



Bruce Gervais

Mise en marché du bois

Le prix, le marché, le syndicat

Entrevue avec le directeur général du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue

LORSQU'ON ABORDE LA QUESTION DE LA MISE EN MARCHÉ DU BOIS DES FORÊTS PRIVÉES DANS LA RÉGION, C'EST VERS LE SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE BOIS D'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE QU'IL FAUT SE TOURNER. QUE LE BOIS DES FORÊTS PRIVÉES SOIT DESTINÉ À LA PÂTE, AUX PANNEAUX OU AU SCIAGE, LE PRIX, LUI, EST LE RÉSULTAT DE LA NÉGOCIATION ENTRE LES GRANDS INDUSTRIELS ET LE SYNDICAT. POUR COMPLIQUER L'ÉQUATION, IL Y A L'OFFRE, LA DEMANDE, ET CE, TANT SUR LE MARCHÉ LOCAL QUE SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX. COMPLIQUÉ? TENTONS D'Y VOIR UN PEU MIEUX.

« Avant la crise forestière (2005-2013), il y avait plusieurs petits producteurs en Abitibi-Témiscamingue. Maintenant, il y en a moins, mais ils sont plus gros », affirme le directeur général du Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue, Stéphane Paul. Autre commentaire, cette fois au sujet du potentiel forestier des boisés privés et sur la bonne santé financière des producteurs d'ici : « Le principe de résidualité n'est pas appliqué, c'est un combat de tous les instants au Québec. Quand ça va bien, on le respecte, mais quand ça va mal, on [les producteurs] est les premiers à y perdre », ajoute M. Paul. De ces constats et commentaires, faisons donc un point de départ...

LE RÔLE DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS

En Abitibi-Témiscamingue, il y a potentiellement un peu plus de 8000 producteurs forestiers privés : 6000 en Abitibi, 2000 au Témiscamingue. Le Syndicat les représente tous et, eux, ils doivent se tourner vers lui pour éventuellement vendre leur bois, une fois qu'il a été récolté, à l'usine qui en veut. Puisque les grands industriels doivent d'abord tirer leur approvisionnement des forêts privées avant même celui des boisés municipaux et ceux de la forêt publique (principe de résidualité), ils auraient grand mal à négocier des prix

avec chacun de ces producteurs. Le Syndicat obtient donc, pour tous ces producteurs, des prix lors de négociations avec les industriels. « Chez nous, les négos se font pour tous les types d'approvisionnement, sciage, pâte et panneaux, ce qui n'est pas le cas pour la plupart des autres syndicats au Québec et qui donne un avantage de volume aux producteurs d'ici. On négocie (ponctuellement) avec LVL et Norbord pour le feuillu et avec Tembec, Norbord, (Scierie) Blanchette, (Scierie) Landrienne et Eacom pour le résineux, qui va aux usines de sciage », précise Stéphane Paul.

Faciles, les négociations?

« Travailler dans une optique gagnant-gagnant, ça impose toujours des concessions », répond-il, sourire en coin.

LES MARCHÉS

L'état du marché international, c'est-à-dire de la demande en bois d'œuvre résineux, en pâte ou en panneaux, détermine en grande partie le prix qu'offriront les industriels aux producteurs régionaux. « Au plus creux qu'on était dans la crise, en 2011, l'industriel nous donnait 49,55 \$ la tonne métrique verte (TMV) pour le résineux tronçonné alors que maintenant, en 2015, on obtient environ 63 \$ la TMV. On a perdu

plus de 10 % du prix entre 2007 et 2011, alors que les coûts (carburant, pièces de machinerie, etc.) augmentaient en flèche. Actuellement, la courbe de prix a repris son cours normal et ça devrait encore augmenter», explique M. Paul.

Ce qu'il faut en comprendre, c'est tout d'abord que, selon le Syndicat, le principe de résidualité n'est qu'un principe et que rien n'est mis en place pour que, en tout temps, l'industriel s'approvisionne d'abord et avant tout en forêt privée comme l'ont prôné, rappelle Stéphane Paul, tous les régimes forestiers mis en application au Québec depuis une cinquantaine d'années.

« C'est censé nous aider quand ça va mal sur les marchés, mais en réalité, rien n'empêche un industriel qui voit sa capacité au moulin diminuer de 50 % de seulement s'approvisionner en forêt publique, parce que, pour bien des raisons, c'est plus simple pour lui. Et ça fait baisser les prix... »

Ce non-respect du principe de résidualité, est-il ce qui préoccupe le plus les producteurs et leur syndicat?

« Non, répond le directeur du Syndicat d'Abitibi-Témiscamingue. L'irritant majeur, c'est la fiscalité forestière. »



Le peuplier faux-tremble est l'une des essences qui trouvent preneur dans la région

ÊTRE PRODUCTEUR

Qui est producteur forestier? Que fait-il et combien gagne-t-il? « La moyenne d'âge des producteurs forestiers en Abitibi-Témiscamingue est au-dessus de 50 ans », nous dit Stéphane Paul. Ajoutons à ce fait que, depuis la crise, le volume de bois vendu a beaucoup chuté (270 000 TMV en 2014 contre 435 000 TMV en 2004), tout comme le nombre de producteurs actifs (317 sur un potentiel de 8000 en 2014-2015), et il est tentant de conclure que cette crise a changé les choses. C'est en partie vrai, de nous dire le directeur du Syndicat des producteurs de bois de l'Abitibi-Témiscamingue, notamment pour les plus petits producteurs, qui ont perdu l'intérêt de vendre deux ou trois voyages par année.

« Avant, on faisait la "run", la tournée des petits producteurs, et on arrivait à de très bons volumes, maintenant, ce n'est plus le cas », dit-il. Et c'est, selon lui, surtout le manque d'incitatifs fiscaux qui décourage le producteur. « C'est pas un revenu principal, c'est le cas pour la majorité des producteurs. Alors, pourquoi vendre 2-3 voyages quand ton revenu va hausser et que l'impôt va t'en prendre un gros morceau? »

La crise a bien sûr eu raison de plusieurs entrepreneurs propriétaires de machinerie. D'autres se sont rééquipés, la roue recommence à tourner. Pendant ce temps, le Syndicat, lui, s'adapte. Même s'il aimerait bien que beaucoup plus de producteurs soient actifs, il semble voir l'avenir d'un bon œil.



Il est possible de faire de l'aménagement, telle que de l'éclaircie, de façon mécanisée

« UNE POLITIQUE ÉQUITABLE, UN POTENTIEL SOUS-EXPLOITÉ »
Moins de « petits », plus de « gros »? S'en va-t-on vers un milieu fermé, où les gros disputeront la part des gains aux petits, destinés à se contenter des miettes?

« Pas du tout! Le rôle du Syndicat, c'est de s'assurer que tout le monde ait du volume. Chacun va avoir sa part, mais peut-être pas comme il le veut. Mais personne va arriver avec zéro volume s'il en fait la demande », assure Stéphane Paul. La procédure, en principe, semble assez simple : négociation d'un prix pour un volume X sur une période donnée avec l'industriel, volume X divisé entre producteurs au prix négocié, qui inclut le coût du transport.

« Peu importe vers quelle usine s'en va le bois du producteur, le prix au chemin inclut le coût du transport, ça fait partie du mandat du Syndicat », précise-t-il, rappelant au passage qu'en 2014, seulement 52 % de la possibilité forestière annuelle a été exploitée en forêt privée pour ce qui est du résineux et seulement 41 % en feuillus (le peuplier) dans la région.

« C'est évident qu'on aura besoin de plus de producteurs. On n'a pas avantage à entretenir ou à créer un milieu fermé. Maintenant, notre rôle est de les approcher, bien qu'il y en ait plusieurs, dont certains ne résident pas dans la région. » Et que bon nombre d'entre eux n'y trouvent pas leur compte?

« C'est à peu près ça », conclut-il. ■



Stéphane Paul, à gauche, explique certains rudiments de la forêt privée à un groupe de producteurs lors d'un colloque