

La grande aventure des pâtes et papiers en Abitibi-Témiscamingue

Bruce Gervais

SI LES MOULINS À SCIE ET, PLUS TARD, LES SCIERIES INDUSTRIELLES ONT GRANDEMENT CONTRIBUÉ AU DÉVELOPPEMENT DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE ET DU NORD-DU-QUÉBEC, L'INDUSTRIE DU PAPIER, NÉCESSITANT DE FORTS VOLUMES DE BOIS, A VITE FAIT PARTIE DU PORTRAIT ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION. QUELLES RELATIONS ONT EUES LES INDUSTRIELS D'ICI AVEC LES GÉANTS DU PAPIER, DONT LES SIÈGES SOCIAUX ÉTAIENT D'ABORD ÉTABLIS PLUS AU SUD, VOIRE AUX ÉTATS-UNIS? *LE COUVERT BORÉAL* TRACE ICI LE PARCOURS D'UNE INDUSTRIE AUJOURD'HUI EN PLEINE TRANSITION.

L'industrie des pâtes et papiers regroupe des entreprises qui transforment la fibre de cellulose en plusieurs variétés de pâtes, de papiers et de cartons. Près de 95 % des fibres utilisées proviennent du bois de nos forêts. Le reste est formé de vieux papier ou, dans une faible proportion, de chiffons de toile et de coton. La première usine de papier du Canada a été construite en 1805 à St-Andrews, au Québec, par deux entrepreneurs de la Nouvelle-Angleterre (source : *Historica Canada*). Elle produit du papier d'imprimerie, d'écriture et d'emballage destiné surtout aux marchés alors en pleine croissance de Montréal et de Québec. Les premières usines sont bâties près de rivières ou de cours d'eau qui fournissent l'eau nécessaire à la fabrication du papier et l'énergie hydraulique pour faire tourner les machines.

fait à l'origine de la municipalité de Témiscaming. Achetée en 1925 par la CIP (Canadian International Paper) qui l'a exploitée jusqu'à la fin des années 1960, elle fut rachetée par des cadres et des travailleurs qui y œuvraient, après sa fermeture en 1972. C'était la naissance de Tembec, toujours à ce jour propriétaire de ces installations. « Entre 1969 et 1973, nous avons vécu une très importante récession, se souvient le membre fondateur et longtemps dirigeant de Tembec, Frank Dottori. Mais nous avions un plan à long terme. La première année, le prix de la pâte est passé de 200 \$ à 700 \$, et on a fait beaucoup d'argent. Mais, dès le départ, on savait qu'il y aurait des hauts et des bas, notre plan était déjà, à cette époque, de miser sur l'innovation », précise-t-il.

L'AVÈNEMENT DU COPEAU

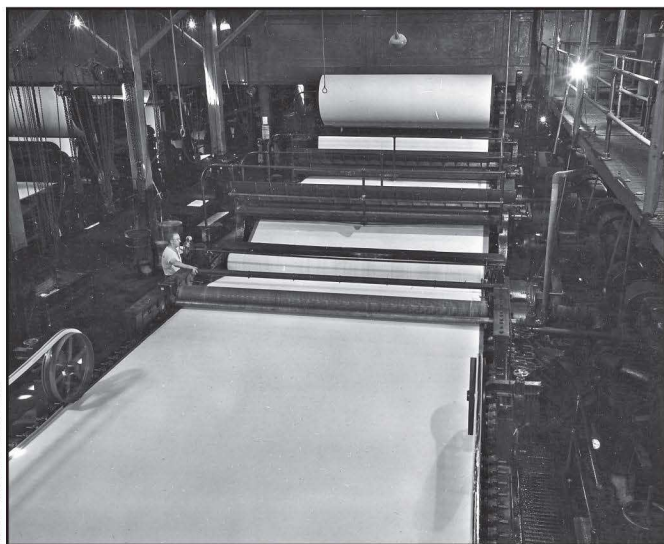


Photo : Musée de la Gare

Nappe de pâte à la Riordon Pulp and Paper Company



À une certaine époque, Normick Perron possédait six usines de sciage, qui produisaient beaucoup de copeaux

Tout au long du XIX^e siècle, l'industrie s'oriente vers le marché intérieur, répondant à des besoins croissants. Au rythme de l'alphabétisation qui se généralise et dans la mesure où les activités commerciales et industrielles s'intensifient, les besoins en papier, notamment pour l'écriture et l'emballage, augmentent. Un grand nombre de nouvelles usines sont donc construites le long des Grands Lacs, du Saint-Laurent et de ses affluents, ainsi que dans les Maritimes. C'est à Alexander Buntin qu'on attribue l'implantation de la première usine de pâte de bois par procédé mécanique au Canada, à Valleyfield, au Québec.

LE DÉBUT DE L'AVENTURE

La Riordon Pulp and Paper Company fut la première importante papetière à s'établir dans la région. C'était en 1917. Elle fut en

L'utilisation de copeaux de bois, de bois de rebut et d'autres résidus du bois des scieries constitue un tournant dans l'industrie du papier. Ces sous-produits représenteront bientôt plus de la moitié de tout le bois utilisé dans les usines canadiennes, une proportion qui n'était que d'environ 10 % au début des années 1960. Dans le milieu des années 1970, ce tournant, fortement encouragé par une loi québécoise, a permis une utilisation plus efficace des ressources de la forêt et a encouragé l'industrie des pâtes et papiers et celle du bois de sciage à coordonner leurs opérations, ce qui n'a d'ailleurs pas toujours été chose facile. « On avait peur de perdre le contrôle du prix de nos matières premières. Dans notre cas, le bois de sciage était dirigé vers Normick, et on nous livrait le copeau. On était dépendant », de dire Frank Dottori. Mais, de l'autre côté, chez les scieurs, le ciel

L'usine de papier d'Amos, je la considère comme une erreur. Mais, que voulez-vous, on ne pouvait pas savoir que l'Internet allait tout changer -Michel Perron-

ne semblait pas si bleu non plus. Michel Perron, qui dirigeait Normick-Perron, alors propriétaire de six usines de sciage, se souvient de cette période : « On a commencé à faire des copeaux, on envoyait ça à La Tuque. On appelait ça le grenier à copeaux du Québec. Ça faisait notre affaire, même si ça payait pas cher; 14 dollars et demi la tonne sèche. Au bout de 10-15 ans, on a voulu faire réajuster les prix », se rappelle-t-il. Il y avait donc, d'une part, les papetières qui se disaient dépendantes et, de l'autre, les scieurs qui voulaient plus d'argent. « Au début, ç'a été difficile, mais avec la venue de l'Association des producteurs de copeaux, ça s'est stabilisé », se rappelle Claude Paradis, qui était président de cette association à la fin des années 1980. Selon lui, les grandes papetières faisaient alors la pluie et le beau temps sur le marché des copeaux, ce matériau comptant pour 40 % de leur approvisionnement en matière première. L'association a permis aux scieurs de se regrouper et de fixer des prix valides pour tous les acheteurs.

AUX GRANDS MAUX, LES GRANDS MOYENS

Jusqu'au début des années 1960, la situation dans la région était particulière, car, sauf pour Témiscaming, il n'y avait pas de rivière qui puisse servir au flottage du bois vers le sud. Les grands industriels forestiers n'étaient donc jusque-là pas très intéressés au potentiel forestier de la région, qui comptait surtout de plus petits industriels indépendants. Mais la course à l'approvisionnement en copeaux a tout changé! Dans les années 1980, lorsque Stone Consolidated a fait l'achat de l'usine Comptois à Lebel-sur-Quévillon ainsi que d'installations du groupe Saucier, une vague d'achats de scieries a débuté. Successivement, Domtar, qui s'approvisionnait justement en copeaux auprès de l'usine Comptois, devait réagir. Elle a donc acheté le groupe Cossette (Forex). Chez Normick-Perron, on a résisté. C'est un partenariat avec Donahue qui devait permettre au groupe de continuer sur la voie du profit. « On a construit une usine de pâte thermomécanique à Amos pour créer notre propre marché pour nos copeaux », de dire Michel Perron. Alors que le début des années 1980 est marqué par une autre forte récession, Noranda Forest (McLaren, Norbord pour les panneaux) achète la majeure partie des installations de Normick-Perron, alors considéré comme le plus gros producteur de bois de sciage dans l'est du Canada. Tembec achète les usines de sciage de La Sarre et de Senneterre, toujours dans l'optique d'un meilleur contrôle des coûts de la matière première.



La scierie de Beattville appartenant à la famille Richard a été achetée par Normick Perron en 1973

LA CRISE DU PAPIER

« L'usine de papier d'Amos, je la considère comme une erreur. Mais, que voulez-vous, on ne pouvait pas savoir que l'Internet allait tout changer », affirme Michel Perron, évoquant la déroute actuelle du marché mondial du papier. « Autrefois, il se produisait jusqu'à 20 millions de tonnes de papier au Québec. Aujourd'hui, on est à 5, et ça va baisser encore », prévoit-il. Si Tembec semble sur la voie du succès avec son choix de produire de la pâte chimique pour produire de la cellulose de spécialité, Frank Dottori se rappelle que ce marché-là, aussi, peut fluctuer en un rien de temps. « En 1977, le marché de la rayonne était de 3 millions de tonnes et, d'un coup, ça a chuté de 1 million, à cause principalement du polyester. » Michel Perron rappelle, lui, que la pâte de rayonne se vendait, il y a peu de temps, 2200 \$ la tonne alors qu'aujourd'hui, on en obtient que 1000 \$. Si l'avenir des pâtes et papiers semble davantage passer par les pâtes dissolvantes, M. Perron souligne que les gouvernements y sont aussi pour quelque chose : les papetières ont du soutien des gouvernements, entre autres pour la cogénération. C'est bien. Mais il faudrait offrir la même chance aux scieurs pour qu'eux aussi puissent revendre leurs surplus d'électricité à Hydro-Québec. Sinon, soutient-il, avec les coûts très élevés de la fibre, le sciage est en danger. Mais ça, c'est une autre histoire! ■

