestique américaine : une production de 19 millions de m³ en 2007, comparativement à 22,5 millions de m³ en 2005, soit une baisse de 15,6 %. Les exportations canadiennes ont connu une baisse de 29,4 %, soit de 8,5 millions de m³ à 6 millions de m³.

On note une augmentation de l'utilisation de l'OSB par rapport au contreplaqué, ce qui devrait contribuer à la rentabilité des entreprises. On ne prévoit pas d'augmentation marquée de la capacité de production au Canada, sauf dans l'Ouest.

Le taux de change dépendant des prix des produits de base (pétrole), on anticipe un taux d'environ 0,82 \$.

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

L'industrie des pâtes et papiers vit un problème structurel plutôt que conjoncturel. Le papier journal demeure encore la principale production de l'industrie des pâtes et papiers et la demande de papier journal en Amérique du Nord ne cesse de baisser.

¹ Pieds mesure de planche.

² OSB : « Oriented Strand Board » ou panneau à lamelles minces orientées.

Cependant, on observe une rentabilité des entreprises en raison des baisses de la capacité de production. La valeur du dollar canadien à 0,82 \$ favorisera les exportations.

♦ Conclusion

L'année 2010 devrait être une année de reprise pour l'industrie des produits du bois (sciage résineux et feuillus, OSB).

Pour l'industrie des pâtes et papiers, la rentabilité des entreprises dépend beaucoup de la gestion de l'offre (capacité de production).

4.2 Portrait de la mise en marché du Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie

Les usines situées sur le territoire du Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie s'approvisionnent en bois des forêts privées du Québec à 99 % en bois résineux de l'Estrie et à 47 % en bois de peupliers du Syndicat. En feuillus durs, cette proportion provenant du Syndicat de l'Estrie se situe à 35 % comparativement à 65 % en provenance des autres syndicats.

Les bois résineux de l'Estrie se retrouvent à peu près également en Beauce (39,6 %), en Estrie (39,4 %) et en Mauricie (19,2 %). Les bois de peupliers sont livrés presque en totalité en Estrie et les feuillus durs également en Estrie (95,5 %).

Selon les prix payés par les usines, les producteurs de bois de l'Estrie ont livré plus ou moins de bois ronds (toutes essences) une proportion plus élevée aux usines de pâtes et papiers versus les usines de sciage. En 2001, cette proportion était plus importante pour le sciage, soit 71 %, comparativement à 29 % pour les pâtes et papiers. En 2007, la proportion de consommation de bois ronds en provenance du Syndicat pour les pâtes et papiers a augmenté à 40 % et a diminué pour le sciage à 60 %, en raison du raffermissement des prix pour le secteur des pâtes et papiers.

4.3 Commentaires des intervenants

Le directeur adjoint du Conseil de l'industrie forestière, M. Yves Lachapelle, indique que la compétitivité des usines de sciage québécoises sera déterminante pour traverser la crise actuelle.

Il ajoute que dans le secteur du bois de sciage résineux, le bois de l'Ouest canadien livre une forte compétition à la mise en marché du bois de l'Est canadien, car les producteurs de l'Ouest liquident leurs forêts atteintes d'insectes.

Dans le secteur du bois à pâte, la consommation de papier journal en Amérique du Nord subit une baisse constante d'environ 8 % par année. Pour ce qui est du papier hygiénique, la consommation est plutôt stable. Pour la consommation de cartons, on note plus de fluctuations.

M. Lachapelle indique que dans ce contexte, il faudrait que le Syndicat aille chercher le plein potentiel du produit visé par le Plan conjoint. Il serait aussi souhaitable de favoriser une compétitivité entre les transporteurs et ainsi améliorer le prix pour le producteur.

M. Lachapelle ajoute que le régime de fiscalité forestière n'est pas adapté à la forêt privée et que le Conseil travaille sur cet aspect.

5. LA PRÉSENTATION DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE L'ESTRIE

Quelques données en préambule :

- ♦ le Syndicat mentionne que le contexte difficile de la mise en marché du bois a un impact important négatif sur le budget disponible;
- ♦ 10 780 propriétaires sont inscrits au fichier des producteurs du Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie au 31 janvier 2009;
- ♦ 4 380 sont membres en règle du Syndicat, soit un membership de 41 %;
- ♦ 2 391 producteurs, en moyenne, ont mis du bois en marché dans les derniers cinq ans représentant 22 % des producteurs inscrits;
- ♦ le territoire du Plan conjoint couvre 12 400 km² dont 70 % est composé de terrains forestiers productifs;
- ♦ les forêts privées de l'Estrie appartiennent à 94 % à des propriétaires forestiers;
- ♦ on retrouve 14 MRC ou parties de MRC sur le territoire du Plan conjoint sur lequel le Syndicat dénombre plus de 150 municipalités;
- ♦ le volume de bois sur pied est de 88,2 millions de mètres cubes solides. La composition des forêts en volume est à 33 % résineuse et 67 % feuillue.

Introduction

Les dirigeants du Syndicat indiquent la priorité qu'ils accordent à leur engagement du respect de la possibilité forestière. Le Syndicat tient compte de la possibilité forestière régionale par groupe d'essences pour tout engagement de volume important.

Aussi, la mise à jour périodique de la confection des plans de protection et de mise en valeur de la forêt privée (PPMV) ainsi que les calculs de possibilité forestière des quatre agences de mise en valeur aident le Syndicat à mieux planifier ses engagements contractuels (la coupe).

Le tableau 1³ donne un portrait du prélèvement annuel moyen de 1999 à 2008 pour les différents groupes d'essences.

³ Les tableaux 1 à 7 ont été présentés par le Syndicat lors de la séance publique du 22 avril 2009.

Tableau 1
ESTIMÉ DE LA POSSIBILITÉ FORESTIÈRE SUR LE TERRITOIRE DU SPBE
Horizon 10 ans de prélèvements 1999-2008
(en mètres cubes solides)

Groupes d'essences	Possibilité AMFE ⁴	Possibilité AFM ⁵	Total	Prélèvements annuel moyen 1999-2008	Différentiel volume	Différentiel (%)
Sapin-épinette	403 000	18 600	421 600	410 000	11 600	97 %
Autres résineux	126 000	39 400	165 400	65 500	99 900	40 %
Feuillus durs	409 000	121 900	530 900	370 000	160 900	85 %
Peupliers	108 000	12 800	120 800	86 000	34 800	70 %
Total	1 046 000	192 700	1 238 700	931 500	307 200	75 %

L'évaluation périodique 1999-2003

Le Syndicat rappelle leurs priorités énoncées dans le cadre de l'évaluation périodique 1999-2003 :

- ♦ maximiser les revenus des producteurs par la formation afin de tirer le meilleur d'un arbre : guider le producteur à faire plusieurs types de produits (pâte, palette, sciage, 8-10-12-16 pieds et déroulage);
- ♦ le dossier de la certification;
- ♦ les dossiers de mise en valeur de la forêt privée et les réglementations municipales;
- ♦ projet de plan d'action visant à aider les producteurs qui subissent des dommages causés par le trop grand nombre de cerfs.

Le Syndicat a choisi de faire rapport à la Régie de ses interventions des cinq dernières années en reprenant les trois priorités énoncées au dernier examen périodique sous forme de trois grands objectifs.

5.1 Objectif général n° 1

Organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les rapports avec les acheteurs qui permettent de défendre les intérêts de l'ensemble des personnes visées par le Plan

➔ ***Offrir de meilleurs prix pour les producteurs de bois à pâte et de bois de sciage***

⁴ Agence de mise en valeur des forêts privées de l'Estrie.

⁵ Agence forestière Montérégie.

25 septembre 2009

Rapport d'évaluation périodique

Bois à pâte

Le Syndicat présente l'évolution des volumes de bois à pâte mis en marché depuis 2004. Au total (sapin-épinette, feuillus durs et peupliers), on note une diminution des volumes pour les années 2004 à 2008 de 28 %, comparativement aux années 1999 à 2003.

Tableau 2
VOLUME DE BOIS À PÂTE MIS EN MARCHÉ
(en mètres cubes apparents)

Année	Sapin-épinette	Feuillus durs	Peupliers	Total
2004	137 900	134 400	96 000	368 300
2005	106 600	157 300	87 300	351 200
2006	134 600	174 400	109 200	418 200
2007	136 500	160 000	115 300	411 800
2008	92 800	139 600	121 200	353 600
Moyenne 2004-2008	121 680	153140	105 800	380 620
Moyenne 1999-2003	126 500	281 100	79 600	487 200
Variation en % 2004-2008/1999-2003	- 4 %	- 84 %	25 %	- 28 %

Quant aux prix, une augmentation des prix est observable pour les trois essences : 8 % pour le sapin-épinette, 21 % pour les feuillus durs et 22 % pour les peupliers.

Tableau 3
PRIX DU BOIS À PÂTE AUX PRODUCTEURS

Année	Sapin-épinette \$/mca ⁶	Feuillus durs \$/tma	Peupliers \$/tma
2004	33,33	69,39	65,13
2005	34,45	69,65	65,75
2006	35,11	68,94	63,89
2007	35,67	68,84	65,04
2008	35,45	68,00	65,72
Moyenne 2004-2008	34,80	68,96	65,11
Moyenne 1999-2003	31,97	54,24	50,72
Variation en % 2004-2008/1999-2003	8 %	21 %	22 %

⁶ mca : mètre cube apparent.

Bois de sciage

Quant à l'évolution des volumes de bois de sciage mis en marché depuis 2004, au total des essences (sapin-épinette, feuillus durs et peupliers), on observe en moyenne une diminution des volumes de 6 % pour les années 2004-2008, comparativement aux années 1999-2003.

Tableau 4

VOLUME DE BOIS DE SCIAGE MIS EN MARCHÉ
(en mètres cubes apparents)

Année	Sapin-épinette	Autres résineux	Feuillus durs	Peupliers	Total
2004	581 000	107 100	117 200	31 700	837 000
2005	599 600	132 400	117 500	24 800	874 300
2006	611 900	88 700	113 400	26 100	840 100
2007	454 900	55 200	74 000	22 600	606 700
2008	343 200	58 600	70 500	17 000	489 300
Moyenne 2004-2008	518 120	88 400	98 520	24 440	729 480
Moyenne 1999-2003	516 800	100 400	104 500	48 100	769 800
Variation en % 2004-2008/1999-2003	0 %	- 14 %	- 6 %	- 97 %	- 6 %

Quant aux prix, on note une baisse marquée pour les années 2004-2008, comparativement aux années 1999-2003 pour l'érable à sucre (31 %), le bouleau jaune (58 %) et une hausse importante pour le peuplier. La tendance des prix depuis 2004 est à la baisse.

Tableau 5

PRIX DU BOIS DE SCIAGE AUX PRODUCTEURS

Année	Sapin-épinette \$/Mmp ⁷	Sapin-épinette \$/corde 8'	Érable à sucre \$/Mmp	Bouleau jaune \$/Mmp	Peupliers \$/Mmp
2004	382,00	249,00	592,00	451,00	311,00
2005	403,00	256,00	731,00	524,00	320,00
2006	377,00	245,00	623,00	420,00	327,00
2007	325,00	207,00	354,00	413,00	300,00
2008	307,00	194,00	372,00	401,00	265,00
Moyenne 2004-2008	358,80	230,20	534,40	441,80	304,60
Moyenne 1999-2003	348,00	229,00	700,00	700,00	170,00
Variation en % 2004-2008/1999-2003	3 %	1 %	- 31 %	- 58 %	44 %

⁷ Mmp : 1 000 pieds mesure de planche.

On note une baisse de 7 % sur l'ensemble (pâtes et sciage) des revenus réalisés de la vente de bois pour les années 2004 à 2008 comparativement aux années 1999 à 2003.

Tableau 6
REVENUS RÉALISÉS DE LA VENTE DE BOIS
(en millions de dollars)

Année	Pâtes	Sciage	Total
2004	13,56	26,28	39,84
2005	14,47	29,60	44,07
2006	16,35	27,02	43,37
2007	16,27	18,32	34,59
2008	13,94	12,91	26,85
Moyenne 2004-2008	14,92	22,83	37,75
Moyenne 1999-2003	17,66	22,60	40,26
Variation en % 2004-2008/1999-2003	- 18 %	1 %	- 7 %

➔ **Offrir des marchés diversifiés pour les producteurs**

Bois d'exportation

Depuis 2006, le Syndicat déploie des efforts pour que tous les bois livrés aux États-Unis passent par lui. Des ententes doivent être finalisées avec des transporteurs qui livrent aux États-Unis. Le tableau suivant démontre l'évolution des livraisons aux États-Unis (total pâte et sciage) en 2006, 2007 et 2008. Les volumes déclarés en 2008 ont presque doublé par rapport à 2007, soit 46 374 mca comparativement à 24 403 mca. Ce phénomène est dû essentiellement aux nouvelles ententes signées avec de nouveaux exportateurs.

Tableau 7
ÉVOLUTION DES LIVRAISONS AUX ÉTATS-UNIS
TOTAL PÂTE ET SCIAGE
(En mètres cubes apparents)

MOIS	2006	2007	2008
Janvier	0	2 341	1 691
Février	0	2 957	2 910
Mars	0	3 753	5 560
Avril	0	1 942	2 219
Mai	103	1 701	2 719
Juin	1 162	1 236	3 043

MOIS	2006	2007	2008
Juillet	678	2 265	3 170
Août	1 636	1 753	3 223
Septembre	1 066	1 578	4 611
Octobre	844	2 137	4 172
Novembre	785	1 351	6 406
Décembre	895	1 389	6 648
TOTAL	7 168	24 403	46 374

Depuis un an et demi, le Syndicat a négocié une entente avec un acheteur qui produit des copeaux pour les producteurs agricoles. Depuis l'automne 2007, 16 000 mca ont été livrés. Cette nouvelle mise en marché permet d'écouler du sapin-épinette, du pin-pruche-mélèze, tremble et bois franc de piètre qualité pour la pâte et de billes de petit diamètre à un prix satisfaisant pour le producteur vu la qualité du bois livré.

➔ **Obtenir de meilleures conditions de transport pour les producteurs**

Le Syndicat s'assure d'avoir une flotte de camions efficace avec un grand nombre de transporteurs permettant de desservir adéquatement les producteurs peu importe leur situation géographique.

Le Syndicat analyse régulièrement les nombreuses demandes d'accréditation venant de nouveaux transporteurs.

➔ **Défendre les plans conjoints et les mécanismes de mise en marché**

Le Syndicat a participé, le 10 décembre 2007, à une manifestation provinciale pour dénoncer le fait que le gouvernement oubliait la forêt privée dans l'élaboration de ses politiques forestières.

5.2 Objectif général n° 2

Voir à ce que tous les producteurs visés soient soumis aux règles établies selon l'intérêt collectif

➔ **Donner un accès égal au marché à tous les producteurs**

Tous les producteurs de bois de l'Estrie sont traités de façon équitable en vertu du règlement sur les contingents pour les bois à pâte livrés à la compagnie Domtar et Kruger.

Le Syndicat émet jusqu'à trois contingents par année selon les inventaires sur le terrain et les arrêts des achats faits par les usines.

5.3 Objectif général n° 3

Organiser la production et la mise en marché du produit visé en favorisant une mise en marché efficace et ordonnée

- ♦ Gouvernance du Plan conjoint
- ♦ Sécuriser à long terme les ventes de sapin-épinette destiné à la pâte
- ♦ Amélioration du pouvoir de négociation

➔ **Mise en place de la certification forestière**

Le Syndicat incite depuis plusieurs années les producteurs de bois à adopter des pratiques respectueuses de l'environnement et des autres utilisateurs du milieu forestier. En 1982, le Syndicat a élaboré un premier *Plan de protection et de mise en valeur de la forêt privée de l'Estrie* (PPMV). En 1994, le Syndicat a réalisé et distribué un *Guide des saines pratiques d'intervention en forêt privée* qui a été réédité en 2000.

En avril 2008, lors de l'assemblée générale annuelle du Syndicat, les propriétaires ont convenu qu'il fallait adopter une nouvelle politique d'aménagement forestier durable et s'engager formellement dans un processus devant mener à la certification des boisés de tous les propriétaires intéressés. La résolution était libellée ainsi : « Le Syndicat doit poursuivre activement le dossier de la certification forestière en Estrie et que le Syndicat soit le maître d'œuvre dans la mise en place et le gestionnaire du système de gestion environnementale sur le territoire du plan conjoint de l'Estrie ».

Aussi, le Syndicat a entrepris les démarches pour obtenir une reconnaissance formelle des pratiques d'aménagement forestier durable des propriétaires selon les principes de la norme du Forest Stewardship Council (FSC). Le choix de la norme FSC a été motivé par la demande croissante en bois portant ce logo. Selon le Syndicat, plusieurs scieries et papetières s'approvisionnant en Estrie ont manifesté leur désir de recevoir du bois certifié FSC.

En décembre 2008, un pré-audit a été effectué par SmartWood. L'audit d'enregistrement pour l'obtention de la certification forestière qui devrait avoir lieu au cours de l'été 2009.

La certification de groupe, administrée par le Syndicat, permet à tout propriétaire intéressé de certifier sa propriété. L'avantage de cette approche est de la rendre accessible à tous, tout en limitant les frais d'administration et de vérification de la tierce partie.

Afin de bien coordonner les activités d'aménagement forestier pour l'ensemble de la région, le Syndicat a obtenu l'adhésion des cinq groupements forestiers du territoire du plan conjoint de l'Estrie.

La certification forestière est mise en place pour garantir au public que les produits forestiers qu'ils consomment proviennent d'une forêt aménagée de façon responsable. De plus, la certification offre des possibilités accrues d'avantages concurrentiels. En effet, les fournisseurs peuvent entrevoir de nouveaux marchés ou, à tout le moins, maintenir et consolider les marchés actuels.

25 septembre 2009

Rapport d'évaluation périodique

➔ **Mise en valeur des boisés privés**

Supporter la mise en marché et l'aménagement par l'information et la formation des producteurs

♦ *Le bulletin d'information*

Le bulletin d'information *L'Arbre plus* paraît depuis 1987. Il est expédié aux 10 800 producteurs de bois estriens et à 400 intervenants privilégiés de la forêt privée estrienne.

Ce bulletin est le véhicule de communication officiel du Syndicat. Il sert à la publication des avis légaux de convocation aux producteurs et membres du Syndicat. Il informe les producteurs sur les contenus des cours de formation offerts par le Syndicat et sur les modifications des prix du bois de sciage.

Le Syndicat indique que les commentaires des producteurs sont élogieux et positifs à l'égard de ce bulletin d'information.

♦ *La formation*

À chaque année, le Syndicat offre aux producteurs des cours de formation très variés. En 2008-2009, quatorze cours différents de formation ont été offerts aux propriétaires. Des cours ont été offerts à 375 producteurs; ces cours ont représenté 39 jours de cours pour un total de 270 heures de formation.

♦ *Le site Internet du Syndicat*

Les producteurs ont accès via le site Internet du Syndicat à plusieurs types d'informations. Une section est composée de la réglementation, une autre sur les contingents et l'adhésion comme membre, les activités du Syndicat, les exemplaires de *L'Arbre Plus*, une foire aux questions et une liste de liens à d'autres sites dont les champs d'intérêts sont agricoles et forestiers.

Une section très importante et mise à jour régulièrement concerne les prix du bois et donne aux producteurs les prix et les conditions de mise en marché pour les scieries qui ont une entente avec le Syndicat. Une feuille de calcul en pmp des billes de sciage que le producteur a mesuré sur son chantier est également disponible et appréciée des producteurs.

Le Syndicat a ajouté cette année une nouveauté les « Nouvelles brèves » qui permet d'informer les visiteurs d'avis et nouvelles les concernant.

Depuis son ouverture en décembre 2003, la moyenne mensuelle de visiteurs est de plus de 350 visiteurs. Pour la dernière année, le Syndicat comptabilisait plus de 6 000 visiteurs et au 1^{er} mars 2009, un total de plus de 22 200 visites.

5.4 Commentaires des intervenants

M. Gravel, de l'usine de Domtar inc. à Windsor, indique qu'il déplore les ententes de court terme avec le Syndicat en terme d'approvisionnement en bois et qu'il souhaiterait contracter des ententes de longue durée. Le Syndicat ne livre pas toujours ses volumes à l'usine et préfère livrer aux États-Unis.

Il indique également que le transport est un réel enjeu et que le système de transport est trop rigide. Il faut éviter les allers ou retours sans chargement. Il faut également respecter les charges utiles.

Concernant la certification des bois, il salue l'initiative du Syndicat et indique que ce programme aidera à l'acceptabilité de la récolte de bois en Estrie.

Enfin, Domtar a financé une étude qui démontre qu'il y a une baisse de la production en Estrie. Il croit que le Syndicat doit analyser le zonage agricole, les règlements municipaux et offrir des visites conseils aux propriétaires.

M. Lachapelle, du Conseil de l'industrie forestière, croit qu'il faut favoriser la mise en marché du bois de l'Estrie jusqu'à son plein potentiel. Le Syndicat doit intéresser les nouveaux propriétaires de boisés à la mise en marché du bois.

6. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DES PROCHAINES ANNÉES EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

Le Syndicat indique que les interventions prioritaires pour les années 2009 à 2013 sont les suivantes:

➔ **La négociation de prix pour le bois qui tiennent compte de la plus value de la certification forestière**

Le Syndicat prévoit rencontrer les papetières et quelques scieries qui achètent du bois certifié FSC afin de discuter des possibilités d'obtenir un prix supérieur pour l'approvisionnement certifié FSC en provenance du territoire du Plan conjoint.

➔ **Le développement de la mise en marché aux États-Unis**

Le Syndicat entend négocier avec quelques papetières et scieries américaines qui leur ont fait part de leur intérêt d'acheter des bois certifiés.

➔ **L'obtention de parts de marché dans les nouvelles avenues de la transformation du bois (biomasse, sous-produits du bois, produits forestiers non ligneux)**

Le Syndicat prévoit obtenir des ententes pour des projets de transformation de biomasse forestière.

➔ **Le développement des marchés pour les essences secondaires**

Le Syndicat prévoit d'excellents débouchés dans les marchés rattachés à la biomasse forestière ou à la transformation de la matière première en biogaz ou autres composantes énergétiques en particulier pour le groupe des résineux tels les pins, la pruche et le mélèze.

➔ **La vigilance aux marchés émergents**

Le Syndicat se fait un devoir d'être à l'affût de tous les marchés qui sont appelés à se développer dans un avenir rapproché afin d'en faire profiter tous les producteurs de bois.

➔ **Le suivi de l'évolution du marché pour le bois de sciage de huit pieds (sapin-épinette)**

Le Syndicat prévoit une reprise vigoureuse du marché du bois de sciage à court terme. Il suivra donc cette évolution et prévoit intervenir légalement, s'il y a lieu, afin d'éviter les débordements.

➔ **La vigilance dans le dossier du régime forestier**

Le Syndicat suivra de très près avec la Fédération des producteurs de bois du Québec la réforme du régime forestier afin que soit préservé et conservé le principe de résidualité pour le bois de la forêt privée.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

La séance publique tenue le 22 avril 2009 pour évaluer les interventions du Syndicat des producteurs de bois de l'Estrie et les règlements édictés dans la mise en marché du produit visé par le plan conjoint qu'il administre a permis à la Régie d'être informée des activités et du contexte de la récolte et de la mise en marché du bois de cette région. L'exposé du représentant du ministère des Ressources naturelles et de la Faune, par son portrait global de l'industrie forestière avec emphase sur la situation américaine, le principal partenaire commercial du Québec, a démontré l'ampleur des difficultés vécues par le secteur, depuis déjà nombre d'années.

Dans un contexte difficile, le Syndicat a poursuivi ses efforts pour organiser collectivement les relations entre les vendeurs et les acheteurs, défendre les intérêts des producteurs et tenter de tirer pour eux les meilleurs revenus en tenant compte du contexte des différents marchés. Le Syndicat a travaillé également à diversifier ses marchés, notamment en développant ses marchés d'exportation vers les États-Unis. La Régie souligne les efforts déployés par le Syndicat et l'encourage dans toute démarche visant à créer un climat favorable aux négociations des conditions du marché et à maintenir un tel climat.

Il est apparu à la Régie que l'importance croissante de propriétaires de boisés que l'on qualifierait de « cols bleus », « cols blancs » ou « spéculateurs » pose un défi au Syndicat en terme d'exploitation maximale des boisés; ces derniers ne sont peut-être pas particulièrement intéressés à faire des interventions forestières. Cependant, la Régie constate la mise en place des séances d'informations par le Syndicat et les efforts fournis pour les inciter à favoriser une meilleure exploitation des boisés.

Le transport du bois s'est avéré un enjeu important et, selon les commentaires soumis, une réflexion profonde ainsi que des discussions et consultations quant aux solutions envisageables pour une rationalisation en vue de réduire les coûts sont des étapes importantes à réaliser pour l'avenir de ce secteur.

La Régie constate que le Syndicat a poursuivi ses efforts afin de rejoindre, informer et former le plus grand nombre possible de producteurs par ses publications, son site Internet et ses programmes de formation. Ces outils contribuent sans aucun doute au développement du secteur.

Le projet de démarrage du processus de certification environnementale apparaît à la Régie comme un projet déterminant et nécessaire afin de répondre aux exigences des marchés et de pouvoir saisir plus d'opportunités d'affaires.

La situation quasi dramatique du secteur forestier amène le Syndicat à s'interroger sur les avenues possibles en terme de nouveaux marchés. Il a indiqué son intérêt prioritaire pour les nouvelles avenues dans le secteur de la transformation du bois. Il souhaite également développer des marchés pour les essences secondaires et il indique qu'il sera vigilant quant aux marchés émergents.

De l'avis de la Régie, les efforts individuels du Syndicat ne peuvent donner tous les résultats escomptés. Les efforts de consultation et de concertation avec les instituts de recherche, les spécialistes du secteur (organismes gouvernementaux et/ou privés) et dans le domaine de la veille stratégique (organismes gouvernementaux et/ou privés) auraient intérêt à être multipliés.

Les enjeux et défis découlant de la mondialisation de la mise en marché du bois au Québec sont grands; la responsabilité du développement et de la recherche de nouveaux marchés ne peut incomber à une seule organisation locale. De l'avis de la Régie, une concertation accrue avec les industriels du secteur et la Fédération des producteurs de bois du Québec ainsi que la collaboration avec d'autres offices de producteurs sont des avenues à exploiter. Ainsi, plus d'initiatives et d'opportunités régionales et provinciales risquent de se manifester.

De plus, de l'avis de la Régie, la planification actuelle présentée par le Syndicat n'est pas suffisamment structurée. Certes, le Syndicat a indiqué ses priorités mais les objectifs à court, moyen et long terme ne sont pas identifiés. Le choix d'indicateurs judicieux et l'identification des résultats attendus permettront au Syndicat d'augmenter ses chances de réussite quant aux résultats qu'il vise à obtenir.

Une recommandation lors de l'évaluation périodique de la Régie en 2004 était d'ailleurs formulée en ce sens. La Régie recommandait alors au Syndicat « d'intégrer pour les prochaines années les interventions ciblées qu'il a présentées dans une planification structurée permettant de préciser les objectifs, les moyens et les indicateurs qui favoriseront des interventions efficaces et des suivis dans ces divers dossiers ».

8. LES RECOMMANDATIONS

Sur la base des observations et des problématiques de mise en marché soulevées par le Syndicat et les intervenants de l'industrie, la Régie recommande au Syndicat :

- ➔ de poursuivre son travail de recherche active des débouchés et des utilisations les plus avantageux pour les producteurs, et ce, dans le respect de la possibilité forestière régionale;
- ➔ de mettre en œuvre dans les meilleurs délais son projet de processus de certification environnementale;
- ➔ d'initier une réflexion quant à la réduction de la masse réglementaire en ayant la préoccupation d'éliminer les obligations, les normes et contraintes inutiles et désuètes imposées aux entreprises et de simplifier les formalités administratives découlant de l'application de la réglementation;
- ➔ d'initier une réflexion globale sur l'évolution du profil des nouveaux propriétaires forestiers et leur intégration possible à une exploitation maximale et durable des boisés;
- ➔ d'initier une réflexion, des discussions et des consultations auprès des intervenants impliqués dans le transport en vue de trouver des solutions permettant de rationaliser les coûts du transport;
- ➔ de maintenir et augmenter les efforts de recherche de diversification des marchés en collaboration avec la Fédération des producteurs de bois du Québec, les instituts de recherche, les spécialistes du secteur (organismes gouvernementaux et/ou privés);
- ➔ d'étudier la faisabilité d'établir une veille stratégique quant aux opportunités régionales et provinciales à développer pour une mise en valeur intégrée des ressources de boisés privés;
- ➔ de maintenir et d'intensifier la coopération et la synergie avec les industriels forestiers et les autres syndicats de producteurs de bois afin d'accélérer le développement de la mise en valeur intégrée du potentiel des boisés privés;

La Régie demande au Syndicat de lui transmettre, avant le 31 décembre 2009, après approbation par le conseil d'administration, tel que déjà demandé lors de la dernière évaluation périodique de 2004, ses objectifs, ses priorités et son plan d'action dans la mise en marché, comportant également des objectifs à moyen et à long terme, accompagné des indicateurs qui permettront d'évaluer les résultats des interventions du Syndicat dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint.

25 septembre 2009**Rapport d'évaluation périodique**

Pour ce faire, la Régie invite le Syndicat à prendre en compte les critères apparaissant dans le *Cadre d'évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché*, lequel cadre a été adopté en 2008 par la Régie. Cette démarche permettra de mieux évaluer et de façon plus objective, les résultats des interventions du Syndicat et les règlements édictés tout en vérifiant qu'ils servent l'intérêt de l'ensemble des producteurs et qu'ils favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé par le Plan conjoint.

Gaétan Busque

Christiane Cantin

Pierre Labrecque