



Mémoire

Sur la mise en marché des bois de la forêt privée

**Présenté à la Commission sur l'avenir
de l'agriculture**

par le

Conseil de l'industrie forestière du Québec

Août 2007

AVANT-PROPOS

L'industrie forestière au Québec

Avec ses quelque 300 usines de sciage et déroulage et 63 usines de pâtes, papiers et cartons, l'industrie forestière est au cœur du développement économique et social des régions du Québec. De fait, au-delà de 250 municipalités québécoises ont comme assise économique prédominante l'industrie de la transformation du bois et celle des pâtes et papiers. Ces deux secteurs génèrent environ 150 000 emplois directs, indirects et induits, lesquels engendrent des salaires de plus de trois milliards de dollars.

L'activité de l'industrie forestière représente 3 % du produit intérieur brut (PIB) québécois. Bon an mal an, ses exportations totalisent près de 12 milliards de dollars.

L'industrie forestière est un moteur de développement économique ainsi qu'une source de retombées diverses dans les milieux où elle est présente. Elle agit en tant que partenaire dans de nombreuses initiatives touchant la mise en valeur des diverses ressources du milieu forestier.

Le Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ)

Le Conseil est le porte-parole de l'industrie forestière du Québec. Il représente la très grande majorité des entreprises de sciage résineux et feuillu, de déroulage, de pâtes, papiers, cartons et de panneaux œuvrant au Québec. Il se consacre à la défense des intérêts de ces entreprises, à la promotion de leur contribution au développement socio-économique, à la gestion intégrée et à l'aménagement durable des forêts, de même qu'à l'utilisation optimale des ressources naturelles.

Le Conseil œuvre auprès des instances gouvernementales, des organismes publics et parapublics, de diverses organisations et de la population. Il encourage un comportement responsable de ses membres en regard des dimensions environnementales, économiques et sociales de leurs activités.

La liste des membres du CIFQ apparaît à l'annexe 1 et on peut obtenir d'information sur le Conseil sur son site Internet que l'on peut atteindre à l'adresse suivante : <http://www.cifq.qc.ca/>.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos.....	i
Table des matières.....	ii
Mise en contexte	1
Introduction.....	2
Le bois comme produit agricole	3
La mise en marché du bois de la forêt privée	6
Proposition pour faire évoluer les modes de mise en marché du bois de la forêt privée.....	8
Conclusion	9
Annexe 1 – Liste des membres du CIFQ	
Annexe 2 – Situation financière et économique de l’industrie forestière québécoise	

Mise en contexte

Au Québec, le secteur forestier se présente comme un outil de développement économique d'une telle envergure qu'il se compare avantageusement, à bien des égards, au secteur énergétique. Bien que l'État ne soit pas propriétaire des actifs de transformation (contrairement à Hydro-Québec pour lequel il en dégage des dividendes), il en retire tout de même des avantages, sous forme d'impôts sur le revenu, de taxes en tout genre et de redevances qui font de l'industrie forestière de première transformation un élément clé dans le développement et la stabilité des régions, sans mentionner les nombreux emplois localisés dans les centres urbains. En fait, certains paramètres macroéconomiques comme la masse salariale ou la contribution à la balance commerciale placent le secteur forestier loin devant tout autre domaine d'activité au Québec.

L'importance du secteur forestier au Québec provient essentiellement, en amont, de l'abondance de ses ressources ligneuses et énergétiques. Par ailleurs, en aval, la proximité du plus vaste marché au monde a aussi accéléré son développement pour en faire aujourd'hui un secteur d'activité dont les ventes dépassent 20 milliards de dollars par année (incluant 1^{ère}, 2^{ième} et 3^{ième} transformation) et fournit du travail à plus de 200 000 personnes dont les salaires dépassent 3 milliards de dollars. L'industrie forestière de 1^{ère} transformation est la locomotive de ce secteur d'activité.

L'industrie forestière québécoise est constituée d'un très grand nombre d'entreprises; certaines de type familial et entrepreneurial et d'autres multi-usines, intégrées et cotées à la bourse. Les usines de transformation primaire du bois sont réparties de manière assez uniforme sur l'ensemble du territoire forestier de la province. Bien que les équipements de transformation et les marchés soient pratiquement les mêmes pour l'ensemble des entreprises, il en va autrement au niveau de l'approvisionnement en bois rond. Certaines usines situées le long des frontières du Québec dépendent majoritairement des importations des provinces et états limitrophes pour assurer leur approvisionnement en fibres. Plus au Nord, d'autres usines assurent leur approvisionnement en bois rond presque exclusivement de la forêt boréale publique. Entre ces deux extrêmes, on retrouve une gamme de situations où l'approvisionnement des usines est assuré en proportion plus ou moins importante en provenance des forêts privées.

La forêt privée québécoise, d'une superficie productive de plus de six millions d'hectares, demeure un élément incontournable dans la stabilité des approvisionnements de l'industrie. En effet, bien qu'elles ne représentent que 13 % du territoire forestier productif du Québec, les forêts privées assurent près du quart des volumes récoltés au Québec. Qui plus est, la récolte sur forêt privée ne représente que 75 % de sa possibilité forestière (toutes essences confondues). La forte productivité des sites en forêt privée, sa proximité des marchés, l'abondance de la main-d'œuvre locale et les conditions climatiques favorables du Québec méridional, sont des caractéristiques qui lui confèrent des avantages concurrentiels sans équivoque. Malheureusement, ces avantages ne se concrétisent pas toujours dans la réalité. Le Conseil de l'industrie forestière du Québec s'adresse donc à la Commission pour lui proposer certains changements qui permettraient à la forêt privée québécoise de contribuer à l'amélioration de la compétitivité du secteur forestier québécois par une amélioration de sa propre compétitivité sur le marché du bois rond.

Introduction

L'intervention du CIFQ auprès de la Commission sur l'avenir de l'agriculture au Québec touchera essentiellement la mise en marché collective des bois de la forêt privée. À cet égard, le document de consultation de la Commission rappelle que l'organisation légale de la mise en marché collective au Québec découle du rapport du Comité d'enquête pour la protection des agriculteurs et des consommateurs (Commission Héon) en 1955. Ce Comité considérait que par la force du nombre et par une centralisation des opérations de vente, la mise en marché collective pouvait contribuer à améliorer le pouvoir de négociation des producteurs agricoles.

Le document de consultation rappelle également que la mise en marché collective peut se pratiquer de différentes façons, mais selon trois principales approches. Une première consiste à organiser la mise en marché d'un produit agricole sur une base volontaire, sans adhésion obligatoire, par l'intermédiaire d'un groupement ou d'une coopérative de mise en marché. La seconde met en place une organisation unique et obligatoire de vente du produit, appelée « plan conjoint » qui, une fois sanctionné, est obligatoire pour toutes les unités de production du produit visé. La troisième ajoute au plan conjoint des contingents, ou quotas de production, répartis entre les producteurs.

L'intervention du CIFQ auprès de la Commission vise à remettre en perspective la reconnaissance du bois (matière ligneuse non comestible) comme produit agricole et à illustrer les enjeux de compétitivité du secteur forestier québécois en faisant ressortir la place stratégique que pourrait prendre le bois de la forêt privée dans l'approvisionnement des usines. Enfin, nous concluons sur la pertinence de ramener la mise en marché collective des bois de la forêt privée sur une base volontaire.

Le bois comme produit agricole

Lorsque le gouvernement du Québec a adopté la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles* en 1956, la production de bois constituait pour les agriculteurs un revenu complémentaire important durant la saison froide. La grande majorité des forêts privées appartenait d'ailleurs à des agriculteurs¹. L'agriculture et l'exploitation des forêts privées étaient donc deux activités primaires intimement liées.

Les plans conjoints ont alors été mis en place par le gouvernement suite à la volonté exprimée par ces agriculteurs regroupés dans l'Union des cultivateurs catholiques (UCC), ancêtre de l'UPA (Union des producteurs agricoles). À cet époque, le marché du bois de la forêt privée était largement dominé par la production de bois à pôte de quatre pieds, communément appelé « pitoune ». Les agriculteurs le produisaient à l'aide de scies mécaniques et le débardaient avec les mêmes équipements que pour leurs autres productions agricoles, soit avec des chevaux ou des tracteurs de ferme. L'activité se limitait à la récolte de ce que donnait la nature contrairement à celle agricole qui nécessitait la préparation de terrain, l'utilisation de semis et de l'entretien.

En 2007, le marché et le contexte ont largement changé. Selon le profil des propriétaires forestiers actuels, ce ne sont plus des agriculteurs dans plus de 80 % des cas². Plus de 10 % de la superficie forestière est constitué de grandes forêts privées industrielles. Moins de 20 % des 125 000 propriétaires produit régulièrement du bois à des fins commerciales et la très grande majorité du bois est produite par une faible minorité de producteurs³.

Par ailleurs, un très grand nombre de propriétaires ne serait aucunement impliqué dans la mise en valeur de leurs lots et encore moins dans la mise en marché du bois (voir encadré). Ceci s'explique en bonne partie par le fait que ce sont souvent des urbains, qui ont acquis un lopin de forêt pour se rapprocher de la nature et qu'ils sont souvent peu enclins aux activités de récolte générant de l'activité économique en région et ce, même si leur forêt est mature. Lorsque ces nouveaux propriétaires envisagent la récolte de bois, c'est souvent dans un contexte fort différent qu'une production agricole. Aussi, ces nouveaux propriétaires, non résidents pour une bonne part⁴, ne sont souvent pas rejoints par les structures syndicales agricoles. Ils ne s'y reconnaissent pas et vice et versa.

Si on ajoute ensuite l'évolution des réalités des marchés, qui requièrent maintenant des approvisionnements sous forme de billots de 10, 14 et 16 pieds ou encore sous forme d'arbres entiers (au lieu de la pitoune de quatre pieds), on comprend que l'on est très loin de l'activité agricole complémentaire que l'on réalisait après la moisson et durant les mois d'hiver. Les

¹ Selon le géographe Raoul Blanchard (1954), le Bois constituait la première récolte des colons (*Les pionniers de l'Abitibi racontent tous que c'est le bois qui les a fait vivre avant que la terre ne commence à produire et à rapporter, soit pendant plus de dix ans*).

² Selon les régions, ce serait de 12 à 40 % des propriétaires de forêts privées qui seraient impliqués en agriculture (Nadeau et Côté, 2007 – Allocution prononcée au Congrès de la FPBQ, le 30 mai 2007 à Saguenay).

³ À titre d'exemple, dans le cas de Papiers Fraser à Thurso, 10% des producteurs assurent 67 % de l'approvisionnement de l'usine en provenance des forêts privée du Québec; 20% des producteurs sont responsables de 81% des volumes.

⁴ Nadeau et Côté 2007, op cite.

conditions qui prévalaient en 1956 et qui faisaient en sorte que la Loi considérait le bois comme un produit agricole ont bien changé. Pour leur part, les modes de mise en marché du bois de la forêt privée ont peu évolué. On semble encore porté à considérer le marché québécois du bois de la forêt privée comme une finalité et pour lequel le prix payé doit couvrir les coûts de production et ce, sans égard à la concurrence sur les marchés de bois rond ni sur les marchés des produits manufacturés (voir annexe 2). On est à même de conclure de la nécessité de faire évoluer les modes de production et de mise en marché.

Le bois comme produit agricole semble constituer en 2007 un anachronisme difficile à corriger. Sur les 37 plans conjoints de mise en marché, il y en a quatorze dans le bois. Pourtant lorsque l'on examine les principaux rapports et statistiques publiés par le ministère de l'Agriculture, Pêcheries et Alimentation on y retrouve rarement de référence au bois.

Zoom sur les propriétaires (<http://www.mrnfp.gouv.qc.ca/forets/privees/index.jsp>)

Qui sont-ils? Que font-ils de leurs forêts?

Il est assez difficile de dresser le portrait d'un propriétaire type au Québec. Aucune étude globale n'existe sur le sujet. Cependant, un récent rapport d'enquêtes sur les propriétaires forestiers de dix régions du Québec montre qu'ils partagent tout de même quelques points communs. Ces enquêtes ont été réalisées en 1998 et 1999 par les agences régionales de mise en valeur des forêts privées.

- Le rapport révèle qu'un peu plus de la moitié (54 %) des propriétaires de forêts sont des hommes de 45 ans et plus et qu'un propriétaire sur trois réside à moins d'un kilomètre d'un de ses lots boisés. La majorité des propriétaires (63 %) possède un lot de moins de 50 hectares. Un peu plus de la moitié (56 %) a affirmé avoir récolté du bois au cours des cinq années qui ont précédé les enquêtes. La presque totalité de ces propriétaires (92 %) a dit en avoir fait du bois de chauffage. Un tiers des propriétaires a acheminé le bois vers une usine de sciage et un autre tiers vers une usine de pâtes. Soixante et un pourcent des propriétaires ont dit avoir coupé moins de 5 % des arbres à la fois et 28 %, moins de 25 %.
- Les propriétaires ont aussi utilisé leur boisé à d'autres fins que la récolte. La chasse a été pratiquée par 40 % d'entre eux, tandis que 36 % se sont adonnés à diverses autres activités récréatives.
- Par ailleurs, l'idée d'aménager la forêt selon des principes de conservation de la biodiversité fait son chemin. Les propriétaires ont dit se montrer sensibles à la question de la protection des habitats et des paysages; 64 % des interrogés ont affirmé être prêts à modifier leur façon de couper du bois dans le but de protéger ces éléments de biodiversité. En Estrie et en Outaouais, ce sont respectivement 91 % et 84 % des propriétaires qui ont dit être prêts à le faire.

Les enquêtes n'ont pas permis de savoir si les propriétaires des dix régions à l'étude étaient familiers avec les organismes de la forêt privée et des programmes d'aide du ministère. Cependant, en Estrie et en Outaouais, où la question a été posée, un peu plus du tiers (42 %) des propriétaires ont répondu être familiers avec l'un ou l'autre des organismes mentionnés (groupements forestiers, syndicats, conseillers, entrepreneurs privés, etc.). Quarante-six pour cent ont dit être familiers avec le programme du statut de producteur forestier, et 44 % ont affirmé être au courant du programme de remboursement de taxes foncières pour les producteurs forestiers.

Contradiction avec la Loi sur la protection du territoire agricole

L'application de la *Loi sur la protection du territoire agricole* limite considérablement le reboisement sur les terres agricoles et même la production de bois de qualité dans les peuplements d'érables. Si le bois était réellement un produit agricole, l'UPA et encore moins les producteurs agricoles n'accepteraient de se faire imposer une culture agricole particulière pour leurs terres. De même, lorsqu'on examine l'ensemble de la documentation disponible sur le site internet du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, en dehors de l'existence des plans conjoints, nul part on ne parle de matière ligneuse comme produit agricole. La reconnaissance même des propriétaires de forêt privée comme représentants aux organismes régionaux de l'UPA semble soulever de la controverse (re. Mauricie 2005).

La mise en marché du bois de la forêt privée

Il est important de préciser au départ que les organismes gestionnaires des plans conjoints de mise en marché du bois de la forêt privée (Syndicats et offices de producteurs de bois) constituent toujours des intervenants utiles pour plusieurs producteurs et même certains acheteurs.

Toutefois, on constate que bon nombre de producteurs, dont la vente de bois constitue la principale source de revenus, et les principales usines de transformation du bois, n'ont aucunement besoin de ces intermédiaires. Ils considèrent d'ailleurs l'assujettissement de tous les producteurs et de tous les acheteurs à la réglementation des plans conjoints du bois de la forêt privée comme un anachronisme qu'il y a lieu de corriger. Pour le CIFQ, il apparaît évident que le système actuel manque de souplesse et que davantage de choix doivent être offerts tant aux propriétaires qu'aux acheteurs pour tenir compte de la diversité de leurs besoins.

Soulignons que plus de 60% de la valeur des expéditions des produits du bois se fait hors Québec dans des marchés où nos compétiteurs ont accès à un libre marché pour acheter leur matière première, sans avoir à assumer des coûts indirects tel que les prélevés et les redevances aux agences de mise en valeur.

La perception des entreprises forestières du système de mise en marché des bois de la forêt privée varie selon les secteurs d'activités, les régions et l'expérience vécue, soit avec les gestionnaires des plans conjoints, soit avec la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, lorsqu'il y avait un différend.

La première incompréhension des acheteurs de bois réside dans l'imposition qui leur est faite d'un **intermédiaire obligatoire entre eux et les producteurs de bois**. Les entreprises comprennent que **tant les producteurs que les acheteurs n'ont pas le choix**. Les producteurs n'ont pas le choix d'association. Dans certains territoires, ils n'ont même pas le choix ni de la destination, ni des conditions de transport de leur « bois ». Ils n'ont même pas le choix de payer selon leur satisfaction ces intermédiaires dans la représentation, dans la négociation avec les acheteurs et les transporteurs, dans le transport, etc. Selon le niveau d'organisation de la mise en marché collective, les acheteurs peuvent se retrouver dans une situation similaire. En fait, le seul choix individuel qui demeure universel est celui pour le producteur, de vouloir vendre du bois et pour les acheteurs, celui de vouloir en acheter.

Même si un acheteur convient d'un contrat d'approvisionnement avec un syndicat, ce dernier n'offre aucune garantie quant à la livraison complète des volumes dans les temps requis puisque c'est le producteur individuellement qui décide de produire ou non, eu égard aux conditions négociées par son syndicat qui bénéficie en plus de l'exclusivité de la mise en marché. On perçoit alors très peu d'efforts déployés par l'Office ou le Syndicat de producteurs à faire récolter les volumes aux contrats puisqu'ils n'en subissent aucune conséquence. De plus, certains syndicats limitent volontairement l'offre pour faire grimper les prix artificiellement, ce qui n'est pas de nature à rendre l'industrie québécoise concurrentielle sur les marchés face à des compétiteurs qui ne subissent pas ce genre de contraintes.

Dans la pâte, le système actuel de mise en marché est un système à sens unique puisqu'il ne réagit pas aux baisses des marchés des produits manufacturés. On observe également, malgré l'existence d'un contrat entre un syndicat et un acheteur, la valse du producteur d'un marché à l'autre (ex. : sciage résineux versus pâte), souvent encouragé par ce même syndicat, selon que le marché est plus profitable pour un produit à un moment donné. Le producteur et le syndicat jouent donc sur tous les tableaux et l'acheteur demeure attaché aux systèmes d'exclusivité et de résidualité en place. On a là une partie de l'explication au fait que les approvisionnements en bois rond des usines du Québec sont les plus chers en Amérique du Nord et ceux provenant de la forêt privée en particulier, sont parmi les plus dispendieux. L'annexe 2 présente le cadre concurrentiel de l'industrie forestière québécoise et veut mettre en perspective l'importance d'un marché efficace du bois de la forêt privée.

Autres organisations au service des propriétaires de la forêt privée

Le CIFQ considère qu'il ne faudrait pas négliger les autres organisations dont se sont dotés volontairement les propriétaires de forêt privée, seuls ou en collaboration avec d'autres partenaires, et ce, pour favoriser la production efficace de matière ligneuse ainsi que la protection et la mise en valeur de leurs boisés. Les deux principaux types d'organisations sont les Organismes de gestion en commun (OGC) et les agences de protection et de mise en valeur de la forêt privée.

Les OGC sont des entreprises créées par et pour les propriétaires forestiers afin de se doter collectivement de moyens pour mettre en valeur leurs boisés et améliorer la productivité des activités de récolte de bois. Ces organismes, auxquels chaque propriétaire adhère volontairement, constituent un outil pour leurs membres tant dans la mise en valeur des lots forestiers que dans la mise en marché des biens et services qu'ils génèrent. Il y a 44 OGC qui sont devenus avec le temps les principaux acteurs impliqués dans la livraison des programmes de mise en valeur des forêts privées. Pour en savoir plus sur ces organismes, on peut se référer à l'adresse internet suivante : <http://www.mrnfp.gouv.qc.ca/publications/forets/privées/fairepousserlaforet.pdf>.

Pour leur part, les agences régionales de protection et de mise en valeur de la forêt privée sont le fruit d'une volonté commune des propriétaires forestiers, du gouvernement du Québec, du monde municipal et de l'industrie forestière québécoise, de se concerter à l'échelle régionale pour assurer un développement harmonieux des lots boisés privés. Il y a 17 agences au Québec et le budget annuel du programme d'aide à la mise en valeur est de plus de 44 millions de dollars (35 M\$ proviennent du MRNF et 9 M\$ de l'industrie forestière). On peut en apprendre plus long sur les agences sur le site internet suivant : <http://www.mrnfp.gouv.qc.ca/forets/privées/privées-agences.jsp>.

Le partenariat et la concertation existant au sein des partenaires de la forêt privée ont permis de doter les agences de protection et de mise en valeur de la forêt privée de nouvelles orientations en matières d'aide pour la réalisation de travaux de mise en valeur permettant de dégager des volumes de bois pour les usines de transformation. Il nous apparaît essentiel que cette évolution des relations des acteurs du milieu de la forêt privée soit accompagnée d'une évolution du cadre de la mise en marché collective du bois de la forêt privée.

Proposition pour faire évoluer les modes de mise en marché du bois de la forêt privée

Le CIFQ considère qu'il est temps de diversifier l'offre de services tant aux producteurs qu'aux acheteurs pour qu'elle puisse correspondre à la diversité nouvelle des propriétaires forestiers. Il ne faut surtout jamais oublier que la décision de mettre du bois en marché va toujours relever ultimement du propriétaire. Contrairement à un produit agricole ou alimentaire, la forêt peut toujours attendre pour se faire récolter, surtout lorsqu'elle est d'origine naturelle ou que le propriétaire n'a pas à supporter une grande partie des investissements de mise en valeur qui proviennent généralement au Québec de programmes d'aide financière gouvernementaux ou mixtes. Aussi, il faudrait que le gouvernement permette que la mise en marché collective des bois de la forêt privée puisse dorénavant se réaliser sur un engagement volontaire et individuel des propriétaires-producteurs.

Ainsi, les syndicats et offices de producteurs de bois pourront continuer de représenter bon nombre de producteurs bien intégrés dans cette approche de mise en marché et ce, sans nier le droit des autres producteurs de s'organiser différemment. Il est également vraisemblable que les organismes de gestion en commun décident d'entreprendre directement une partie, sinon la totalité, de la mise en marché de leur bois. Finalement, cela devrait permettre le développement d'approches originales auprès de producteurs réticents au système actuel.

En fait, la libre adhésion des producteurs forestiers à un organisme de mise en marché existe au Nouveau-Brunswick en vertu de la *Loi sur les produits naturels* et même si une période d'adaptation s'est avérée nécessaire, les échos que l'on en reçoit sont très favorables. À cet égard, il n'est pas étonnant que le mode de mise en marché du bois de forêt privée du Nouveau-Brunswick n'ait pas été décrié par les américains dans le conflit du bois d'œuvre résineux alors que la Coalition américaine a maintes fois demandé l'abolition de la formule syndicale de mise en marché en vigueur au Québec.

Le rapport d'une étude externe commandée par le MRNF en 2006⁵ conclut d'ailleurs sur les avantages de ce système. Le CIFQ invite donc la Commission sur l'avenir de l'agriculture au Québec à se prononcer sur l'application au Québec de l'approche de mise en marché du bois de la forêt privée en vigueur au Nouveau-Brunswick. Pour plus d'information concernant le système de mise en marché collective du bois de la forêt privée du Nouveau-Brunswick, la Commission est invitée à se référer au site de la commission des produits de ferme du Nouveau-Brunswick à l'adresse Internet suivante : <http://www.gnb.ca/0175/01750001-f.asp>.

⁵ Gobeil, Jean, Ing.f., M.Sc. Consultants forestiers. 2006. Étude descriptive sur les mécanismes de mise en marché des bois récoltés en forêt privée au Québec

Conclusion

Le gouvernement du Québec est à même de constater l'ampleur de la crise socioéconomique sans précédent que traverse actuellement le secteur forestier québécois. Certaines faiblesses structurelles de ce secteur, comme le coût élevé de la fibre eu égard à sa qualité, ne permettent plus à notre industrie de soutenir la compétition des autres régions exportatrices principalement dans les bas de cycle économique.

Le bois de la forêt privée représente globalement 20 % de l'approvisionnement de l'industrie forestière québécoise, ce qui est très important. En outre, pour plusieurs usines, ce bois est essentiel au maintien de leurs activités de transformation. Néanmoins, force est de constater que le marché du bois de la forêt privée demeure le maillon faible de la chaîne d'approvisionnement des usines. Non seulement, il ne reflète pas les avantages de la forêt privée en termes de conditions de croissance favorables et de proximité des marchés (Par ex. coûts de transport très élevés) mais il affecte directement la compétitivité de la forêt publique, puisqu'il en constitue le marché de référence lors de l'établissement des redevances forestières.

Le CIFQ considère que plusieurs considérations militent en faveur d'une évolution du contexte de la mise en marché collective du bois de la forêt privée au Québec. Signalons, notamment que moins de quinze pourcent des propriétés sont détenues par des agriculteurs et que la production efficace de bois à un prix concurrentiel nécessite une organisation et des équipements bien différents des productions agricoles. Le Conseil recommande au gouvernement du Québec de faire évoluer le cadre de mise en marché collective du bois de la forêt privée de façon à ce qu'elle se réalise sur une base volontaire. Le gouvernement pourrait s'inspirer de l'approche adoptée par le Nouveau-Brunswick au début des années '90. Le CIFQ demande donc à la Commission sur l'avenir de l'Agriculture au Québec de se prononcer à cet effet.

Annexe 1 – Liste des membres du CIFQ

NOM DE LA COMPAGNIE

Abitibi LP inc., Bois d'ingénierie
Abitibi-Consolidated du Canada, Compagnie
Almassa Baie Trinité
Arbec inc., Produits forestiers
B. & B., Produits forestiers
B. S. L. inc., Bois / B. S. L. Lumber inc.
Barrette-Chapais Itée
Beaubois Coaticook inc.
Beauchesne & Dubé inc., Scierie
Bégin et Bégin inc.
Bernard (M. & F.) inc.
Bernard (René) inc.
Bernier (Ad.) inc.
Berscifer inc., Produits forestiers
Billots Sélect Mégantic inc.
Blanchet inc., Matériaux
Bois Carolle Blanchette inc. (Les)
Bois francs Benoit inc.
Bois traités M. G. inc.
Boisaco inc.
Boismax inc., Services
Bowater produits forestiers du Canada inc.
Busque & Laflamme inc.
Canbo inc., Produits forestiers
Carrier & Bégin inc.
Carrière Itée, Scierie
Cascades inc.
Cèdres Basques enr.
Cedrico inc., Bois d'oeuvre
Cellard (Gaston) inc.
Champigny inc., Bois
Chantiers Chibougamau Itée
Compagnie Commonwealth Plywood Itée
Coopérative forestière Laterrière
Côté (Alexandre) Itée
Crête (Gérard) & fils inc.
D. G. Itée, Les produits forestiers
Daaquam inc., Bois
Débi-Pro inc., Scierie
Domtar inc.
Doralie-Maroy inc.

NOM DE LA COMPAGNIE

Dubé inc., Les produits forestiers
Duhamel, Scierie Sawmill
Duplessis (Léopold) Itée
Emballages Smurfit-Stone Canada inc.
Fontaine inc.
Forespect inc.
Forget (Claude) inc.
Gagnon bois industriel
Gauthier Itée, Scierie
GDS inc., Groupe de scieries
Gestofor inc.
Girard inc., Scierie
Hamel (Clermond) Itée
Huard (Félix) inc.
Jointfor (3207021 Canada inc.)
Joyal (J. L. Y.) enr., Les bois
Kott, Matériaux
Kruger inc.
La Tuque inc., Produits forestiers
Lac Frontière inc., Bois
Lachance Itée, La scierie
Lac-St-Jean inc., Scieries du
Lamontagne, Industrie Bois
Landrienne inc., Scierie
Landry (Robert) & fils inc., Industries
Lauzon (Marcel) inc.
LAUZON Ressources forestières inc. - Thurso
Lebel (2004) inc., Groupe
Leduc, Scierie/Div. de Stadacona S.E.C.
LeggettWood - Roberval
LeggettWood - St-Nicolas
Lemay inc., Bois
Lemay inc., Scierie
Lemelin inc., Les bois
Lewis (John) Itée, Industries
Lorhé, Bois
Louisiana-Pacific Canada Ltd
Lulumco inc.
Lussier (Simon) Itée
Maibec inc., Industries
Martel Itée, Scierie
Massé et D'Amours inc., Industries
Max Meilleur et Fils Itée
Maxi-Forêt Division Gestion S. Crête inc.

NOM DE LA COMPAGNIE

Miradas industries inc.
Mobilier Rustique (Beauce) inc.
Moisan (Éloi) inc.
Moisan (Éloi) inc.
Moulores Hudon & fils inc.
Norbois inc., Scierie
Norbord inc., Industries / Division Val-d'or
Optibois inc.
P. F. inc., Industries
Papiers Fraser inc. - Pâtes Thurso
Papiers White Birch
Paquet (Wilfrid) et fils ltée
PBF, Produits de bois
Pelletier (Richard) & fils inc.
Perfect-Bois inc.
Perron inc., Industries
Petit Paris inc., Produits forestiers
Pianos Bolduc (André) inc.
Picard & Poulin inc., Les industries
Planches décoratives M.G. Panneling inc.
Poirier (Rosario) inc.
Précibois inc.
Produits Kruger Limitée (Papiers Scott Limitée)
Radermaker (Henri) & fils inc.
Riopel (Jean) inc.
Rivest inc., Scierie
Robichaud (Alain), Ind. de séchage et de préparation de bois
Saguenay inc., Produits forestiers
Sartigan inc., Usine
Savard et fils inc.
Séchoir des bois du Lac Vert inc.
SFK Pâte
Sitka inc., Produits forestiers
Stella-Jones inc.
St-Elzéar inc., Scierie
Tembec inc., Les Entreprises
Temlam - Amos
Temlam - Ville-Marie
Temrex S.E.C., Produits forestiers
Transformation de bois CBV inc.
Tremblay (E.) & fils ltée
Vallée (Paul) inc.
Vexco inc.
Warwick ltée, Manufacturiers

Annexe 2 - Situation financière et économique de l'industrie forestière québécoise

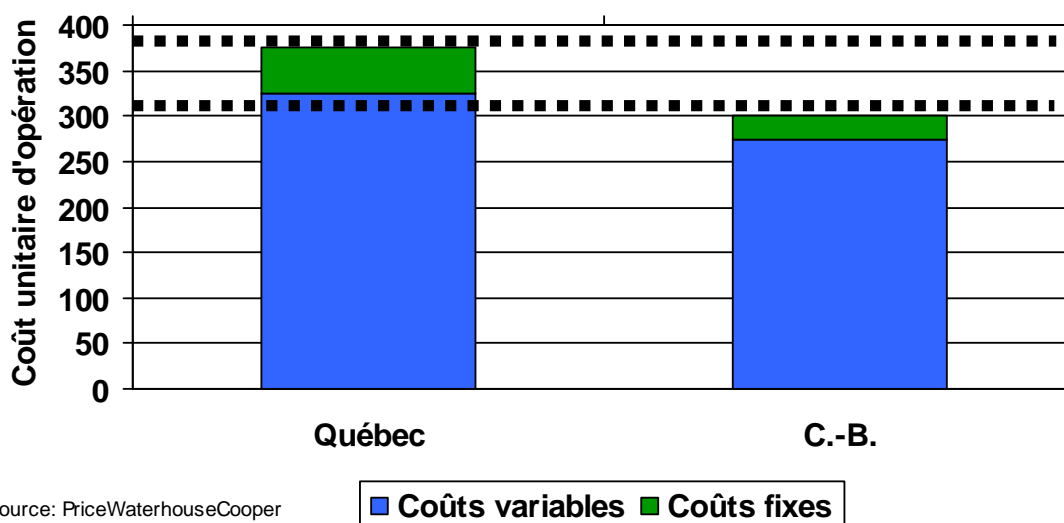
L'industrie forestière du Québec traverse probablement la période la plus difficile de son histoire. Bien que la conjoncture défavorable envenime cette situation, elle n'est qu'en partie responsable des conditions financières de l'industrie. D'une part, la conjoncture est la même pour les autres régions productrices, notamment la Colombie-Britannique. D'autre part, les cycles économiques ont toujours influencé les secteurs manufacturiers.

Il faut comprendre que la conjoncture affecte essentiellement le revenu des entreprises et que ces dernières n'ont aucune capacité, seule ou en groupe, d'influencer les paramètres économiques qui l'affligent comme le niveau du dollar, la baisse de la construction domiciliaire ou la diminution dans la consommation per capita de papier journal. Bien que nous n'ayons aucun contrôle sur les cycles économiques, nous savons que, par leur nature, ils finissent par s'améliorer.

La diminution du revenu des entreprises vient toutefois exposer les déficiences structurelles de notre secteur industriel. Contrairement aux paramètres conjoncturels qui s'attaquent aux revenus, les problèmes structurels ont un effet sur les coûts. De plus, ils ne se manifestent pas aussi rapidement que les paramètres conjoncturels mentionnés plus haut mais démontrent leur ampleur lorsque

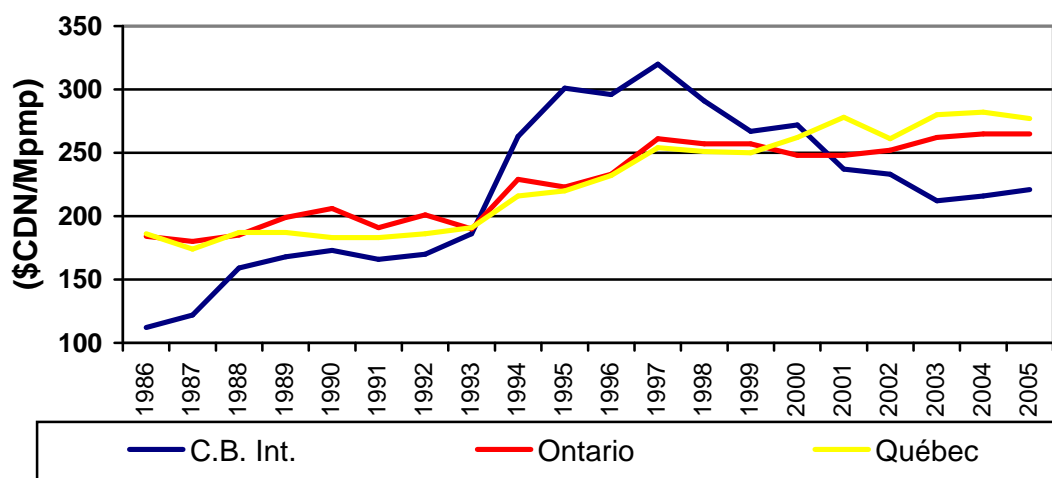
Un bon exemple de la combinaison conjoncture/structure consiste à comparer la situation de l'industrie du sciage du Québec par rapport à celle de la Colombie-Britannique, comme le montre le graphique 1. Les coûts y sont représentés par les bandes bleues et vertes (i.e. coût variable unitaire et coût fixe unitaire) alors que les revenus apparaissent en pointillés. Lorsque les revenus sont assez élevés (pointillé du haut : conjoncture favorable), les deux régions génèrent des profits, même si la marge de la Colombie-Britannique est plus élevée. Par contre, en période de conjoncture défavorable (pointillé du bas), les prix peuvent passer sous la barre du coût variable unitaire au Québec (seuil de fermeture d'une usine) tout en demeurant dans la zone de profit en Colombie-Britannique. C'est la raison pour laquelle le Québec a observé une vague de fermetures sans précédent en 2006.

Figure 1. Comparaison des coûts d'opération entre le Québec et la Colombie-Britannique



Deux facteurs principaux expliquent le niveau élevé des coûts d'opération. Le premier est le coût de la matière première, parmi les plus élevés en Amérique du Nord si on tient compte de la qualité de la ressource, et le coût de transformation en usine, parmi les plus élevés au monde, à cause, notamment du faible taux d'utilisation des équipements et de la taille moyenne des usines. Le graphique 2 nous indique que le prix du bois rond livré à l'usine, lorsqu'on l'exprime en \$/Mmpm, est le plus élevé des provinces canadiennes. Nous croyons que cette unité de mesure représente beaucoup mieux la situation que les \$/m³, qui ne tient aucunement compte de la qualité de la ressource.

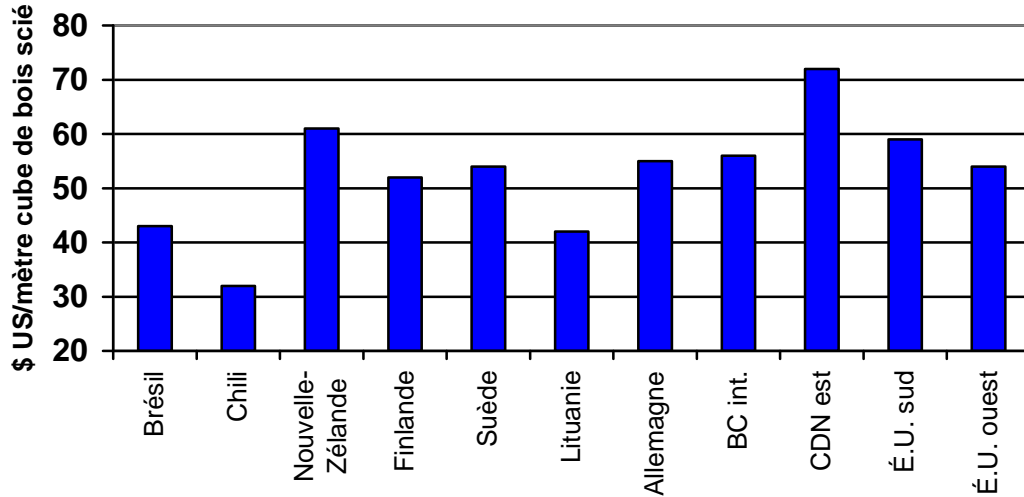
Figure 2. Coût du bois rond en \$/Mmpm



Source: RISI, courtoisie d'Abitibi Consolidated

La figure 3 nous montre les coûts de transformation du bois de sciage en usine. Encore une fois, les usines du Québec, (identifiées comme Canada est) affichent le plus haut niveau au monde.

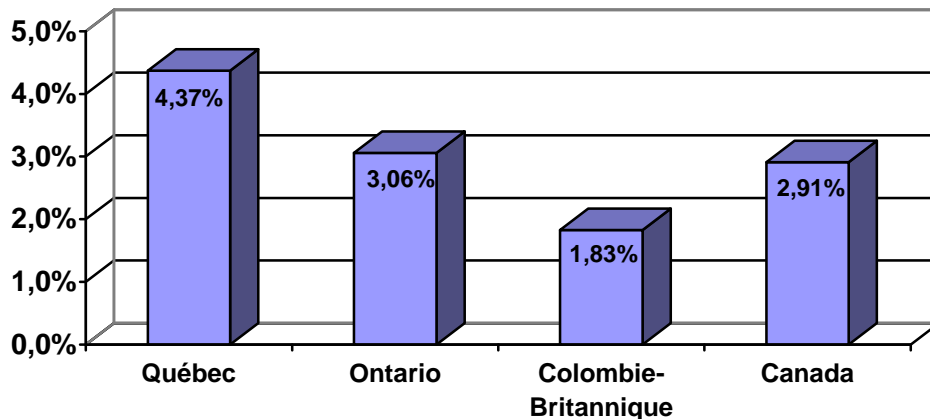
Figure 3. Coûts de transformation en usine



Source: PricewaterhouseCoopers/WOOD Markets, 2005

L'environnement fiscal dans lequel les entreprises fonctionnent au Québec apparaît comme un poids supplémentaire par rapport aux autres provinces. Le graphique 4 nous indique que c'est au Québec que le fardeau financier (exprimé par la somme des transferts au gouvernement provincial par rapport au Produit Intérieur Brut) est le plus élevé au Canada. En effet, 80 % des impôts et taxes ne sont pas calculés à partir du revenu net mais plutôt sur l'actif des sociétés ou sur la masse salariale.

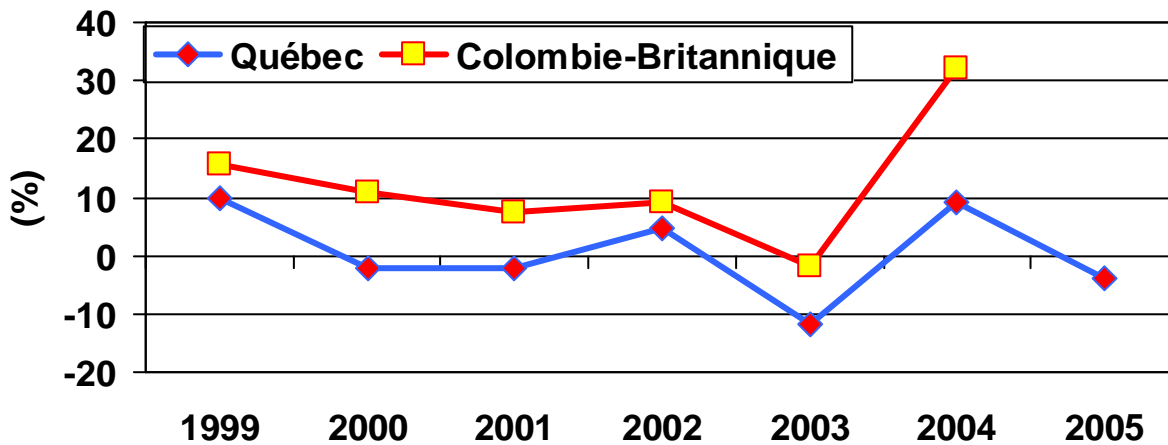
Figure 4. Charge fiscale provinciale exprimée en pourcentage du PIB



Source: Statistique Canada, catalogue 13-213-PPB

Ces quelques considérations résultent en une industrie du sciage non rentable. Le graphique 5 nous montre, pour les sept dernières années, le rendement sur le capital utilisé (mieux connu sous son acronyme : ROCE). Les entreprises de sciage du Québec ont enregistré un faible 0,45 % en termes de rendement sur le capital. Or, on estime le coût du capital entre 9 et 12 %. Qui plus est, quatre des sept dernières années ont une valeur négative.

Figure 5. Rendement sur le capital utilisé. Québec et Colombie-Britannique



Source: PriceWaterhouseCoopers

Le portrait financier est sensiblement le même du côté des pâtes et papiers. La figure 6 montre la répartition de la production (papier journal et pâte commerciale) en fonction des coûts d'opération.

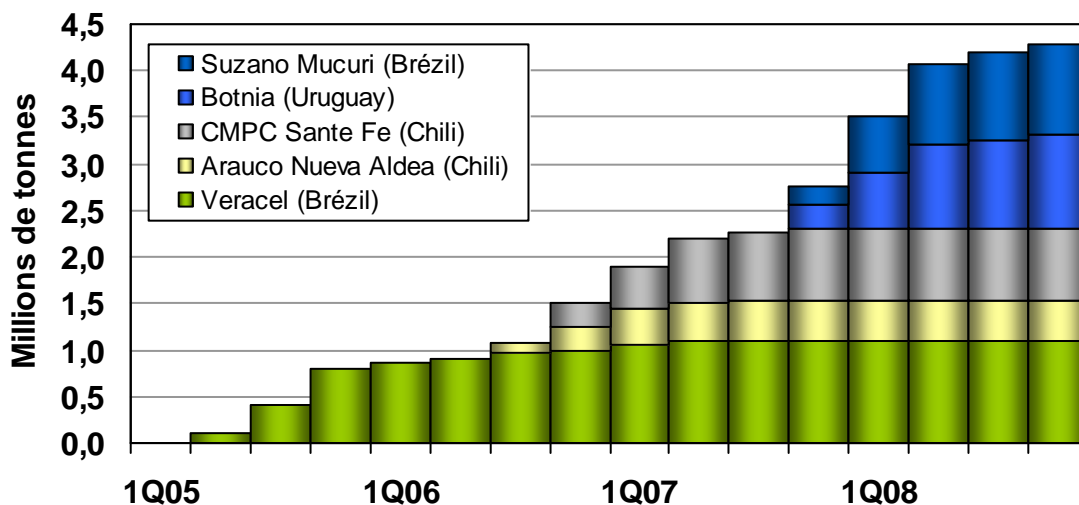
Figure 6. Répartition de la capacité de production selon les coûts

Produit	% de la capacité de production dans le 1er quartile	% de la capacité de production dans le 2e quartile	Total 1er et 2e quartiles
Papier journal	7	27	34
Pâte commerciale	32	29	61
Carton-caisse	0	8	8

Source: Forest Product Association of Canada

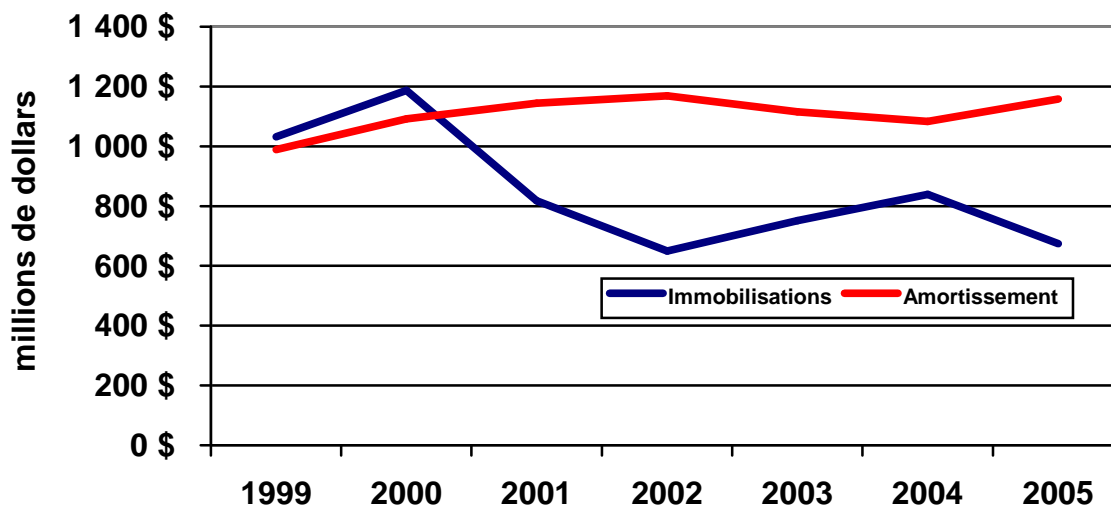
On voit que, dans le cas du papier journal, une faible proportion des usines se situent dans le premier et le deuxième quartile. La situation est encore pire dans le cas du carton. Si le domaine de la pâte semble faire mieux, il faut noter que c'est dans ce secteur que la compétition internationale sera la plus élevée dans les prochaines années. La figure 7 nous montre l'augmentation fulgurante de la capacité de production en provenance de l'Amérique du sud au cours des prochaines années. Ces nouvelles installations auront tendance à faire baisser le prix et diminuer, du fait, les profits de nos entreprises.

Figure 7. Nouveaux compétiteurs dans la pâte commerciale en provenance de l'Amérique du Sud



Ce survol de la situation financière et économique du secteur forestier québécois nous permet de mieux comprendre pourquoi les entreprises ont ralenti leurs dépenses en capital dans les usines. La figure 8 montre que, depuis 2001, l'industrie forestière du Québec (tous secteurs confondus) investit moins dans ses usines qu'elle n'amortit. À court terme, ceci a pour effet de faire baisser la valeur du parc d'équipement. Mais, à plus long terme, le retard accumulé obligera certaines usines à fermer leurs portes en raison de l'importance des sommes requises pour remettre les installations à niveau.

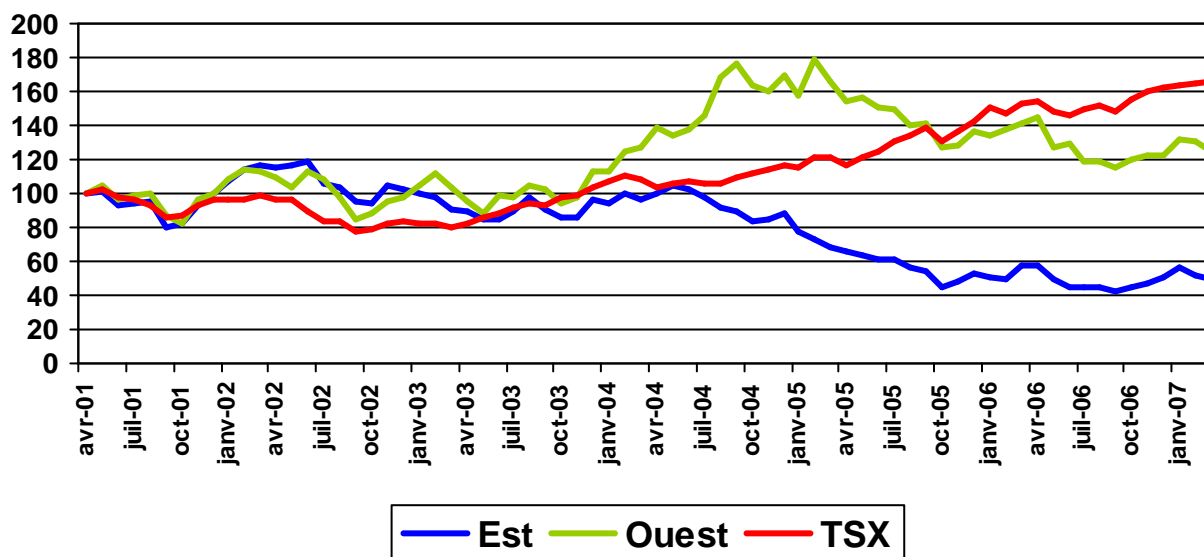
Figure 8. Dépenses en capital vs amortissement. Industrie forestière du Québec



Source: PricewaterhouseCoopers, 2004

Finalement, la figure 9 nous renseigne sur la perception que le monde financier a sur le secteur forestier québécois en la comparant avec celle de l'industrie forestière de l'ouest canadien et de l'économie canadienne en général.

Indice boursier EST/Ouest du CIFQ



Il est assez facile de constater que le monde financier a « lancé la serviette » quant à la capacité de l'industrie forestière québécoise à générer des profits ou des gains en capital. Si l'ensemble de l'économie canadienne se porte à merveille et que l'industrie forestière de l'ouest s'en tire très bien malgré tout (rappelons qu'ils partagent la même conjoncture que celle de l'est...), le message lancé à l'industrie forestière de l'est est, pour le moins, inquiétant.