



RAPPORT D'ÉVALUATION PÉRIODIQUE

Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce

Dossier n° : 041-20-05

Évaluation périodique des interventions de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce pour la période 2018-2022

Le 5 octobre 2023

TABLE DES MATIÈRES

1. CONTEXTE	1
2. SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2018	3
3. CONSTATS	5
4. RECOMMANDATIONS	10
5. CALENDRIER DE SUIVI	11

ANNEXE 1 - Tableau Calendrier de suivi

ANNEXE 2 - Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec transmises préalablement à la séance publique et réponses de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce et du ministère des Ressources naturelles et des Forêts

ANNEXE 3 - Ministère des Ressources naturelles et des Forêts, Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce, 2 décembre 2022 (Monographie du MRNF)

ANNEXE 4 - Association des propriétaires de boisés de la Beauce, Mémoire de l'évaluation périodique des interventions du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce, 2018-2022, 22 février 2023 (Mémoire de l'APBB)

ANNEXE 5 - Groupement forestier Chaudière inc., Présentation à la Régie de la position des groupements forestiers de la Beauce concernant les activités de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce, 21 février 2023

ANNEXE 6 - Domtar inc., Observations et commentaires concernant l'application du Plan conjoint de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce, présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec, février 2023

1. CONTEXTE

[1] La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi) établit des règles permettant d'organiser de façon ordonnée la production et la mise en marché du bois provenant de la forêt privée.

[2] La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie), conformément à l'article 5 de cette loi :

a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.

[3] Comme le prévoit l'article 62 de la Loi, la Régie doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office de mise en marché du produit visé par le plan conjoint qu'il administre.

[4] L'Association des propriétaires de boisés de la Beauce (l'Association) est un syndicat professionnel créé en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*². Elle est chargée de l'administration et de l'application du *Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce*³ (le Plan conjoint), conformément à l'article 50 de la Loi, qui prévoit qu'un syndicat professionnel composé exclusivement de producteurs du produit visé par un plan conjoint peut être désigné pour appliquer un tel plan.

[5] Cette dernière est dirigée par neuf administrateurs (le CA) élus par rotation pour une période de trois ans selon les termes prévus par le *Règlement général de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce faisant office de règles de régie interne*⁴. Elle veille également au respect de cinq règlements pris en vertu du Plan conjoint et conclut des conventions de mise en marché avec les acheteurs et les transporteurs de bois.

[6] Le produit visé par le Plan conjoint est le bois résineux et feuillu et la biomasse de l'if du Canada provenant de la région de la Beauce, dont le territoire est décrit à l'article 2 du Plan conjoint. Les producteurs intéressés sont les propriétaires d'un boisé d'au moins quatre hectares (ha) situé dans les limites de ce territoire.

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² RLRQ, c. S-40.

³ RLRQ, c. M-35.1, r. 57.

⁴ Décision 12051, 9 août 2021.

[7] À l'exception du bois destiné à l'industrie du sciage et du déroulage, l'Association est l'agent de vente exclusif des producteurs en vertu du *Règlement sur la commercialisation du bois de la Beauce*⁵ (le Règlement sur la commercialisation). La production du bois visé par ce règlement est également contingentée en vertu du *Règlement sur les contingents du bois des producteurs de la Beauce*⁶ (le Règlement sur les contingents).

[8] La mise en marché du bois destiné à l'industrie du sciage et du déroulage est assurée par les producteurs eux-mêmes. Pour ce faire, ces derniers peuvent faire appel à des intermédiaires, tels que des groupements forestiers actifs sur le territoire du Plan conjoint ou toute autre organisation avec laquelle ils concluent des ententes. L'Association offre également, sur une base volontaire, un service de mise en marché pour ces bois.

[9] La petite forêt privée domine le territoire du Plan conjoint avec 85 % du massif forestier, contre seulement 10 % de forêt publique et 5 % de grande forêt privée. Composée à 49 % d'essences résineuses et à 51 % d'essences feuillues, elle s'étend sur près de 400 000 ha répartis dans 62 municipalités.

[10] L'Association, en plus d'administrer le Plan conjoint, offre aux producteurs une gamme de services allant d'une offre spécifique de services en acériculture aux services complets d'aménagement forestier, en passant par la réalisation de travaux sylvicoles et, comme mentionné précédemment, la commercialisation du bois de sciage. L'Association est accréditée comme conseiller forestier par l'Agence de mise en valeur des forêts privées des Appalaches (l'Agence). Cela permet à l'Association de donner accès aux subventions du Programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées pour les producteurs.

[11] Avant la tenue de la séance publique du 22 février 2023, l'Association a fait parvenir son mémoire à la Régie. On y retrouve des éléments qui témoignent du dynamisme de l'Association et de la volonté du CA de mettre en œuvre une planification stratégique ambitieuse. La Régie a par la suite transmis des questions écrites à l'Association, qui y a répondu. Les questions ainsi que les réponses sont annexées au présent rapport (Annexe 2).

[12] Le ministère des Ressources naturelles et des Forêts (le MRNF) a déposé un portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie forestière et du Plan conjoint. Ce document est annexé au présent rapport (Annexe 3). Les lecteurs désireux d'approfondir leurs connaissances sont invités à en prendre connaissance. Dans le cadre du présent exercice, la Régie a retenu les éléments qui lui semblent les plus pertinents dans l'analyse présentée à la section 3 – Constats du présent rapport.

⁵ RLRQ, c. M-35.1, r. 49.

⁶ RLRQ, c. M-35.1, r. 51.

[13] La Régie a également reçu des observations des trois groupements forestiers actifs en Beauce ainsi que de la compagnie Domtar, papetière détenant notamment une usine à Windsor en Estrie et signataire d'une convention de mise en marché avec l'Association, dont les documents sont annexés au présent rapport (Annexes 5 et 6).

2. SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION DE 2018

[14] La séance publique de la précédente évaluation périodique a eu lieu le 20 juin 2018 et le rapport de cet exercice, daté du 17 août 2020, est disponible sur le site Internet de la Régie. Nous reproduisons ci-après les recommandations formulées dans ce rapport⁷ (en caractères gras) ainsi que le suivi que l'Association indique leur avoir donné :

1. De poursuivre les efforts pour :

- **Trouver des solutions permettant de maximiser les revenus des producteurs, notamment par la rationalisation des coûts de transport;**

La Régie retient en particulier la mise en place, en collaboration avec les acheteurs, de deux cours de transit qui permettent de réduire les distances de transport et d'en améliorer la planification. Sa contribution à l'analyse des coûts de transport, réalisée par la Fédération des producteurs forestiers du Québec (la FPFQ), s'inscrit également dans la poursuite de l'objectif de rationalisation suggéré par cette recommandation.

- **Travailler de concert avec les industriels forestiers, la Fédération des producteurs forestiers du Québec et les autres offices de mise en marché et favoriser la synergie de leurs interventions;**

Nous retenons l'implication de l'Association dans de nombreux comités, sa collaboration avec la FPFQ et ses efforts avec les syndicats voisins pour mettre en commun certains services. Bien que des rencontres organisées avec les groupements forestiers aient permis d'échanger sur des enjeux politiques et opérationnels, des tensions demeurent.

- **Identifier et mettre en place des moyens visant à garantir aux acheteurs le respect des ententes d'approvisionnement, notamment quant au respect des volumes et des calendriers de livraison convenus;**

⁷ RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC, Rapport *Évaluation périodique des interventions de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce pour les années 2013 à 2017*, 17 août 2020, p. 5.

La mise en place des cours de transit décrites ci-dessus est également un des moyens d'atteindre l'objectif de cette recommandation, notamment en permettant de mieux suivre la direction des bois et d'augmenter le nombre de transporteurs.

Les producteurs ont également été sensibilisés, dans les diverses publications de l'Association, à l'importance du respect des règles de mise en marché prévues par le Plan conjoint.

- **Mobiliser les producteurs en collaboration avec les intervenants du milieu forestier;**

La mobilisation recherchée par cette recommandation s'est faite par une utilisation accrue des réseaux sociaux et des plateformes Web, ainsi que par une série de rencontres virtuelles tenues en 2021 sur les enjeux de la situation dans le sciage. Les conférences forestières et acéricoles s'inscrivent également dans l'objectif de mobilisation des producteurs.

2. **D'évaluer, dans le cadre permis par la Loi, l'implication de l'office dans la mise en marché du bois de sciage, particulièrement les projets de mise en marché avec des groupes de vente volontaires pour lesquels les prix seraient négociés et les volumes garantis.**

L'Association a déployé plusieurs actions lui permettant d'évaluer son implication possible dans la mise en marché du bois de sciage, notamment la mise en place d'un comité stratégique et des rencontres avec les acteurs de la filière. La Régie note les préoccupations de l'Association à l'égard des conditions de mise en marché du bois de sciage et déroulage ainsi que son intérêt à s'impliquer davantage dans la mise en marché de ces bois.

[15] La Régie constate que l'Association a déployé plusieurs mesures visant à améliorer les revenus des producteurs, notamment afin de réduire les coûts liés au transport du bois destiné à l'industrie des pâtes et papiers. Les mesures déployées s'avèrent positives tant pour les producteurs que pour les transporteurs.

[16] Globalement, la Régie estime que l'Association a tenu compte de ses recommandations et que les mesures qu'elle a mises en place s'inscrivent dans l'objectif général d'assurer une mise en marché efficace et ordonnée du bois sur le territoire de la Beauce. Le respect de la réglementation en vigueur demeure toutefois un enjeu.

3. CONSTATS

3.1 En ce qui concerne le secteur d'activité

[17] L'Association identifie plusieurs éléments du contexte dans lequel le secteur forestier a évolué. Ceux-ci méritent d'être soulignés :

- La période couverte par l'évaluation périodique marque la fin de la production du bois résineux de quatre pieds (pitoune) consommé par l'industrie des pâtes et papiers, qui est directement liée au déclin continu de cette industrie. Cela a amené les producteurs à modifier de manière importante leur façon de récolter le bois;
- Les exigences accrues de l'industrie du sciage, qui accapare aujourd'hui environ 85 % du bois récolté (95 % de la valeur des produits livrés à l'industrie par les producteurs), ont conduit à une plus grande mécanisation de la récolte. En conséquence, le nombre de producteurs réalisant eux-mêmes les travaux de récolte a chuté de façon considérable, passant de plus de 5 000 par an à environ 1 000 à la fin de la période visée ici;
- La pandémie de COVID a fortement perturbé les marchés. Les fluctuations prononcées et imprévisibles des prix illustrent l'impact de celle-ci;
- L'industrie du sciage a consacré des efforts importants dans la modernisation afin d'accroître ses capacités de transformation du bois;
- Malgré le fait que les producteurs ont considérablement augmenté la récolte de bois de sciage résineux, au point de dépasser la capacité forestière annuelle chaque année de la période visée, les usines font maintenant face à un défi majeur d'approvisionnement qui risque de perdurer. Cette situation explique pourquoi les producteurs bénéficient de prix attractifs dans un contexte de cycle baissier des prix du bois d'œuvre.

[18] La monographie du MRNF révèle en outre que :

- La proportion de producteurs détenant un certificat de producteur forestier délivré par le MRNF atteint 41 %, soit environ 4 500 producteurs sur un total de 11 000. Cela est supérieur à la moyenne provinciale, qui s'établit à 22 %⁸. Cette situation reflète le dynamisme régional et l'historique de production des propriétaires forestiers de la région;
- Une vingtaine de scieries sont implantées sur le territoire de la Beauce. Leur production représente environ 4,5 % de la production québécoise dans ce secteur;
- On dénombre une demi-douzaine de fabricants de charpentes en bois, pour lesquels le besoin persistant de nouvelles constructions aux États-Unis, combiné aux

⁸ FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU QUÉBEC, *La forêt privée chiffrée*, Édition 2023, révisée juin 2023, 36 p.

avantages que procurent les panneaux modulaires et les maisons préfabriquées dans un contexte de rareté de la main-d'œuvre et de hausse des prix des matériaux de construction, constituent des facteurs favorables au développement de ce secteur d'activité;

- On compte également une dizaine d'usines de fabrication de portes et fenêtres sur le territoire de la Beauce;
- La disponibilité des grumes, le maintien du prix élevé du bois d'œuvre résineux et la proximité du marché américain ont été favorables aux scieries de la Beauce au cours de la période couverte par cette évaluation périodique.

[19] Enfin, des interventions de Domtar, nous retenons que :

- Les récentes modernisations apportées à sa cour à bois permettent dorénavant la réception de bois en longueurs multiples avec une plus grande amplitude de variation de diamètre, ce qui se traduit par un gain de fibre à l'avantage des producteurs;
- Les feuillus représentent une opportunité de croissance pour les producteurs visés par le Plan conjoint, car la possibilité forestière est loin d'être atteinte;
- La prévisibilité des approvisionnements et le respect des conventions constituent les conditions qui permettront aux producteurs d'obtenir une juste valeur pour ces bois.

3.2 En ce qui concerne les interventions de l'Association

[20] Au cours de la période couverte par l'évaluation du Plan conjoint (2018 à 2022), l'Association a procédé à quelques modifications réglementaires, qui ont été approuvées par la Régie, la plus importante d'entre elles étant la refonte du Règlement sur les contingents, approuvée en 2021.

[21] Sur le plan budgétaire, la Régie note que les contributions sont demeurées inchangées tout au long de la période et que les activités du Plan conjoint affichent un excédent chaque année.

[22] La participation des producteurs aux AGA est restée stable au cours de la période, oscillant entre 74 à 149 personnes selon les données fournies. L'utilisation des technologies de type visioconférence a permis de pallier l'interdiction des réunions en personne décrétée par le gouvernement. Cette participation demeure faible par rapport au nombre de propriétaires visés par le Plan conjoint, à l'instar de ce que l'on rencontre dans d'autres plans conjoints.

[23] Par ailleurs, l'Association se distingue des autres grands offices de mise en marché par l'absence de représentation par délégation aux AGA, ce qui implique que tous les producteurs ont le droit de vote aux AGA, soit théoriquement 11 000 producteurs.

[24] Dans un contexte où l'Association a des projets ambitieux, comme la mise en marché collective des bois de qualité sciage et déroulage, il est souhaitable que la participation aux assemblées soit suffisante pour assurer l'adhésion aux positions adoptées.

[25] Dans un autre ordre d'idées, et comme il est mentionné au paragraphe [10], l'Association offre aux producteurs de nombreux services qui ne relèvent pas de la stricte application du Plan conjoint. L'Association fait preuve de dynamisme dans son offre de services très complète au profit des producteurs de la région. À cet égard, les états financiers de l'Association présentent séparément les résultats des activités relevant du Plan conjoint et ceux de ses activités liées aux services forestiers offerts.

[26] Par contre, cette offre de services ainsi que l'implication souhaitée de l'Association dans la mise en marché du bois de sciage sont en concurrence avec les services offerts notamment par les groupements forestiers et autres conseillers accrédités par l'Agence. La combinaison de ces facteurs est à l'origine de tensions entre certains intervenants.

[27] Les groupements forestiers estiment que la concurrence entre les acheteurs de bois et les services de mise en marché du bois de sciage qu'ils offrent permet aux producteurs d'obtenir une juste valeur pour leur bois. Selon eux, ils détiennent une expertise et une expérience reconnues dans la négociation des prix du bois rond destiné au sciage directement avec les acheteurs. Par conséquent, ils soutiennent qu'un intermédiaire supplémentaire, tel que l'Association, est superflu et contre-productif dans les circonstances.

[28] Quant aux services forestiers qu'offre l'Association, les groupements forestiers y voient une concurrence déloyale et une situation de conflit d'intérêts potentiel, puisque l'Association exigerait de leur part des informations de nature commerciale qu'elle utiliserait à son avantage. Les groupements craignent que l'Association utilise ces informations pour solliciter leurs clients.

[29] En bref, les groupements forestiers dénoncent une forme d'accès privilégié à certaines informations, comme l'identification des propriétaires pour la délivrance de quotas d'aménagement ou les rapports de paiement des usines, qui, selon eux, place l'Association en situation de conflit d'intérêts.

[30] Ils proposent une séparation totale entre les activités qui relèvent directement du Plan conjoint (comme le contingentement) et les activités commerciales de l'Association, voire que ces activités soient établies dans des lieux différents, comme l'a fait le Syndicat des

propriétaires forestiers de la région de Québec (le Syndicat de Québec) avec la création de Conseillers forestiers de la région de Québec (le CFRQ).

[31] En tout respect pour l'opinion des groupements forestiers, la délivrance des quotas et les informations demandées aux usines découlent des responsabilités dévolues par la Loi à un office qui doit appliquer les règlements en vigueur, notamment les règlements sur la mise en marché, les contingents et les contributions. Par conséquent, ces activités nous semblent conformes au mandat d'un office de mise en marché et non contraires à la Loi.

[32] La Loi accorde aux producteurs visés la possibilité de confier l'administration et l'application de leur plan conjoint à un syndicat professionnel composé exclusivement de producteurs (article 50 de la Loi⁹). Lorsque c'est le cas, comme ici, la Loi n'interdit pas au syndicat désigné comme office d'exercer les pouvoirs qu'il détient en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*¹⁰, notamment les services forestiers, qui ne sont pas des activités réservées.

[33] La Régie note d'ailleurs que l'Association semble consciente de cet enjeu et qu'elle a tenté de conclure une entente avec le Syndicat de Québec relativement au CFRQ, ce qui va dans le sens des demandes des groupements forestiers. Cet effort est louable, mais il n'a pas encore été couronné de succès.

[34] Dans la poursuite de l'objectif d'une mise en marché efficace et ordonnée, l'Association devrait rétablir le dialogue avec les groupements afin de mettre en place les conditions permettant une cohabitation harmonieuse de leurs offres de services respectives. À l'instar d'autres offices offrant des services équivalents, il pourrait être pertinent pour l'Association d'évaluer les éléments qui font en sorte que la coexistence de ces services n'est pas conflictuelle ailleurs au Québec.

[35] Par ailleurs, l'Association indique qu'elle poursuit sa réflexion sur la mise en marché du bois de sciage. Il n'appartient pas à la Régie, dans le cadre de la présente évaluation périodique, de se prononcer sur l'issue d'une réflexion directement liée à la mission même d'un office, à savoir la recherche d'une mise en marché efficace et ordonnée au bénéfice de l'ensemble des quelque 11 000 propriétaires de boisés qu'elle représente.

[36] L'Association avance avec prudence, voire retenue, sur cette question qui, en Beauce comme sur le territoire d'autres plans conjoints, soulève des passions. À au moins une occasion,

⁹ 50. Dans le projet de plan conjoint, les demandeurs peuvent, au lieu de spécifier la composition de l'office, désigner pour appliquer le plan un syndicat professionnel composé exclusivement de producteurs du produit agricole visé par le projet ou une union ou une fédération de tels syndicats professionnels ou une coopérative agricole ayant pour seul objet la mise en marché de ce produit.

¹⁰ RLRQ, c. S-40.

la sérénité de l'AGA en a été compromise. La Régie ne peut qu'inviter les personnes et les organismes impliqués dans la mise en marché du bois de sciage, à quelque titre que ce soit, à favoriser un dialogue constructif et respectueux.

[37] De plus, rappelons que les offices ont pour mandat premier de mettre en marché les produits visés par les plans conjoints par l'entremise de conventions de mise en marché homologuées. Dans ce contexte, on ne peut reprocher à l'Association de vouloir explorer la possibilité de mettre en marché les bois de qualité sciage et déroulage, même si d'autres intervenants, dont les groupements forestiers, offrent déjà ce service.

[38] Sur un autre aspect, Domtar souligne, comme elle le fait depuis plusieurs années, que sa consommation de bois feuillus dépasse l'offre qui lui est faite par les différents offices qui approvisionnent son usine de Windsor, dont celui de la Beauce. Elle y voit, pour les producteurs, une opportunité de croissance. Le respect des ententes conclues et des calendriers de livraison est, selon elle, garante de meilleures conditions pour les producteurs.

[39] La Régie estime que la solution à ces difficultés passe par la conclusion de conventions où les parties doivent s'entendre sur les moyens à prendre pour atteindre cet objectif.

[40] L'Association note une augmentation des infractions aux règlements de mise en marché qu'elle attribue à l'arrivée de nouveaux acteurs dans les domaines de la récolte et du transport. Elle souligne qu'elle a pris des mesures de sensibilisation et qu'elle poursuit ses efforts pour faire respecter la réglementation en vigueur, envisageant même la voie des enquêtes.

[41] En ce qui concerne les moyens de communication, l'Association multiplie les efforts pour informer les producteurs ainsi que les différents acteurs avec lesquels elle entretient des relations. Le maintien de son journal imprimé, publié six fois par année, constitue un exemple unique au Québec. La publication de 12 infolettres, dont elle souhaite doubler le nombre au cours des prochaines années, mérite également d'être soulignée.

[42] La Régie note également la préoccupation de l'Association et sa recherche de moyens pour accroître la participation des producteurs à ses différentes instances. Nous ne pouvons que l'encourager à poursuivre ses efforts.

[43] Par ailleurs, l'Association ne dispose pas d'un profil récent de ses producteurs, le dernier datant de plus de 10 ans. Il avait été réalisé par la PPFQ. Il apparaît pertinent, compte tenu de l'arrivée de nouveaux propriétaires forestiers et des défis liés à la mobilisation des bois, que l'Association puisse utiliser cet outil pour adapter ses activités aux attentes et aux besoins des producteurs. Quelles sont les utilisations futures qu'ils envisagent pour leur boisé? Quels sont les freins à la mise en marché de leur bois? Autant de réponses nécessaires au développement de la mise en marché du bois sur le territoire du Plan conjoint. Un portrait plus contemporain

des producteurs pourrait contribuer à maintenir la dynamique de participation et encourager les nouveaux producteurs à s'impliquer davantage.

[44] L'Association souligne qu'elle a abandonné la certification forestière en raison de conditions économiques défavorables. Elle invoque notamment une diminution de la demande pour ce type de bois et la lourdeur de la gestion d'un programme visant des centaines de petits propriétaires forestiers.

[45] Toutefois, elle mentionne qu'elle poursuit ses efforts de sensibilisation auprès des producteurs et ses représentations auprès des instances décisionnelles. Compte tenu des préoccupations grandissantes de la population et des instances décisionnelles en matière de développement durable, la Régie estime que l'Association devrait continuer à travailler en collaboration avec d'autres organisations impliquées dans la mise en place d'outils visant à augmenter la proportion de la production certifiée. D'autres offices persistent d'ailleurs en ce sens.

[46] De manière générale, les réalisations de l'Association identifiées à la section 2 et celles présentées dans la présente section témoignent de l'efficacité des interventions de l'Association visant à faire évoluer le Plan conjoint afin qu'il demeure un outil collectif pour une mise en marché ordonnée, permettant aux propriétaires de la ressource d'obtenir de meilleurs revenus afin de soutenir et de récompenser leurs efforts d'aménagement.

4. RECOMMANDATIONS

[47] Compte tenu des observations reçues et des constats de la Régie dans le cadre de l'évaluation des interventions de l'Association dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint, la Régie formule les recommandations suivantes :

1. Informer la Régie, d'ici le 31 décembre 2024, des mesures retenues afin de favoriser une cohabitation harmonieuse de ses activités commerciales avec celles de ses concurrents;
2. Poursuivre ses efforts de sensibilisation au développement durable, tant auprès des propriétaires visés par le Plan conjoint que des intervenants;
3. Travailler en collaboration avec les autres offices forestiers, la FPFQ et les membres de l'industrie de la transformation des bois pour développer des outils favorisant la certification forestière;
4. Mettre à jour les données pour dresser un portrait plus contemporain des producteurs visés par le Plan conjoint, afin d'ajuster son offre de services en fonction de leurs caractéristiques;

5. Développer des moyens de promotion et de mobilisation aux AGA et autres rencontres d'information de l'Association pour susciter une plus grande participation des producteurs.

5. CALENDRIER DE SUIVI

[48] La Régie estime qu'un suivi administratif est nécessaire au cours des prochaines années. Il est donc utile, dans les circonstances, de prévoir au moins une rencontre à mi-parcours avec le conseiller économique responsable du secteur de la Beauce au sein de la Régie. Cette rencontre est incluse dans le calendrier de suivi joint à l'Annexe 1.

(s) André Rivet

(s) Simon Trépanier

(s) Annie Lafrance

ANNEXE 1
Tableau Calendrier de suivi

ANNEXE 2

Questions de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
transmises préalablement à la séance publique et
réponses de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce et
du ministère des Ressources naturelles et des Forêts

QUESTIONS DE LA RÉGIE

ÉVALUATION PÉRIODIQUE DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEAUCE

Questions pour l'Office

A. Mise en marché

1. Existe-t-il des conventions non homologuées? Si oui, quel en est le nombre? Pour quelles raisons ne sont-elles pas homologuées?
2. Concernant les services de mise en marché offerts aux producteurs pour le bois destiné au secteur du sciage, quelle a été l'évolution du nombre de producteurs utilisant ce service, ainsi que les volumes impliqués et la répartition entre les formules « bronze, argent et or » sur la période visée?
3. Vous soulignez avoir effectué une consultation de la filière concernant le projet de mise en marché collective du bois de sciage. Quelle est votre orientation pour le futur?
4. Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité actuelle et future des entrepreneurs forestiers. Quels sont les constats de l'Association à ce sujet?
5. Comment bien assurer la représentation des producteurs alors que votre territoire touche trois agences de mise en valeur: Chaudière, Appalaches et Estrie?

B. Développement durable

6. La certification forestière semble avoir été abandonnée sur le territoire du Plan conjoint. Quelle est la position de l'Association par rapport à une réinstauration potentielle de la certification? Quels seraient les facteurs favorables pour qu'elle soit mise de l'avant par l'Association?

C. Gouvernance et relève

7. Quelle a été l'évolution de la participation des producteurs aux assemblées annuelles sur la période visée? Mettez-vous de l'avant des moyens pour stimuler la participation des producteurs aux assemblées annuelles?

8. À la page 33 de votre mémoire, vous soulignez avoir amorcé une série de reportages dans le Bulletin forestier concernant la relève et l'appartenance à la terre. L'Association constate-t-elle des retombées positives de cette initiative? Si oui, lesquelles?

Question pour l'Office et le Ministère

9. La mise en marché du bois destiné au secteur des pâtes et papier est en croissance dans la région de la Beauce sur la période visée¹, contrairement à celle de l'ensemble de la forêt privée québécoise. Qu'est-ce qui explique ces différences avec la tendance provinciale?

¹ Monographie du ministère des Ressources naturelles et des Forêts, p.29, Figure 27.

ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS 2018-2022 DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEAUCE

Questions pour l'Office

A. Mise en marché

1. Existe-t-il des conventions non homologuées? Si oui, quel en est le nombre? Pour quelles raisons ne sont-elles pas homologuées?

Intentionnellement non, car nous nous efforçons de faire homologuer toutes nos conventions. Par contre, il est important de noter que nous avons en main des conventions conclues avec des usines qui ne sont pas homologuées, car il manque des signatures.

- La dernière convention pour 2023 avec notre association de transporteurs conclue en décembre 2022 où il nous manque des signatures.
- Trois contrats récents avec des usines où il manque des signatures
- Deux addendas à notre contrat avec Domtar et Bois Carthage aux conventions homologuées qui ne sont pas mises à jour, car en 2022 il y a eu des fluctuations de prix importantes et constantes tout au long de l'année. Nous allons faire le nécessaire pour régulariser la situation.
- Nous négocions aussi avec un acheteur de bois avec qui nous n'avons pas une convention signée.

2. Concernant les services de mise en marché offerts aux producteurs pour le bois destiné au secteur du sciage, quelle a été l'évolution du nombre de producteurs utilisant ce service, ainsi que les volumes impliqués et la répartition entre les formules « bronze, argent et or » sur la période visée?

Le concept or-argent-bronze a été utilisé seulement dans le groupe de vente Moose River de 2019 à juin 2020. En 2018 nous avons une entente avec Moose River avec des frais de gestion fixe pour tous. Nous avons eu un groupe de vente avec scierie Hamel Carrier & Bégin durant la période décembre 2018 à mars 2021 avec une formule différente.

- Moose River en 2018 : 103 producteurs inscrits au groupe de vente avec un potentiel de 215 voyages. Le prix payé aux producteurs à cette époque est plus intéressant qu'au Québec et 202 voyages seront livrés.
- Moose River en 2019 : 148 producteurs inscrits au groupe de vente avec un potentiel de 789 voyages. Les scieurs de la région ajustent leur prix, car ils perdent des volumes; 463 voyages seront livrés à Moose River.
- Moose River en 2020 : 179 producteurs inscrits avec un potentiel de 1140 voyages. Les prix ont baissé à Moose River et il est plus intéressant de livrer au Québec. 544 voyages seront livrés et l'entente prendra fin. L'usine Moose River a décidé de faire affaire avec un seul intermédiaire et nous ne sommes pas choisis.

- Durant la période de 2019 à 2020 : 251 producteurs ont profité du groupe de vente avec la formule or-argent bronze, 110 ont choisi l'option argent et 121 l'option or. Les 20 manquants ont choisi notre service de récolte.
- Le groupe de vente Moose River a connu une croissance de 43 % en nombre de producteurs inscrits et 129 % en volume livré de 2018 à 2019. Pour la période de 2019 à 2020 le nombre de producteurs inscrits au groupe de vente s'est accru de 20 % avec une augmentation de volume livré de 17 %.
- En terminant, il est important de noter qu'il y a une demande pour un groupe de vente, mais il n'y a pas de réponses positives de la part des usines de sciage, qui souhaitent avantager leurs gros fournisseurs.

3. Vous soulignez avoir effectué une consultation de la filière concernant le projet de mise en marché collective du bois de sciage. Quelle est votre orientation pour le futur?

Nous sommes confrontés à une dualité importante quand nous nous adressons aux producteurs. D'une part, une grande majorité souhaite un meilleur prix pour le bois destiné au sciage, mais les mêmes personnes ne souhaitent pas avoir les conditions qui contribuent à une mise en marché ordonnée. Notre position est claire, nous sommes convaincus qu'une mise en marché efficace et ordonnée doit inclure les trois aspects suivants : la négociation des prix, la direction du bois et la gestion des volumes.

Fin 2022, nous avons rencontré l'équipe de la mise en marché collective du Syndicat Saguenay/Lac-Saint-Jean et nous avons constaté que ce modèle est répliquable chez nous et surtout qu'il a su s'adapter, au fil du temps. Cependant, ajouter un quatrième modèle dans notre région nous apparaît invraisemblable, étant donné que nous sommes dans les mêmes marchés. Nous avons fait aussi une réflexion sur un modèle regroupant d'autres syndicats de la région ou même provincial, mais sans succès pour le moment. Notre comité stratégique sur la mise en marché collective du sciage est toujours en fonction et la récente décision de la RMAAQ va sûrement faire évoluer notre pensée.

Nous sommes aussi conscients du rôle important que nous avons, d'informer et d'influencer nos propriétaires afin de trouver le meilleur règlement qui satisferont une majorité, mais aussi qui répondra au principe d'une mise en marché efficace et ordonnée.

Un dernier élément à ne pas négliger est la gestion de la possibilité forestière. La mise en marché collective peut être une excellente solution afin de préserver notre potentiel forestier.

4. Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité actuelle et future des entrepreneurs forestiers. Quels sont les constats de l'Association à ce sujet?

Ce n'est pas un enjeu en termes de nombre et de disponibilité. L'enjeu est plutôt au niveau du respect des règles du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce. Les nouveaux joueurs ne connaissent pas toujours les règles du jeu et on doit intervenir pour faire respecter le Plan. Le manque de prévisibilité incite aussi les entrepreneurs à quitter la région pour la forêt publique.

5. Comment bien assurer la représentation des producteurs alors que votre territoire touche trois agences de mise en valeur: Chaudière, Appalaches et Estrie?

Notre représentation n'a rien à voir avec le territoire des agences. Nous siégeons au CA des 2 principales agences pour défendre les intérêts des proprios alors que l'Agence de l'Estrie est représentée par le SPFSQ. Au conseil d'administration la totalité des municipalités de notre territoire est représentée par un siège au CA. Nos relations avec les 3 agences et notre implication en aménagement font en sorte que les propriétaires sont bien représentés et défendus.

B. Développement durable

6. La certification forestière semble avoir été abandonnée sur le territoire du Plan conjoint. Quelle est la position de l'Association par rapport à une réinstauration potentielle de la certification? Quels seraient les facteurs favorables pour qu'elle soit mise de l'avant par l'Association?

La certification a été abandonnée pour 3 raisons : perte de financement des papetières, diminution de la demande en bois certifié, difficulté à soutenir un programme de certification quand tu dois gérer des centaines de « propriétaires entrepreneurs » comparativement à un industriel qui gère quelques équipes d'opérations de récolte.

Le seul élément favorable est la mécanisation de la récolte, qui concentre maintenant la majorité des volumes dans un nombre réduit d'équipes de récolte.

Enfin, le fait de ne pas être certifié ne signifie pas que nous n'accordons plus d'importance aux principes sous-tendus par la certification, notamment la protection de l'environnement. Nous prônons toujours les saines pratiques d'interventions forestières et sommes soumis aux nombreuses réglementations, municipales et provinciales. Nous avons participé favorablement à l'implantation du certificat parapluie de la FPFQ et l'option de s'y joindre est à regarder si jamais il y avait un réel besoin.

C. Gouvernance et relève

7. Quelle a été l'évolution de la participation des producteurs aux assemblées annuelles sur la période visée? Mettez-vous à l'avant des moyens pour stimuler la participation des producteurs aux assemblées annuelles?

Durant la période visée, nous avons connu en alternance les assemblées en salle et en visioconférence.

- 2018 : 128 présences (en salle)
- 2019 : 121 présences (en salle)
- 2020 : 98 présences au total (visio), en deux rencontres séparées :
 - AGA du Plan conjoint (66) et AGA de l'APBB (32)
- 2021 : 133 présences à l'AGA du Plan conjoint et 149 à celle de l'APBB, en plus de 104 présences pour les rencontres d'informations qui les ont précédées, en mars. Toutes en visio.
- 2022 : 74 présences en salle.

Voici les constats que nous retenons : il est de plus en plus difficile de réunir des propriétaires en AGA standard. Quand il y a un sujet important comme des discussions sur la mise en marché collective, les gens s'intéressent plus.

Nous avons remarqué l'arrivée de nouveaux propriétaires dans les dernières assemblées. En 2022, nous avons changé d'endroit afin d'avoir une meilleure participation, sans succès.

En 2023, nous tenterons l'expérience de faire les AGA en deux soirées séparées, en semaine au lieu du dimanche. Nous pensons attirer un profil de propriétaires différent, sans pour autant nous couper du noyau de propriétaires qui participent régulièrement à ces assemblées. Nous pensons que la tenue d'un événement festif en fin de journée, pour chaque AGA, afin de souligner le 60^e anniversaire de l'APBB, pourrait avoir un effet multiplicateur.

En plus de faire la promotion des AGA dans le Bulletin forestier les précédant, de même que sur notre site web et médias sociaux, nous aurons de la publicité dans les médias écrits et parlés de la région, cela dans l'espoir de mobiliser davantage de propriétaires dans les strates les plus faiblement représentées.

Les prix offerts en tirage ont été soigneusement sélectionnés dans la même intention.

8. À la page 33 de votre mémoire, vous soulignez avoir amorcé une série de reportages dans le Bulletin forestier concernant la relève et l'appartenance à la terre. L'Association constate-t-elle des retombées positives de cette initiative? Si oui, lesquelles?

Très difficile de mesurer l'effet de ces articles, outre le fait qu'on a eu quelques réactions de propriétaires qui trouvaient cette série intéressante. Nous n'avions pas prévu de moyen de mesurer leur impact.

En revanche, les six reportages fort intéressants et diversifiés nous démontrent à travers la passion, le sentiment d'appartenance à la terre et le lieu de rassemblement familial important qu'elle procure.

Le privilège de posséder une terre, d'en prendre soin et de le transmettre aux générations futures, voici les leçons transmises dans les yeux d'une jeune femme de 27 ans à un retraité de l'agriculture en passant par un immigrant argentin, militant impliqué dans des organismes pro-environnementaux.

(voir annexe – Bulletin forestier - Reportage)

Question pour l'Office et le Ministère

9. La mise en marché du bois destiné au secteur des pâtes et papier est en croissance dans la région de la Beauce sur la période visée¹, contrairement à celle de l'ensemble de la forêt privée québécoise. Qu'est-ce qui explique ces différences avec la tendance provinciale?

C'est une suite d'efforts, d'initiatives et de modifications dans l'approche de mise en marché :

- a. Il faut d'abord faire une distinction entre le résineux et le feuillu. C'est la catastrophe dans le résineux et il y a eu des améliorations dans le feuillu.
- b. On a développé le marché américain pour le feuillu et développé des marchés pour le résineux (Verso)
- c. On a développé des cours de transit au QC, pour le marché américain, afin de pallier le manque de disponibilité des camionneurs livrant aux USA.
- d. La hausse de la récolte, en général, pendant cette période, a généré des volumes feuillus. Saisir l'importance pour les propriétaires de vider les chantiers et les parterres de coupe, même si les conditions de marché ne sont pas au rendez-vous.
- e. Il ne faut pas perdre de vue que les prix ont été très imprévisibles pendant cette période et qu'une amélioration des marchés, principalement US, s'est manifestée.

ANNEXE : L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre

Bulletin forestier, Vol.35, No 6 - Décembre 2020

L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre

Robert Paquet, le jardinier de la forêt

Robert Paquet, de Saint-Côme, est un agriculteur et éleveur de Holstein à la retraite. Sa fille aînée, Barbara, et son gendre Sylvio Rodrigue ont pris la relève en 2000, mais lui, il continue de bûcher dans son boisé. « Mon père avait fait une première éclaircie, j'ai continué à jardiner. J'ai toujours cru à l'aménagement forestier », nous confiait-il en entrevue récemment.

Par Michel Roy

Nous avons rencontré M. Paquet, dans le cadre de cette série de reportages sur *L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre*, pour souligner tout particulièrement ses 29 années d'implication au sein de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce, dont il était administrateur depuis 1991. Il en fut aussi vice-président durant plusieurs années, jusqu'à son dernier terme, qui s'est terminé en 2020.

Travail d'équipe

L'année 1968 a été très importante pour lui, puisque c'est celle où il a acheté de son père la ferme familiale, et celle de son mariage avec Martyne Paquet, la femme de sa vie, avec qui il partage tout, y compris le travail en forêt. « Nous formons une équipe, explique Martyne, lui avec sa scie à chaîne et moi avec ma petite winch (treuil) pour sortir le bois. » Parents de deux enfants, Barbara et Pascale, les soins des petits n'ont pas toujours permis à Martyne d'accompagner son mari au bois, mais dès que la situation le lui a permis, elle l'a fait et le fait encore avec un grand plaisir. « Lui, il m'aide dans la cuisine, il est bon pour préparer des repas », dit-elle, ajoutant même que c'est Robert qui, aux premiers temps de leur mariage, lui a montré à faire la cuisine.

Au moment de l'achat de la ferme, on comptait 20 animaux, dont 8 vaches. La taille de l'établissement, qui devient la ferme Roquet, ne lui permettait pas encore de laisser son travail. Il bûchait pour Domtar. Son dernier employeur fut l'homme d'affaires de Beauceville, M. René Bernard, qui lui avait fait bûcher un lot à bois, tout en 4 pieds. C'est d'ailleurs l'exploitation de la forêt qui a supporté la ferme, jusque vers 1972, où la ferme a commencé à prendre de l'importance.

« Je danse sur la souche »

Robert Paquet avait commencé à bûcher pour les autres dès l'âge de 15 ans. Il avait aussi été le métier d'acériculteur. C'est dans une érablière de Saint-Philibert, au relief accidenté, qu'il s'est fait la main, comme on dit. « Je me rendais là avec mon frère, pour préparer la saison. On a eu assez de misère à faire du sirop avec 4 pieds de neige au sol ! Il fallait pelletter devant les chevaux », se souvient Robert Paquet, rappelant que l'or blond se vendait 17 cents la livre à cette époque.



Un chargement de pitoune comme on n'en verra plus jamais (1972).



Robert Paquet, en 1979, dans « la talle d'épinettes » de son père.

SCF CHAUDIÈRE APPALACHES INC.
Société de comptables professionnels agréés

- Planification fiscale – Déclarations de revenus
- Transferts de ferme et de boisé – Comptabilité
- Agri-stabilité – Et plus encore !

Une équipe de 31 comptables, dont 6 fiscalistes

Édifice de l'UPA
2550, 127^e Rue
Saint-Georges QC G5Y 5L1
Partout en Chaudière-Appalaches

Téléphone : 418 228-5588
Télécopieur : 418 228-3943
Sans frais : 1 888 938-3872

JEAN ROSA
Industries Manuf. Méganés div. de Masonite

Billets déroulage

Acheteur-mesureur
Billets de bois blancs

819 583-8491
www.boisdamerique.com
Déroulage : Merisier, bouleau, érable 10" et plus, 8'6", 9'6"

Association des propriétaires de boisés de la Beauce

C'est là qu'il a développé cette drôle d'aversion pour les érables, peu commune dans la région, qui se résume dans cette phrase de son cru, devenue célèbre : « Quand je vois un érable, je l'abats et je danse sur la souche! ».

6 700 cordes de bois

Sur sa terre de 400 arpents se trouve un boisé de 225 acres, où le sapin-épinette domine, complété par du cèdre et du tremble. En 1969, notre sylviculteur a commencé à travailler dans sa forêt avec les chevaux, toutes les opérations d'abattage, de débitage et de chargement se faisant à la main. Robert Paquet est réputé pour son talent de bûcheron et son efficacité en forêt, mais il fallait tout de même trouver des hommes pour l'aider à charger. « En 1968, on avait 13 \$ la corde de 4 pieds. On payait les hommes 0,75 \$ de l'heure. » En 1972-1973, au début des quotas de pitoune, il produisait 250 cordes par année.



Avec son homme de confiance, Renaud Gilbert.

Il a pu compter sur l'aide précieuse de M. Renaud Gilbert. « C'était un homme de confiance, minutieux dans le bois, qui respectait la forêt ». Martyne ajoute : « Quand il décidait de couper un arbre, il savait toujours pourquoi il le coupait ». Puis à l'aube des années 80, la production s'est mécanisée un peu avec l'achat d'un tracteur à chenilles (bulldozer). Toujours pour du 4 pieds. Ce n'est qu'en 1998 que M. Paquet a produit sa première van de billots. En 52 ans, pitoune et billots, tout compté, il aura sorti l'équivalent de 6 700 cordes de bois de sa « talle d'épinettes ».



Une première van de billots en 1998.

Éleveur remarquable

Pendant tout ce temps, Robert et Martyne ont mené une carrière d'éleveurs Holstein remarquable. D'exposition en exposition,



Le couple Paquet entouré de ses enfants et petits-enfants. À partir de la gauche : Barbara, ses enfants Jessica et Anthony (ce dernier associé dans la nouvelle ferme), son conjoint Sylvio Rodrigue. À droite : Pascale et ses deux filles : Florence et Marie-Andrée. La famille s'est élargie récemment d'un arrière-petit-fils : Édouard

de pique-nique Holstein en pique-nique Holstein, ils ont rencontré des gens de partout. Grâce à un programme de soutien à Cuba pour rebâtir un cheptel laitier, les Paquet ont même connu personnellement le frère de Fidel, Ramon Castro, qui venait sur place choisir les têtes d'élevage. Puis Robert a exercé durant 15 ans le métier de gérant d'encan pour les Enchères René Houde.

Les voyages, la danse et le golf

À partir de 1975 Robert et Martyne ont pris soin de partir en vacances en voyageant autour du monde. Dès qu'ils ont pu le faire, ils



Sur un court de golf à l'Île-du-Prince-Édouard, « le plus beau qu'on a vu ».

sont allés à Cuba (1978) pour voir de leurs yeux ce pays où le Québec envoyait 13 000 vaches laitières par année.

Les voyages et la danse ont contribué à leur équilibre personnel et à celui du couple. « Ça a toujours été notre social, on en avait besoin », dit Martyne, admettant que le confinement actuel les affecte beaucoup d'autres gens. Ajoutons que le golf, qu'ils ont commencé à pratiquer à leur retraite, en l'an 2000, est devenu une véritable passion. Ils ont joué sur 150 des 300 terrains de golf du Québec, sans compter ceux des provinces et des pays qu'ils ont visités.

Implications nombreuses

M. Paquet a toujours cru dans l'importance des plans conjoints pour regrouper les producteurs et leur donner une force collective. En plus de son implication dans l'Association, Robert Paquet a été conseiller municipal à Lac-Poulin et à Saint-Côme. Il s'est impliqué activement dans la mise en place du site d'enfouissement régional et du service de récupération-recyclage de Beauce-Sud. Il a aussi été administrateur de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées de la Chaudière, depuis sa création en 1995.

L'Association et toute la communauté régionale remercient monsieur Robert Paquet pour sa généreuse implication.

L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre

De l'Argentine au Québec

Diego Creimer et sa famille établissent La petite Étoile à Lambton

Issu d'une famille agricole d'Argentine, Diego Creimer a un jour quitté son pays pour s'établir au Canada, fonder sa famille et y faire carrière en journalisme et en communication. Ce militant environnementaliste, amoureux des grands espaces, qui rêvait de se lancer en production agricole, a finalement opté pour l'achat d'une terre à bois, à Lambton, aux confins de la Beauce et de l'Estrie.

Par Michel Roy

Lorsque nous avons réalisé cette entrevue par visioconférence, Diego arrivait tout juste d'Argentine, où il s'était rendu pour les obsèques de sa maman, victime de la Covid 19. De sa maison à Montréal, en isolement pour 14 jours, il nous a parlé avec enthousiasme de ce rêve devenu réalité.

« Mon père avait un double profil. Avocat de profession, il était aussi producteur agricole en Argentine, il est décédé quand j'avais cinq ans. Son établissement agricole à la Pampa, — 550 ha mixtes: blé, patate, et production laitière, s'appelait *La Estrella* (L'Étoile). Notre terre à Lambton fut baptisée *La petite Étoile* pour perpétuer ce souvenir personnel. De toute manière, en pleine réserve de cieux étoilés du sud de la Beauce, le nom avait du sens », fait-il valoir.

Forêt privée et écologie

Formé en cinématographie, en beaux-arts, Diego Creimer a travaillé en production de télévision et cinéma dans son pays natal, avant de s'installer définitivement au Canada en 1999 et poursuivre sa formation en journalisme et relations publiques à Montréal, où il s'est francisé... et a trouvé l'amour.

Au Québec, il a travaillé de longues années comme journaliste radio pour CBC / Radio-Canada International. Passionné de l'environnement et des grandes luttes sociales, il a travaillé pour Greenpeace de 2012 à 2016,

où il s'occupait notamment des communications pour la campagne Arctique. Il a rejoint la Fondation David Suzuki en 2016 comme Spécialiste en communications et affaires publiques.

Au sein de la Fondation David-Suzuki, il a travaillé beaucoup pour améliorer la réglementation touchant la construction en bois. « Le bois est un matériau écologique très important, de par son rôle dans la séquestration du carbone », affirme Diego. « La forêt privée du sud du Québec est aménagée depuis longtemps, on la connaît, et elle est bien gérée, de sorte qu'elle peut fournir de la matière première pour la construction de maisons écologiques », plaide-t-il.

C'est grâce à la dernière partie de l'héritage familial qui lui revenait qu'il a acheté ce boisé de 60 acres (25 hectares) à Lambton, il y a deux ans. « Je me suis alors lancé dans cette aventure forestière avec ma femme Julie et mes deux enfants adolescents, sans strictement rien connaître sur la production forestière. Les voisins sur le rang Saint-Joseph à Lambton ont été d'une patience, solidarité et pédagogie remarquables, et je leur en dois déjà beaucoup », explique-t-il.

Il souligne au passage la qualité de l'information qu'il reçoit dans le Bulletin forestier, ajoutant : « Avec l'aide de l'APBB, j'ai fait mon premier plan d'aménagement forestier et M. Marquis Poulin a répondu toujours avec patience à mes questions. » Au moment de réaliser ce plan, on lui a demandé quel type d'intervention il souhaitait réaliser sur sa terre. « On y va mollo », a-t-il répondu.

Sans condamner les coupes à blanc, qui peuvent être justifiées au plan sylvicole dans certaines situations, il n'en veut pas chez lui. Il privilégie les coupes à 30 % avec de la petite machinerie. « La forêt demeure très belle après la coupe, et elle peut encore



Diego et Gaspard, le cadet de la famille.

abriter et nourrir la faune.» Une coupe de ce genre sur 5 hectares a été reportée en 2021 (à cause de la pandémie), d'où il sortira du sapin baumier et de l'épinette noire. Il a d'ailleurs l'intention de faire les travaux lui-même le plus possible, et de faire du troc avec ses voisins pour certains travaux dont il ne pourrait s'acquitter.

Il s'est équipé de son premier tracteur, un Renault 651, avec double traction – « C'est mieux pour les chemins forestiers scabreux », avec une petite débroussailleuse à fléaux et une remorque de débuseuse pour commencer à sortir du bois lui-même. Il a aussi l'intention de suivre les formations offertes par l'Association.

Du bonheur en famille

Le boisé est doté d'un camp de chasse qui a été rénové et amélioré, avec l'électricité 12 volts, offrant un gîte confortable à la petite famille quand on vient se détendre ou travailler en forêt.

L'aîné, Félix, a 17 ans et poursuit des études collégiales en Sciences de la santé. Gaspard a 12 ans et il est en première secondaire. « Si on parle de relève à *La petite Étoile*, c'est Gaspard surtout qui se montre le plus intéressé », conclut Diego.

L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre

« C'est un défi, pour une femme seule, de gérer une forêt ! »

- Pauline Pelchat

En 1981, quand Pauline Pelchat achète sa maison, au 323 du rang de la Grande-Rivière, aux limites de Lac-Etchemin et de Saint-Léon-de-Standon, elle fait un pas vers son rêve. « J'étais intéressée par la terre où se trouvait cette maison, mais la famille hésitait encore à me la vendre, pour ne pas chagriner leur mère qui était très attachée à sa terre », explique Pauline Pelchat. Elle a dû attendre jusqu'en 1989 pour réaliser enfin ce rêve, et tout ce qui vient avec : « C'est un défi, pour une femme seule, de gérer une forêt ».

Par Michel Roy

Née dans la plaine agricole beauceronne à Saint-Isidore, sixième enfant de dix d'une

famille de cultivateurs, Pauline Pelchat a développé très jeune le goût de se retrouver dans un milieu naturel. Mais c'est la forêt qui l'attirait. En 1978, elle quitte la rive sud de Montréal, où elle avait fait ses premières armes comme infirmière et où ses deux enfants étaient nés, pour venir s'installer à Lac-Etchemin où elle venait de décrocher un emploi. « Je retrouvais ici la nature, la rivière, le lac, la montagne. J'ai eu un coup de cœur, c'était clair pour moi que j'allais élever mes enfants ici. Je voulais leur donner, comme à moi, un milieu de vie intéressant ». Comme infirmière et par la suite thérapeute en polarité, qui prend soin de l'humain, elle trouvait normal de prendre soin de la nature.

Très méthodique, elle savait que c'est par la formation et l'information qu'elle pourrait acquérir les connaissances nécessaires à la gestion de son lot à bois, de 100 acres, en pleine montagne. « La première formation que j'ai suivie, c'est avec M. Donald Poulin, sur l'abattage sécuritaire et l'entretien de la scie ». Premier pas décisif. Elle ne pouvait quand même pas faire seule tous ses travaux, comme la plupart des propriétaires de boisés d'ailleurs. Mais sa première expérience avec un « jobber » a été pénible, l'homme faisant tout à sa tête sans tenir compte de ce qu'elle lui demandait de faire.

Par la suite, elle a eu l'occasion de travailler avec un homme qui avait des chevaux, et cette expérience lui a plu énormément. « Je cherche constamment les façons de mieux cohabiter avec la forêt. Certains entrent en forêt avec la seule idée de voir de l'autre côté, donc de tout couper. Je pense que nous devons comprendre les cycles de la vie en forêt pour intervenir de la bonne façon, en accord avec la nature, pas contre ».

L'écologie est une valeur centrale pour Pauline Pelchat, qui s'est impliquée tout naturellement dans l'Association écologique de Lac-Etchemin, dans la réalisation de sentiers au lac Caribou et à la tête du Lac.



Pauline Pelchat pose devant La forêt d'Audrey, une aire protégée sur une base volontaire.

C'est dans cet esprit qu'elle a d'ailleurs signé une entente volontaire de conservation avec l'Agence de mise en valeur de la forêt privée, pour deux sections de sa terre, qui portent le nom de sa petite fille : « La forêt d'Audrey ». « J'adore la nature, grand-maman », lui a-t-elle lancé lors de sa dernière visite (elle habite au Liban avec sa maman).

On retrouve là encore sa motivation première : « Prendre soin, en permettant à la biodiversité de s'épanouir, de voir comment évolue une forêt sans l'intervention humaine ».

Production

C'est en 1996 que Pauline Pelchat a commencé à produire du bois, surtout du 4 pieds. 1997 aura été une grosse année de production de sciage. De 1999 à 2004, elle a sorti du bois à pâte et en 2005, du sciage et 4 pieds. Depuis 2011, du bois de sciage, puis en 2019, elle a commencé à bûcher la plantation de peupliers hybrides, située en face de la résidence. Essentiellement, d'année en année, elle produit le bois de chauffage pour ses besoins personnels (nourrir son foyer de masse) et ceux de son fils, Vincent Guillemette, qui a d'ailleurs un intérêt certain pour prendre la relève sur la terre à bois.



Le bois qui nourrit le foyer de masse.



Le foyer de masse.

L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre

Jeune propriétaire d'une érablière

« En forêt pour vivre avec Dame Nature, pas contre »

- Sarah-Ann Marchand

« Je ne vise pas devenir millionnaire. Je cherche à vivre au gré des saisons, en forêt pour vivre avec Dame Nature, pas contre. Je choisis un mode de vie, une vision que les jeunes commencent à avoir de plus en plus », nous dit Sarah-Ann.

Par Michel Roy

C'est toute une rencontre que nous avons eue récemment, avec Sarah-Ann Marchand, 27 ans, co-propriétaire, avec son père Éric, d'une érablière à Saint-Cyprien. Étonnante, ne serait-ce que par le choix de son métier : camionneuse en excavation. Plongée dans un monde d'hommes ? « Tout le temps ! J'aime mieux ça de même », prend-elle la peine d'ajouter. Étonnante aussi pour la maturité de sa pensée. Elle évoque souvent ses valeurs familiales, fondées sur l'amour et l'entraide, et sur le respect de la nature : « C'est ça que je veux inculquer à mes enfants plus tard ».

Elle cherchait un projet depuis quelques années quand son père lui a proposé d'acheter avec lui une érablière.

« Je ne serai jamais capable, c'est trop cher », répond-elle d'abord. « Ça te tente-tu qu'on le compte ? », lui demande-t-il.

Le résultat a été probant puisqu'elle a décidé d'aller de l'avant il y a deux ans.

Elle a plein de monde autour qui l'appuient. Elle fait grandement confiance à son père, qui possède déjà 5 terres à bois dans le secteur. D'ailleurs, l'aménagement de ses lots l'occupe à temps plein. « Je ne travaille plus, je fais juste de l'ouvrage », énonce-t-il dans un éclat de rire, sachant trop bien qu'il y a toujours quelque chose à faire en forêt. Puis à sa mère, Lynda Aubé, agente de développement économique au CEB. « Elle fait ça dans la vie, ma mère, accompagner les gens dans

leurs projets ». Et son grand-papa maternel, Arthur, qui avait une érablière (qu'il a cédée à son fils plus tard) où chaque printemps, elle se retrouvait avec toute la famille, et son grand-papa paternel, Mario, agronome de profession, tous les deux en mesure de bien la conseiller. Puis son frère Marc-Antoine, qui lui aussi travaille en forêt, qui vient régulièrement l'aider à la cabane.

De l'huile sur son pelage

Sarah-Ann a appris à lâcher-prise, à prendre la nature comme elle se présente : « Les sucres ça va commencer quand ? Dans deux semaines ? Ça va durer trois semaines ou deux jours ? Je n'ai aucun contrôle là-dessus. Avant ça m'affectait, je le prenais personnel, mais un jour quelqu'un m'a dit : "Dans la vie, tu as le choix d'être un canard ou un poulet". Au début, je ne comprenais pas, puis il m'a expliqué qu'un canard et un poulet ont tous les deux des plumes, mais que la peau du canard produit une huile qui rend son pelage imperméable et lui permet de résister au froid et à la pluie, contrairement au poulet. Alors j'ai décidé de mettre de l'huile sur mon pelage ».

2 000 entailles

L'érablière de Sarah-Ann est exploitée depuis les années 80-90. Elle était la propriété d'un couple, dont le monsieur avait de la difficulté à marcher. « Il avait décidé de l'équiper le plus possible pour en faire le moins possible », explique la jeune femme. « Nous



Sarah-Ann et son père, Éric Marchand.

avons un séparateur pour 2000 entailles, on a donc quelque chose de très bien équipé ». « On pourrait doubler ce nombre, explique Éric Marchand, mais ce n'est pas prêt tout de suite. Il faut s'occuper d'une partie qui n'a pas été aménagée ».

Pour Sarah-Ann, l'important n'est pas la taille de l'exploitation, mais ce qu'elle ressent par rapport à son mode de vie, sa passion. « On va regarder les opportunités d'agrandir, mais il n'est pas question de me surenclouter, pour ne pas que ça devienne malsain. Je ne vois pas ça comme un travail, c'est important que ça reste comme ça. Participer à l'œuvre de la nature, en famille, c'est sain d'apporter ses enfants dans quelque chose où ils peuvent s'épanouir. Transmettre ces valeurs, c'est déjà beaucoup ».



Association des propriétaires de boisés de la Beauce

L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre

Nous avons amorcé dans le Bulletin forestier de décembre 2019 une série d'articles sur l'enjeu de la relève forestière et l'appartenance à la terre. Nous en publierons un dans chacun des six numéros de 2020. Voici le récit de M. Léopold Giroux, propriétaire d'un boisé familial à Beauceville.

Voici notre histoire (1894-2020). La terre est dans la famille Giroux depuis 1894. Mon grand-père (Napoléon Giroux) avait acheté la terre en 1901 et la céda à mon père (Dominique Giroux) en 1944. J'ai acheté la terre de mon père en 1971 en prévision de ma retraite, au coût de 2 000 \$ (en partenariat avec mon beau-frère ; j'ai racheté sa part quelques années plus tard). Cela représentait 20 hectares de terrain (30 % en forêt et 10 % en milieu humide ; le reste en clos de pacage pour les animaux).

Les deux premières années, la terre était louée pour le pacage d'animaux. J'ai mis fin au pacage pour m'occuper du bois (épinettes) qui se pointait. Comme la terre était propice à une plantation de sapins, 5 000 sapins de Noël ont été plantés sur une période de 5 ans (environ 1 000 sapins par année). C'était le début de notre belle aventure familiale.

La relève (deux fils et deux filles) grandit et pour avoir toute la famille ensemble pendant que je travaillais sur la terre, nous avons décidé de construire un petit chalet dans les années 1977-1978.

Malgré que la terre était principalement utilisée pour le bois, celle-ci a aussi été utilisée de façon récréative : camping en famille avec pique-nique, cueillette de petits fruits (ça a donné de bonnes confitures et petits desserts), semence de patates et autres légumes (les enfants ont appris très jeune à conduire le tracteur pour labourer la terre et récolter les légumes), randonnées en raquettes et randonnée Western de Saint-Victor qui longeait la terre aux 2 ans (c'était une belle activité à voir en famille et entre amis).

Dans les années 1985, les sapins de 6 à 8 pieds sont arrivés à maturité. Donc, en plus de récupérer le bois de chauffage, toute la famille participe à la cueillette et vente des sapins, une activité qui a duré près de 10 ans. Cela a aidé à payer les cours de piano et de danse, ainsi que les inscriptions au hockey !

Une fois les sapins terminés, peu à peu, la forêt est devenue boisée et mes fils se sont davantage impliqués dans l'entretien de la forêt. Afin de nous renseigner davantage sur l'utilisation d'équipement et l'entretien responsable de la forêt, en 2000, mes fils et moi avons suivi des cours d'abatage et d'affûtage avec Donald Poulin, et d'autres formations sur les coupes d'arbres à prioriser, etc.

À la suite de la formation, nous avons constaté que l'aide d'un technicien est nécessaire pour le martelage et la coupe sélective. Nous avons donc contacté l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce et un technicien expérimenté nous a aidés avec une évaluation et un plan d'aménagement de la forêt.



De gauche à droite : Léopold Giroux, son fils François, son gendre Francis, son fils Martin. En mortaise, son petit-fils Elliot. Les gars bûchent durant 8 jours en octobre. M. Giroux ramasse durant le mois qui suit.



Vue aérienne de la terre.

Depuis ce temps-là, chaque année au mois d'octobre, nous prenons tous une semaine de congé pour la récolte de bois (pitoune de 4 pieds, billots de 8, 10 et 12 pieds et cueillette de branches de sapins). Le bois étant devenu plus mature, cela a nécessité l'achat d'équipements plus performants : nouveau tracteur, chargeuse, etc. C'est du bon temps passé en famille et notre thérapie pour les soucis quotidiens.

Depuis 2001, la famille s'agrandit : gendre et brus, ainsi que 4 petites-filles et 4 petits-fils. Au cours des 10 dernières années, mon gendre s'est ajouté à l'équipe de bûcherons et c'est maintenant la 5^e génération qui fait ses traces sur la terre en participant à la cueillette de branches de sapins pour financer leurs activités parascolaires.

Les temps n'ont pas changé : autrefois, on donnait un plat d'avoine au cheval pour avoir bien performé ; aujourd'hui, c'est en liquide avec du gin (ha! ha!). Pour conclure le tout, le bénéfice net est réparti entre les bûcherons.

L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre

Nous débutons ici une nouvelle série d'articles sur l'enjeu de la relève forestière et l'appartenance à la terre. Nous commençons par donner la parole à Éric Cliche, président de l'Association, car l'enjeu de la relève est très important pour lui. Nous inviterons six autres propriétaires de boisés au cours de l'année 2020 à livrer un message à ce sujet dans chacun des *Bulletin forestier* de l'année. Bonne lecture.

Bulletin forestier : Pourquoi c'est si important pour toi, la relève, et quel est l'enjeu pour les propriétaires de boisés ?

Éric Cliche : Toute entreprise doit se soucier de la relève. Une entreprise sans relève intéressée est vouée à l'échec. L'enjeu pour nous, c'est la préservation de la culture forestière et la transmission de cette fierté de posséder une terre.

B.F. : La rentabilité, n'est-ce pas le plus important critère pour toute entreprise ?

É.C. : Si tu n'as aucun retour sur un investissement de 100 000 \$, tu ne peux pas justifier ça, c'est certain. L'aspect financier est important, mais ce n'est pas une finalité en soi. Au début, comme tout le monde, je pensais à l'argent que je pouvais faire avec mon lot. Mais rapidement, tout ce que la famille et les enfants ont vécu et vivent encore dans le bois ou à la cabane à sucre, ça dépasse largement l'aspect financier.

B.F. : Est-ce que tes enfants ont développé un lien avec la terre ?

É.C. : Absolument. Tous nos enfants sont très attachés à la terre. Vu sa proximité avec la maison familiale, ils en ont fait un terrain de jeu et un lieu de réflexion. Ils ont participé aux travaux forestiers à tour de rôle.

B.F. : D'où t'es venu l'amour du bois, de la terre ?

É.C. : Mes premières expériences forestières sont venues vers 16-17 ans, avec mon beau-père et mes beaux-frères. Pour eux, le travail en forêt était très important, pas seulement économique. La forêt était un lieu de travail mais aussi un lieu de réflexion, de plaisir et de relations familiales. Quand mon beau-père attelait ses chevaux pour aller chercher le bois qu'il avait bûché à l'automne, il sifflait ou fredonnait tout le long du chemin, même par moins 30 !

B.F. : Quelles ont été tes motivations pour acheter ton premier lot ?

É.C. : Il était parfait. Bien situé, avec assez de bois dessus pour le restant de mes jours. En plus, il est traversé par une belle petite rivière qui avait conquis le cœur de mon épouse (Marie-Josée). Notre motivation première était d'avoir un petit revenu d'appoint, de posséder notre terre et de la partager avec notre famille.



Michael, Emilie et Anne-Marie, en compagnie de pitou. Les enfants Cliche ont passé leur enfance et leur jeunesse en forêt.

B.F. : Depuis 25 ans que tu possèdes ta terre, qu'est-ce qu'elle t'apporte encore ?

É.C. : Même si parfois je manque de temps pour pratiquer une sylviculture adéquate, elle m'apporte principalement un lieu de recueillement et de paix, pour faire le vide et le plein d'énergie en même temps.

B.F. : Partage-nous un souvenir important associé à ta terre ?

É.C. : Les souvenirs les plus importants sont d'abord toute l'histoire d'amour entourant l'acquisition de la terre, puis les promenades au clair de lune, les plantations d'arbres avec les enfants, et le tipi des enfants.

Et j'en profite pour souhaiter à tous nos propriétaires de boisés et à leurs familles, un merveilleux temps des fêtes. Profitez-en pour aller vous ressourcer en forêt.

LE BULLETIN FORESTIER

Publié six (6) fois par an par l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce, avec la contribution du Fonds forestier de la Beauce.

Responsable de la rédaction et coordination :
Michel Roy

Collaborateurs :
Yvon Veilleux
France Létourneau

Infographie :
Réjean Giasson

Impression :
Groupe Audaz

Distribution :

Aux propriétaires de boisés privés de la région de la Beauce.

Tirage : 10 000 exemplaires

Dépôt légal : 2^e trimestre 1986.

CONVENTION DE LA POSTE
PUBLICATIONS N° 40052058.

RETOURNER TOUTE CORRESPONDANCE
NE POUVANT ÊTRE LIVRÉE AU CANADA À :

ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE
BOISÉS DE LA BEAUCE

3500 BOULEVARD DIONNE
VILLE SAINT-GEORGES, QC G5Y 3Y9

Courriel : apbb@apbb.qc.ca

TR: Évaluation périodique des interventions de l'APBB

De : Desbiens, Raphaël (DGAB) <Raphael.Desbiens@mffp.gouv.qc.ca>

Envoyé : 8 février 2023 13:52

À : Dolcé, Ludwig <Ludwig.Dolce@rmaq.gouv.qc.ca>

Cc : Lemelin, Louis-Vincent (DGAB) <Louis-Vincent.Lemelin@mffp.gouv.qc.ca>

Objet : RE: Évaluation périodique des interventions de l'APBB



Bonjour M. Dolcé,

Voici la réponse du MRNF à la question #9 concernant la mise en marché du bois destiné au secteur des pâtes et papiers :

Le MRNF ne détient pas d'explication claire sur la décroissance des volumes observés suivie d'une hausse à l'année 2019 et 2020.

Nous avons également communiqué cette information avec l'Association, nous croyons qu'ils seront mieux outillés afin de bien répondre à la question.

Bonne journée

Raphaël Desbiens, ing.f.

Service de la forêt privée

Direction de la gestion de l'approvisionnement en bois

Ministère des Ressources naturelles et des Forêts

5700, 4^e Avenue Ouest, A-214

Québec (Québec) G1H 6R1

Téléphone : 418 627-8648, poste 704538

raphael.desbiens@mffp.gouv.qc.ca

mffp.gouv.qc.ca



Développer, valoriser, préserver.

Naturellement!

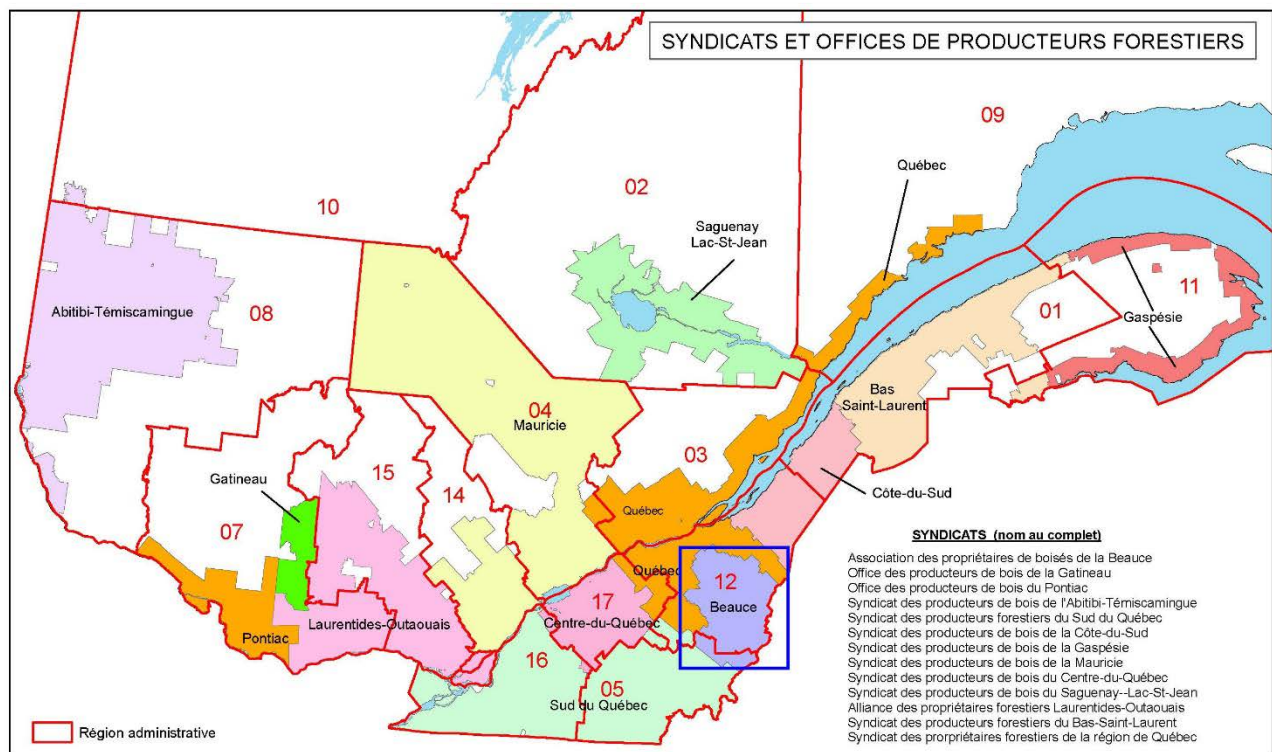
ANNEXE 3

Ministère des Ressources naturelles et des Forêts
Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce,
2 décembre 2022
(Monographie du MRNF)

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce

2 décembre 2022

MONOGRAPHIE DU MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DES FORÊTS



© Gouvernement du Québec

Ministère des Ressources naturelles et des Forêts

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2022

1	CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR FORESTIER	4
A)	Propriétaires forestiers et producteurs forestiers reconnus	4
B)	Investissements en forêt privée	5
C)	Évolution des volumes de bois récoltés annuellement en forêt publique et en forêt privée	6
D)	Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée	7
2	LES MARCHÉS DES PRODUITS FORESTIERS	8
A)	Bois d'œuvre résineux	9
B)	Bois de sciage feuillu	14
C)	Placage et contreplaqué feuillus	17
D)	Les contenants et les palettes en bois	18
E)	Les produits de charpentes en bois	19
F)	Fabrication de bâtiments en bois	21
G)	Fabrication de portes et fenêtres en bois	23
H)	Fabrication de cartons	25
3	LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER	27
4	LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC	28
5	STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEAUCE	29
A)	Évolution de la destination du bois rond provenant du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	29
B)	Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine	32
6	NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT	33
7	ENJEUX ET DÉFIS DU SECTEUR FORESTIER	35

1 CONTEXTE GÉNÉRAL DU SECTEUR FORESTIER

A) Propriétaires forestiers et producteurs forestiers reconnus

Au Québec, les organismes de forêt privée reconnaissent que la forêt privée appartient à 134 000 propriétaires. De ce nombre, au 31 mars 2022, 28 571 détenaient un certificat de producteur forestier reconnu par le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP). Cette attestation leur permet de bénéficier de différents programmes d'aide financière pour la mise en valeur de leur propriété. La figure 1 présente l'évolution du nombre de producteurs forestiers enregistrés sur les plans régional et provincial pour la période de 2014 à 2022.

Producteurs forestiers enregistrés

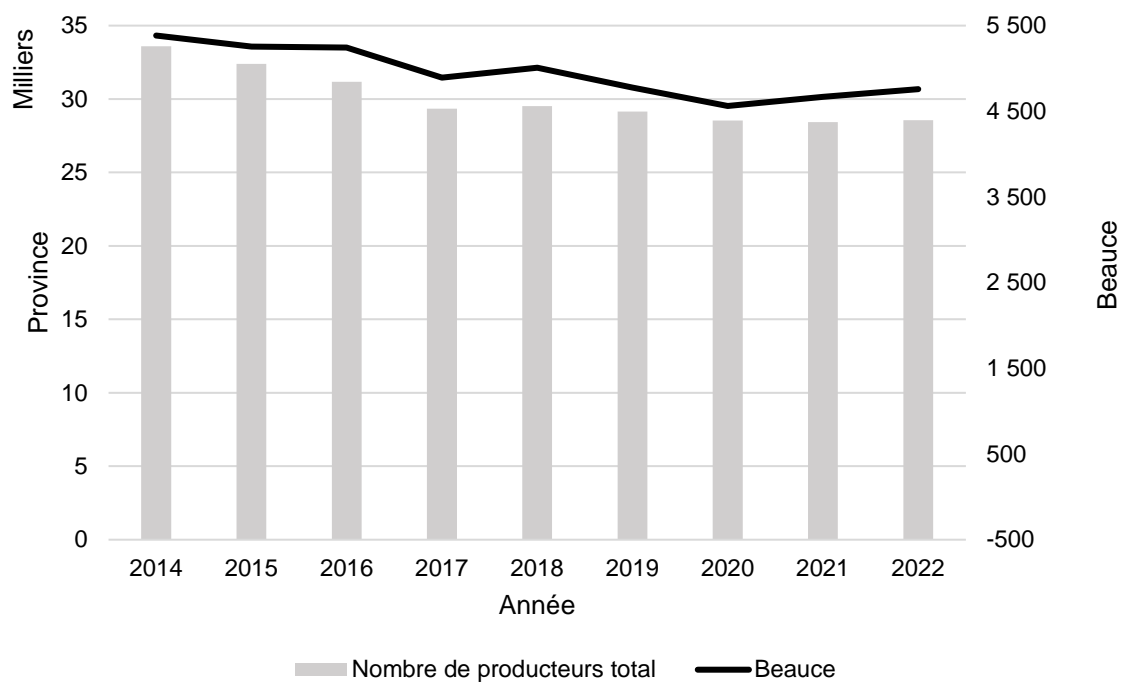


Figure 1

Source : Ministère des Ressources naturelles et des Forêts (MRNF)

B) Investissements en forêt privée

Depuis le début des années 1970, le gouvernement du Québec a investi plus de deux milliards de dollars (G\$) en forêt privée. Ces aides financières ont pris différentes formes au fil des ans. À ce titre, la figure 2 illustre les investissements réalisés de 2014 à 2021 inclusivement selon les différents programmes et mesures d'aide financière de la forêt privée.

Investissements en forêt privée

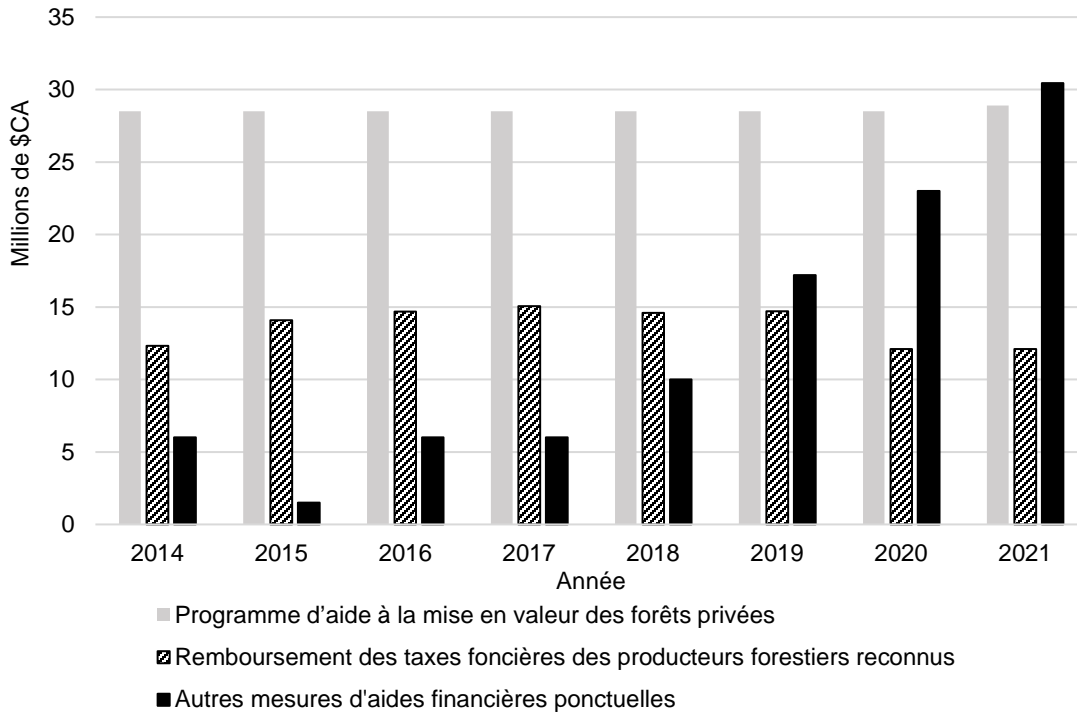


Figure 2

Source : MRNF

En 2021-2022, l'ensemble du soutien financier du MRNF à la mise en valeur des forêts privées a représenté un budget de plus de 97 millions de dollars (M\$). Plus de 25 M\$ ont été versés en aide financière indirecte¹.

¹ Aide financière indirecte : comprend tous les produits et services du MRNF s'adressant à tous les propriétaires forestiers et/ou aux producteurs reconnus (Programme de financement forestier de la Financière agricole du Québec, protection des forêts, production de plants et inventaire forestier).

C) Évolution des volumes de bois récoltés annuellement en forêt publique et en forêt privée

En forêt publique, les volumes récoltés comprennent les garanties d'approvisionnement que détiennent les usines de transformation du bois, les ventes de bois de gré à gré (volumes ponctuels), les ventes sur le marché libre du Bureau de mise en marché des bois (BMMB), les permis pour la récolte de bois aux fins d'approvisionner une usine de transformation du bois (PRAU) et les autres allocations de bois (bois de chauffage commercial, les permis d'utilité publique, etc.). Pour la forêt privée, les données proviennent de l'ensemble des bois livrés aux usines de transformation et d'un volume de bois récoltés de chauffage estimé à 1,8 million de mètres cubes (Mm³) annuellement.

La figure 3 démontre que les volumes de bois récoltés annuellement en forêt publique ont commencé à diminuer à partir de 2005. On observe la même tendance à partir de 2006 pour la forêt privée. Cette réduction de la récolte correspond au début de la dernière crise qu'a vécue l'industrie forestière québécoise.

Au cours des dix dernières années, les volumes récoltés en forêt publique sont demeurés assez stables et se situent entre 19 et 22 Mm³ annuellement. Quant à la forêt privée, le niveau de récolte est passé de 5,8 à plus de 8 Mm³, soit une augmentation de plus de 35 %. Les meilleures conditions de marché pour les producteurs et les mesures d'aide financière gouvernementale sont les deux facteurs principaux expliquant ce résultat.

Évolution des volumes récoltés en forêt publique et en forêt privée entre 2001 et 2021

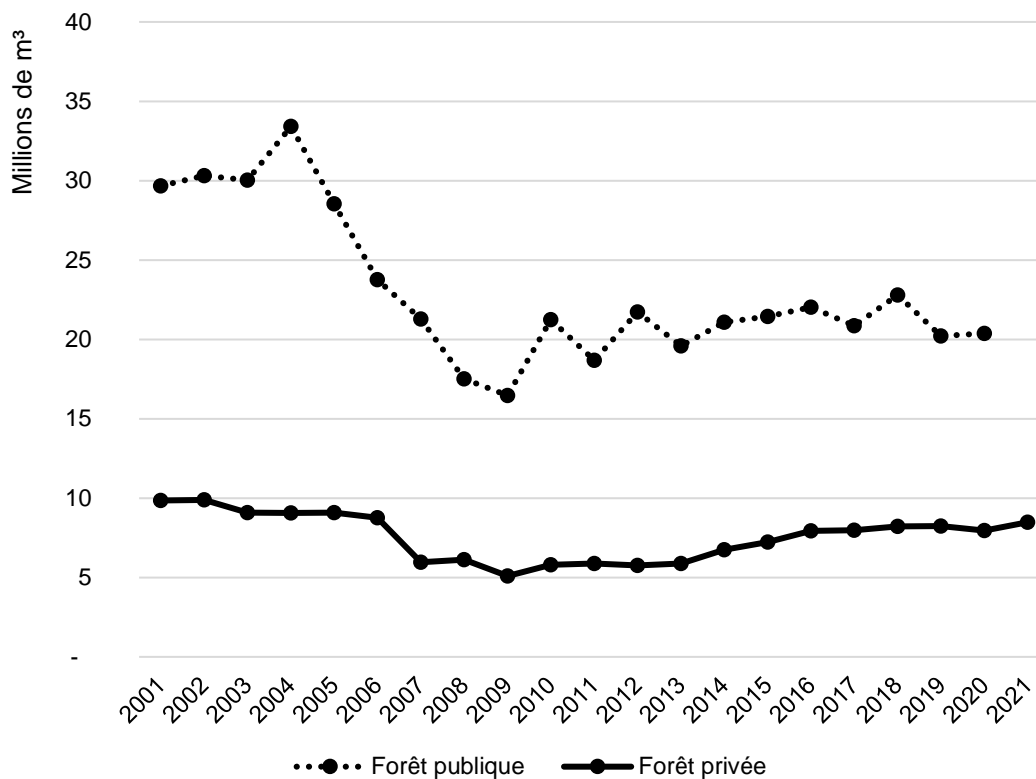


Figure 3

Sources : MRNF et PPFQ

D) Évolution de la possibilité forestière sur la forêt publique et la forêt privée

Au cours des vingt dernières années, la possibilité forestière sur la forêt publique a baissé de 23 % alors que celle de la forêt privée s’est accrue de 34 %. Les possibilités forestières sont de 34,1 Mm³ en forêt publique et de 17,0 Mm³ en forêt privée. En 2001, la forêt privée ne représentait que 22 % de la possibilité forestière du Québec alors qu’aujourd’hui, son importance relative est passée à 33 %, et ce, grâce aux investissements de l’État et à l’engagement des producteurs forestiers.

La figure 4 illustre l’évolution des possibilités forestières tant sur la forêt publique que privée.

Évolution de la possibilité forestière de la forêt publique et de la forêt privée entre 2001 et 2021

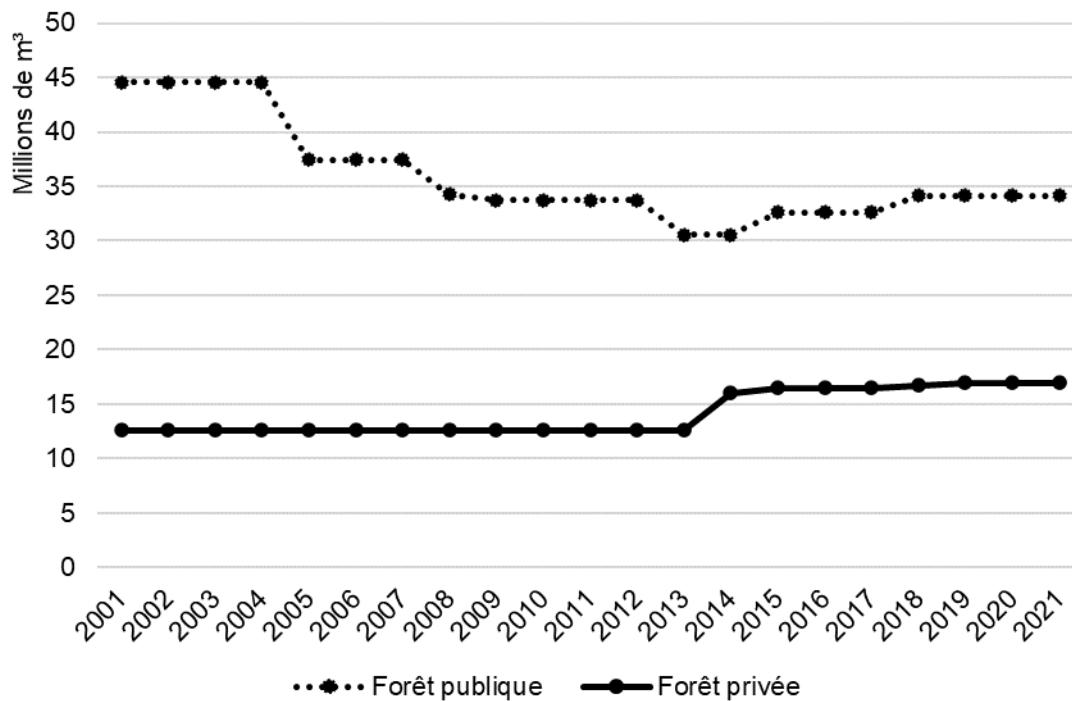


Figure 4

Sources : MRNF et PPFQ

2 LES MARCHÉS DES PRODUITS FORESTIERS

Le secteur forestier constitue un pilier économique au Québec. Son dynamisme se perçoit dans toutes les étapes de production (scieries, placage, contreplaqués, cogénération, pâtes et papier, etc.) et dans toutes les régions du Québec. L'industrie des produits forestiers génère ainsi un produit intérieur brut (PIB) de 5,8 G\$ par année au Québec, soit 1,5 % de l'activité économique globale de la province. De plus, elle assure le maintien d'environ 57 000 emplois directs et des retombées dans plus de 900 municipalités, soit 83 % des municipalités québécoises.

En plus de contribuer à la lutte contre les changements climatiques et à l'aménagement durable des forêts, le rayon d'action du secteur forestier ouvre de nouvelles possibilités à l'innovation et à l'intégration de nouveaux équipements technologiques afin de valoriser la matière ligneuse sous toutes ses formes. Qui plus est, par sa diversification, le secteur forestier devient progressivement un secteur technologique de pointe, un atout essentiel pour assurer la croissance des entreprises québécoises dans ce marché sensible aux fluctuations de la demande nord-américaine et mondiale, mais également des prix de plusieurs produits (bois d'œuvre, panneaux, pâtes, papier, carton, etc.).

Le secteur forestier québécois poursuit également sa progression depuis la crise financière de 2009 et son rendement manufacturier se compare aux niveaux élevés enregistrés au début des années 2000. En effet, les exportations manufacturières ont dépassé la barre des 12 G\$ en 2021, et ce, pour la première fois depuis 2004. Ainsi, selon nos estimations, 53 % de la valeur des livraisons manufacturières du secteur forestier québécois provenaient des échanges commerciaux à l'international (États-Unis inclus) l'an dernier. De plus, la composante des produits du bois avait généré 51 % de la valeur des exportations, comparativement à 49 % pour la fabrication du papier; les produits du bois passaient devant la fabrication du papier pour la première fois en plus de 30 ans selon les données historiques disponibles.

Portrait statistique du secteur forestier québécois en 2021

	Bilan			Poids économique du secteur forestier à l'échelle du Québec	
	2021	2020	Variation annuelle	2021	2020
Produit intérieur brut (PIB)	5,8 G\$	5,6 G\$	+3,8 %	1,5 %	1,6 %
Nombre d'emplois	56 756	53,480	+6,1 %	1,5 %	1,5 %
Valeur totale des livraisons manufacturières	23 G\$	18,6 G\$	+23,7 %	12,5 %	12,1 %
Valeur des exportations	12,1 G\$	9,5 G\$	+26,6 %	12 %	11 %

Figure 5

Sources : Statistique Canada, produit intérieur brut aux prix de base, Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail (EERH), Enquête mensuelle sur les industries manufacturières et Institut de la statistique du Québec, Données sur le commerce en direct

A) Bois d'œuvre résineux

Le Québec est le deuxième producteur en importance de bois d'œuvre résineux au Canada, soit après la Colombie-Britannique. En 2021, le Québec a produit 6,2 milliards de pieds mesure de planche (pmp), soit une hausse d'environ 300 millions de pmp ou de 5,1 %, par rapport à 2020. Ainsi, les scieries québécoises auraient généré 26 % de la production canadienne (idem en 2020).

Selon les projections du Forest Economic Advisors (FEA), la production québécoise de bois d'œuvre résineux pourrait ralentir en 2022 et en 2023, tout en demeurant au-dessus de la barre des 5 milliards de pmp. Ce rendement pourrait s'améliorer par la suite, alors que l'économie nord-américaine devrait reprendre du tonus (voir figure 1). En somme, les scieries du Québec continueront de tirer avantage des retombées provenant du dynamisme de l'ensemble du secteur résidentiel, de même que de la réalisation de projets non résidentiels, au Canada et aux États-Unis. Toutefois, à l'image d'autres secteurs économiques, au Québec et dans l'ensemble de l'économie nord-américaine, la capacité de production des scieries demeurera tributaire des efforts pour s'ajuster à l'égard des contraintes persistantes entourant, notamment, la rareté de main-d'œuvre disponible, les problèmes de logistiques de transport et les pressions inflationnistes. Qui plus est, FEA laisse entrevoir un ralentissement de la consommation nord-américaine d'environ 2 % en 2022 et 7 % en 2023, mais une reprise devrait s'installer rapidement en 2024 et en 2025.

L'information recensée par le Registre forestier indique que la région de la Beauce compte approximativement une vingtaine de scieries qui génère, en moyenne, 4,5 % de la production québécoise de bois d'œuvre résineux annuellement et au-dessus de 30 % de la production de bois d'œuvre résineux dans la région administrative de la Chaudière-Appalaches. La disponibilité de grumes, le maintien du prix du bois d'œuvre résineux à un niveau élevé et la proximité du marché américain, principal partenaire commercial du Québec, constituent des facteurs favorables à l'accroissement graduel de la production des scieries de la région.

Production québécoise de bois de sciage résineux

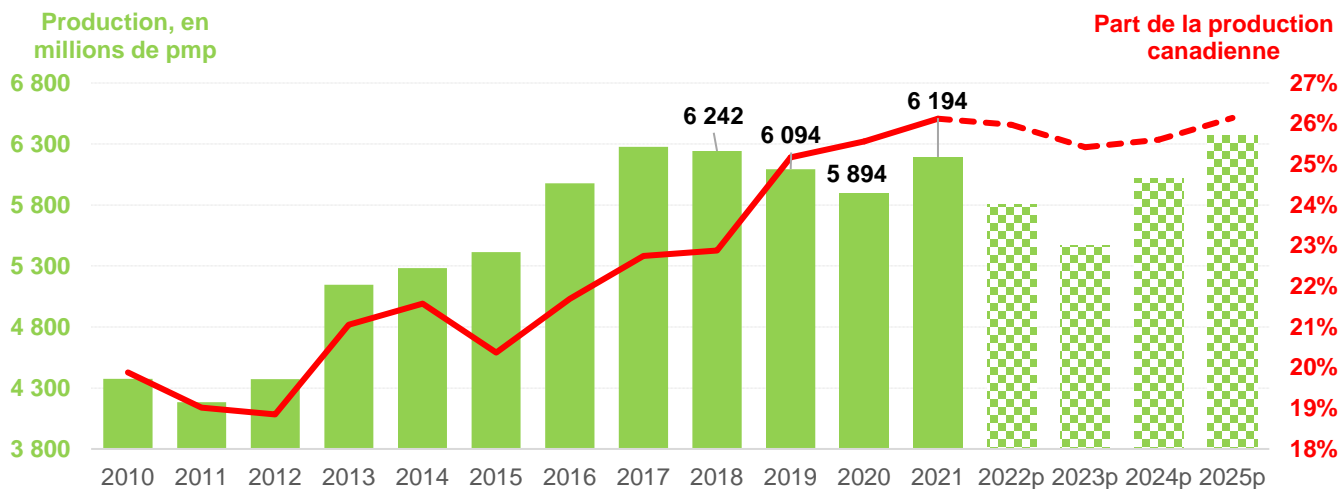


Figure 6

Prévisions : Forest Economic Advisors, août 2022

Sources : MRNF, Registre forestier, Statistique Canada et FEA

L'activité résidentielle nord-américaine constitue un pilier important pour soutenir la demande de bois d'œuvre résineux auprès des scieries québécoises. En 2021, le nombre de mises en chantier a atteint 271 200 unités au Canada et 1,6 million d'unités aux États-Unis. Ainsi, les taux hypothécaires historiquement bas, le resserrement du marché de la revente, la rareté d'unités abordables disponibles et l'arrivée de jeunes ménages comme premiers acheteurs ont propulsé le marché canadien vers un

niveau inégalé en 45 ans, comparativement à 15 ans pour le marché américain. Le contexte entourant la pandémie s’inscrivait aussi comme un incitatif favorable à la construction neuve, particulièrement à l’extérieur des grands centres urbains.

Plusieurs facteurs qui ont contribué à dynamiser la construction neuve en Amérique du Nord en 2021 demeuraient présents en 2022 et cela devrait se poursuivre d’ici 2025. La *National Association of Home Builders* révélait d’ailleurs en 2021 que les États-Unis affichaient un déficit cumulé d’environ 5 millions d’unités neuves à construire. Au Canada, la Société canadienne d’hypothèques et de logement (SCHL) estime à plus de 3,5 millions, le nombre d’unités locatives à construire, pour rétablir l’abordabilité d’ici 2030. De ce nombre, environ 70 % des nouvelles unités locatives seraient construites au Québec et en Ontario.

Cependant, le rythme des mises en chantier au Canada et aux États-Unis ne pourra se soustraire aux impacts découlant des contraintes associées à l’accroissement du prix des matériaux de construction, dont ceux en bois, à la remontée graduelle des taux d’intérêt, à la situation financière des ménages nord-américains, à la rareté de main-d’œuvre sur les chantiers de construction et à une potentielle récession d’ici 2023. Dans ces circonstances, les plus récentes perspectives laissent entrevoir que les mises en chantier évolueront entre 1,3 et 1,7 million d’unités par année aux États-Unis d’ici 2025. Quant au marché canadien, les mises en chantier évolueraient entre 200 000 et 220 000 unités annuellement, retrouvant ainsi le rythme soutenable qui prévalait entre 2016 et 2020 (voir figure 7).

Mises en chantier et consommation de bois d’œuvre résineux en Amérique du Nord

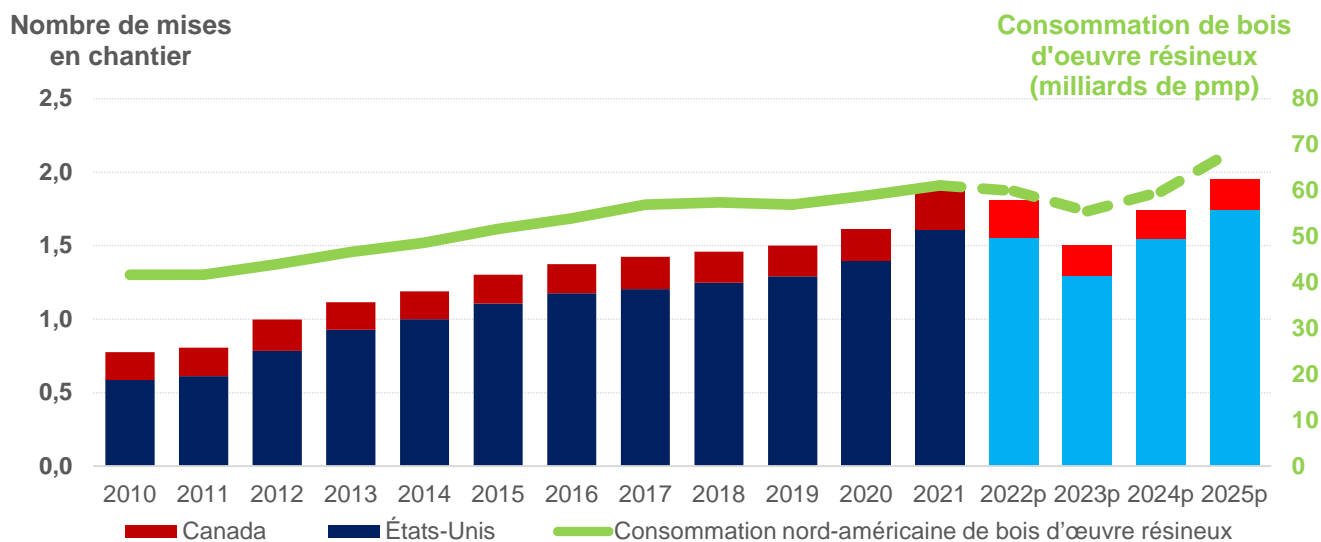


Figure 7

Prévisions : Forest Economic Advisors, octobre 2022

Sources : Société canadienne d’hypothèques et de logements, United States Census Bureau et Forest Economic Advisors

En 2021, le Québec a exporté un total de 2,7 G de pmp, soit une augmentation de 2,1 % par rapport à 2020 (voir figure 8). De ce volume, 99 % du bois d’œuvre résineux a pris la direction de son principal partenaire commercial que sont les États-Unis et 1 % a été exporté vers les autres marchés, dont l’Europe et l’Asie. L’augmentation de la consommation de bois d’œuvre résineux sur le marché américain, notamment en provenance des mises en chantier et du marché de la rénovation, a principalement contribué à l’accroissement des exportations du Québec en 2021.

Selon les données préliminaires des huit premiers mois de 2022, les exportations québécoises de bois d’œuvre résineux affichaient un ralentissement de plus de 8 % par rapport à la même période en 2021. Cette diminution proviendrait principalement de la baisse de la demande en provenance des États-Unis,

alors que les pressions inflationnistes et le resserrement des taux d'emprunt ont entraîné une détente des mises en chantier et un ralentissement des travaux de rénovation.

Volume des exportations québécoises de bois d'œuvre résineux (millions de pmp)

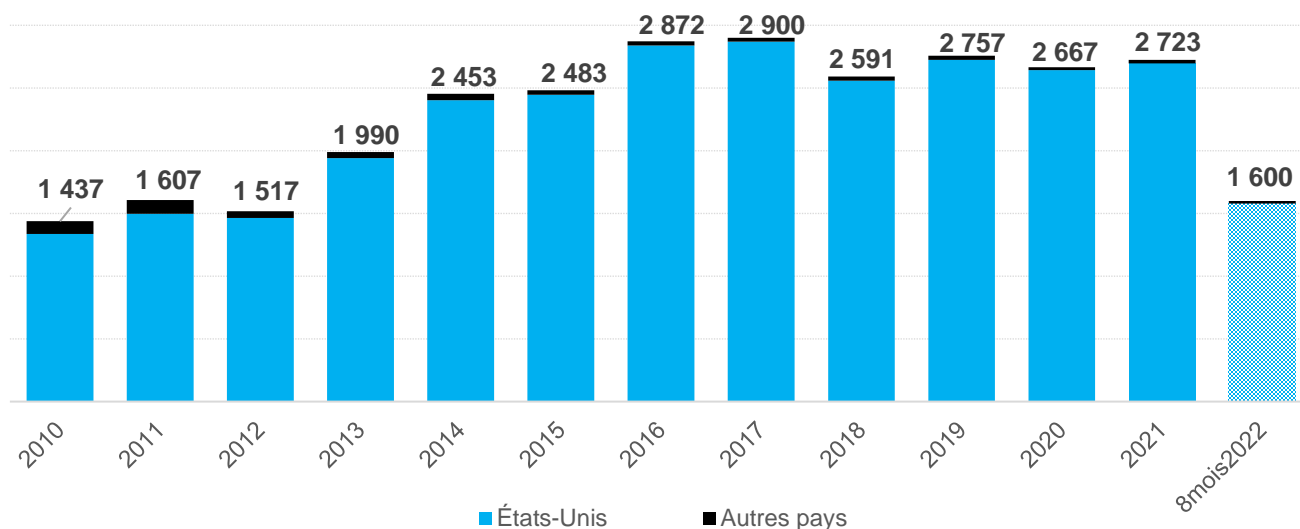


Figure 8

Source : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises

Les prix du bois d'œuvre résineux ont connu de grandes fluctuations, à la fois à la hausse et à la baisse, depuis le début de la pandémie en 2020. Ces montagnes russes se sont poursuivies en 2021, rappelant ainsi que la distorsion persistait toujours entre l'offre et la demande de bois d'œuvre résineux en Amérique du Nord. Qui plus est, la variation des indices de prix, notamment observée en deuxième moitié de 2021, a également reflété l'impact des contraintes associées à la rareté de main-d'œuvre disponible, et les problèmes persistants du côté de la logistique de transport.

Les indices de prix élevés du bois d'œuvre résineux en 2021 et en début de 2022 rimaient inévitablement avec le retour des pressions inflationnistes. Malheureusement, pour l'ensemble du marché résidentiel, qui regroupe près de 70 % de la consommation de bois d'œuvre résineux en Amérique du Nord, l'effet contraignant de cette majoration des prix a été accentué par une remontée rapide des taux d'intérêt des banques centrales.

Ainsi, les indices de prix du bois d'œuvre résineux sur le marché canadien ont atteint de nouveaux sommets en 2021. L'indice Pribec a enregistré une moyenne annuelle exceptionnelle de 1 101 \$CA/mpmp en 2021, soit une augmentation de 51 % par rapport au précédent record de 2020 (729 \$CA/mpmp) (voir figure 9). Soulignons qu'à sept reprises, l'indice mensuel Pribec a dépassé la barre des 1 000 \$CA/mpmp l'an dernier. Un sommet historique de 1 856 \$CA/mpmp a d'ailleurs été enregistré en mai 2021.

Les conditions de marchés, observées en 2021, devraient se prolonger en 2022, permettant ainsi de maintenir les indices de prix du bois d'œuvre résineux élevés. La moyenne enregistrée de l'indice Pribec entre janvier et septembre s'établissait d'ailleurs à 1 142 \$CA/mpmp, soit une hausse de près de 4 % par rapport à l'ensemble de 2021. Cependant, la prudence des détaillants nord-américains à l'égard des inquiétudes entourant les pressions inflationnistes, la situation financière des ménages et les perspectives de croissance de l'économie américaine semblent contribuer à ramener graduellement les indices de prix vers un niveau plus soutenable. Ainsi, malgré une moyenne élevée pour les neuf premiers mois de 2022, le bilan mensuel de septembre faisait état d'un indice Pribec de 710 \$CA/mpmp, soit un repli de 56 % par rapport à la valeur exceptionnelle de 1 616 \$CA/mpmp enregistrée en mars 2022.

Prix composé mensuel du bois d'œuvre résineux - Pribec

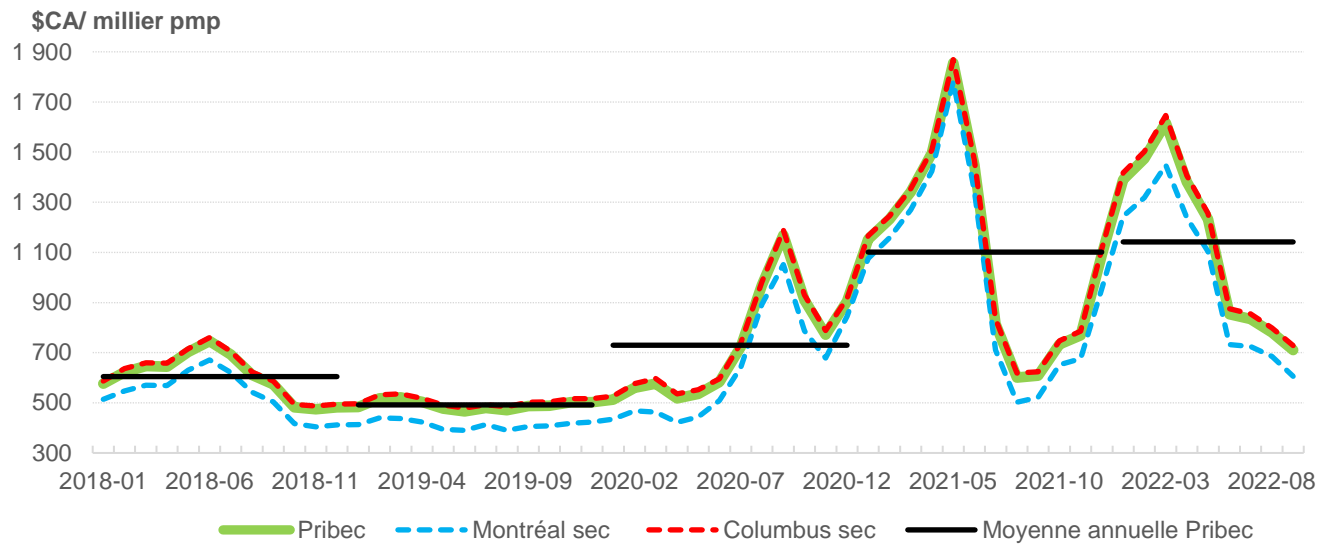


Figure 9

Source : Pribec

L'indice de prix Random Lengths suit une tangente similaire à celle du Pribec. Ainsi, l'indice Random Lengths a enregistré une moyenne annuelle de 853 \$US/mpmp en 2021, soit une augmentation de 51 % par rapport à 2020 (564 \$US/mpmp) (voir figure 10). Qui plus est, à l'image de l'indice Pribec, un record mensuel a été enregistré en mai de l'an dernier, soit une valeur moyenne mensuelle de 1 479 \$US/mpmp.

Le prix élevé du bois d'œuvre résineux a d'ailleurs contribué à l'amélioration de la position financière et concurrentielle des scieries exportatrices du Québec en 2021 et cela devrait se prolonger en 2022. La moyenne de l'indice Random Lengths entre janvier et septembre 2022 atteignait d'ailleurs 886 \$US/mpmp, soit une majoration de presque 4 % par rapport à la moyenne annuelle de 2021. Néanmoins, à l'image de l'indice Pribec, une détente graduelle de l'indice Random Lengths prend forme depuis le mois d'avril 2022. La valeur mensuelle enregistrée en septembre était de 536 \$US/mpmp, soit une diminution de 58 % par rapport au résultat exceptionnel de 1 275 \$US/mpmp affiché en mars 2022. Selon les projections de RISI et de FEA, ce ralentissement contribuera à ramener l'indice Random Lengths vers un niveau plus soutenable d'ici la fin de 2022.

Prix composé mensuel du bois d'œuvre résineux – Random Lengths

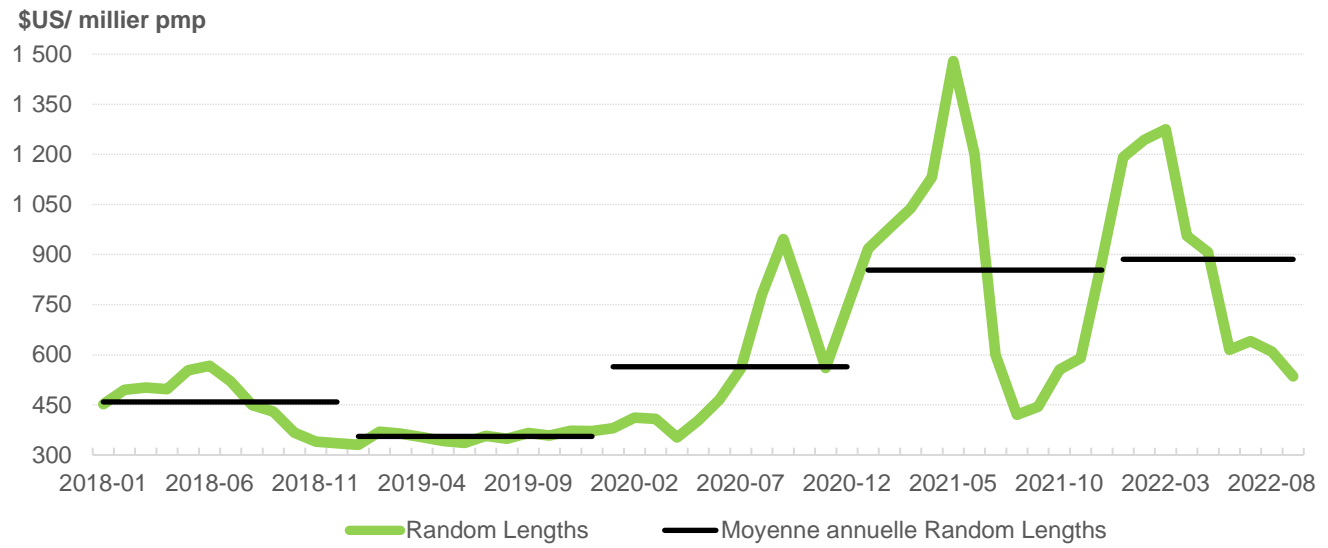


Figure 10

Source : Random Lengths

B) Bois de sciage feuillu

Le sciage du bois feuillu se concentre principalement dans l'est du Canada. Le Québec est le plus important producteur canadien de bois feuillu, soit devant l'Ontario et le Nouveau-Brunswick. En 2021, la production québécoise s'élevait autour de 370 millions de pmp, soit une augmentation d'environ 6 millions de pmp, ou de 1,6 %, par rapport à 2020 (voir figure 11).

Les perspectives favorables entourant les marchés de la rénovation et de la construction neuve en Amérique du Nord auraient contribué à relever progressivement la production de bois de sciage feuillu au Québec en 2021. La demande de palette en provenance de l'industrie du transport pourrait également avoir stimulé l'industrie du sciage feuillu.

Selon l'information recensée par le Registre forestier, la région de la Beauce génère, en moyenne, 1 % de la production québécoise annuelle de bois de sciage feuillu et 12 % de la production de bois d'œuvre feuillus de la région administrative de la Chaudière-Appalaches.

Production québécoise de bois de sciage feuillu

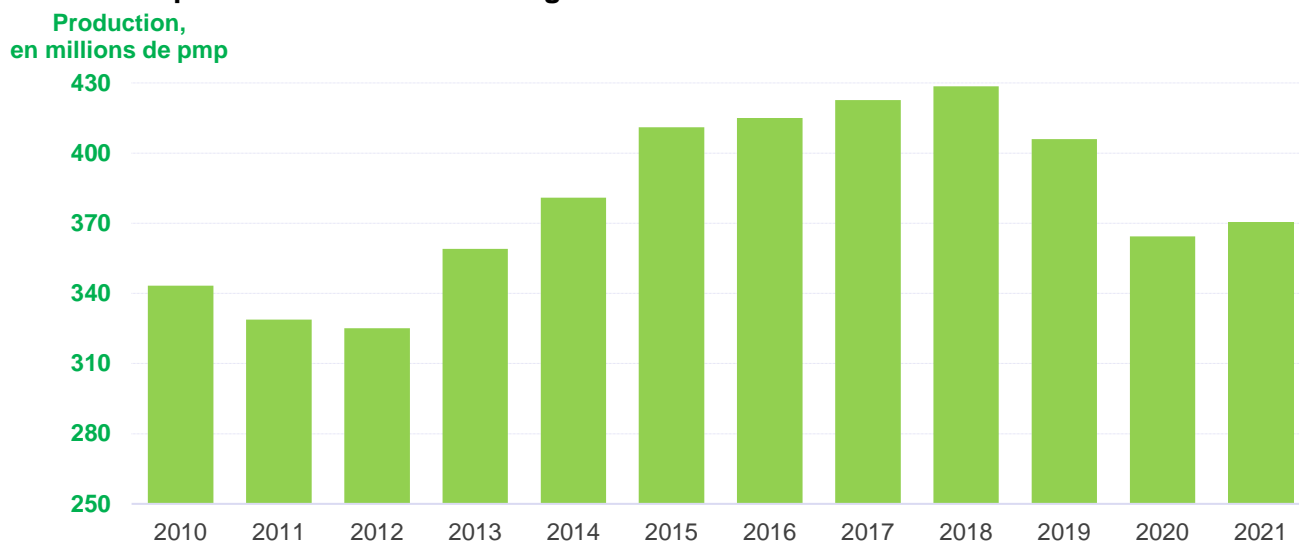


Figure 11

Sources : MRNF, Registre forestier

Le Québec exporte approximativement 40 % de sa production de bois de sciage feuillu vers les marchés extérieurs chaque année. Les États-Unis et la Chine constituent ses principaux clients. Quant à l'ensemble du marché canadien (incluant le Québec), il accapare environ 60 % de la production québécoise.

En 2021, le Québec a exporté un total de 132,4 millions de pmp de bois de sciage feuillu, soit une diminution de 7,3 % par rapport à 2020. Ce ralentissement était principalement attribuable au repli des exportations vers d'importants marchés que sont les États du nord-est des États-Unis et la Chine. Les données de 2021 font, quand même, ressortir que 56 % des exportations du Québec ont pris la direction des États-Unis et 31 % vers l'Asie. L'Europe suivait avec une proportion de 9 %, alors que les autres marchés se partageaient les 4 % restants (figure 12). Les données préliminaires des huit premiers mois de 2022 laissent entrevoir que le Québec pourrait maintenir ses exportations par rapport à 2021, ou les augmenter légèrement. En effet, le bilan des mois de janvier à août 2022 enregistrait une hausse de 1,3 % par rapport à la même période en 2021. La hausse provenait principalement des ventes réalisées aux États-Unis.

Les scieries québécoises demeurent dépendantes du marché américain. En effet, ce marché, situé à proximité et bien établi, présente des perspectives avantageuses en raison de la bonne tenue de son marché résidentiel (mises en chantier et rénovation). Cependant, l'importance des États-Unis a perdu près de 10 points de pourcentage au cours des quatre dernières années, et ce, au profit du marché asiatique. L'un des facteurs explicatifs proviendrait des conséquences engendrées par le conflit commercial récent entre les États-Unis et la Chine. En effet, depuis 2019, la Chine impose des droits de douane de 25 % sur l'importation de biens américains pour compenser la perte d'activité économique subie par les États-Unis en raison de pratiques commerciales jugées injustes. L'industrie américaine du bois feuillu dur, dont la valeur des exportations vers la Chine était évaluée à plus de 2 G\$ américains en 2019, s'est retrouvée impactée par ce conflit et l'activité de plusieurs usines situées dans les États de la côte est et de la côte ouest s'en est retrouvée freinée. Ainsi, le bois d'œuvre feuillu américain, destiné préalablement vers la Chine, n'a pas de débouché potentiel de substitution pour se déplacer sur le marché international. Ce bois feuillu est donc redirigé sur l'ensemble du territoire américain, augmentant ainsi les difficultés des exportateurs, dont ceux du Québec, à maintenir leurs parts sur ce marché (Source : Hardwood Market Report).

Les exportations de bois feuillu en provenance du Canada, et par conséquent du Québec, ne font pas l'objet de droits tarifaires en Chine. À cet effet, le marché chinois offre des perspectives potentiellement grandissantes. En 2021, environ 73 % du bois de sciage feuillu québécois exporté en Asie avait pris la direction de la Chine, une proportion comparable à celle des cinq dernières années. Qui plus est, le Japon, le Vietnam et l'Indonésie constituent des partenaires stables pour les exportations québécoises de bois d'œuvre feuillu en Asie.

Pour l'Europe, son apport demeure stable depuis environ cinq ans, mais il est bien en dessous des 20 % observés au début des années 2000. À l'image du marché des produits en bois de résineux, le marché des produits en bois de feuillus québécois aurait perdu de l'intérêt en raison des coûts engendrés pour se conformer aux dimensions européennes et la mise en place de normes phytosanitaires complexes sur le marché européen. Néanmoins, le Royaume-Uni et l'Allemagne demeurent des partenaires potentiels importants pour le Québec.

Volume des exportations québécoises de bois de sciage feuillu (millions de pmp)

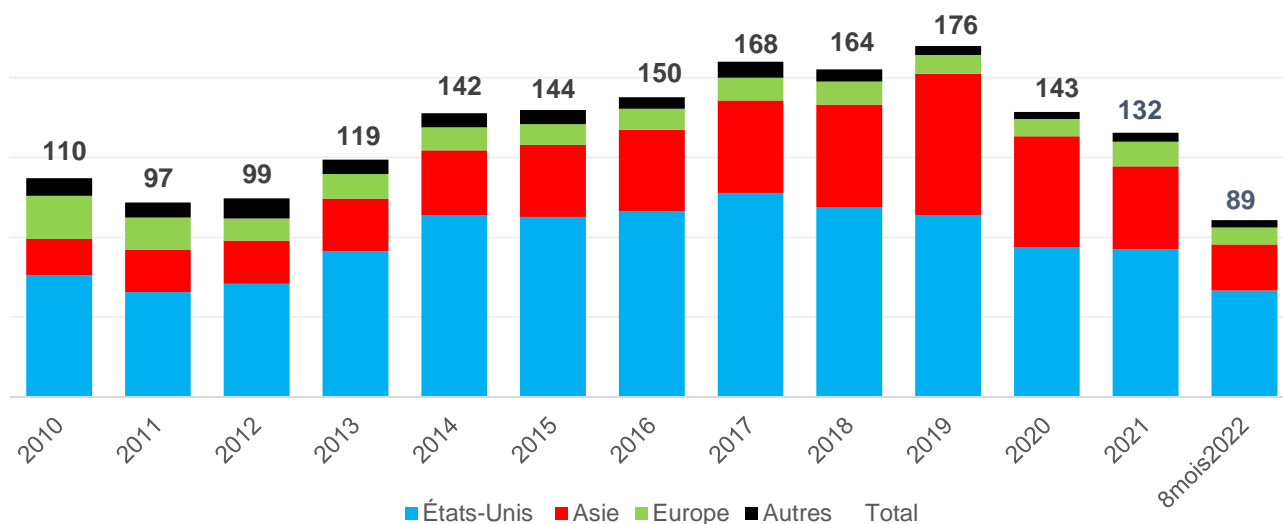


Figure 12

Sources : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises

La bonne tenue de l'activité résidentielle, combinée aux problèmes de production et de livraison observés du côté des produits substitués, dont les planchers en vinyle et les armoires en mélamine, aurait contribué à la majoration des indices de prix du bois de sciage feuillu. Ainsi, les indices de prix composés enregistraient une augmentation de 27,5 % pour le bouleau jaune et à papier et entre 17 % et 51 % pour les essences d'érables, par rapport aux valeurs annuelles moyennes qui prévalaient en 2020 (voir figure 13). Quant au peuplier, le prix composé affichait une hausse annuelle d'environ 4 % l'an dernier.

Selon les données préliminaires des neuf premiers mois de 2022, plusieurs facteurs favorables à la hausse des indices de prix du bois de sciage de feuillus en 2021 semblent s'être prolongés. Certes, une détente était perceptible en août, mais ce bon début d'année laisse entrevoir la possibilité que la majorité des indices de prix afficheront des niveaux moyens en 2022, supérieurs à ceux de 2021.

Prix composé du bois de sciage feuillu

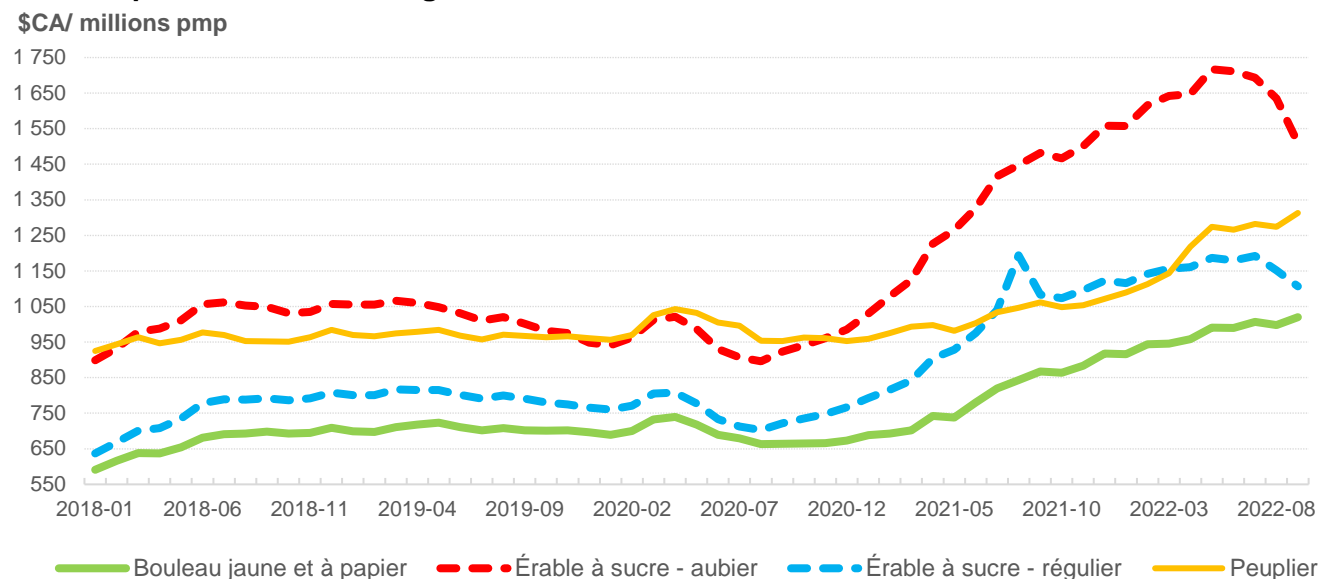


Figure 13

Source : Hardwood Market

C) Placage et contreplaqué feuillus

Le Québec constitue un leader dans l'industrie du placage et des contreplaqués feuillus à l'échelle canadienne. En 2021, les usines québécoises ont généré un volume de 64 427 mètres cubes (m³) de placage et de contreplaqués feuillus, soit une augmentation de 9,5 % par rapport à 2020 (voir figure 14). Elles mettaient ainsi une pause à trois baisses annuelles consécutives et elles s'étaient approchées du rendement enregistré en 2019, soit avant la pandémie. De plus, cette amélioration aurait notamment profité des perspectives favorables entourant l'industrie du meuble en Amérique du Nord.

Production québécoise de placage et de contreplaqués feuillus

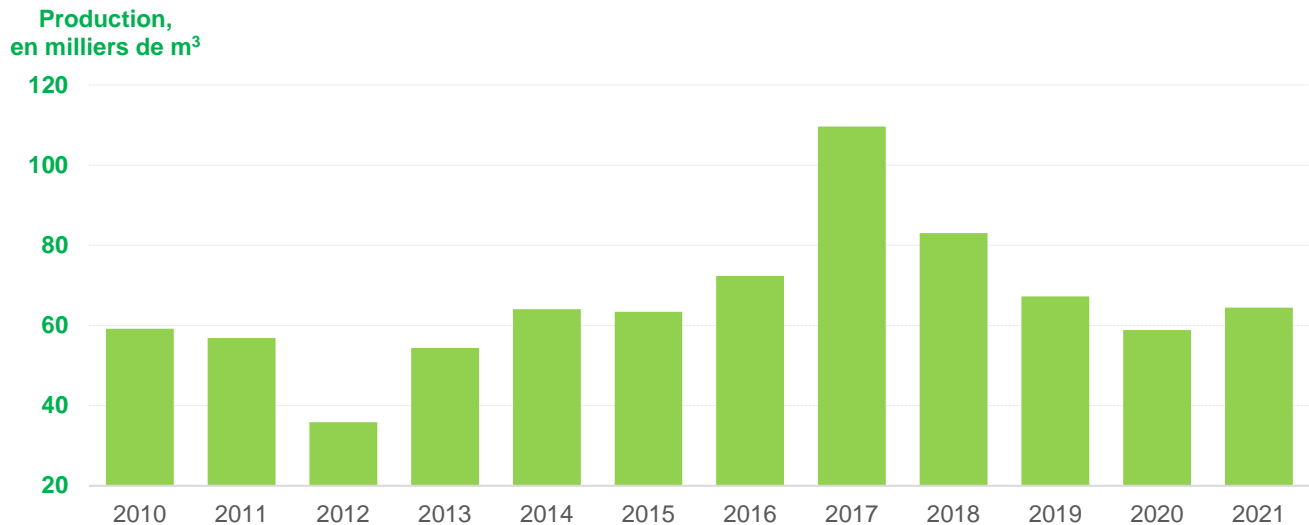


Figure 14

Sources : MRNF, Registre forestier

Les données de 2021 indiquent que la valeur des exportations de placage et de contreplaqués feuillus a atteint 180 M\$ au Québec, soit une augmentation de 16,1 % par rapport à 2020 (voir figure 15). De cette somme, 92 % étaient générés par les exportations destinées aux États-Unis. L'Asie (3 %), le Mexique (2 %), l'Europe (2 %), l'Amérique du Sud (0,5 %) et le continent africain (0,5 %) suivaient dans l'ordre.

Valeur des exportations de placage et de contreplaqués feuillus (millions de \$)

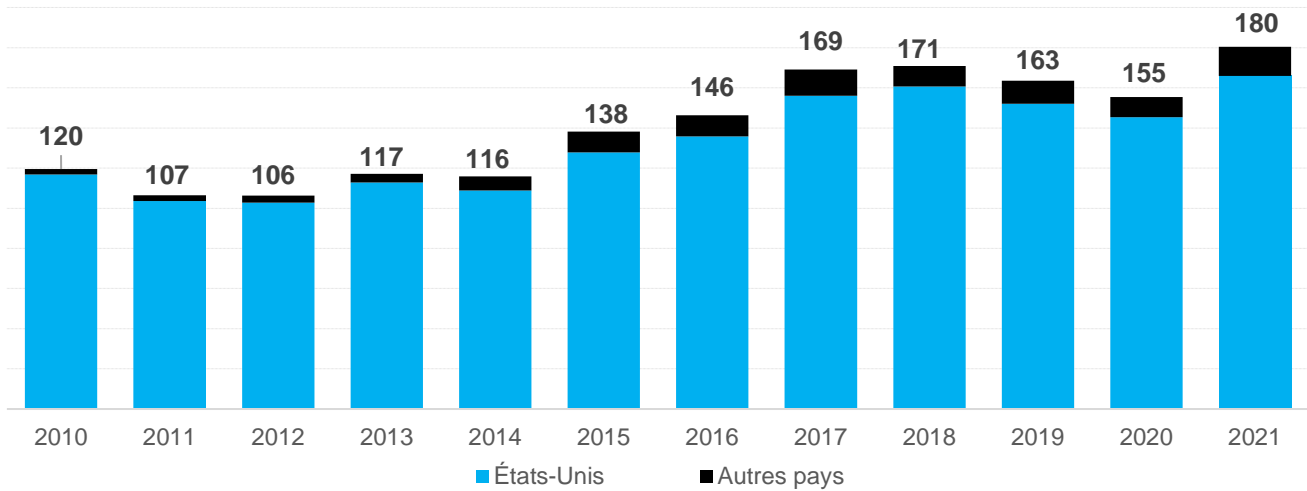


Figure 15

Sources : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises SCIAN 321211

D) Les contenants et les palettes en bois

La disponibilité et la confidentialité des données limitent l'analyse du marché des contenants et des palettes en bois au Québec. Cependant, les données provenant de l'Institut de la statistique du Québec indiquent que la valeur des exportations des contenants et de palettes en bois a atteint environ 17 M\$ au Québec en 2021, soit une hausse de 56,7 % par rapport à 2020 (voir figure 16). De cette somme, 89 % étaient générés par les ventes destinées aux États-Unis. L'Europe suivait avec une proportion d'environ 10 %.

Valeur des exportations de contenants et de palettes en bois du Québec (millions de \$)

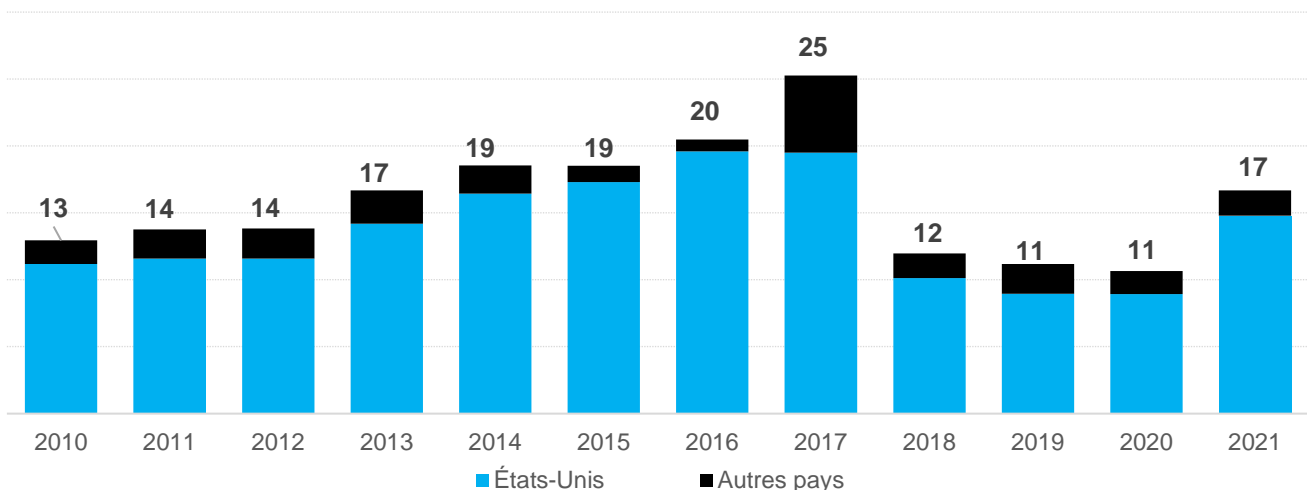


Figure 16

Sources : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises, SCIAN 321920

E) Les produits de charpentes en bois

Les charpentes en bois englobent plusieurs produits, dont les armatures en bois, le bois de charpente, les poutres, les solives, etc. À cet effet, l'analyse qui suit abordera principalement les poutrelles en I et le LVL, principalement en raison de l'information disponible et de la présence de fabricants québécois sur le territoire de la région du sud du Québec.

La fabrication de poutrelles en I et de LVL a atteint de nouveaux sommets en Amérique du Nord en 2021. La production de poutrelles en I s'élevait à 857 millions de pieds linéaires, soit une hausse de 14 % par rapport à 2020. De son côté, la production de LVL atteignait 81 millions de pieds cubes, soit une augmentation annuelle de 8 % (voir figure 17).

L'accroissement de la production nord-américaine de poutrelles en I et de LVL en 2021 résultait, entre autres, d'une augmentation de la demande en provenance des mises en chantier. En effet, les besoins provenant de la construction résidentielle avaient augmenté d'environ 20 % par rapport à 2020. Ce contexte pourrait avoir été favorable aux fabricants de charpentes en bois de la région de la Beauce l'an dernier, dont presque une demi-douzaine est répertoriée sur ce territoire.

Selon les prévisions de FEA, le ralentissement de l'économie nord-américaine pourrait entraîner une diminution de la production de poutrelles en I et de LVL sur son territoire en 2022 et en 2023. Cependant, les usines canadiennes et américaines devraient relever leur niveau de production dès 2024 et atteindre environ 900 millions de pieds linéaires de poutrelles en I et 90 millions de pieds cubes de LVL en 2025. Cette anticipation repose, en grande partie, sur la bonne tenue des mises en chantier, de même que sur une augmentation potentielle de la demande en provenance du marché non résidentiel aux États-Unis.

Production nord-américaine de poutrelles en I et de LVL

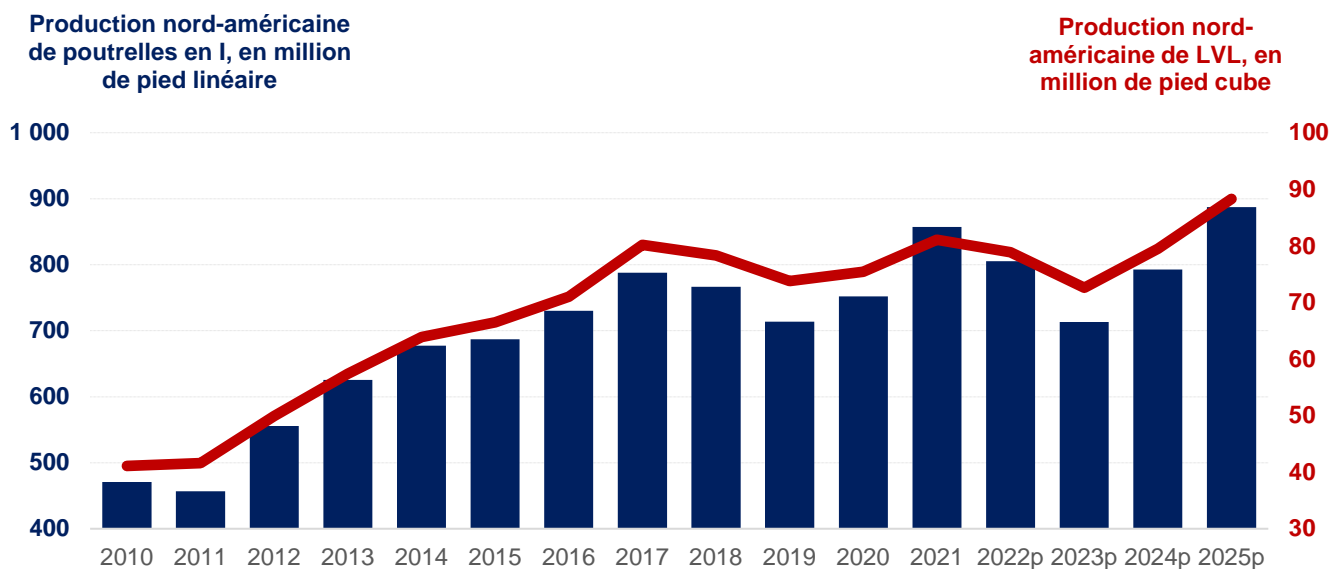


Figure 17

Prévisions : Forest Economic Advisors, septembre 2022

Source : Forest Economic Advisors

Les données recensées par l'ISQ indiquent que la valeur des exportations des produits de charpentes en bois s'élevait à 555 M\$ au Québec en 2021, soit une augmentation de 54 % par rapport à 2020 (voir figure 18). De cette somme record, presque la totalité provenait des ventes réalisées aux États-Unis.

Les usines du Québec affichent également un bilan préliminaire favorable en début de 2022. Entre janvier et août, la valeur des exportations québécoises se chiffrait à 472 M\$, soit une hausse de 39 % par rapport aux huit premiers mois de 2021. La demande soutenue en provenance du marché américain contribuerait favorablement à cette augmentation.

Valeur des exportations de produits de charpentes en bois du Québec (millions de \$)

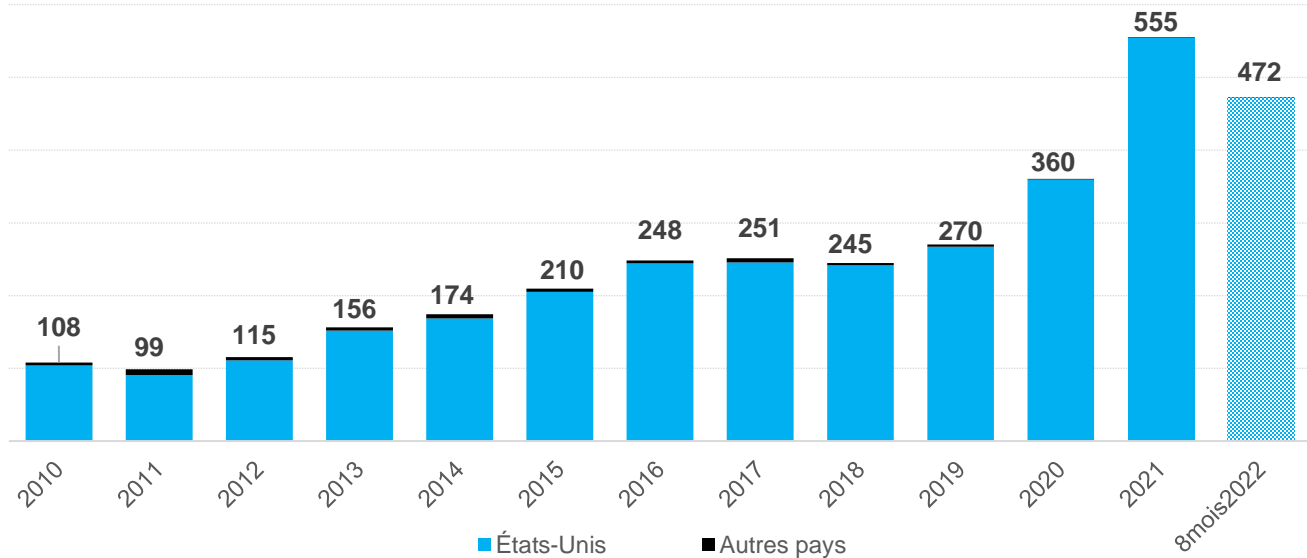


Figure 18

Sources : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises, SCIAN 321215

Pour les indices du prix, l'information disponible se concentre principalement sur les poutrelles en I et le LVL. À cet effet, entre 2020 et 2021, le prix moyen annuel des poutrelles en I a augmenté de 47 %, dépassant ainsi la barre des 2 \$US/ pied linéaire. Quant au LVL, la hausse annuelle était de 25 %, pour atteindre un prix moyen de 25,902 \$US/pied cube (voir figure 19).

L'accroissement anticipé de la production de poutrelles en I, afin de tenter de répondre à la demande nord-américaine croissante, pourrait contribuer à maintenir le niveau moyen des indices de prix entre 2 \$US/pied linéaire et 2,50 \$US/pied linéaire d'ici 2025. Pour le LVL, l'indice de prix moyen pourrait maintenir sa tangente haussière d'ici 2025, soit d'environ 3 % par année, et ainsi approcher la barre des 30 \$US/pied cube.

Prix des poutrelles en I et du LVL

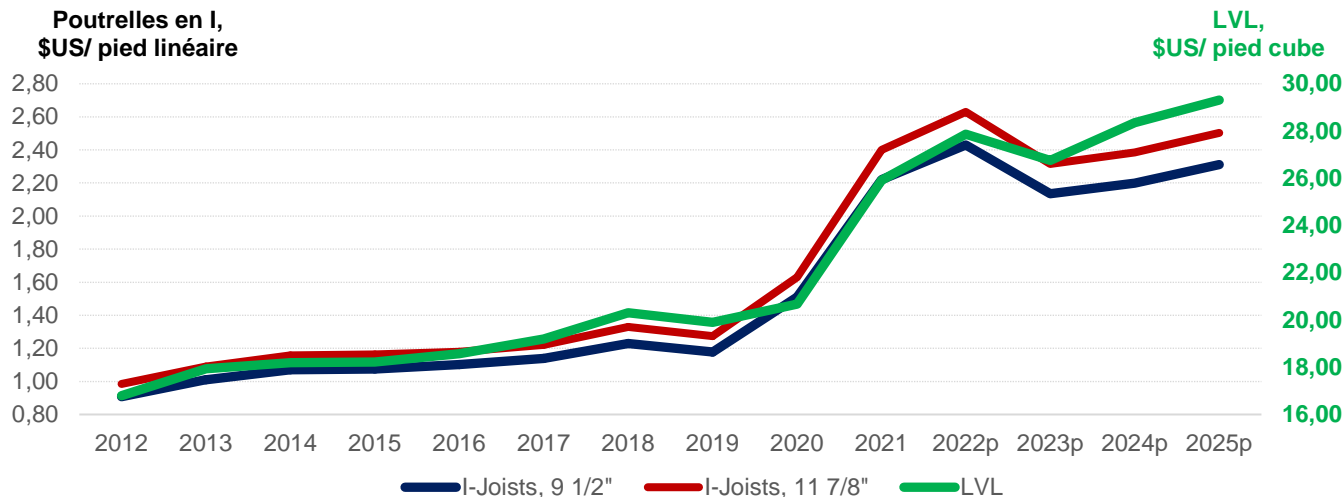


Figure 19

Prévisions : Forest Economic Advisors, septembre 2022

Source : Forest Economic Advisors

F) Fabrication de bâtiments en bois

La disponibilité et la confidentialité des données limitent l'analyse du marché des bâtiments en bois au Québec. Cependant, les données provenant de l'Institut de la statistique du Québec indiquent que la valeur des exportations des bâtiments en bois a atteint environ 14 M\$ au Québec en 2021, soit une baisse de 19,6 % par rapport à 2020 (voir figure 20). De cette somme, 92 % étaient générés par les ventes destinées aux États-Unis. Le Maroc (6 %) et la France (2 %) constituaient les autres principaux marchés d'exportations en 2021. Selon les données préliminaires des huit premiers mois de 2022, la valeur des exportations québécoises demeurerait en baisse de 27 % par rapport à la même période en 2021, pour se chiffrer à 8 M\$. Le ralentissement de la demande en provenance du marché américain contribuerait défavorablement à ce bilan de début d'année.

Contrairement à la grande majorité des produits en bois du Québec exportés, les bâtiments en bois dépendent presque entièrement du marché des États-Unis depuis 2016. Auparavant, le rayon d'exportations du Québec était plus diversifié ; il visait notamment le continent africain, l'Europe, la Russie et le Mexique.

Le contexte de pandémie, combiné aux problèmes de rareté de main-d'œuvre et de logistique de transport, pourrait expliquer le ralentissement de la valeur des exportations du Québec en 2020 et en 2021. Néanmoins, en raison des besoins persistants de nouvelles unités résidentielles aux États-Unis, combinés aux avantages que peuvent procurer les panneaux modulaires et les maisons préfabriquées dans un contexte de rareté de main-d'œuvre et de hausse de prix des matériaux de construction, les exportations québécoises de bâtiments en bois pourraient se relever graduellement à moyen terme. Cette perspective pourrait s'avérer favorable aux entreprises liées à cette industrie dans la région de la Beauce.

Valeur des exportations de bâtiments en bois du Québec (millions de \$)

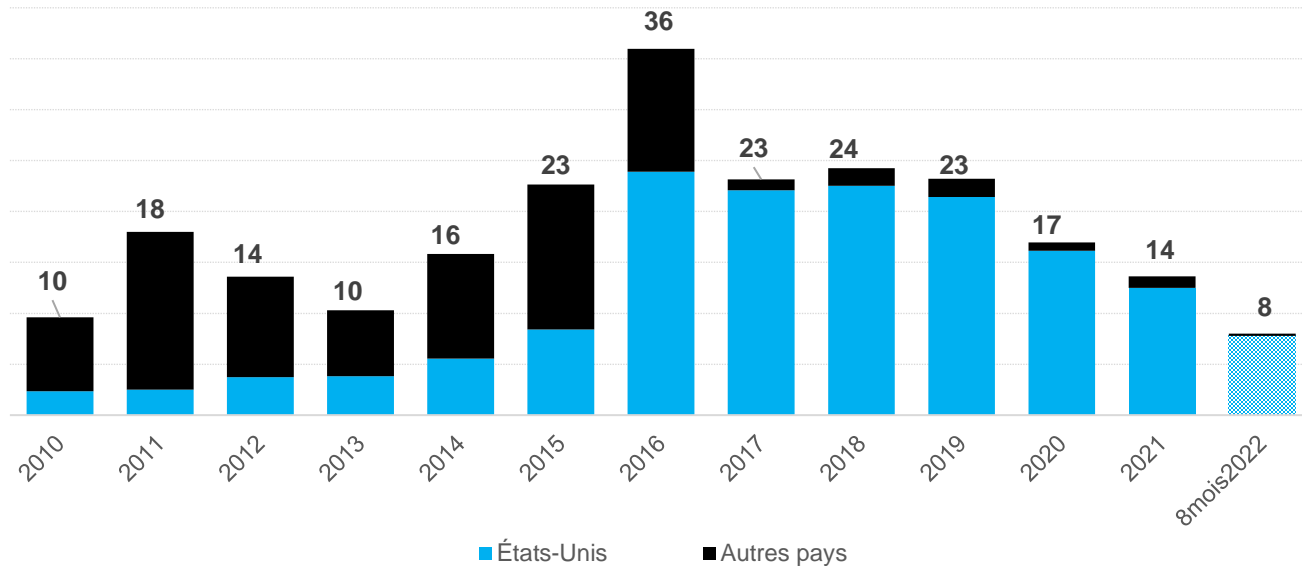


Figure 20

Sources : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises, SCIAN 321992

G) Fabrication de portes et fenêtres en bois

Le Québec constitue un pilier important de l'industrie des portes et fenêtres au Canada. En effet, il génère plus des deux tiers de la valeur des ventes canadiennes (68 % en 2021).

En 2021, la valeur des ventes de portes et fenêtres au Québec a atteint près de 1,2 G\$, enregistrant ainsi une augmentation de 42,7 % par rapport à 2020 (voir figure 21). Cette somme record surpassait la moyenne de 708 M\$ enregistrée entre 2017 et 2020. Les usines québécoises auraient, notamment, profité de l'accroissement des mises en chantier en Amérique du Nord et des améliorations apportées au parc immobilier nord-américain vieillissant. Cette tendance haussière pourrait se poursuivre en 2022. Les données préliminaires des huit premiers mois enregistrent une hausse de 23 %, par rapport à la même période en 2021, pour atteindre 870 M\$.

La bonne performance enregistrée au Québec laisse présager des retombées favorables pour la région de la Beauce. Celle-ci dénombre près d'une dizaine d'usines actives dans la fabrication de portes et de fenêtres en bois.

Valeur des ventes québécoises de portes et de fenêtres en bois

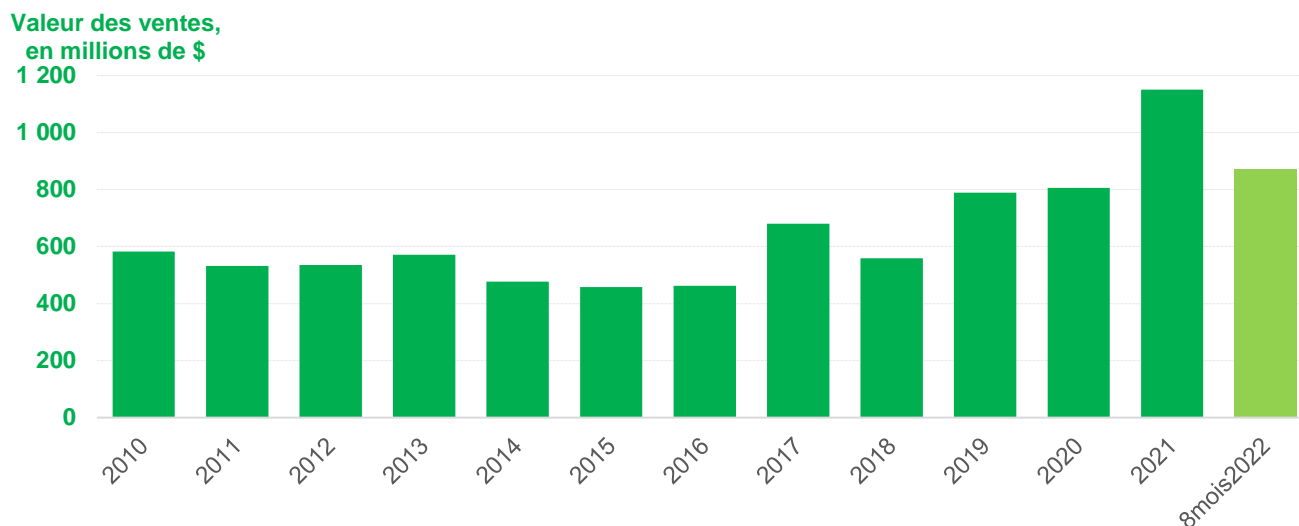


Figure 21

Sources : Statistique Canada, Enquête mensuelle sur les industries manufacturières (EMIM), Tableau 16-10-0048-01, SCIAN 321911

Les données de Statistique Canada indiquent que la valeur des exportations de portes et de fenêtres en bois a diminué de 12,3 % au Québec entre 2020 et 2021, pour atteindre 114 M\$ (voir figure 22). De cette somme, 99 % provenaient des ventes réalisées aux États-Unis. Le bilan pourrait s'améliorer en 2022, alors que les données recensées entre janvier et août enregistraient une valeur de 81 M\$, soit une majoration de 2,6 % par rapport aux huit premiers mois de 2021.

Le bilan des exportations québécoises en 2021 laisse également sous-entendre que le commerce extérieur a généré 10 % de la valeur totale des ventes de portes et de fenêtres en bois du Québec. Entre 2015 et 2020, la proportion moyenne était de 33 %. Considérant l'augmentation de la demande canadienne (incluant le Québec) pour les portes et fenêtres fabriquées au Québec, les usines québécoises pourraient avoir diminué leur dépendance à l'égard du commerce extérieur l'an dernier. Cette situation pourrait se prolonger en 2022, selon les données préliminaires des huit premiers mois.

Valeur des exportations de portes et de fenêtres en bois au Québec (millions de \$)

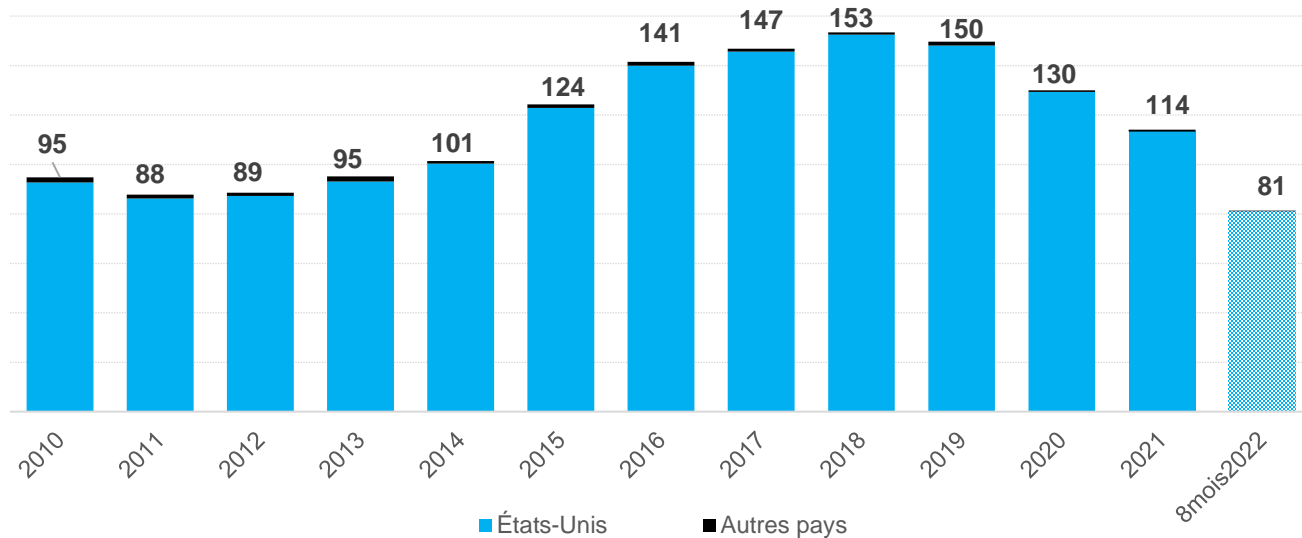


Figure 22

Sources : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises, SCIAN 321911

H) Fabrication de cartons

En 2021, la production globale de cartons a atteint 1,616 million de tonnes métriques anhydres (tma) au Québec, soit une hausse de 4,7 % par rapport à 2020 (voir figure 23). Les usines québécoises ont dépassé la moyenne de 1,5 million de tma enregistrée entre 2017 et 2020 et elles se sont approchées de la moyenne de 1,645 million de tma observée entre 2002 et 2004.

Selon les prévisions de RISI, la demande mondiale de cartons conservera une tangente haussière à moyen terme. Celle-ci continuera, notamment, de s'appuyer sur l'essor du commerce électronique. De plus, les changements d'habitudes des consommateurs, résultant de la pandémie de la COVID-19, semblent ouvrir de nouvelles opportunités au marché du carton. Plusieurs commerces de détail, des épiceries et des établissements de restauration, adaptent d'ailleurs leur offre de services et de livraison afin de maintenir la fidélité de leur clientèle. Ainsi, ces nouveaux joueurs, de même que les services de livraisons de repas prêts à cuisiner, contribuent à rehausser la demande de carton, notamment capable de préserver la qualité et la fraîcheur des produits alimentaires lors de leur livraison.

Qui plus est, le segment des aliments surgelés, qui affiche une forte progression, semble offrir également de nouveaux débouchés pour les différents produits en carton d'emballage (source : Forest2Market, 15 juin 2022). En effet, pendant la pandémie, l'accès réduit aux restaurants a détourné certains consommateurs vers les aliments surgelés. Plus récemment, l'attrait pour les aliments surgelés poursuit sa progression, alors que les pressions inflationnistes s'accroissent du côté des aliments frais. Les produits d'emballage en carton, notamment ceux ayant subi certains traitements de surface, permettent alors de préserver la fraîcheur et la durée de conservation des aliments surgelés.

Production québécoise de carton

Production,
en tma

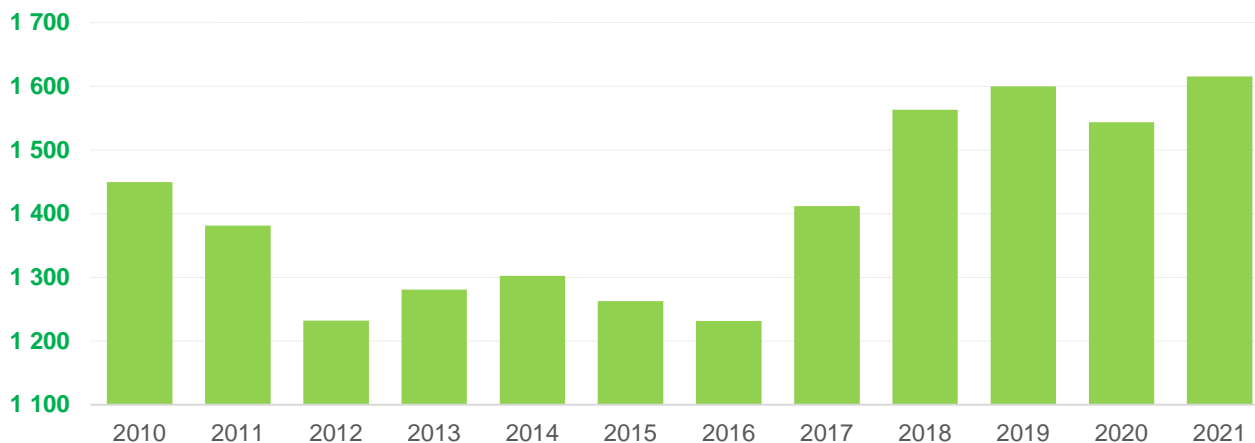


Figure 23

Sources : MRNF, Registre forestier

Les données de 2021 indiquent que la valeur globale des exportations de carton s'élevait à 1,2 G\$ au Québec, soit une hausse de 6,6 % par rapport à 2020 (voir figure 24). Près de 95 % de la valeur des exportations de carton du Québec provenait des ventes réalisées aux États-Unis en 2021. L'Asie (2 %), l'Europe (1 %) et l'Amérique du Sud (1 %) constituaient les autres destinations en importance pour le carton québécois.

Les usines du Québec affichent également un bilan préliminaire favorable en début de 2022. Entre janvier et août, la valeur des exportations québécoises se chiffrait à 930 M\$, soit une hausse de 20 % par rapport

aux huit premiers mois de 2021. La demande soutenue en provenance du marché américain contribuerait favorablement à cette augmentation.

Valeur globale des exportations de carton au Québec (millions de \$)

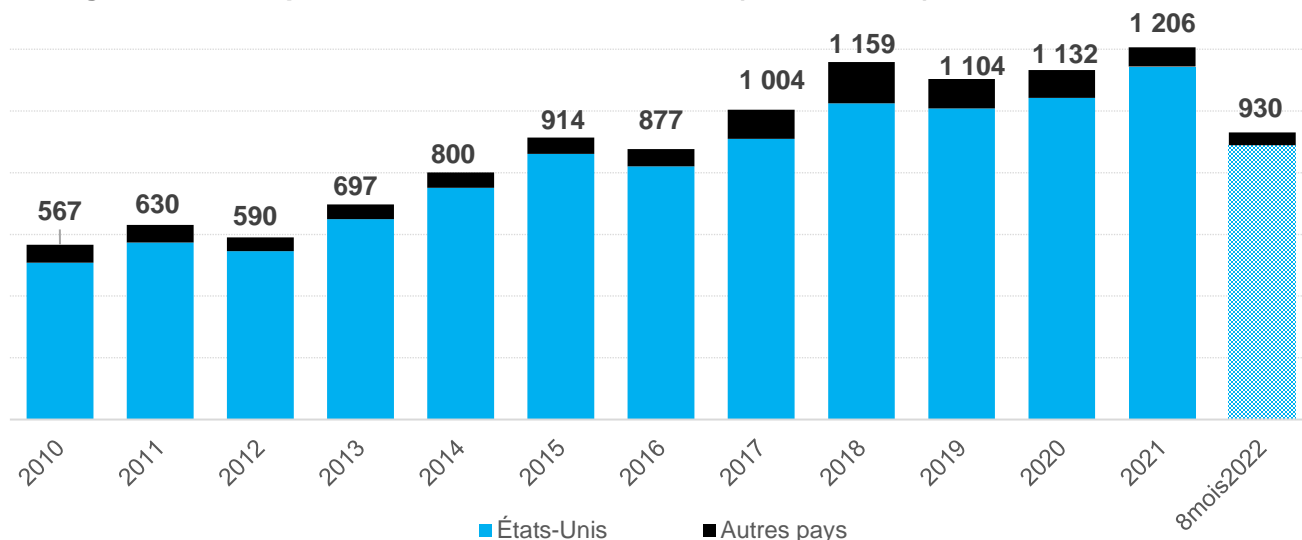


Figure 24

Sources : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises, SCIAN 32213 et 32221

Les indices du prix du carton ont varié entre 900 \$CA/tonne et 1 400 \$CA/tonne en 2021, affichant ainsi une augmentation entre 12 % et 21 % par rapport à 2020 (voir figure 25). Selon les données disponibles, les indices de prix ont atteint des niveaux sans précédent depuis le début des années 1990.

Cette tendance haussière se poursuit en 2022, selon les données préliminaires des neuf premiers mois. Entre janvier et août, la moyenne des indices du prix du carton variait entre 960 \$CA/tonne et 1 650 \$CA/tonne, affichant ainsi une augmentation entre 3 % et 18 % par rapport à l'ensemble de la moyenne enregistrée en 2021.

Prix du carton en Amérique du Nord

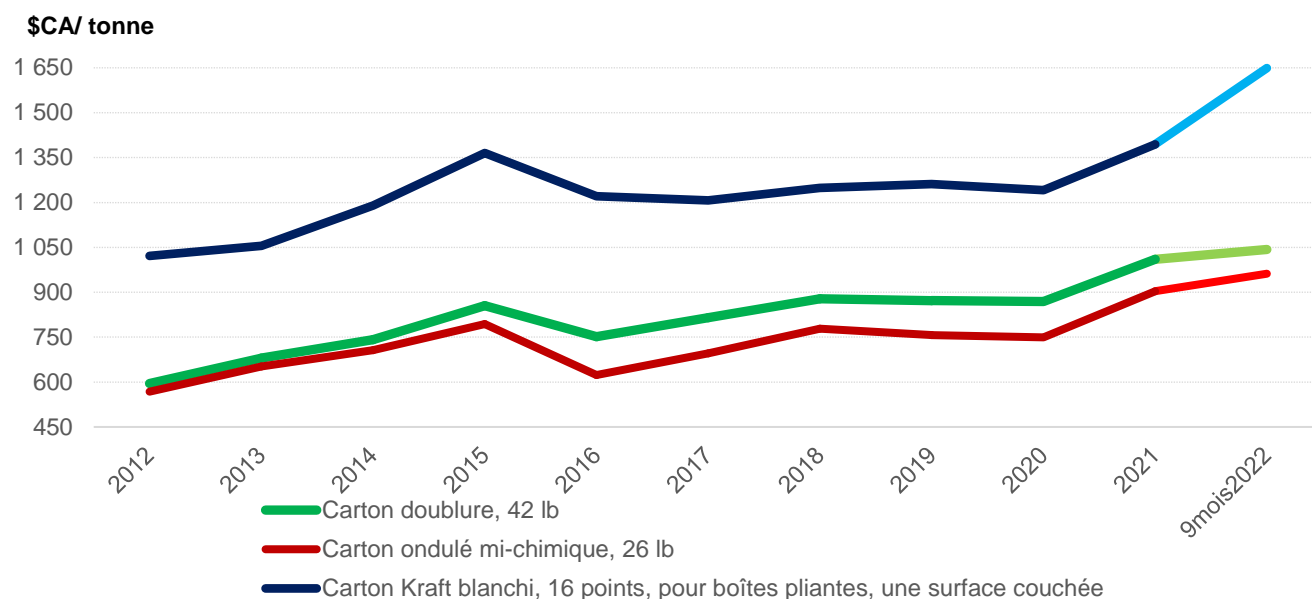


Figure 25

Source : RISI

3 LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER

L'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis est venu à échéance en octobre 2015. En 2017, des producteurs de bois d'œuvre résineux américains ont déposé une plainte au Département du Commerce des États-Unis (DOC), alléguant subir un préjudice des importations de bois d'œuvre résineux canadien. À la suite d'une enquête du DOC, les importations américaines de bois d'œuvre résineux canadiens sont assujetties, depuis 2017, à des droits compensateurs et antidumping combinés variant de 9,38 % à 23,56 %. Ces taux sont révisés annuellement par le DOC.

Le gouvernement du Québec appuie et collabore aux démarches de contestation du gouvernement fédéral des droits imposés par le DOC sur les importations américaines de bois d'œuvre résineux canadien. Ces démarches judiciaires, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACÉUM) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), pourraient s'échelonner encore sur quelques années. Le gouvernement du Québec continue de défendre son régime forestier, lequel permet de vendre le bois récolté à sa juste valeur, sans être subventionné.

Des victoires devant les instances judiciaires de l'ALÉNA, de l'ACÉUM et de l'OMC conféreront un meilleur levier en vue de négociations pour un nouvel accord sur le bois d'œuvre résineux. Dans une décision rendue en mai 2020, un groupe spécial de l'ALÉNA chargé d'entendre la contestation canadienne sur l'existence d'un préjudice a toutefois accepté la position américaine. Deux autres groupes spéciaux de l'ALÉNA se pencheront en 2022 et 2023 sur les contestations des droits compensateurs et antidumping. Un groupe spécial de l'OMC a rendu une décision très favorable au Québec et au Canada, en août 2020, dans la contestation des droits compensateurs. Si cette décision n'a pas force exécutoire, elle représente néanmoins une décision impartiale d'une autorité mondialement reconnue, laquelle reconnaît que le bois d'œuvre résineux québécois est vendu à sa juste valeur marchande. Les États-Unis ont toutefois porté cette décision en appel. Quant à la contestation des droits antidumping, le Canada a porté en appel la décision partagée rendue en avril 2019. L'organe d'appel de l'OMC est paralysé depuis décembre 2019 en raison de l'absence de quorum. Les États-Unis font obstacle à la nomination de nouveaux juges à cet organe.

Dans ce contexte, afin d'appuyer l'industrie du bois d'œuvre résineux, le gouvernement du Québec a mis en place une table des partenaires, laquelle regroupe des représentants de l'industrie, des syndicats et des communautés, afin d'assurer un partage efficace d'information en vue d'assurer des représentations auprès du gouvernement du Canada. Le gouvernement du Québec assure également un soutien financier (via un volet du programme ESSOR), sous forme de prêts et de garanties de prêts, aux entreprises subissant un manque de liquidités pendant le litige. Ce programme respecte entièrement les engagements pris en vertu des accords de commerce international. Finalement, le gouvernement du Québec met de l'avant diverses mesures visant à améliorer la compétitivité de l'industrie et à diversifier sa gamme de produits ainsi que ses marchés.

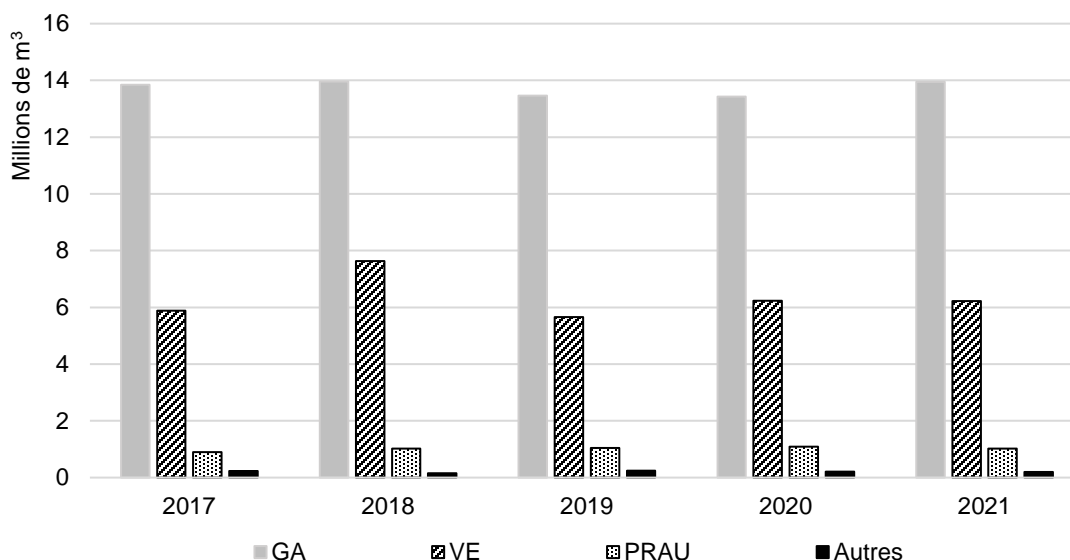
4 LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC

Le BMMB a été créé en 2010 dans le cadre de la réforme du régime forestier québécois, plus précisément au moment de la sanction de la Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier (RLRQ, chapitre A-18.1). Sa création avait, pour principal objectif, de mettre en place un marché libre des bois des forêts de l'État. Il a aussi comme fonction d'évaluer la valeur marchande des bois et la valeur de la redevance annuelle que doivent payer les bénéficiaires de garantie d'approvisionnement.

Depuis sa création, le BMMB a vendu d'importants volumes de bois. Toutefois, il importe de mentionner que la majorité des volumes offerts par le BMMB ne sont pas de nouveaux volumes de bois, puisque ceux-ci ont été prélevés à même les volumes disponibles pour l'octroi de droits forestiers. Dans l'ancien régime forestier, ces volumes faisaient donc partie des volumes octroyés en contrat d'approvisionnement et d'aménagement forestier aux usines de transformation du bois.

La figure 26 illustre l'importance des allocations de bois sur forêt publique, selon leur nature.

Répartition des volumes récoltés (m³) sur forêt publique selon la nature des allocations de bois pour la période de 2017 à 2021



GA: Garantie d'approvisionnement et vente de gré à gré

VE: Vente aux enchères

PRAU: Permis d'intervention pour la récolte de bois aux fins d'approvisionner une usine de transformation du bois

Autres: Bois de chauffage commercial, utilité publique

Figure 26

Source : MRNF

5 STATISTIQUES SPECIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEAUCE

A) Évolution de la destination du bois rond provenant du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine

Les quatre prochaines figures illustrent l'évolution des volumes produits par le syndicat et consommés par les usines de transformation. Les figures 27 à 30 indiquent que les volumes produits sur le territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce et consommés par les usines de transformation demeurent similaires à la tendance provinciale.

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Pâtes et papiers

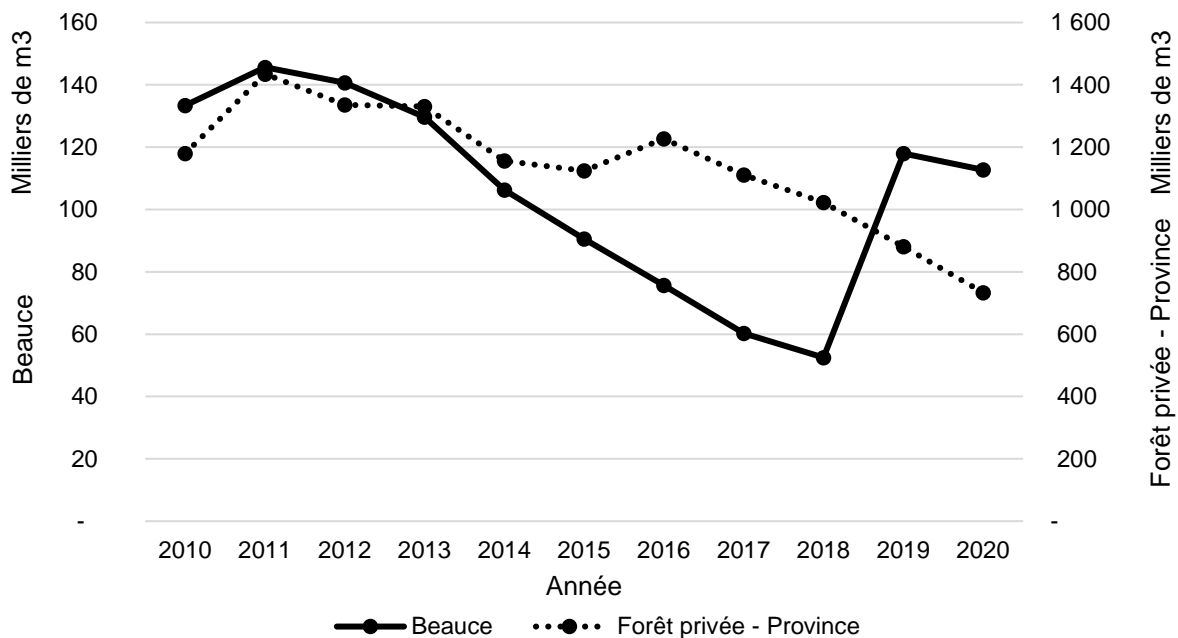


Figure 27

Sources : Registre forestier, MRNF

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Sciage et déroulage

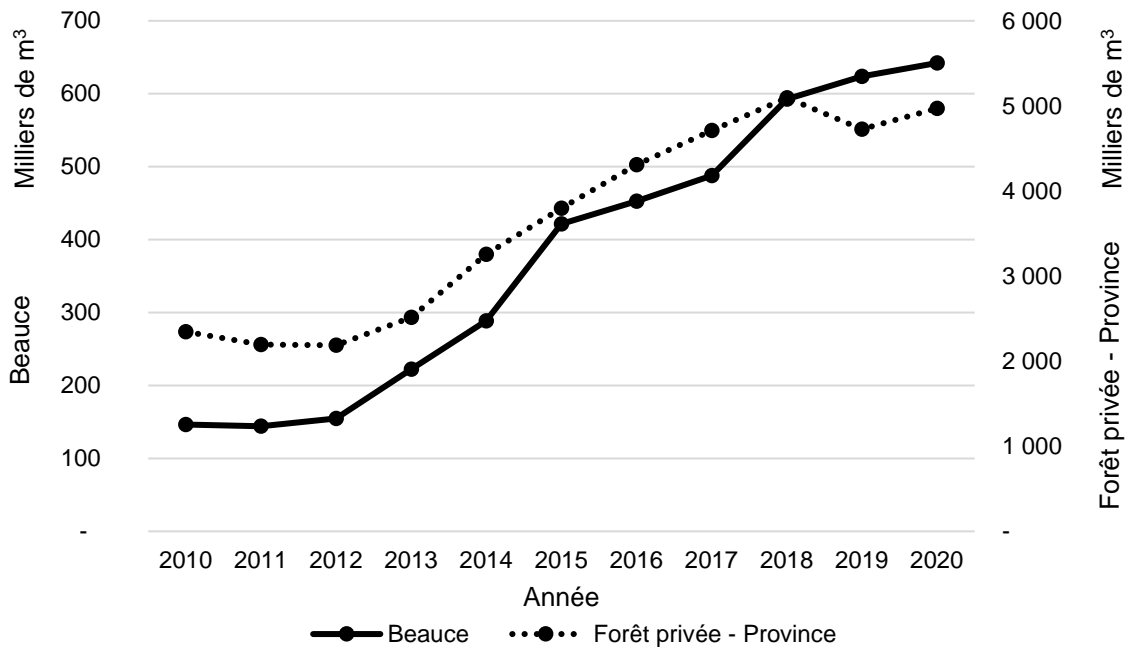


Figure 28
Sources : Registre forestier, MRNF

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Panneaux et autres

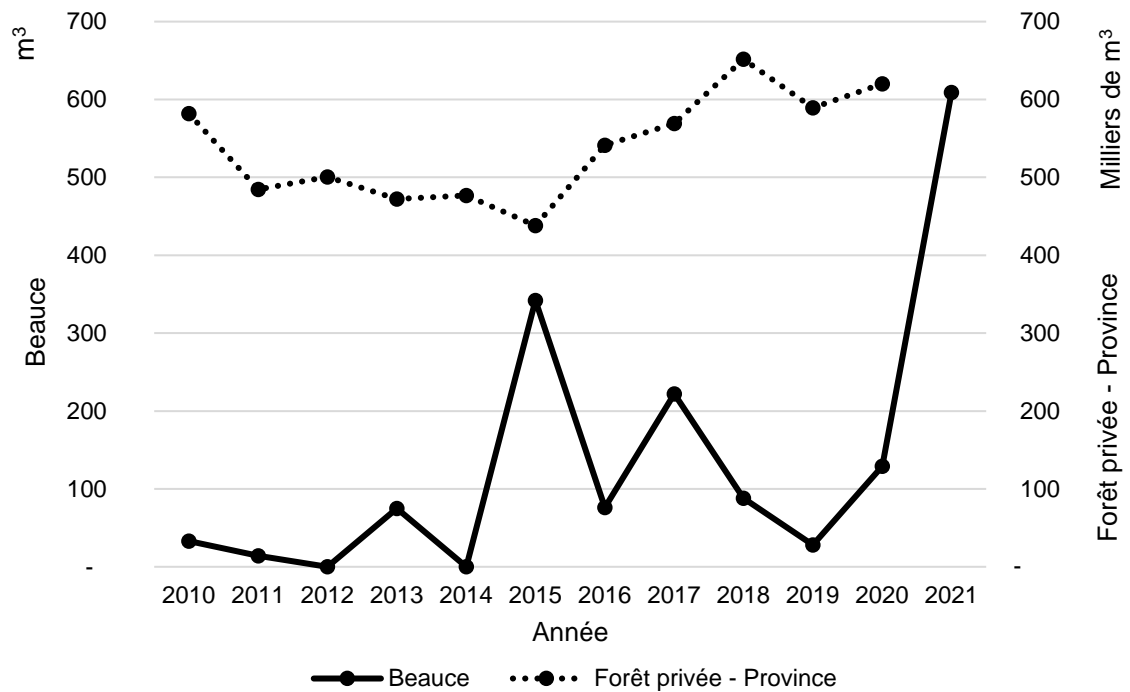


Figure 29
Sources : Registre forestier, MRNF

Évolution de la destination du bois rond (toutes essences) – Pâtes et papiers, sciage et déroulage, panneaux et autres

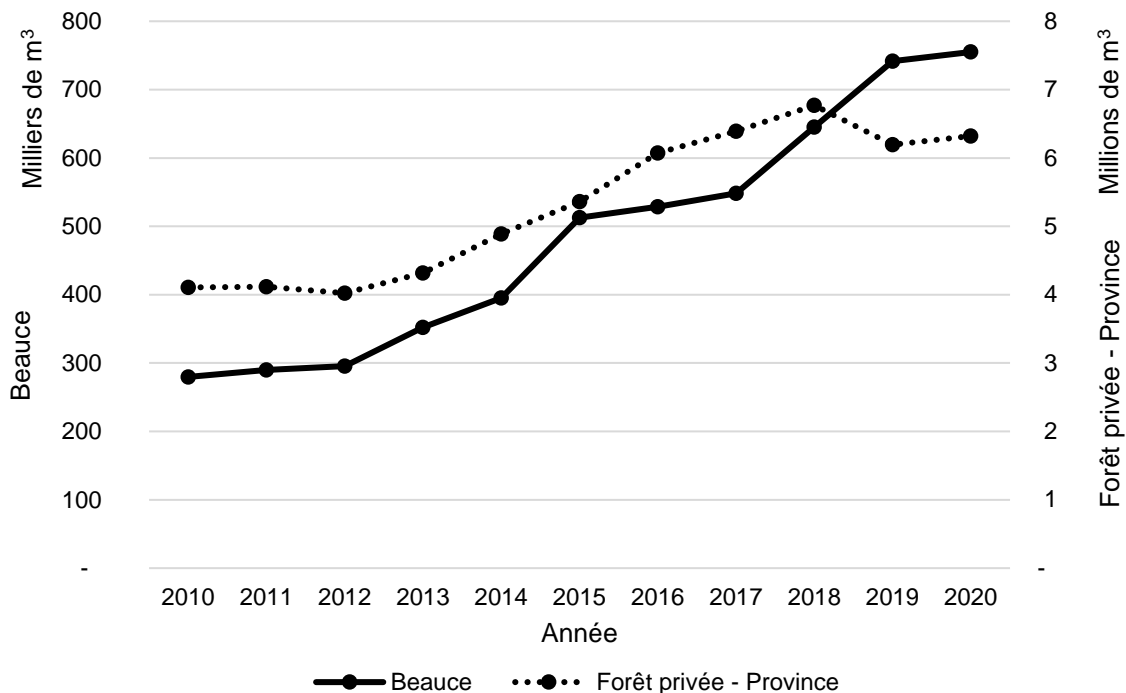


Figure 30

Sources : Registre forestier, MRNF

B) Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d'usine

Entre 2014 et 2021, une nette tendance à la hausse s'inscrit tant sur le plan régional que provincial dans la transformation des volumes produits par les usines de sciage (voir figure 31).

Évolution de la consommation du bois rond (toutes essences) en provenance du Syndicat des producteurs de bois de la Beauce et de tous les syndicats – Pâtes et papiers, sciage et déroulage, panneaux et autres

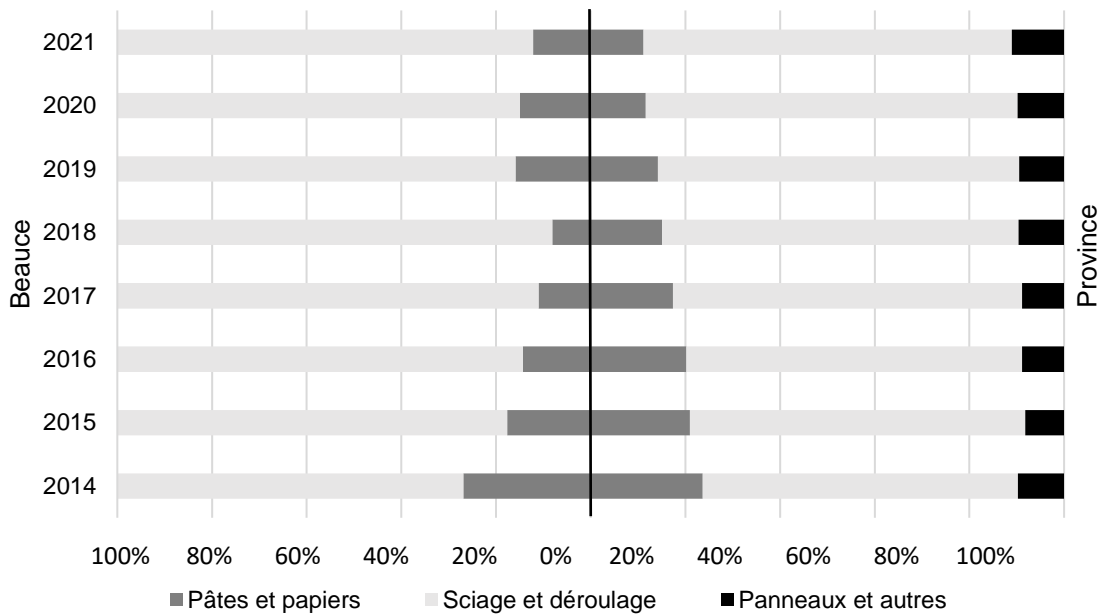


Figure 31

Source : MRNF

6 NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT

Les nouveaux produits forestiers sont souvent considérés pendant une longue période au stade de développement en raison du processus itératif lié à leur conception. En voici des exemples :

- applications de la nanocellulose cristalline (p. ex. : liquide de forage, adhésifs et résines, cosmétiques, etc.);
- procédé de fractionnement de la biomasse entre ses trois principaux composants (cellulose, hémicelluloses, lignine) et transformation de ces fractions;
- utilisation de la lignine pour la synthèse de polyols utilisés dans les matériaux d'isolation;
- extraction de molécules du bois : séparation et purification pour usage cosmétique, pharmaceutique ou produits de nettoyage désinfectant;
- utilisation des hémicelluloses pour la fabrication de composés chimiques (p. ex. : édulcorants alimentaires, biostimulants agricoles);
- fabrication de masques et autres équipements de protection individuels à usage unique à base de fibre de bois;
- utilisation des extractibles comme pesticides, préservatifs, antioxydants, etc.;
- fabrication de filaments de cellulose pour utilisation dans l'industrie des pâtes et papiers ainsi que pour d'autres secteurs (plastiques, pièces d'automobile, isolants, adhésifs, masques);
- fabrication de panneaux de bois à partir de particules de bois de formes atypiques;
- parements en bois solide à stabilité dimensionnelle et dureté améliorées ;
- production de biocombustibles avancés (p. ex. : huile pyrolytique, biocharbon, granulés torréfiés) destinés à la substitution des combustibles fossiles utilisés dans certains procédés industriels, au chauffage ou à la production d'électricité;
- production de biocarburants (p. ex. : éthanol cellulosique, diesel renouvelable, biokérosène) à partir de biomasse entière ou de lignine et destinés à la substitution des carburants fossiles utilisés dans les transports;
- produits en bois solide aux propriétés améliorées par une nouvelle génération de traitement pour l'ignifugation et la résistance aux insectes;
- fibres spécialisées pour les biocomposites (bioplastique, etc.), médias filtrants, produits absorbants, fibrociments, etc.;
- nouveaux systèmes de construction avancée en bois (résille, etc.);
- systèmes de construction hybrides permettant l'emploi du bois en conjonction avec l'acier, le béton et l'aluminium afin d'accroître les possibilités d'utilisation du matériau bois en structure de bâtiments;
- colombage d'ingénierie en bois pour concurrencer l'acier léger;
- caissons d'ingénierie servant de plancher préfabriqué;
- systèmes de plancher et de murs d'ingénierie préfabriqués multifonctionnels incorporant notamment l'isolation thermique;
- produits destinés aux charpentes en bois massif tels que le bois lamellé cloué ou le bois lamellé goujonné, tout en poursuivant celui des panneaux lamellés croisés;

- panneaux lamellés croisés minces pour utilisation structurale ou d'apparence;
- construction hors chantier apportant la préfabrication à un niveau d'automatisation, de gestion et d'efficacité lui permettant de prendre un essor plus grand;
- nouveaux systèmes de construction propres à la préfabrication;
- utilisation de biomatériaux (lignine, tannins, soya, furfural, nanocellulose cristalline) pour réduire les coûts ou améliorer la performance de certaines résines pour l'industrie des panneaux;
- panneaux de particules pour des utilisations structurales;
- composites légers à base de fibre de bois;
- médias filtrants compostables en fibre de bois;
- plastiques biodégradables à partir de déchets de fabriques de pâtes et papiers;
- toiles biodégradables pour l'agriculture en remplacement du plastique.

7 ENJEUX ET DEFIS DU SECTEUR FORESTIER

Une industrie des pâtes et papiers résiliente

La demande mondiale pour le papier journal et le papier d'impression commerciale suit une tangente baissière depuis le début des années 2000. Cette situation a d'ailleurs entraîné la fermeture, temporaire ou permanente, ainsi que le changement de vocations de certaines papetières au Québec. Qui plus est, le contexte de pandémie de la COVID-19 a accentué le climat de morosité entourant l'avenir des papetières axées sur le papier journal, et ce, autant au Québec qu'à l'échelle mondiale. À l'inverse, le marché du carton d'emballage prend de l'expansion à l'échelle mondiale depuis le début des années 2000. Cette industrie tire profit de l'essor du commerce électronique, qui s'est d'ailleurs amplifié pendant la pandémie de la COVID-19. Pour le Québec, les changements observés du côté des papetières entraînent inévitablement des ajustements, notamment pour les scieries qui leur assurent un approvisionnement en copeaux et autres produits conjoints du sciage. À cet effet, la demande mondiale croissante pour les granules contribue à offrir de nouveaux débouchés pour les scieries québécoises et à soutenir l'expansion des usines de granules.

Importance du marché américain et litige canado-américain sur le bois d'œuvre résineux

Le volume de bois d'œuvre résineux exporté annuellement par le Québec aux États-Unis représente approximativement 6 % de la consommation américaine. À cet effet, le Québec s'inscrit comme un partenaire commercial important pour nos voisins du Sud. L'expansion des mises en chantier et la bonne tenue du marché de la rénovation résidentielle aux États-Unis contribueront à maintenir les exportations québécoises de bois d'œuvre résineux. Qui plus est, le ralentissement de la production de bois d'œuvre résineux en Colombie-Britannique pourrait contribuer à accroître graduellement l'importance du Québec pour le marché américain.

Cependant, les scieries du Québec qui exportent du bois d'œuvre résineux aux États-Unis sont assujetties, depuis 2017, aux droits compensatoires et antidumping imposés par le Département du Commerce des États-Unis. Ces droits tarifaires américains sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux peuvent affecter la rentabilité des scieries québécoises. Néanmoins, cette contrainte est atténuée par le prix élevé du bois d'œuvre résineux et la demande soutenue en provenance du marché canadien. Pour 2021, l'information obtenue du ministère de l'Économie et de l'Innovation révélait qu'aucune demande d'aide gouvernementale n'avait été déposée via le programme Essor, volet Appui aux entreprises touchées par les droits compensatoires et antidumping imposés par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux. Ainsi, les scieries québécoises laissent présager qu'elles se trouvaient dans une position suffisamment confortable pour s'ajuster aux droits compensatoires et antidumping.

Retards technologiques et désuétude des équipements

Malgré certains investissements réalisés au cours des dernières années notamment dans l'industrie des produits forestiers, des retards technologiques sont observés dans plusieurs usines au Québec. Le conflit relatif au bois d'œuvre résineux entre les États-Unis et le Canada, la décroissance de certains marchés et les difficultés de financement ont restreint les investissements des entreprises. Le faible réinvestissement, notamment depuis la crise économique de 2008, a provoqué un accroissement de la désuétude des équipements qui entraîne une réduction de la compétitivité de plusieurs entreprises. Des investissements sont nécessaires pour poursuivre la modernisation des usines ou diversifier la production.

Recrutement et rétention de la main-d'œuvre

Le recrutement et la rétention de la main-d'œuvre sont parmi les défis prioritaires de l'industrie. Notamment au regard des nombreux départs à la retraite, il est primordial d'attirer, de développer et de retenir une main-d'œuvre qualifiée. De même, la présence de technologies de pointe dans les entreprises requiert une main-d'œuvre ayant des compétences techniques reconnues. L'industrie des produits forestiers doit se démarquer étant donné la forte demande de main-d'œuvre spécialisée dans de nombreux secteurs tels que les mines, les alumineries et l'hydroélectricité, en offrant des conditions d'emploi avantageuses, dont la stabilité et des salaires compétitifs.

Rôle du secteur forestier dans la lutte contre les changements climatiques

La contribution globale du secteur forestier à la réduction des gaz à effet de serre (GES) est maintenant démontrée. Un rapport des Nations Unies présente le développement économique du secteur forestier comme une force motrice de l'économie verte de demain². Chaque mètre cube de bois produit emmagasine environ une tonne de CO₂ de l'atmosphère. Les forêts et les produits forestiers peuvent donc jouer un rôle stratégique dans la lutte contre les changements climatiques. Le secteur forestier québécois a le potentiel de réduire d'ici 2030 les émissions de GES à l'échelle planétaire jusqu'à 6,7 mégatonnes de CO₂ annuellement, grâce à des actions ciblées en forêt et une plus grande utilisation des produits forestiers, tout en substituant des produits dont la production entraîne de plus grandes émissions de GES³.

² UNECE-FAO (2013), *Forests and Economic Development : A Driver for the Green Economy in the ECE Region*, ECE/TIM/SP/31, Genève, 62 p.

³ Rapport du groupe de travail sur les forêts et les changements climatiques https://mffp.gouv.qc.ca/documents/forets/Rapport_final_GTFCC.pdf

*Ressources naturelles
et Forêts*

Québec 

ANNEXE 4

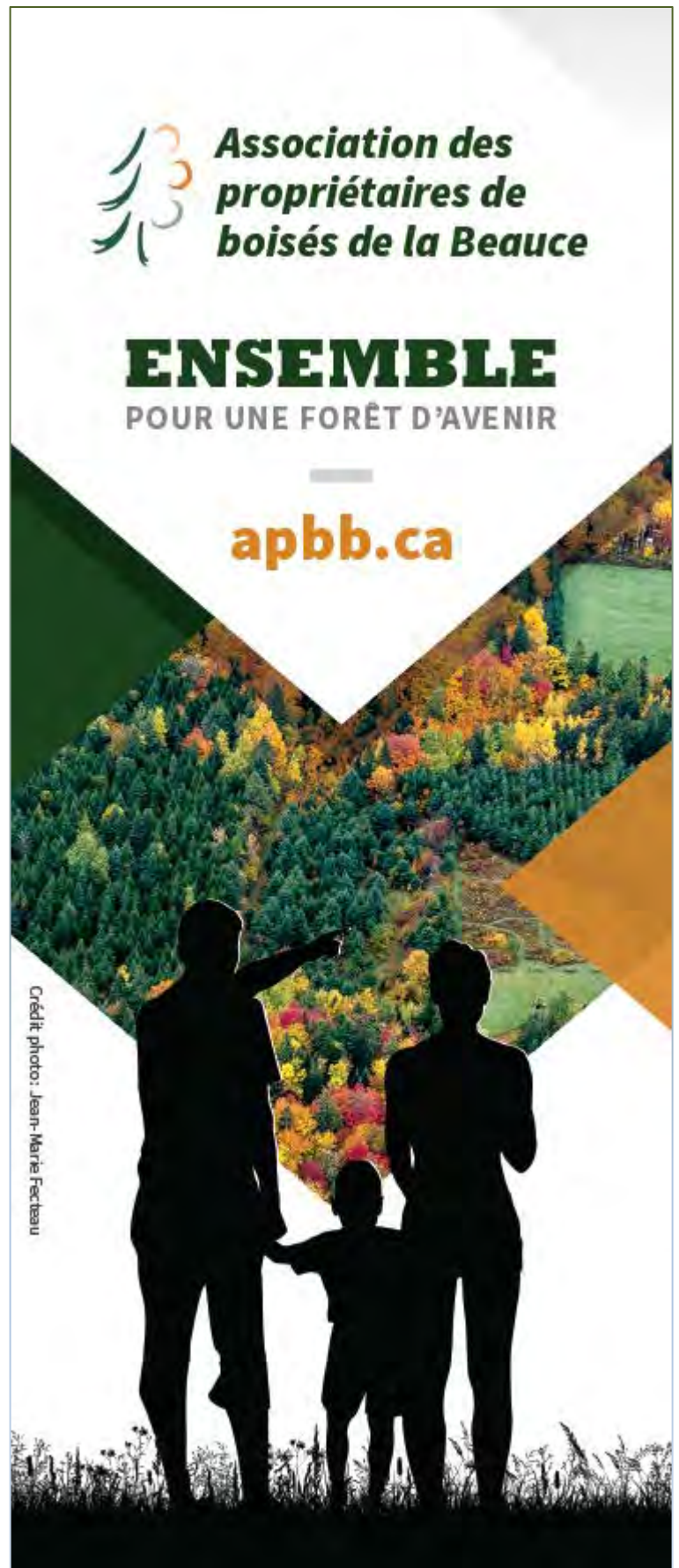
Association des propriétaires de boisés de la Beauce
Mémoire de l'évaluation périodique des interventions du Plan conjoint des
producteurs de bois de la Beauce, 2018-2022, 22 février 2023
(Mémoire de l'APBB)

**ASSOCIATION DES
PROPRIÉTAIRES
DE BOISÉS DE LA BEAUCE**

Mémoire de l'évaluation
périodique des
interventions du
Plan conjoint des
producteurs de bois de la
Beauce, 2018-2022

Présenté à la

Régie des marchés agricoles
et alimentaires du Québec
à Saint-Georges,
le 22 février 2023, par
visioconférence





PRÉAMBULE.....	3
Les propriétaires de boisés et le territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce	3
Mission de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce.....	5
Vision d'avenir de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce.....	6
Axes de développement de la vision	6
Point de service amélioré	6
Politique de développement durable.....	7
INTRODUCTION.....	8
Évolution de la mise en marché du produit visé.....	8
Une culture forestière qui change en profondeur	8
Le contexte de l'application du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce.....	9
INTERVENTIONS PRIORITAIRES IDENTIFIÉES POUR LA PÉRIODE 2018-2022.....	11
MISE EN MARCHÉ.....	11
Intervention A.....	13
Intervention B.....	16
Intervention C.....	20
Intervention D	22
Autres actions.....	23
FORMATION-INFORMATION.....	25
Intervention A.....	27
Intervention B.....	32
Intervention C.....	37
AMÉNAGEMENT FORESTIER.....	41
Intervention A.....	43
Intervention B.....	45
Intervention C.....	47
Intervention D	48
Autres faits saillants 2018-2022.....	49
GESTION ADMINISTRATIVE.....	51
Intervention A.....	52



INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2023 À 2027	55
REPRÉSENTATION	56
MISE EN MARCHÉ	57
FORMATION-INFORMATION	59
AMÉNAGEMENT FORESTIER.....	61
GESTION ADMINISTRATIVE.....	65
CONCLUSION	67
ANNEXES	69
Annexe 1 : Territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce.....	71
Annexe 2-A: Nouvelle image de l'APBB – Site web	72
Annexe 2-B : Nouvelle image de l'APBB – L'Infolettre de l'APBB.....	73
Annexe 2-C : Nouvelle image de l'APBB – Pages Facebook	74
Annexe 2-D : Nouvelle image de l'APBB – Dépliant corporatif.....	75

PRÉAMBULE

LES PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS ET LE TERRITOIRE DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEAUCE

En avril 2018, on dénombrait 10 964 personnes inscrites au *Fichier des producteurs de bois de la Beauce*, soit exactement le même nombre de producteurs qu'en mars 2013. Le nombre de membres est de 7 600, soit un taux d'adhésion de 69 %, légèrement plus élevé qu'en 2013.

Les résultats du sondage réalisé par l'Association en 2017, avec la firme spécialisée AGEKO, indiquent que 76 % des propriétaires possèdent moins de 150 acres boisées (62 hectares). Les propriétaires de la région demeurent très actifs puisque 90 % prétendent avoir récolté du bois de chauffage au cours des 5 dernières années, 76 % ont fait du bois de sciage alors que 79 % ont récolté du bois à pâte malgré les difficultés dans ces marchés.

Les propriétaires conservent un haut niveau d'autonomie puisque 80 % soutiennent récolter le bois par eux-mêmes ou avec l'aide de la famille et des amis. En 2009, ce niveau était à 89 % et lorsqu'on demande qui fera les travaux de récolte dans 5 ans, 71 % répondent qu'ils continueront de s'impliquer dans la récolte. Cette diminution s'explique par la montée évidente de la mécanisation de la récolte de bois, mais également par l'évolution du profil des propriétaires.

Il est aussi intéressant de constater que les quatre principales raisons de posséder une terre à bois sont, en ordre d'importance :

- | | |
|--|------|
| 1. Produire du bois de pâte ou de sciage | 84 % |
| 2. Récolter du bois de chauffage | 81 % |
| 3. Plaisir d'aménager une forêt | 66 % |
| 4. Plaisir de posséder un milieu naturel | 64 % |

Selon un sondage provincial réalisé en 2012, c'est le plaisir de posséder un milieu naturel qui dominait les raisons de possession d'une terre à bois pour les propriétaires du Québec. En Beauce-Etchemins, la récolte de bois demeure la plus importante. Fait à noter, le désir de transférer leur lot et la notion d'investissement sont aussi des raisons importantes aux yeux des propriétaires, de posséder un lot.

La petite forêt privée occupe 85 % du territoire du **Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce** (le Plan), contre seulement 10 % de forêt publique et 5 % de grandes forêts privées. Composée à 49 % d'essences résineuses et à 51 % d'essences feuillues, la petite forêt privée beauceronne s'étend sur

395 697 hectares, dans 62 municipalités regroupées dans 6 MRC de Chaudière-Appalaches et 1 MRC de l'Estrie. Le territoire est également desservi par 3 agences de mise en valeur des forêts privées, soit : Chaudière, Appalaches et Estrie. (Annexe 1 : Territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce)

Les prix payés aux chemins pour le bois provenant du territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce s'établissent à environ 56,5 millions de dollars en 2021 selon le rapport annuel soumis à l'AGA de 2022. La proportion du sciage se situe à environ 88 %, soit 53,9_M\$ pour le sciage et 2,6_M\$ pour la pâte.



MISSION DE L'ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS DE LA BEUCE

L'ASSOCIATION est un organisme à but non lucratif, fondé en 1962 par des producteurs de bois qui souhaitent organiser collectivement la mise en marché de leur bois à pâte. Ils lui ont confié la gestion du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce et l'application de la réglementation qui en découle, en plus d'en faire le vendeur exclusif du bois à pâte de la région, en conformité avec la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche.



**Association des
propriétaires de
boisés de la Beauce**

MISSION

**L'Association
des propriétaires
de boisés de la Beauce**

est un organisme
à but non lucratif
dont la mission est de

**représenter, défendre
et promouvoir**

les intérêts économiques
et sociaux
des propriétaires de boisés
de la Beauce, dans un esprit

d'**équité**, d'**innovation**
et de
développement durable.

Ensemble
pour une forêt d'avenir

VISION D'AVENIR DE L'ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE BOISÉS DE LA BEAUCE

L'Association des propriétaires de boisés de la Beauce est un leader favorisant une synergie parmi les partenaires de la forêt privée. Elle travaille étroitement avec ceux-ci dans le but de poursuivre sa mission dans la défense des intérêts des propriétaires de boisés de la Beauce. Elle adapte son modèle d'affaire au profil changeant des propriétaires forestiers et elle respecte l'échelle et l'intensité d'aménagement de chacun. Elle accompagne les propriétaires dans l'atteinte de leurs objectifs et dans la réalisation de projets selon leur degré d'autonomie.

AXES DE DÉVELOPPEMENT DE LA VISION

- Participer activement au développement des marchés de remplacement pour le bois résineux de petite dimension
- Développer des services pour accompagner les propriétaires dans la mise en marché du bois de sciage
- Maintenir une offre de formation attrayante, nouvelle et à jour
- Se démarquer dans l'offre de services en acériculture
- Demeurer un leader en aménagement forestier par la consolidation des services et par une implication dans la récolte de bois
- Améliorer l'efficacité administrative de l'Association pour demeurer compétitif dans l'offre de service de tous genres
- Investir dans les technologies de l'information

POINT DE SERVICE AMÉLIORÉ

À l'hiver 2017, le conseil d'administration ajoutait un élément de vision qui est de se doter d'un centre de services uniques, inclusifs à tous les propriétaires forestiers, petits et grands, intéressés par le développement durable de leur terre. Il constituait un lieu de rassemblement où l'on place à l'avant les valeurs identitaires beauceronnes liées à l'acériculture et à la forêt. Il permettrait également de mieux faire connaître la contribution de la forêt privée au grand public.

Après une pandémie, des changements d'habitudes et une augmentation des coûts, le conseil d'administration prend sagement la décision de modifier sa vision. Il fait le choix de rénover son immeuble afin de le rendre plus attrayant pour ses employés et clients. – Sous diverses formes de partenariat, il maintient son intention de se doter d'une érablière modèle aux fins de formation et de vulgarisation.

POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'Association des propriétaires de boisés de la Beauce est engagée depuis plusieurs années dans le développement durable des ressources du milieu forestier. Cet engagement à long terme vise à maintenir et accroître, pour les propriétaires de boisés et les collectivités locales, les bénéfices socio-économiques qu'ils retirent de leurs boisés, tout en assurant la pérennité des ressources de la forêt pour les générations à venir. Au fil du temps la vision de l'organisation s'est ajustée aux soubresauts des marchés et aux services environnementaux que procure la forêt. L'Association a abandonné la certification, faute de marché et de financement.

Les principes directeurs qui animent l'Association auprès des propriétaires et pour ses propres activités sont les suivants :

- Inciter les propriétaires à améliorer de façon durable la productivité des boisés privés pour leur plus grand bénéfice et celui de la collectivité tout entière ;
- Respecter les lois et règlements en vigueur et inviter les propriétaires à agir en ce sens ;
- Sensibiliser ou accroître les compétences de ses employés et contractants, des propriétaires de boisés, de leurs employés ou des entrepreneurs forestiers dans la mise en valeur et la protection des ressources du milieu forestier, ainsi qu'en matière de santé et sécurité au travail en forêt ;
- Participer à l'aménagement forestier durable et polyvalent des boisés privés de la région et encourager les propriétaires à faire de même ;
- Tenir compte des préoccupations des personnes et des organismes intéressés vis-à-vis les activités réalisées par les propriétaires dans leurs boisés et leurs empreintes sur l'environnement ;
- Faire la promotion des critères pour l'obtention de crédits de carbone.

Les propriétaires de boisés pourront compter sur l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce pour qu'elle intervienne auprès des gouvernements afin d'obtenir tous les outils nécessaires permettant d'atteindre plus rapidement les objectifs de cette politique de développement durable et de biens et services environnementaux, comme la protection des milieux humides et la protection des espèces vulnérables ou menacées.

INTRODUCTION

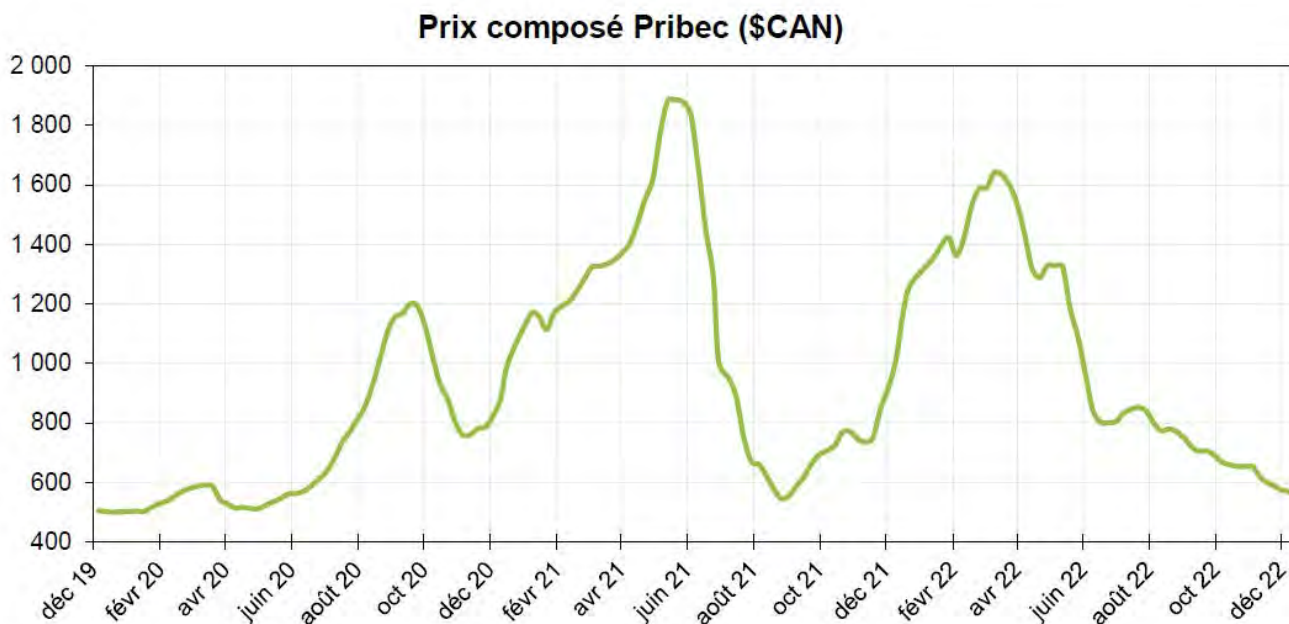
ÉVOLUTION DE LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

UNE CULTURE FORESTIÈRE QUI CHANGE EN PROFONDEUR

Le dernier quinquennat a été caractérisé par des changements majeurs dans la culture forestière locale. Le premier est, sans contredit, la fin du marché du 4 pieds en 2018. La *pitoune* permettait de démocratiser l'aménagement des forêts beauceronnes, puisque n'importe quel propriétaire pouvait récolter du 4 pieds avec des équipements très limités. Ce produit assurait un aménagement continu et extensif de nos forêts, limitait les pertes de bois, et optimisait la transformation de la ressource. Avec la *pitoune*, jusqu'à 5 000 propriétaires récoltaient du bois de qualité pâte annuellement, ce qui pouvait représenter jusqu'à 50 % du bois livré par les propriétaires. Maintenant, le bois à pâte représente à peine 15 % des livraisons.

En deuxième lieu, le profil changeant des propriétaires, combiné à la fin du 4 pieds, ont contribué à modifier substantiellement les modèles de récolte dans la région, dans un virage rapide vers la mécanisation de la récolte de bois. On estime maintenant à plus de 85 % les volumes de bois récoltés mécaniquement. Au même moment, beaucoup de propriétaires souhaitant demeurer autonomes se sont tournés vers des équipements plus gros, tels que le tracteur et la chargeuse à bois. Malgré cela, le niveau d'implication directe des propriétaires dans la récolte a chuté de façon draconienne. Moins de 1 000 propriétaires par année réalisent maintenant des travaux de récolte, alors que les volumes livrés de bois à pâte et de sciage demeurent autant, sinon plus élevés qu'auparavant, signe que la mécanisation fait son œuvre.

Troisièmement, l'irruption de la pandémie de COVID-19 a complètement bouleversé le marché du bois de sciage résineux. Alors que, dans le passé, nous avons été habitués à des cycles de marché longs et graduels, depuis le printemps 2020, les prix du bois d'œuvre évoluent de façon totalement imprévisible (voir graphique à la page suivante). Des prix records ont été atteints, suivis de chutes de prix vertigineuses en très peu de temps. Cela a eu des incidences directes sur les prix payés à la quincaillerie, au point de créer de la frustration chez les consommateurs. Les propriétaires de la ressource, exaspérés de voir les prix des billots stagner, alors que ceux du bois d'œuvre atteignaient des records, ont aussi manifesté de la grogne. Bizarrement, en cette fin d'année 2022, nous assistons à une situation jamais vécue par les producteurs, c'est-à-dire qu'un écart se creuse entre les prix des billots et ceux du bois d'œuvre, à l'avantage des producteurs.



Et finalement, au cours de cette période, les usines de sciage résineux ont beaucoup investi pour moderniser leurs équipements et ainsi augmenter leur capacité de transformation. En plus, une nouvelle usine de sciage a été construite à Princeville et un nouveau marché a été développé du côté américain. Malgré le fait que les producteurs ont augmenté considérablement la récolte de bois de sciage résineux, au point de dépasser la capacité forestière annuelle à chacune de années du quinquennat, les usines font maintenant face à un défi majeur d'approvisionnement qui risque de perdurer. Cette situation explique pourquoi les producteurs bénéficient de prix intéressants dans un contexte de cycle baissier des prix du bois d'œuvre. Un manque d'approvisionnement se fait également sentir pour les bois de qualité pâte, provoquant également une hausse substantielle des prix en cette fin de quinquennat.

LE CONTEXTE DE L'APPLICATION DU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEUCE

Ce contexte très particulier a provoqué beaucoup de réflexions quant à l'avenir du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beuce, ainsi que dans les régions voisines. La fin du 4 pieds a remis en question la nécessité du Plan conjoint. Mais, assez rapidement, le besoin de poursuivre l'œuvre du collectivisme a été reconnu, pour faire place aux réflexions sur la portée du Plan conjoint :

- Doit-on créer une agence de vente pour le bois de sciage résineux ?
- Doit-on plutôt concentrer nos efforts sur le développement de marchés de bois à pâte ?
- Doit-on proposer des groupes de vente volontaires ?
- Doit-on limiter les actions du Plan aux activités actuelles ?

Ces questionnements ont suscité des débats importants au sein du conseil d'administration et de l'équipe de direction de l'Association, avec les régions voisines aussi et au sein de la Fédération provinciale, lors d'assemblées publiques et d'assemblées générales, de même qu'au sein d'un comité stratégique interne.

En ce qui concerne le bois à pâte, la fin du 4 pieds, la volatilité des marchés et la mécanisation de la récolte ont poussé l'Association à modifier le cadre d'application et moderniser les processus administratifs. Par exemple, les demandes de contingent se font désormais en ligne, sur le site web de l'Association. Le nombre de périodes pour demander les contingents est passé de une à quatre. D'ailleurs, le règlement de contingent a été modifié en conséquence. De plus, le nombre de transporteurs admissibles pour le transport du bois à pâte a augmenté rapidement. Cela a permis à l'Association d'augmenter son agilité face à un marché en transition.

Toutefois, ce contexte particulier de marchés changeants et d'augmentation soudaine d'acteurs nouveaux impliqués dans la récolte (entrepreneurs mécanisés et transporteurs) a ouvert la porte à plus de dissidences et de délinquances. L'Association a dû faire beaucoup de sensibilisation et de rappels pour expliquer le cadre de la mise en marché collective applicable sur le territoire. Elle évalue maintenant la nécessité d'aller plus loin dans cette démarche, pour ramener quelques délinquants à l'ordre. Elle explore l'avenue des enquêtes pour la prochaine année.

INTERVENTIONS PRIORITAIRES IDENTIFIÉES POUR LA PÉRIODE 2018-2022



PLAN CONJOINT
DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEUCE

MISE EN MARCHÉ

Interventions	Objectifs	Cibles
A) Rechercher ou développer des marchés pour les volumes de bois à pâte résineux	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Remplacer graduellement les marchés du papier en déclin et permettre aux propriétaires de retirer le maximum de bénéfices de leurs travaux d'aménagement forestier 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développer au moins un nouveau marché et conclure de nouvelles ententes pour la vente du bois
B) Développer des services pour accompagner les propriétaires dans la mise en marché du bois de sciage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Améliorer les conditions des producteurs de bois de sciage 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Veille et affichage des prix locaux de transport 2. Création de groupes de vente volontaires avec prix négociés et volumes garantis 3. Assurer une présence terrain pour apporter un support terrain aux producteurs
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mieux faire connaître les services de mise en marché du bois de sciage offerts par l'Association 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Assurer les liens avec les différents partenaires (groupements, entrepreneurs, transporteurs, scieurs) pour mieux faire connaître les services du Plan conjoint 2. Mettre en place un projet de mesurage pour valider les facteurs de conversion 3. Offrir un service de mesurage APBB

<p>C) Travailler en concertation avec les autres gestionnaires de Plan</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Harmoniser nos interventions en mise en marché et restructurer nos organisations pour offrir des services aussi, sinon plus efficaces, à moindre coût aux producteurs 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développer des services en commun avec d'autres plans conjoints ou avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec (ex. certification, informatique, paye, etc.)
<p>D) Optimiser la logistique de transport</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimiser le transport de bois, avoir une connaissance plus précise des inventaires de bois, simplifier la charge administrative de la mise en marché des bois et maintenir, voire améliorer, la qualité de service au producteur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Réaliser des économies sur la gestion administrative du transport et rendre plus accessible au producteur l'information relative à leur dossier de mise en marché

INTERVENTION A



Rechercher ou développer des marchés pour les volumes de bois à pâte résineux.

OBJECTIF : Remplacer graduellement les marchés du papier en déclin et permettre aux propriétaires de retirer le maximum de bénéfices de leurs travaux d'aménagement forestier.

CIBLE

- Développer au moins un nouveau marché et conclure de nouvelles ententes pour la vente du bois.

RÉSULTAT

Au cours de la période, de nombreuses réflexions et discussions ont eu lieu à l'approche d'une fin éminente du marché de bois à pâte dans le résineux.

Une première démarche est entreprise dans le cadre du Savoir Affaire en Beuce au printemps 2018 ou une journée est consacrée au bois pour le développement de la filière. Des étudiants-chercheurs de deuxième et troisième cycle universitaire, accompagnés de représentants du monde économique régional, dont l'APBB, mettront tous leurs efforts afin de dénicher de nouveaux débouchés pour les bois sans preneurs. De cette journée, qui a pour thème *Bois et bioproduits forestiers*, émane plusieurs idées qui amorceront une réflexion sur les bois sans preneurs et leur impact économique sur la région.

Aussitôt qu'en juin 2018, l'équipe de mise en marché de l'Association est à pied d'œuvre pour tester un nouveau marché pour le résineux de qualité pâte, en longueurs de 6 à 8 pieds. Il s'agit d'une alternative au marché du 4 pieds qui s'apprête à fermer. Toutefois, le prix payé aux producteurs est beaucoup plus bas, comparativement à l'équivalent en 4 pieds.

Prix payé aux producteurs selon les différents marchés de bois à pâte

	Verso		4 pieds SEB		RES 9' St-Zach		RES 8' Domtar	
	TIV	Prix final	TIV	Prix final	TIV	Prix final	TIV	Prix final
2022	--	--	--	--	--	--	--	--
2021	--	--	--	--	--	--	--	--
2020	21 334	21.00 \$	--	--	1 818	21.57 \$	--	--
2019	16 595	21.85 \$	--	--	6 670	15.55 \$	1 766	15.86 \$
2018	824	20.00 \$	31 649	35.76 \$ \$	6 491	15.85 \$	2 303	17.44 \$

En septembre 2018 nous annonçons la fin du 4 pieds prévu à la fin novembre. Un pan de notre histoire forestière s'est terminé, emportant avec lui plusieurs possibilités pour le propriétaire forestier d'aménager sa forêt et de récolter le maximum de son arbre. Un élément dont on ne parle pas assez, puisque c'est grâce à la *pitoune* de 4 pieds que sont nés plusieurs plans conjoints au Québec.

Au début de 2019, la perte du 4 pieds et le marché Verso qui tarde à prendre son envol accentuent la pression pour trouver un nouveau marché. Dès le début de l'année, et plus particulièrement en juin 2019, l'Association rencontre, pour la première fois, la compagnie Resolve Energie Inc, qui nous présente son projet de bioraffinerie utilisant une technologie inédite et favorisant l'économie circulaire par la fabrication d'éthanol et des granules industrielles de lignine. En 2020, grâce à une collaboration du Conseil économique de Beauce (CEB), le projet Resolve Énergie Inc continue d'évoluer. Nous le présenterons dans les assemblés de secteur et à notre AGA afin d'informer nos propriétaires de boisés. En mars 2021, Resolve Énergie Inc franchit une autre étape en démarrant une usine pilote à Lac-Mégantic. Aujourd'hui, le défi du projet consiste à trouver les promoteurs pour financer l'usine pilote de Mégantic, qui est construite partiellement. Depuis le début, nous avons accompagné l'entreprise dans l'élaboration du modèle d'affaire avec l'aide des acteurs économiques de notre région.

Le 15 avril 2020, un mois après l'arrivée de la pandémie, une explosion majeure à l'usine de Verso (Jay, Me) aura pour effet de fermer ce marché indéfiniment. Celle-ci n'a jamais rouvert, ramenant l'Association à la case départ dans la quête d'un nouveau marché pour le résineux.

En juin 2020, grâce à un travail collaboratif de la MRC de Nouvelle-Beauce, dans le cadre de son plan de développement du territoire agricole et forestier (PDTAF), l'Association est mandatée pour embaucher un conseiller régional au développement forestier de Chaudière Appalaches. Ce démarcheur confirme

notre intention ferme de trouver de nouveaux débouchés pour les bois sans preneur. Cette nouvelle embauche est le fruit principalement d'un partenariat avec la *Table régionale des élus municipaux de Chaudière-Appalaches* (TREMCA), les MRC de la région, le Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec (SPFRQ) et l'APBB, qui financent le projet pour 3 ans. Monsieur Paul Busque, ancien député provincial de Beauce-Sud et ancien associé d'une usine de sciage en Beauce, est embauché pour ce mandat.

En octobre 2021, un nouveau marché de biomasse est créé et, malgré des conditions de prix peu enviables, nous sentons l'engouement des propriétaires et entrepreneurs forestiers afin de récupérer un maximum de bois sur les parterres de coupe.

Biomasse		
	TIV	Prix final
2022	11 348	14.00 \$
2021	5 498	15.00 \$

À la fin de 2022, dans la poursuite des travaux du conseiller régional, une autre nouvelle concernant le financement d'une étude de préfaisabilité pour un marché de biochar est conclue. La TREMCA, l'APBB et le SPFRQ investissent conjointement 55 000\$ dans l'étude, le reste sera comblé par le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie (MEIE). Cette étude, réalisée par la firme GECA environnement, sera déposée à l'automne 2023 et identifiera les meilleures technologies de pyrolyse ainsi que les produits transformés ayant le meilleur potentiel commercialisable. Elle permettra à la région de déposer un projet concret de pyrolyse dans le cadre du Programme de transition énergétique du Québec.

Cette cible a été atteinte et va être reconduite dans le prochain quinquennat.



Développer des services pour accompagner les propriétaires dans la mise en marché du bois de sciage.

OBJECTIF

- Améliorer les conditions des producteurs de bois de sciage.
- Mieux faire connaître les services de mise en marché du bois de sciage offerts par l'Association.

CIBLES

- Veille et affichage des prix locaux de transport.
- Création de groupes de vente volontaires avec prix négociés et volumes garantis.
- Assurer une présence terrain pour apporter un support terrain aux producteurs.
- Assurer les liens avec les différents partenaires (groupements, entrepreneurs, transporteurs, scieurs) pour mieux faire connaître les services du Plan conjoint
- Mettre en place un projet de mesurage pour valider les facteurs de conversion
- Offrir un service de mesurage APBB

RÉSULTATS

Avec la fin du 4 pieds, les propriétaires doivent modifier leur modèle d'affaires afin de s'adapter au marché du sciage. Durant la période, plusieurs éléments viennent influencer le prix aux producteurs, l'équité entre eux et aussi un questionnement sur le possesseur de la ressource. Plusieurs intervenants tentent de s'approprier la ressource et le titre de producteur, tout en laissant un prix résiduel discutable au vrai possesseur, le propriétaire. La mécanisation prend de plus en plus d'ampleur et le propriétaire n'y trouve plus son compte.

Au printemps 2018, l'Association met en place les premiers jalons de l'aide à la mise en marché volontaire du bois de sciage. L'objectif premier étant d'augmenter le prix net au producteur, tout en offrant des billots de qualité et respectant les exigences de façonnage des usines impliquées. Dès l'automne 2018, un premier groupe de vente voit le jour ainsi que de l'accompagnement pour la récolte. Pour développer cette approche de vente en commun volontaire, l'Association recrute une personne d'expérience. Une formule « bronze, argent et or » est développée pour adapter l'accompagnement du propriétaire dans la vente de bois de sciage, selon le niveau d'autonomie de ce dernier (voir tableau dans la page suivante).



	OR	ARGENT	BRONZE
Négociation prix usine	✓	✓	✓
Négociation taux transport	✓	✓	
Suivi de la livraison du bois	✓		
Paieement aux prop. / Transp.	✓	✓	✓

L'Association a mis en place quelques groupes volontaires avec les usines locales et une usine américaine. Cette dernière a permis de créer un peu de compétition localement et a provoqué la création de groupes de vente locaux. Cependant, ces ententes auront été de durées variables et ont pris fin assez abruptement en 2019.

Différents facteurs ont contribué à faire tomber ces ententes :

- Le scieur américain a décidé de nommer un seul acheteur québécois pour toutes les livraisons à l'usine et il n'a pas choisi l'Association;
- Les usines locales ont mis fin à des ententes puisque l'offre en bois dépassait leur demande;
- Des transporteurs locaux se plaignaient aux usines des ententes conclues par l'Association puisque celle-ci bénéficiait de conditions plus élevées que ces derniers;

Bien que cette expérience ait été peu concluante dans sa durée, elle aura permis de faire différents constats :

- Les scieurs paient des primes pour les fournisseurs de volumes importants de bois de qualité ;
- Les producteurs utilisant les services de l'Association ont pu bénéficier de ces primes ;
- Un cadre non règlementé de vente en commun offre un rapport de force très limité aux producteurs, puisque les scieurs n'ont aucune obligation envers les producteurs.

En mars 2019, nous offrons un service pour aider les propriétaires à tirer profit d'un chantier mécanisé et, avec l'aide de la FPFQ, nous faisons la promotion d'un contrat type afin d'améliorer le résultat d'un chantier avec un entrepreneur. En juin, c'est le début du service clef en main pour la mise en marché du sciage sur une base volontaire. Et finalement, début 2020, un premier service de récolte clef en main voit le jour.

Tous les services mis en place ont permis d'obtenir de meilleurs résultats, mais sans la satisfaction d'avoir obtenu le prix équitable pour les producteurs. Des discussions et réflexions sont entamées en juin 2018 sur la mise en marché collective, il en ressort de continuer l'offre de service sur une base volontaire sans

se lancer dans un projet de mise en marché collective du sciage, qui divise beaucoup trop les propriétaires et les partenaires.

Au cours de l'hiver 2020, la pandémie frappe et provoque un ralentissement important de la demande en bois de construction et, par le fait même, une chute soudaine des prix du bois d'œuvre. Toutefois, la reprise sera forte et rapide, provoquant une hausse impressionnante des prix du bois d'œuvre qui atteindront un sommet inégalé. Un important chablis généralisé sur le territoire, survenu à l'automne 2019, jumelé à la soudaine disponibilité des producteurs forestiers en temps de pandémie, galvanisent l'offre en billots, provoquant une stagnation des prix malgré la hausse des prix du bois de construction. L'écart se creuse entre les deux prix et provoque une importante frustration chez les producteurs et même chez les consommateurs québécois.

En avril 2021, l'Association tient deux importantes réunions de discussion sur la mise en marché collective du sciage, en visioconférence, pour entendre les doléances des producteurs. Ces réunions attirent beaucoup de producteurs, mais également des transporteurs, des entrepreneurs forestiers, des scieurs et des conseillers forestiers. Elles se passent tout de même calmement. L'objectif est d'expliquer la situation dans le marché du bois de sciage et ouvrir le dialogue sur un projet de mise en marché collective du sciage, qui pourrait rallier un maximum de gens. Fraîchement sortie de ces rencontres, l'Association tient ses AGA en juin 2021, toujours en visioconférence, et a annoncé son intention de faire voter une résolution dans le seul but d'ouvrir le dialogue sur la mise en marché collective du sciage. Il n'est aucunement prévu de déposer un projet de règlement à l'Assemblée générale pour créer une agence de vente en commun dans le sciage. Malgré cela, l'AGA de l'Association est sabotée par les opposants, menés par les groupements forestiers, afin de freiner les ardeurs de la mise en marché collective. L'Association choisit alors de retirer le projet de résolution visant à ouvrir un dialogue avec les partenaires de la forêt privée. Le président et le directeur général reçoivent même une menace de mort à la suite des assemblées, rapportée à la police.

Pour donner suite aux AGA, devant la frustration évidente et soutenue des producteurs, le conseil d'administration crée un comité stratégique afin de réfléchir aux différentes options à retenir dans ce dossier. L'été 2021 attise la grogne des producteurs, puisque des prix de billots améliorés, à l'aube des assemblées générales, provoquent une offre importante en bois, qui sera sauvagement interrompue en juillet avec des baisses draconiennes de prix. Les producteurs perdront des milliers de dollars pour des inventaires de bois prêts à livrer. La perte pour un seul camion s'élèvera entre 1 500 \$ et 2 000 \$.

Pendant ce temps, nos voisins présentent à la Régie des projets d'agences de vente, des audiences ont lieu et des décisions sont rendues. Nous choisissons alors d'attendre, car les projets déposés à la Régie

sont différents les-uns des autres, et nous voulons investir temps et argent sur la meilleure orientation possible. Durant la seconde moitié de 2021 et 2022, le rendez-vous est manqué pour capter un meilleur prix pour le bois, alors que l'augmentation du prix du carburant vient elle aussi affecter la rente des producteurs.

Durant cette période, nous avons rencontré plusieurs intervenants de la filière afin de connaître leurs préoccupations ainsi que leurs enjeux. Nous avons rencontré les transporteurs, les groupements forestiers, un groupe d'entrepreneurs, des scieurs ainsi que des producteurs. Les groupements forestiers ont obtenu une fréquence plus élevée de rencontres et, même si le niveau de confiance avait semblé s'améliorer, nous avons vécu une période plus tendue.

Nous avons eu aussi quelques rencontres avec nos homologues de la côte du sud, de la FPFQ ainsi que des scieurs afin de trouver une unité de mesure optimale pour le bois. Au dire des scieurs c'est un élément stratégique de marketing afin d'attirer du bois. À notre avis, c'est aussi un élément pour limiter la comparaison des prix par les producteurs. Cependant le producteur est la personne la plus réfractaire au changement d'unité de mesure puisqu'il ne souhaite pas utiliser une nouvelle unité de mesure qui ne lui permettrait pas de mesurer son bois tel que le mètre cube solide

À l'automne 2022, le président et le directeur général de l'Association ont rencontré l'équipe du Lac-Saint-Jean qui gère une agence de vente dans le bois de sciage depuis plusieurs années, en utilisant des indices de prix pour fixer les prix usine. L'objectif de la rencontre était de mieux comprendre leur système, qui fonctionne et qui s'est adapté au fil du temps. Ce modèle est porteur et l'Association souhaite améliorer les conditions des producteurs. Elle le fera en proposant un projet qui passera la rampe à la Régie, mais avant tout chez les producteurs...

Bien que notre service de récolte ait bien évolué et donne des résultats intéressants, nous considérons que plusieurs cibles ont été atteintes. Cependant, nous n'avons pas atteint la cible sur le mesurage.



Travailler en concertation avec les autres gestionnaires de Plan.

OBJECTIF : Harmoniser nos interventions en mise en marché et restructurer nos organisations pour offrir des services aussi, sinon plus efficaces, à moindre coût aux producteurs.

CIBLES

- Développer des services en commun avec d'autres plans conjoints ou avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec (ex. certification, informatique, paie, etc.).

RÉSULTATS

Durant cette période nous avons multiplié le travail en commun avec les autres plans conjoints. D'ailleurs un programme informatique important, le **SPBois**, devrait être fonctionnel en début 2023 pour 8 plans conjoints au Québec. Ce travail de concertation n'a pas été facile, mais la majorité des plans conjoints vont fonctionner sur une même base, ce qui devrait favoriser une économie d'échelle pour le développement informatique futur et procurer une certaine uniformité.

Un projet de certification forestière provinciale a aussi été mis en place par la FPFQ, conjointement avec différents plans conjoints, afin de donner à tous les producteurs du Québec la possibilité d'obtenir la certification à un coût raisonnable. L'APBB était favorable à ce projet bien que la demande en bois certifié ne soit plus au rendez-vous sur son territoire.

En revanche, il a été beaucoup plus difficile de s'entendre sur un projet de mise en marché collective uniforme. Les particularités régionales de marchés et les divergences de pensée ont fait en sorte que plusieurs modèles sont à l'étude présentement.

Un comité de transport conjoint entre la Fédération des producteurs forestiers du Québec (FPFQ) et FP Innovations est mis en place afin d'évaluer nos coûts de transport par région et comparer différentes régions. Cet outil nous a permis de mieux comprendre les différents enjeux des transporteurs et aussi diminuer l'arbitraire sur les temps de cycle.

En 2019 et 2020, des départs de cadres-clés provoquent des discussions avec le SPFRQ afin de fusionner nos plans conjoints. Nous nous sommes rencontrés à quelques reprises, mais le départ précipité du DG de l'époque a amené le SPFRQ à se positionner plus rapidement que prévu en embauchant un nouveau DG et du même coup arrêter la démarche. Nous avons aussi exploré conjointement la possibilité de faire l'acquisition des Conseillers forestiers de la région de Québec (CFRQ). L'achat de ce conseiller forestier

indépendant aurait permis au Syndicat de Québec de réintégrer l'aménagement forestier tout en consolidant le service de l'Association. Toutefois, le coût élevé demandé pour l'acquisition du conseiller et la faible rentabilité des services d'aménagement forestier a contribué à mettre fin à ces tractations. Ce conseiller forestier a finalement été vendu à un consortium composé d'un transformateur de bois de sciage résineux, d'un transporteur de bois et d'un entrepreneur forestier. Cette acquisition a été dénoncée par l'Association et la FPFQ mais le ministère des Forêts ne s'est pas opposé à cette transaction qui propose pourtant une intégration verticale complète mettant en danger l'impartialité nécessaire à l'offre de service conseil en aménagement forestier.

Cette cible a été atteinte, car le projet SPBois a vu le jour et que d'autres projets sont en cours.



Optimiser la logistique de transport.

OBJECTIFS

Optimiser le transport de bois, avoir une connaissance plus précise des inventaires de bois, simplifier la charge administrative de la mise en marché des bois et maintenir, voire améliorer, la qualité de service au producteur.

CIBLE

- Réaliser des économies sur la gestion administrative du transport et rendre plus accessible au producteur l'information relative à leur dossier de mise en marché.

RÉSULTATS

L'implantation de SPBois va avoir une incidence importante sur la logistique de transport. Les producteurs pourront consulter leur dossier et ainsi obtenir de l'information variée.

Avec le départ de notre directrice à la mise en marché, en février 2020, nous avons réorganisé notre département de mise en marché afin d'être toujours aussi efficaces, mais aussi optimaux dans nos coûts d'opération, afin de maintenir le service au meilleur coût. Nous avons alors fait le choix de ne pas la remplacer puisque nous estimions que l'intégration du programme informatique SPBois diminuerait sa tâche de moitié. Les investissements des dernières années dans les technologies de l'information (contingent en ligne, SPBois) nous ont permis d'être plus efficaces tout en étant prêts pour l'avenir si une mise en marché collective dans le sciage était mise en place.

Enfin, avec nos acheteurs, nous avons aussi mis sur pied des cours de transit afin d'optimiser le transport. Le fait de raccourcir nos distances de transports et diriger le bois selon la provenance. Nous avons amélioré nos coûts de transport et obtenu 2\$/TIV de plus, net au producteur, pour certaines essences en dirigeant le transport.



AUTRES ACTIONS



Durant la période, plus de 25 interventions ont été faites afin de sensibiliser les propriétaires, entrepreneurs et transporteurs sur les règlements de mise en marché du bois à pâte. La montée de la mécanisation a eu pour effet d'augmenter les infractions aux règlements de mise en marché et aux suivis de notre part pour s'assurer du respect des règlements. L'APBB a publié de nombreux articles et écrit, de nombreuses lettres aux propriétaires, entrepreneurs et transporteurs afin de rappeler les règlements. Ci-après un exemple de communication.

Le xx xxxxxx 20xx

PAR LA POSTE

Nom et numéro de producteurs
adresse

Objet : Rappel pour le respect du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce

Bonjour xxxxxx,

Le xx dernier, un transporteur a livré du Tremble 8 pieds à Domtar en provenance de votre propriété à xxxxxx.

Nous avons constaté que vous n'aviez pas de contingent pour ce produit à votre dossier et que votre entrepreneur xxxxxx, avait fait livrer votre bois sur son contingent personnel. Cette pratique est illégale sur le territoire du Plan conjoint et est passible d'une amende au propriétaire du lot d'environ 1 000 \$ par voyage.

Pour votre information, sur le territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce, les propriétaires doivent obtenir un certificat de contingent pour mettre en marché tous les bois à l'exception du sciage et du déroulage. Également, le contingent appartient au propriétaire du lot et ne peut être transféré. Il est donc important, pour vous assurer de respecter votre Plan conjoint, de toujours effectuer vos demandes de contingents à votre nom lorsque vous réalisez des opérations sur votre lot.

Il est également très important que tous les propriétaires fassent leurs demandes de contingents avant de commencer les travaux. Ainsi, vous vous assurez d'obtenir un certificat de contingent et par la même occasion une garantie que tous le bois sera livré. Sans contingent, il se pourrait que le bois ne soit ni livré, ni payé. Finalement, aucun autre organisme ou entreprise n'est autorisé à mettre ces bois en marché.

Pour cette fois, nous avons été en mesure de livrer votre bois. Celui-ci vous sera payé seulement lorsque vous aurez complété votre demande de contingent.

Nous vous demandons donc de vous rendre sur le site internet de l'Association à l'adresse www.apbb.qc.ca et de compléter votre demande de contingent.

Nous vous remercions de votre bonne collaboration. Veuillez recevoir nos sincères salutations.

Annie Rousseau, ing.f.
Directrice de la mise en marché

Fonctionnement de la mise en marché des bois des producteurs de bois de la Beauce

Tous les produits de bois à pâte et biomasse forestière

Tous ces bois doivent être vendus par l'APBB



Tous les produits de sciage et déroulage – Deux fonctionnements possibles

A- Par le propriétaire

B- Par l'APBB : service clé en main de mise en marché du bois de sciage



Interventions	Objectifs	Cibles
A) Visibilité de l'Association, des propriétaires qu'elle représente, de leurs réalisations et de l'impact économique de la forêt privée	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consolider nos liens avec les partenaires socio-économiques 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Participer à des événements organisés par nos partenaires et les impliquer dans des événements organisés par l'Association 2. S'impliquer dans des projets qui touchent la forêt privée sur le territoire du Plan conjoint
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informer les propriétaires et la population sur les activités de la forêt privée 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développer un centre régional de services et de transfert de connaissances forestières et acéricoles 2. Diffuser régulièrement des communiqués et s'assurer d'une couverture médiatique régionale 3. Maintenir six éditions par année du Bulletin forestier 4. Publier au moins 12 infolettres par année 5. Tenir trois éditions de l'Exposition forestière et acéricole de Beauce

B) Développer nos moyens de communication	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S'assurer de garder l'intérêt de la jeune relève des propriétaires et des femmes pour l'aménagement forestier et acéricole et la production de bois 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produire davantage de contenu dans Facebook et aborder d'autres médias sociaux, tels Instagram, Twitter, LinkedIn afin d'augmenter le référencement du site web
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diminuer les coûts de nos publications 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recruter davantage de clients commerciaux pour le Bulletin forestier (3,75 pages sur 20, en moyenne annuelle) 2. Chercher un meilleur coût d'impression et une formule clef en main pour le traitement postal et la distribution du Bulletin forestier 3. Développer le marketing par l'objet par le biais de la Boutique en ligne
C) Actualiser nos formations	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De concert avec nos partenaires en formation, adapter l'offre de cours aux besoins changeants des propriétaires 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Une nouvelle formation en transfert générationnel 2. Deux nouvelles formations en permaculture et/ou produits forestiers non ligneux (PFNL) 3. Compléter l'offre de formations acéricoles afin de mieux couvrir tous les aspects, de l'aménagement de l'érablière à la production de sirop
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maintenir le niveau de participation aux formations 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Participation moyenne annuelle de 675 personnes

INTERVENTION A

Visibilité de l'Association, des propriétaires qu'elle représente, de leurs réalisations et de l'impact économique de la forêt privée.

OBJECTIF : **Consolider nos liens avec les partenaires socio-économiques**

CIBLES

1. Participer à des événements organisés par nos partenaires et les impliquer dans des événements organisés par l'Association
2. S'impliquer dans des projets qui touchent la forêt privée sur le territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce

RÉSULTATS

Savoir Affaires Beauce

L'Association a été partenaire dans le Savoir affaires Beauce, qui s'est déroulé à Saint-Georges du 28 mai au 1er juin 2018, à l'initiative de l'Université du Québec, du Conseil économique de Beauce et de Frappier Tandem +.

Les Choux gras

En décembre 2018, l'Association et la coopérative de solidarité Les Choux gras, située à Saint-Damien-de-Buckland, ont convenu d'une collaboration pour livrer de la formation dans le secteur des produits forestiers non ligneux (PFNL).

MRC des Etchemins

Le 7 novembre 2018, l'Association participe au forum du Plan de développement de la zone agricole (PDZA) de la MRC des Etchemins.

En février 2020, l'Association et ses partenaires s'impliqueront à fond dans une consultation publique de la MRC des Etchemins, pour entendre les propriétaires forestiers et leurs représentants sur le projet de révision du règlement régional relatif à la protection et à la mise en valeur des forêts privées

(règlement d'abattage d'arbres). Plus de 300 propriétaires se sont déplacés lors de cette rencontre. Le tout résultera en la nomination d'un nouvel inspecteur et la révision du règlement d'abattage dans une optique de simplification.

Express Beauce-Mégantic

Le 6 février 2019, l'Association, en collaboration avec l'UPA de la Chaudière-Appalaches, tient une première rencontre avec la corporation Express Beauce-Mégantic, pour amorcer des discussions sur les façons possibles d'assurer un accès continu aux propriétaires forestiers et agricoles situés le long de la piste VHR, entre Saint-Éphrem Station et Saint-Victor. Après une victoire devant la CPTAQ et gain de cause au TAQ, les propriétaires devront encore patienter puisque la corporation a décidé de demander à la Cour supérieure la permission d'en appeler de cette décision.

Ville de Saint-Georges

Dans un contexte de pandémie et de mesures sanitaires, l'Association s'est entendue avec Ville de Saint-Georges sur l'utilisation du stationnement du Club de ski de Saint-Georges, pour y tenir sa journée de distribution des plants de feuillus, le 27 mai 2020. L'entreprise Manac, située sur le terrain contigu, a collaboré aussi par du prêt d'équipement de transbordement des plants. Cette collaboration a été reconduite en 2021 et en 2022.

Exposition conjointe

Le 18 mars 2021, l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce et la Municipalité de Courcelles officialisent un partenariat pour la tenue, en septembre 2021, d'une exposition forestière et acéricole conjointe à Courcelles.

Conseiller régional au développement forestier

Le 7 juin 2021, l'Association et ses partenaires dévoilent en conférence de presse l'identité du Conseiller régional au développement forestier de Chaudière-Appalaches : Paul Busque, en présence de Gaétan Vachon, préfet de la MRC de la Nouvelle-Beauce et de Marie-France Vallée, Agente de développement rural.

Solutions nature pour le climat et relations gouvernementales

L'Association est partenaire dans la tenue d'un Groupe de discussion sur les solutions nature pour le climat en milieu forestier privé, le 15 mars 2022. Initiative de Diego Creimer, responsable – Solutions nature pour le climat et relations gouvernementales, Société pour la nature et les parcs du Canada - section Québec, et de Nature Québec. Huit propriétaires de boisés de la région participeront à cette

discussion, qui se déroule dans les locaux de l'APBB. De plus le directeur général de l'Association siège jusqu'à la fin 2022 sur le comité provincial de la SNAP pour les solutions nature.

Partenariat avec Mirage

Mirage, le manufacturier derrière la marque de planchers de bois franc Mirage, et l'Association ont tenu une conférence de presse conjointe, le 28 juin 2022, pour annoncer le début de leur collaboration dans le projet **Plantation Mirage** pour l'adaptation aux changements climatiques. L'événement se déroule sur les lieux mêmes de cette plantation, soit la ferme Home SENC à Saint-Frédéric, propriété de M. Simon Labbé et de sa conjointe Lisa Fecteau.

MRC Nouvelle-Beauce et Les Choux gras

Le 31 octobre 2022, la MRC de La Nouvelle-Beauce, en collaboration avec l'Association et Les Choux gras, coopérative de solidarité, lance des outils sous forme de fiches techniques et de capsules vidéo sur les produits forestiers non ligneux (PFNL), afin d'en mousser l'implantation sur le territoire. Ces outils sont disponibles gratuitement sur le site web de l'Association. Ce projet découle du Plan de développement du territoire agricole et forestier (PDTAF) de la MRC et a été rendu possible grâce au Programme d'aménagement durable des forêts du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs.

<https://www.apbb.ca/mise-en-marche/autres-produits-de-foret/pfnl-fiches-techniques/>

L'Association estime avoir atteint les cibles et réalisé le premier objectif de l'Intervention A.

Visibilité de l'Association, des propriétaires qu'elle représente, de leurs réalisations et de l'impact économique de la forêt privée.

OBJECTIF : Informer les propriétaires et la population

CIBLES

1. Développer un centre régional de services et de transfert de connaissances forestières et acéricoles
2. Diffuser régulièrement des communiqués et s'assurer d'une couverture médiatique régionale
3. Maintenir six éditions par année du Bulletin forestier
4. Publier au moins 12 infolettres par année.
5. Tenir trois éditions de l'Exposition forestière acéricole

RÉSULTATS

Centre régional de services et de transfert de connaissances forestières et acéricoles

Ce projet a été discuté, analysé et... modifié. Question de coûts, mais aussi de faisabilité en général.

Diffuser régulièrement des communiqués et s'assurer d'une couverture médiatique régionale

L'Association a publié une quarantaine de communiqués, dont 7 lors de conférences de presse auxquelles les journalistes régionaux étaient invités. Une de celles-ci, le 29 novembre 2018, portait sur « le dernier voyage de 4 pieds », suscitant une large couverture de presse, y compris par CBC à Québec.

À cette occasion, l'Association a demandé à l'historien Pierre C. Poulin de faire un historique : *Une brève histoire de la pitoune*. Ce document fort intéressant a été présenté à l'Expo de 2018, et publié en entier sur le site web de l'Association. Quelques extraits ont été publiés dans le Bulletin forestier de décembre 2018.

<https://www.apbb.ca/association/historique/histoire-du-4-pieds/>

Maintenir six éditions par année du Bulletin forestier

Nous sommes fiers d'avoir réussi à maintenir six éditions par année du Bulletin forestier, malgré les coûts croissants de l'impression et de la distribution du magazine.

Publier au moins 12 infolettres par année

Nous avons publié 95 infolettres durant cette période, soit 19 par année en moyenne.

Tenir trois éditions de l'Exposition forestière et acéricole de Beauce

Nous avons tenu trois événements de l'Expo forestière, malgré les contorsions induites par la pandémie de Covid 19 et le confinement.

L'Association a tenu sa 12e Exposition forestière et acéricole de Beauce le 16 septembre 2018, à Saint-Georges. L'ajout du mot « acéricole » dans le nom de l'événement traduit l'intérêt croissant pour la production acéricole et la bonification de l'offre de services acéricoles par l'APBB. Soixante-cinq exposants y ont participé, alors que le nombre de visiteurs a été estimé à 6 000.

Un fait nouveau est survenu en regard de notre exposition. La Municipalité de Courcelles, qui se cherchait un projet rassembleur pour soutenir son développement domiciliaire, a décidé de tenir en 2019 une exposition calquée sur le même modèle, d'une durée de deux jours plutôt que sur une seule journée. Une entente d'alternance a été conclue avec les représentants municipaux, notamment pour ne pas utiliser exactement le même nom. Ils ont choisi le « Week-End acéricole et forestier de Beauce ».

Comme l'Exposition forestière et acéricole de Beauce est une biennale, notre édition suivante, qui était prévue en 2020 à Saint-Georges, n'a pu se tenir à cause de la Covid-19 et du confinement. Une nouvelle entente a été signée avec Courcelles pour tenir, en 2021, une édition conjointe à Courcelles, qui porterait le nom de « Grand Week-End acéricole et forestier de Beauce ». À cause de l'imposition d'un passeport vaccinal à quelques semaines de l'événement, l'APBB et Courcelles ont décidé de reporter la première édition conjointe en 2022.

Une édition web, soit la diffusion en salle et en ligne de conférences et présentations, a tout de même été organisée en 2021 à Courcelles, pour garder l'intérêt des propriétaires de boisés et des producteurs de sirop.

Le premier Grand Week-End acéricole et forestier de Beauce a pu finalement avoir lieu les 10 et 11 septembre 2022 et a été couronné de succès, avec un nombre de visiteurs estimé entre 4 500 et 5 000, qui ont défilé devant les kiosques des 65 exposants sur les terrains et à l'intérieur de l'Aréna de Courcelles.



Développer nos moyens de communication

OBJECTIF : S'assurer de garder l'intérêt de la jeune relève des propriétaires et des femmes pour l'aménagement forestier et acéricole et la production de bois

CIBLE

1. Produire davantage de contenu dans Facebook et aborder d'autres médias sociaux, tels Instagram, Twitter, LinkedIn, afin d'augmenter le référencement du site web

RÉSULTATS

Refonte de l'image corporative

L'Association s'est dotée d'un nouveau site web à la fin de 2017, doté d'une boutique en ligne qui a permis de développer l'achat en ligne des formations et de certains produits comme les manuels de formation, des publications et des affiches sur coroplaste.

Le site web a été constamment mis à jour et vient de subir, en fin d'année 2022, une véritable cure de rajeunissement, grâce à la refonte de l'image corporative de l'Association. Comme l'image précédente était fondée sur la photo d'une petite famille, c'était plus difficile de la maintenir au-delà de six ans, puisque la famille a évolué au fil du temps.

C'est pourquoi ce sont désormais des silhouettes qui symbolisent le caractère familial de la forêt privée de la Beauce, accompagnées de photos reflétant l'évolution qu'a connue la production de bois dans la région : d'une part le producteur individuel autonome avec de l'équipement léger, et d'autre part la « bûcheuse » adaptée à la forêt privée. L'acériculture est aussi représentée et nous avons même créé un « blogue acéricole » où les discussions et les échanges sont possibles entre les experts et les producteurs. Ce blogue est en fait une « page de groupe » Facebook. La page Facebook principale et le blogue acéricole sont aussi porteurs de la nouvelle image corporative. (Voir l'annexe 2).



Le travail que nous avons fait sur la nouvelle image corporative a permis de camper très précisément les deux volets de l'Association, soit d'un côté celui de gestionnaire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce, et de l'autre celui de conseiller forestier et acéricole. C'est de toute évidence la grande réussite de cette refonte de l'image corporative.

Les 20 ans du Guide acéricole et trois capsules vidéo

Le 25 octobre 2018, l'Association participe au tournage de trois capsules vidéo par *Érable et chalumeaux*, un « blogue » acéricole animé par Stéphane Guay et Édith Bonneau. Le prétexte était le 20e anniversaire de la publication, par l'APBB, d'un premier Guide d'aménagement des érablières, auquel M. Guay avait collaboré. Les deux autres capsules portaient sur la formation en abattage sécuritaire, offerte par l'Association pour améliorer la sécurité des producteurs.

Une première visioconférence en direct

Le 7 mai 2020, en plein confinement, le président et le directeur général de l'Association livrent une première conférence en direct sur Facebook, et ce fut un grand succès. L'audience a dépassé les 100 personnes.

Les « directs » sur Facebook sont aussi utilisés pour la diffusion des allocutions durant les AGA en salle, ce qui permet de rejoindre encore plus de propriétaires pour l'aspect information, sans toutefois leur permettre de voter sur les résolutions. La plateforme Zoom a aussi été utilisée pour des assemblées d'information les 30 et 31 mars 2021, qui a été apprécié aussi.

L'expérience ZOOM a été plus difficile avec la tenue des AGA par visioconférences en 2020 et 2021. L'enjeu était le droit de vote, nécessitant la vérification du statut de membre pour les participants à l'AGA de l'APBB, ce qui a largement compliqué le tout. L'AGA de 2021 a été particulièrement difficile, à cause d'une contestation de l'ordre du jour, qui a mené au retrait d'un point de discussion sur la mise en marché collective du bois de sciage.

Nous n'avons pas exploré d'autres médias sociaux pour diffuser nos informations, sinon LinkedIn pour publier les offres d'emplois sur les postes à combler.

Pour garder l'intérêt de la jeune relève des propriétaires et des femmes pour l'aménagement forestier et acéricole et la production de bois, nous avons amorcé en décembre 2019 dans le Bulletin forestier une série de reportages sous la rubrique : « L'enjeu de la relève et l'appartenance à la terre ». En tout, six reportages ont été publiés sur le sujet entre décembre 2019 et décembre 2020.

Meltwater : mesurer l'impact de nos campagnes

Durant cette période de 5 ans, nous avons pris un abonnement à la firme Meltwater, chargée de mesurer l'impact des nouvelles médiatiques sur les organisations. Nous avons pu ainsi constituer de solides revues de presse, dont nous avons fait profiter nos propriétaires abonnés à *l'Infolettre de*

l'APBB, en plus de mesurer l'impact de nos campagnes de presse, lors de conférences de presse ou de la diffusion de communiqués de presse.

Conférences, assemblées d'information et publications spécialisées

En collaboration avec le Réseau AgriConseils de la Chaudière-Appalaches, l'Association a donné plusieurs séries de conférences acéricoles sur le chaulage, l'aménagement, l'osmose, la tubulure, la gestion des insectes nuisibles et la plantation d'érables. Ces événements sont très courus.

En 2019, l'Association a tenu 4 assemblées d'information à l'intention des propriétaires de boisés du territoire du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce sur les perspectives de marché, les groupes de vente volontaire pour la mise en marché du bois de sciage, sur comment maximiser ses revenus dans les chantiers mécanisés et sur la réglementation municipale sur l'abattage d'arbres.

Le 12 septembre 2021, l'Association a lancé son tout nouveau *Guide d'aménagement des érablières*, en collaboration avec le Partenariat canadien pour l'agriculture Canada-Québec, lors du Grand Week-End acéricole et forestier de Beauce version web. Cet ouvrage de 281 pages, co-écrit par Michaël Cliche et Anne Boutin, ingénieurs forestiers de APBB Services acéricoles, expose dans un langage simple les connaissances scientifiques et techniques les plus à jour qui soient, en matière d'aménagement durable d'une érablière. Ce tout nouveau guide a été conçu pour les acériculteurs, afin de les aider à mieux comprendre l'impact de l'aménagement acérico-forestier dans la production de l'or blond.

Le 10 septembre 2022, l'Association profite du Grand Week-End à Courcelles pour lancer la réédition de *Trésors des boisés de Beauce-Etchemins*, son document de référence sur les produits forestiers non ligneux de la région, ayant un potentiel commercial.



Développer nos moyens de communication

OBJECTIF : Diminuer les coûts de nos publications

CIBLES

1. Recruter davantage de clients commerciaux pour le Bulletin forestier (3,75 pages sur 20 en moyenne annuelle)
2. Chercher un meilleur coût d'impression et une formule clef en main pour le traitement postal et la distribution du Bulletin forestier
3. Développer le marketing par l'objet par le biais de la Boutique en ligne

RÉSULTATS

D'avantage de clients commerciaux

Le maintien de la clientèle et le recrutement de nouveaux clients annonceurs a permis d'amortir davantage les coûts d'impression et de distribution du Bulletin forestier. Avec des numéros de 20 pages, certains de 24 pages, nous avons publié 620 pages d'information durant la période, soit une moyenne de 124 pages par année. Le nombre de pages de publicité vendues se chiffre à 113, soit un pourcentage publicitaire de 18,25 % pour la période, sur un objectif de 20 %.

La pandémie en 2020 a eu un effet dopant, avec 128 pages publiées à 21,675 % de publicité. Mais les problèmes d'approvisionnement des vendeurs d'équipements se sont traduits par un recul des ventes en 2021, soit 120 pages à 16,89 % de publicité. Heureusement, en 2022, nous avons remonté à 124 pages d'information, à 19,19 % de publicité.

Un meilleur coût d'impression et une formule clef en main

À la deuxième année de ce quinquennat, nous sommes retournés chez notre imprimeur antérieur, qui nous a offert une formule clef en main pour le traitement postal et la distribution du Bulletin forestier. À un prix un peu moins élevé que l'autre imprimeur, qui était incapable de nous offrir une solution clef en main pour le traitement postal. Les coûts du papier ont monté considérablement dans les deux dernières années, mais la formule clef en main est trop importante, et à coûts raisonnables, pour nous envoyer ailleurs, où les prix du papier ont aussi grimpé, de toute façon.

Notre service Formation-Information a travaillé très fort à l'exactitude des adresses, afin de réduire à zéro les pénalités onéreuses de Postes Canada pour les retours des exemplaires non livrés.

Marketing et boutique en ligne

Nous n'avons pas déployé beaucoup d'efforts pour développer le marketing par l'objet. La Boutique en ligne, après le développement d'un portail spécifique pour les formations, a été réorientée vers la distribution des petits plants pour le reboisement, et la vente des publications spécialisées de l'Association.



Actualiser nos formations

OBJECTIF : De concert avec nos partenaires en formation, adapter l'offre de cours aux besoins changeants des propriétaires

CIBLES

1. Une nouvelle formation en transfert générationnel
2. Deux nouvelles formations en permaculture et/ou produits forestiers non ligneux (PFNL)
3. Compléter l'offre de formations acéricoles afin de mieux couvrir tous les aspects, de l'aménagement de l'érablière à la production de sirop

RÉSULTATS

Le 10 février 2018, introduction de la nouvelle formation *Transfert de boisés et d'érablières* à l'intention des propriétaires forestiers et producteurs de sirop de la Beauce.

En collaboration les syndicats de Québec et du Sud de Québec, et le l'Agence Chaudière, l'Association, en mars 2019, a revu en profondeur le cours *Introduction à la gestion du boisé*, qui s'appellera désormais *J'aménage ma forêt – Je valorise mon boisé*. Cette formation est identifiée comme la porte d'entrée d'un parcours de connaissances pour tout nouveau propriétaire de boisé qui veut s'impliquer activement dans l'aménagement de sa forêt.

Introduction en avril 2019 d'une nouvelle formation intitulée *Contrat de récolte entre propriétaires et entrepreneur forestier*, dans le but de soutenir les producteurs dans ce processus voulant conclure une entente gagnant-gagnant avec un entrepreneur forestier. Le nom de la formation sera changé ultérieurement en *Récolte de bois et partage des revenus*.

L'Association, en collaboration avec la Fédération des producteurs forestiers du Québec, l'Ordre des ingénieurs forestiers du Québec et l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec, offre depuis le 5 septembre 2019 une nouvelle formation : *Le Petit traité de l'arpentage à l'usage des propriétaires de lots boisés*.

En février 2020, l'Association offre pour la première fois la formation *Acériculture biologique*, par un formateur d'Ecocert Canada.

En décembre 2022, l'Association, en collaboration avec les Productrices et producteurs acéricoles du Québec (PPAQ) et le Collectif en formation agricole de la Chaudière-Appalaches, a offert la formation « *gratuite* » en production de sirop biologique.

Actualiser nos formations

OBJECTIF : **Maintenir le niveau de participation aux formations**

CIBLE

1. Participation moyenne annuelle de 675 personnes

RÉSULTATS

Le secteur de la formation a été mis à mal par la pandémie et le confinement. Tous les efforts consacrés au développement de formations en ligne et en formule hybride n'ont pas réussi à freiner la baisse importante des inscriptions. La cible d'une moyenne annuelle de 675 participants aux formations n'a pu être atteinte.

Les résultats par année :

ANNÉE	NOMBRE DE PARTICIPANTS	NOMBRE DE FORMATIONS
2018	751	18
2019	698	19
2020	609	18
2021	495	15
2022	449	18

La participation moyenne annuelle aux formations a été de 600 participants durant cette période.

Nous avons constaté en 2022 que, même après le déconfinement, c'est encore difficile de rassembler 12 personnes dans une formation en salle. Nous avons dû annuler un bon nombre de formations. La mécanisation de la récolte de bois a donc affecté aussi le secteur de la formation.

Une réflexion sera donc nécessaire pour corriger le tir. Un sondage s'impose pour mieux préciser les besoins des propriétaires et proposer des formations mieux adaptées à leurs besoins.

En terminant, résumons toutes les initiatives prises par l'Association pour s'adapter au contexte de la pandémie :

Un pas vers les formations en ligne

En octobre 2020, l'Association et les Syndicats de la région de Québec et du Sud du Québec s'entendent avec la firme SVIe Solutions, de Québec, pour l'achat du logiciel de gestion des apprentissages Lära et d'une classe virtuelle (Via) pour une offre de formations en ligne. L'implantation a eu lieu en 2021.

Une première formation en ligne

La première formation en ligne que nous avons préparée de A à Z a eu lieu le 20 janvier 2021, devant une quinzaine de participants. Il s'agit de *Fiscalité forestière*, donnée par Ghislain Marois.

Le nouveau portail de formation de l'APBB

C'est le 1^{er} novembre 2021 qu'est lancé le nouveau portail de formation de l'APBB (<https://formation.apbb.ca/>). Les propriétaires de boisés qui s'inscriront en ligne à une formation offerte par l'Association le feront désormais sur ce tout nouveau système de gestion. La transition de la Boutique en ligne au Portail s'est faite en douceur.

Investissements dans l'équipement de formation

En janvier 2022, l'Association a investi dans l'équipement de formation, soit du mobilier neuf, tables et chaises, qui auront la caractéristique d'être faciles à désinfecter. Un certain nombre de dispositifs permettront le branchement aux tables de portables et de tablettes. Des écrans de plexiglas rendront possible d'accueillir 16 participants tout en respectant les normes de distanciation, si jamais elles sont de nouveau imposées. Un écran tactile branché, une caméra et un système de son adéquat fourniront aux formateurs de l'Association un outil moderne de transfert de connaissances, alliant le multimédia aux formations en salle et en ligne.

Nous remercions nos partenaires dans la formation :



Voici maintenant, en fonction de la planification stratégique de l'Association, les orientations qui avaient été retenues pour 2018-2023. La figure suivante résume le modèle d'alignement retenu afin de sélectionner les bons projets à mettre en œuvre dans notre organisation.

INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2018 À 2022		
Interventions	Objectifs	Cibles
A) <i>Se démarquer dans l'offre de services en acériculture (APBB Services acéricoles)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer une nouvelle gamme de services en acériculture arrimée à l'aménagement et la transformation acéricole 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Deux nouveaux services offerts et implantés pour les propriétaires acéricoles 2. Un service offert et implanté en formule clé en main (technique et exécution des travaux) 3. Deux nouveaux partenariats avec des entreprises acéricoles
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acquérir des nouvelles compétences acéricoles 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Effectuer un diagnostic des compétences actuelles de l'équipe technique et professionnelle 2. Obtenir et mettre en pratique 2 à 3 nouvelles compétences et l'inclure à notre offre de service
B) <i>Demeurer un leader en aménagement forestier par la consolidation de nos services et par une implication dans la</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Établir un meilleur lien d'affaire entre les besoins en aménagement forestier et des entrepreneurs forestiers locaux ou régionaux 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développer et offrir un service clé en main en aménagement et récolte (excluant la propriété des bois) aux propriétaires forestiers

<i>récolte de bois (APBB Services forestiers)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmenter notre implication dans des projets d'aménagement forestier avec nos partenaires 	1. Implication dans 3 à 4 projets de mise en valeur agro-forestier
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adapter nos services en aménagement forestier à une rentabilité technique 	1. Augmenter la moyenne des superficies réalisées en traitement commerciaux (Actuel à 2 ha/chantier)
<i>C) Améliorer l'efficacité administrative de l'Association pour demeurer compétitif dans l'offre de service de tous genres (APBB Services forestiers)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implanter une plate-forme «ERP» compatible pour les 3 départements de l'APBB 	1. Système « ERP » implantés à l'APBB Services forestiers
<i>D) Investir dans les technologies de l'information (APBB- Services forestiers)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Instaurer un système de gestion électronique des données (GED) et de nature externe 	1. Système « GED » implanté à l'APBB Services Forestiers

INTERVENTION A

Se démarquer dans l'offre de services en acériculture (APBB Services acéricoles).

OBJECTIFS

- Développer une nouvelle gamme de services en acériculture arrimée à l'aménagement et la transformation acéricole
- Acquérir des nouvelles compétences acéricoles

CIBLES

1. Deux nouveaux services offerts et implantés pour les propriétaires acéricoles;
2. Un service offert et implanté en formule clé en main (technique et exécution des travaux);
3. Deux nouveaux partenariats avec des entreprises acéricoles;
4. Effectuer un diagnostic des compétences actuelles de l'équipe technique et professionnelle;
5. Obtenir et mettre ne pratique 2 à 3 nouvelles compétences et l'inclure à notre offre de service.

Cible 1

Dans la période quinquennale 2018-22, nous avons travaillé à développer notre offre de services acéricole selon un principe dont on fait la promotion chez nos propriétaires acéricoles qui veulent obtenir un rendement acéricole optimisé, soit le suivant :

Les cinq mailles du rendement d'une érablière :

1. Les arbres et le sol
2. L'entaillage
3. Les équipements
4. La gestion des fuites
5. Dame nature

Les deux nouveaux services développés et offerts auprès de nos propriétaires ont été les suivants :

- Expertise offerte pour l'analyse d'équipements acéricoles sur l'entente californienne sur le plomb chez les petits, moyens et grands producteurs acéricoles du territoire du Plan conjoint.
- Planification de réseaux de tubulures à partir d'outils géomatiques précis et géoréférencés, permettant d'optimiser le rendement acéricole.

Cible 2

Aucun service de ce type n'a été offert jusqu'à maintenant. Jusqu'en 2022, le réseau AgriConseils ne permettait pas à un prestataire de service d'offrir à la fois un service technique et d'exécution.

Cible 3

Durant la période quinquennale, au moins un partenariat a été mis en place avec un autre conseiller acéricole.

Ce partenariat permet de :

- Échanger nos expertises acéricoles techniques et professionnelles ;
- Ajuster nos offres de services communes ;
- Offrir de la documentation et formation acéricole selon des cas pratiques et terrain aux producteurs acéricoles.

Cibles 4 et 5

Notre équipe acéricole est formée de, 2 professionnels et 1 technicien. Sans en avoir effectué un diagnostic approfondi, nous avons développé les compétences de notre personnel de plusieurs façons :

- Formation de DEP acéricole pour 1 professionnel afin d'approfondir ses connaissances techniques;
- Coaching d'une semaine d'un expert acéricole sur plusieurs sujets acéricoles : entaillage, aménagement, équipements.
- La recherche et la rédaction du Guide d'aménagement des érablières

INTERVENTION B

Demeurer un leader en aménagement forestier par la consolidation de nos services et par une implication dans la récolte de bois (APBB-Services forestiers)

OBJECTIFS

- Établir un meilleur lien d'affaire entre les besoins en aménagement forestier et des entrepreneurs forestiers locaux ou régionaux.
- Augmenter notre implication dans des projets d'aménagement forestier avec nos partenaires.
- Adapter nos services en aménagement forestier à une rentabilité technique.

CIBLES

1. Développer et offrir un service clé en main en aménagement et récolte (excluant la propriété des bois) aux propriétaires forestiers;
2. Implication dans 3 à 4 projets de mise en valeur agro-forestier.
3. Augmenter la moyenne des superficies réalisées en traitement commerciaux (Actuel à 2 ha/chantier).

Cible 1

À l'AGA de 2019, il a été demandé par les producteurs de mettre en place un service clé en main à l'APBB pour les propriétaires de boisés.

Dès 2020, l'APBB a donc structuré et mis en place un nouveau service pour les propriétaires et a créé « APBB Récolte et vente de sciage ». Vous pouvez donc consulter le lien suivant pour avoir un aperçu du service : <https://www.apbb.ca/recolte-et-vente-de-sciage/>

Tableau 6
Résumé du volet « APBB Récolte » 2020-21

Nombre de propriétaires ayant bénéficié du service de récolte	26 propriétaires
Superficie réalisée totale en coupes partielles	89 ha
Superficie réalisée totale en coupes totales	107 ha
Nombre de chantiers en évaluation	16 dossiers

Extrait du Rapport annuel 2020, page 17

Ce nouveau service est très en demande auprès des propriétaires puisque plusieurs d'entre eux n'ont aucune connaissance de l'aménagement forestier et désirent entre autres obtenir le meilleur revenu possible des interventions effectuées sur leurs lots. L'APBB, organisme sans but lucratif, ne vise qu'à couvrir ses frais et optimise ainsi le revenu au propriétaire.

En synthèse :

Nous avons démarré le service avec 100 ha aménagés en service clef en main. En 2021, nous sommes passés à 200 ha et avons un objectif de 300 ha pour 2022.

Cible 2

Plusieurs projets à caractère agro-forestier ont été mis en place dans la période quinquennale. Notamment, la remise en production de friches abandonnées par la mise en terre de plants forestiers. À noter que certains dossiers ont nécessité l'autorisation du MAPAQ.

Pour la période quinquennale, dans le territoire de l'agence Chaudière, c'est plus de 70 ha et pour le territoire de l'agence Appalaches plus de 30 ha qui ont été remis en production.

Cible 3

Plusieurs paramètres font varier la superficie des interventions forestières à pratiquer sur un lot. Notamment, le type de peuplement forestier, les caractéristiques dendrométriques et le choix dans l'exécution des travaux. En effet, l'apparition de la mécanisation des travaux au détriment d'opérations manuelles a fait en sorte d'augmenter les assiettes des interventions forestières.

En tant que conseiller forestier, nous avons aussi adapté nos approches afin de planifier plus d'interventions sur un même lot et ainsi de diminuer les coûts techniques/ha pour un propriétaire. Cela a un impact direct à la hausse sur la moyenne des superficies réalisées en travaux commerciaux.

Pour les 2 dernières années du quinquennat, voici donc nos moyennes d'interventions :

2022 : 3,25 ha

2021 : 2,97 ha

INTERVENTION C

Améliorer l'efficacité administrative de l'Association et demeurer compétitif dans l'offre de service de tous genres (APBB Services Forestiers)

OBJECTIF

- Implanter une plate-forme « ERP » compatible pour les 3 départements de l'APBB

CIBLE

1. Système « ERP » implanté à l'APBB Services forestiers

Cible 1

En octobre 2019, nous avons amorcé la migration de notre logiciel de gestion utilisé depuis plus de 20 ans. Une firme informatique a donc été engagée afin d'effectuer la mise à jour du système. Nous sommes forcés de constater que la cible n'est pas atteinte à l'heure actuelle, mais plusieurs étapes ont été franchies afin d'arriver à un système informatique plus centralisé.

Voici donc les principaux projets en cours actuellement en lien avec cette plate-forme :

- Migration du système
- Schématisation du processus
- Centralisation de l'information client
- Uniformisation du #facture et du # client.
- Intégration de processus de dépôt direct.

INTERVENTION D

Investir dans les technologies de l'information (APBB Services forestiers)

OBJECTIFS

- Instaurer un système de gestion électronique des données (GED) et de nature externe

CIBLES

1. Système « GED » implanté à l'APBB Services forestiers

Cible 1

En 2018, nous poursuivons l'amélioration des processus administratifs de nos services clients de APBB Services forestiers.

Principalement, deux systèmes de gestion électronique de données (GED) ont été instaurés et implantés :

1. **MCE** : Ce sont essentiellement des pochettes électroniques qui ont été créées pour chaque client et fait office de classeur électronique de dossiers. où l'on retrouve toute la documentation pour chaque propriétaire.
2. **CCE** : Ce sont essentiellement des pochettes électroniques lorsqu'un dossier est en cours de planification ou d'exécution pour un propriétaire. Ce système schématise et prend en charge l'ensemble des étapes nécessaires jusqu'à la facturation finale.

AUTRES FAITS SAILLANTS 2018-2022

Septembre 2019 – Reboisement (Bilan)

Au terme de la période de reboisement 2019, quelque 325 000 plants de résineux ont été mis en terre par 46 propriétaires de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce, couvrant une superficie de 175 hectares (1,75 km²). Entre 2015 et 2019, ce sont 1 487 522 arbres qui ont été plantés par les propriétaires de l'Association, frôlant les 300 000 plants en moyenne par année.

Septembre 2019 – Tornade à Sainte-Rose

Une tornade de catégorie « F1 » a touché la municipalité de Saint-Rose-de-Watford, sur une largeur d'environ 300 mètres par près de 5 kilomètres de longueur. On estime que près de 20 000 érables ont été endommagés. L'Association des propriétaires de boisés a accompagné les propriétaires affectés par cette catastrophe.

Mars 2020 – APBB Récolte et vente de sciage

Le service de récolte et le service volontaire de mise en marché du sciage, créés en 2018 et 2019, sont désormais fusionnés en un seul service, soit « APBB Récolte et vente de sciage ». Cette réorganisation améliorera l'efficacité globale du service offert aux propriétaires, avec pour seul objectif d'obtenir le meilleur revenu net possible aux propriétaires.

Mai 2020 – Distribution des plants au Club de ski

Dans un contexte de pandémie, l'Association tient sa journée de distribution des plants de feuillus sur le stationnement du Club de ski de Saint-Georges. 84 150 plants ont été distribués pour répondre à 318 demandes de propriétaires de boisés de la Beauce.

Mai 2021 – Distribution des plants

L'Association distribue 154 345 plants de feuillus à 455 propriétaires de boisés dans l'opération printanière de reboisement, sur le stationnement du Centre de ski de Ville de Saint-Georges.



GESTION ADMINISTRATIVE

Mars 2020 – Covid, fermeture des bureaux

L'Association, comme toutes les entreprises, a dû réagir et s'adapter à la pandémie de Covid 19. Elle a interdit l'accès à ses bureaux en amorçant un virage vers le télétravail; diminué temporairement l'équipe, cessé les émissions de contingent, cherché des marchés de remplacement, priorisé la vente des bois produits et déclarés, ajusté notre offre de services sur le terrain, afin d'assurer la sécurité des propriétaires et des employés. Nous avons adapté l'offre de formation, débuté les rencontres du conseil d'administration en visioconférence, ajusté nos prévisions budgétaires, transformé la journée de distribution des arbres feuillus, etc.

Interventions	Objectifs	Cible
A) Se doter d'un point de service amélioré.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Doter les propriétaires d'un lieu d'acquisition de connaissance et d'échanges mieux adaptés à leurs besoins ▪ Mieux faire connaître la contribution de la forêt privée et de l'acériculture à la communauté ▪ Créer un lieu de rassemblement où l'on place à l'avant-plan les valeurs identitaires beauceronnes liées à l'acériculture et à la forêt. 	1. Implanter un centre multifonctionnel acéricole et forestier



GESTION ADMINISTRATIVE

INTERVENTION A

Se doter d'un point de service amélioré.

OBJECTIFS

- Doter les propriétaires d'un lieu d'acquisition de connaissance et d'échanges mieux adaptés à leurs besoins
- Mieux faire connaître la contribution de la forêt privée et de l'acériculture à la communauté
- Créer un lieu de rassemblement où l'on place à l'avant-plan les valeurs identitaires beauceronnes liées à l'acériculture et à la forêt.

CIBLE

- Implanter un centre multifonctionnel acéricole et forestier.

RÉSULTATS

Durant cette période le projet de se doter d'un nouveau point de service a été mis sur pause. Le premier élément fut sans aucun doute la pandémie et ses impacts sur les organisations. À ce jour de nombreuses réflexions et analyses de projet ont amené le conseil d'administration à agir avec prudence et diligence. Les facteurs suivants comme l'augmentation des coûts de construction et les délais ainsi que le télétravail ont alimenté le CA afin de prendre cette décision. En 2022 le conseil d'administration a pris la décision de rénover son siège social actuel tout en le dotant d'équipements de pointe, nous permettant d'offrir des formations en mode hybride de qualité. Nous avons pensé aussi aux employés en réaménageant nos locaux afin d'améliorer les lieux de travail.

De plus, un nouveau conseiller acéricole fait son apparition à la fin de 2018 permettant à l'organisation de diversifier son offre de services en acériculture. Nous avons eu aussi le départ de notre directrice de mise en marché en février 2020 qui nous a obligés à restructurer notre organisation afin d'offrir un service de qualité. L'année 2022 aussi se termine avec des changements importants à la direction. En premier le départ de notre directrice des finances qui a été rapidement remplacée. Notre directeur général aussi

nous a annoncé son départ à la fin de l'année, ce qui fait que nous finissons notre quinquennal avec une équipe vraiment différente du départ.

Les changements apportés à notre Règlement de régie interne sont complétés. Ainsi, notre CA se compose de 9 administrateurs dont 7 représentent chacune de nos MRC sur le territoire et 2 qui sont volants sur le territoire. D'autres réflexions sur nos règles de procédures sont à l'étude afin de toujours optimiser nos processus.

Bien que nous ayons été proactifs et efficaces dans nos processus administratifs, la cible tel que stipulée n'est pas atteinte.



INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2023 À 2027

INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2023 À 2027		
Intervention	Objectifs	Cibles
A) Catégorie immeuble forestier	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vulgariser auprès des MRC l'application de taux distincts 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rencontrer l'ensemble des MRC 2. Obtenir 5 municipalités qui appliquent le taux distinct dans sa municipalité
B) Express Beauce Mégantic	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Représenter le groupe de propriétaires aux prises avec l'enclave du tronçon Express Beauce Mégantic 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Finaliser le dossier dans le prochain quinquennal 2. Travailler en collaboration avec l'UPA
C) Prolongement de l'autoroute 73	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Représenter les propriétaires qui sont dans le tracé du prolongement de l'Autoroute 73 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Continuer la démarche et s'assurer du meilleur tracé pour l'ensemble des propriétaires 2. Travailler en collaboration avec l'UPA

INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2023 À 2027

Interventions	Objectifs	Cibles
<p>A) Rechercher ou développer des marchés pour les volumes de bois à pâte résineux</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Remplacer graduellement les marchés du papier en déclin et permettre aux propriétaires de retirer le maximum de bénéfices de leurs travaux d'aménagement forestier 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Développer au moins un nouveau marché 2. Conclure de nouvelles ententes pour la vente du bois
<p>B) Développer des services pour accompagner les propriétaires dans la mise en marché du bois de sciage</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Améliorer les conditions des producteurs de bois de sciage 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Veille et affichage des prix locaux de transport 2. Assurer une présence terrain pour apporter un support terrain aux producteurs
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mieux faire connaître les services de mise en marché du bois de sciage offerts par l'Association 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Assurer les liens avec les différents partenaires (groupements, entrepreneurs, transporteurs, scieurs) pour mieux faire connaître les services du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beuce 2. Mettre en place un projet de mesurage pour valider les facteurs de conversion 3. Offrir un service de mesurage APBB

<p>C) Travailler en concertation avec les autres gestionnaires de Plan</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Travailler à harmoniser les agences de vente dans le sciage ▪ Initier des projets de fusions afin d'améliorer notre efficacité 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Présenter un modèle d'agence de vente dans le sciage
<p>D) Réaliser un projet pilote de transport collectif de bois de sciage</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Offrir le transport du bois de sciage de notre service de récolte aux transporteurs locaux ▪ Système de géoréférencement en continu du bois à livrer 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organiser un groupe avec les transporteurs artisans afin qu'ils puissent soumissionner ensemble sur les chantiers de récolte 2. Faire aux moins un projet avec un transporteur afin de géoréférencé les piles de bois et leurs déplacements.
<p>E) Augmenter la vigilance pour faire respecter les règlements du plan dans un contexte de mécanisation de la récolte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lettres de sensibilisation et éducation ▪ Information régulière aux producteurs ▪ Enquêtes spécifiques 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Obtenir un avis juridique pour les enquêtes. 2. Publier dans le journal une parution sur deux 3. Faire 3 enquêtes 4. Rencontrer nos voisins afin d'uniformiser nos pratiques
<p>F) Rendre le plan plus flexible et agile vis-à-vis la volatilité des marchés</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modifier les périodes de prix provisoires ▪ Mettre à jour les conventions de mise en marché du sciage 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Faire une demande à la Régie afin de diminuer la période de prix provisoires 2. Fixer une période prévisible pour les changements de prix

INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2023 À 2027

Interventions	Objectifs	Cibles
A) Visibilité de l'Association et des propriétaires qu'elle représente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informer les propriétaires et la population sur les activités de la forêt privée 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diffuser régulièrement des communiqués de presse sur les sujets d'intérêt public et s'assurer d'une couverture médiatique régionale 2. Maintenir six éditions par année du Bulletin forestier 3. Publier au moins 24 infolettres par année 4. Tenir deux éditions de l'Expo forestière
B) Être à l'écoute des propriétaires de boisés	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mieux répondre aux besoins en termes d'aménagement, de récolte, de mise en marché, général? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Réaliser un sondage d'ordre général sur la qualité de nos services 2. Tenir des « <i>focus groups</i> » sur certains sujets en particulier
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adapter l'offre de formations aux nouvelles réalités 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dans un sondage, identifier les formations qui ne répondent plus aux besoins et en identifier de nouvelles à offrir

		2. Mesurer la satisfaction sur les modes de formation : en salle, en ligne et hybride
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se rapprocher de la base 	1. Tenir au moins deux assemblées d'information aux propriétaires par année de type « <i>assemblées de cuisine</i> »
C) Développer nos moyens de communication : Facebook Live, Webinaire Zoom et baladodiffusion (podcast)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Établir un contact soutenu avec les propriétaires de boisés et élargir l'audience 	1. Tenir 4 visioconférences de direction par année, où le président et le directeur général informent et répondent aux questions des propriétaires, sur l'état des marchés

APBB

SERVICES FORESTIERS

APBB

RÉCOLTE ET VENTE DE SCIAGE

APBB

SERVICES ACÉRICOLES

INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2023 À 2027

Intervention	Objectifs	Cible
<p>A) Se démarquer dans l'offre de services en acériculture (APBB Services acéricoles)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Diversifier nos offres de services en acériculture à un plus grand nombre d'acériculteurs (petits, moyens et grands) de la région. 	<ol style="list-style-type: none"> Offrir et organiser annuellement 2 ateliers terrain (codéveloppement AgriConseils); Accompagner 4 à 5 projets (soutien technique) annuellement en certification biologique; Effectuer de l'accompagnement technique sur l'expertise en tubulure, au chaulage et dans l'équipement acéricole (20 projets annuellement).
	<ul style="list-style-type: none"> Innovier et développer le secteur acéricole dans la région. 	<ol style="list-style-type: none"> Être membre du Créneau acéricole; Déposer 2 à 3 projets au Créneau acéricole; Collaborer avec d'autres projets acéricoles afin d'optimiser les résultats
<p>B) Demeurer un leader en aménagement forestier par la consolidation de nos services et par une implication dans la récolte de bois (APBB Services</p>	<ul style="list-style-type: none"> Arrimer les besoins provenant des propriétaires à une formule clef en main (aménagement forestier) à l'offre de service. 	<ol style="list-style-type: none"> Signer annuellement avec 2 équipes d'entrepreneurs forestiers adapté aux besoins du terrain et aux balises sylvicoles (coupe partielle et finale);

<p><i>forestiers et APBB Récolte et vente de sciage)</i></p>		<ol style="list-style-type: none"> 2. Offrir et développer une formule de service clef en main pour la réalisation annuelle de travaux identifiés au plan d'aménagement forestier (cible 4 à 5 projets annuel); 3. Identifier des moyens d'attraction en main-d'œuvre locale et développer un mode de rémunération adapté aux nouveaux ouvriers (cible 1 vidéo de promotion et mode de rémunération établie).
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Augmenter notre implication dans des projets d'aménagement forestier avec nos partenaires. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aménager en fonction des changements climatiques (cible 4 à 5 projets annuels) avec l'aide de partenaires et l'appui des avancées dans les recherches sylvicoles; 2. Implication dans 3 à 4 projets de mise en valeur agro-forestier;
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adapter nos services en aménagement forestier à une rentabilité technique 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Maintenir la moyenne des superficies réalisées en traitement commerciaux (actuel à 3 ha/chantier)
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Innover et développer le secteur forestier dans la région. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Devenir agrégateur et entente signée avec Ecotierra pour participer au marché du carbone. 2. À l'intérieur du quinquennal, avoir au moins un groupe de 50 propriétaires avec une entente signée

<p>C) Améliorer l'efficacité administrative de l'Association pour demeurer compétitif dans l'offre de service de tous genres (APBB Services forestiers et APBB Services acéricoles)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implanter une plate-forme informatique compatible pour le système comptable de l'APBB. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. À l'intérieur du quinquennal, logiciel du service forestier en lien direct avec le système comptable de l'APBB. 2. Automatiser certains rapports administratifs (cible 3 rapports types AgriConseils automatisés).
<p>D) Investir dans les technologies de l'information (APBB Services forestiers)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Instaurer un système de gestion électronique des données (GED) et de nature externe 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Système « GED » implanté à l'APBB Services acéricoles.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investir dans les ressources informatiques afin d'accélérer les paiements et s'arrimer aux systèmes de paiements actuels 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Paiement direct implanté dans nos logiciels et disponible pour les paiements propriétaires et entrepreneurs.





GESTION ADMINISTRATIVE

INTERVENTIONS POUR LES ANNÉES 2023 À 2027

Intervention	Objectifs	Cible
<i>A) Se doter d'un point de service amélioré et rénové</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Doter les propriétaires d'un lieu d'acquisition de connaissance et d'échanges mieux adapté à leurs besoins ▪ Doter les employés d'un lieu de travail motivant et stimulant adapté à la réalité d'aujourd'hui et du futur 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poursuivre la rénovation de l'immeuble 2. Créer un lieu de formation
<i>B) Assurer la continuité de l'organisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stabiliser l'organisation ▪ Augmenter notre attraction ▪ Revisiter la mission, vision, valeurs et RRT 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mise en place d'un plan de relève 2. Revisiter l'organigramme 3. Organiser une journée de réflexion 4. Refaire un exercice de planification stratégique avec le CA
<i>C) Poursuivre la modernisation informatique</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SPBois ▪ MAGIC ▪ Accès au dossier client (par les propriétaires) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terminer SPBois et MAGIC 2. Terminer la GED



CONCLUSION

À la lecture de ce rapport, les régisseurs ont pu mesurer l'efficacité des interventions de l'Association visant à faire évoluer le Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce avec le temps, afin qu'il demeure un outil collectif de mise en marché ordonnée, permettant aux propriétaires de la ressource de tirer de meilleurs revenus afin de soutenir et de récompenser leurs efforts d'aménagement.

À l'intérieur de ce quinquennat, la fin du marché du 4 pieds a eu l'effet d'une révolution dans la culture forestière beauceronne. L'enjeu pour les propriétaires est maintenant du côté du bois de sciage, et la façon de relever les défis dans les cinq prochaines années et de leur assurer un meilleur rapport de force avec l'industrie passe nécessairement par la mise en marché collective.

En guise de conclusion, nous souhaitons partager notre questionnement. Nous célébrons cette année notre 60^e anniversaire de fondation. Elle a commencé, cette année, par le mépris de l'industrie pour notre production, un prix payé pour notre produit inadéquat et imprévisible et une compétition déloyale de la forêt publique. Le travail de l'historien, monsieur Pierre C. Poulin, dans son ouvrage « **Une brève histoire de la pitoune** » nous révèle l'étrange ressemblance entre ce que vivent les producteurs maintenant, dans le marché du sciage, et ce que vivaient les producteurs à l'époque du 4 pieds, avant la mise en marché collective du bois à pâte. En 2022, j'ai l'impression de vivre des scénarios similaires « *remasterisés* ».

La difficulté de nos organisations à mettre en œuvre la mise en marché collective dans le sciage, la difficulté d'obtenir le financement nécessaire pour aménager nos forêts et la difficulté d'avoir de réels partenariats avec les scieurs font en sorte que les grands oubliés sont les propriétaires de boisés privés. Même si leur principal revenu ne provient pas de la forêt, il reste quand même un fait important : en regard du virage climatique que le Québec et le monde entier veulent prendre, la forêt fait partie de la solution. Et la forêt privée, elle appartient à ses propriétaires-aménagistes et producteurs de bois, qui supportent financièrement les bénéfices environnementaux dont jouissent « *gratuitement* » les populations locales.

Extrait : Bulletin forestier,
Vol 37, No 3 – Juin 2022



Le président invite les propriétaires à mettre leur chapeau

« Aujourd'hui, j'ai décidé que je parlais comme producteur forestier. Je veux vous parler de l'importance de mettre son chapeau de producteur forestier. Il sert à nous protéger des arbres et des branches qui nous tombent sur la tête en forêt, il me sert aussi à défendre ce que je vois de mieux pour l'ensemble de vous. Je vous demande, à vous aussi, de porter votre chapeau de producteur forestier, non seulement en forêt, mais dans la vie de tous les jours pour reprendre le rôle qui vous revient comme principal acteur économique en forêt privée. »

Par Michel Roy

C'est le message fort qu'a livré le président de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce (APBB), M. Éric Cliche, au terme de l'Assemblée générale du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce, le 24 avril au Georgesville à Saint-Georges. « J'ai assisté récemment à plusieurs audiences devant la Régie (des marchés agricoles), et j'ai constaté que plusieurs personnes et organisations ont décidé de s'approprier notre chapeau de producteur forestier. La seule personne qui peut mettre ce chapeau, c'est celle



ANNEXES



ANNEXE 2-A: NOUVELLE IMAGE DE L'APBB – SITE WEB

Site web de l'APBB : www.apbb.ca

The screenshot displays the homepage of the APBB website. At the top left is the APBB logo, "Association des propriétaires de boisés de la Beauce". The top navigation bar includes "BOUTIQUE", "DOCUMENTATION", "ACTUALITÉS", and "NOUS JOINDRE". A search icon, a shopping cart icon, and the phone number "1 800 366-5110" are on the right. Below this is a secondary navigation bar with "L'ASSOCIATION", "FORMATION & INFORMATION", "MISE EN MARCHÉ", "AMÉNAGEMENT FORESTIER", "RÉCOLTE ET VENTE DE SCIAGE", and "AMÉNAGEMENT ACÉRIQUE-FORESTIER".

The main banner features a central image of a forest with a family silhouette in the foreground. On the left, a woodworker is shown with a log. On the right, a house is visible through trees. Text overlays include "PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEUCE" and "CONSEILLER FORESTIER ET ACÉRIQUE".

Service buttons are arranged around the banner: "MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE" (with sub-buttons "FORMATION | INFORMATION" and "REPRÉSENTATION"), "SERVICES FORESTIERS", "RÉCOLTE ET VENTE DE SCIAGE", and "SERVICES ACÉRIQUES". A vertical sidebar on the right contains "PRIX SCIAGES", "QUOTAS", and "LIVRAISONS".

Infolettre de l'APBB : <https://www.apbb.ca/formation-information/information/infolettre-de-l-apbb/>



L'INFOLETTRE DE L'APBB

25 octobre 2022

COMMUNIQUÉ

Votre bulletin forestier du mois d'octobre 2022 est maintenant disponible en ligne.

ANNEXE 2-C : NOUVELLE IMAGE DE L'APBB – PAGES FACEBOOK

Facebook de l'APBB : <https://www.facebook.com/Lassociation.apbb/>

PLAN CONJOINT
DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEAUCE

Association des propriétaires de boisés de la Beauce

CONSEILLER FORESTIER ET ACÉRICOLE

MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE

FORMATION | INFORMATION | REPRÉSENTATION

APBB SERVICES FORESTIERS

APBB RÉCOTE ET VENTE DE SCIAGE

APBB SERVICES ACÉRIQUES

Association des propriétaires de boisés de la Beauce

Association des propriétaires de boisés de la Beauce

1.8K followers • 41 following

Page APBB Services acéricole :

<https://www.facebook.com/groups/apbb.servicesacericoles/?mibextid=HsNCOg>

Association des propriétaires de boisés de la Beauce

APBB SERVICES ACÉRIQUES

ENSEMBLE
POUR UNE FORÊT D'AVENIR

Group by Association des propriétaires de boisés de la Beauce

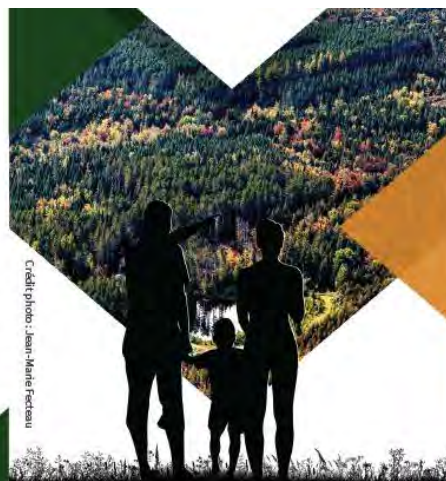
APBB Services acéricoles

Public group · 586 members

Join group

NOTRE MISSION

Représenter, défendre et promouvoir les intérêts économiques et sociaux des propriétaires de boisés de la Beauce, dans un esprit d'équité, d'innovation et de développement durable.



Crédit photo : Jean-Marie Fecteau

 **Association des propriétaires de boisés de la Beauce**

ENSEMBLE
POUR UNE FORÊT D'AVENIR

apbb.ca

3500, boulevard Dionne,
Saint-Georges (Québec) G5Y 3Y9

Tél. : 418 228-5110 ou 1 800 366-5110

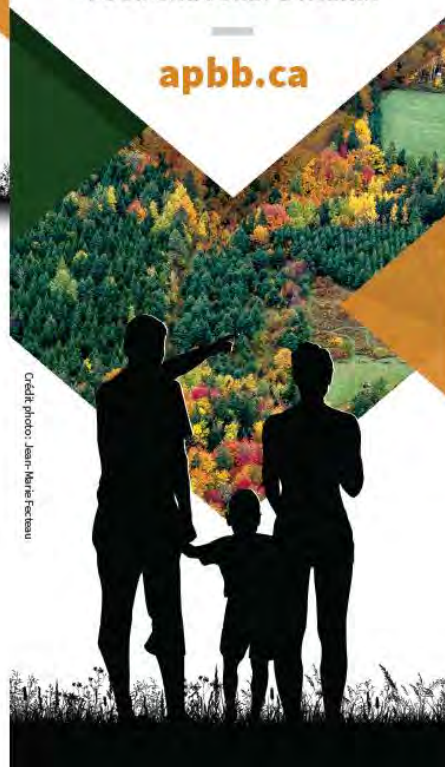
Téloc. : 418 228-5800

apbb@apbb.qc.ca

 **Association des propriétaires de boisés de la Beauce**

ENSEMBLE
POUR UNE FORÊT D'AVENIR

apbb.ca



Crédit photo : Jean-Marie Fecteau

Association des propriétaires de boisés de la Beauce



Nous sommes un organisme sans but lucratif. Fondée en 1962 par des producteurs de bois qui souhaitaient organiser la mise en marché collective de leur bois à pâte, l'APBB s'est vue confier la gestion du **Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce** et l'application de la réglementation qui en découle, en conformité avec la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.

PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS DE BOIS DE LA BEUCE



Association des
propriétaires
de boisés de
la Beuce

CONSEILLER FORESTIER ET ACÉRICOLE

REPRÉSENTATION

- › L'Association représente les 11 000 propriétaires de boisés d'un territoire comptant 62 municipalités, réparties dans les MRC de Beauce-Sartigan, Robert-Cliche, de la Nouvelle-Beauce, des Etchemins, des Appalaches, du Granit et de Bellechasse.
- › L'Association est affiliée à la **Fédération des producteurs forestiers du Québec (UPA)**, l'organisation provinciale qui travaille à la promotion des intérêts des 133 000 propriétaires forestiers du Québec.

MISE EN MARCHÉ

BOIS À PÂTE

MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE

- › Négociations avec les acheteurs et les transporteurs
- › Gestion des contingents (quotas)
- › Organisation du transport
- › Paiement du bois
- › Recherche et développement de marchés

BOIS DE SCIAGE

- › Conseils sur : façonnage, qualité, mesurage, transport
- › Affichage des prix (Bulletin forestier et apbb.ca)

FORMATION | INFORMATION

FORMATION

PLUS DE 20 FORMATIONS DE COURTE DURÉE EN :

- › Aménagement et gestion du boisé
- › Érablières
- › Cueillette des produits forestiers non ligneux (PFNL)
- › Sécurité en forêt

Consultez la liste complète des formations offertes et inscrivez-vous en ligne sur

formation.apbb.ca



INFORMATION

- › Le Bulletin forestier
- › Les conférences de l'APBB
- › Exposition forestière et acéricole
- › L'Infolettre de l'APBB
- › Le site web apbb.ca
- › La chaîne YouTube de l'APBB 
- › La page Facebook:  @Lassociation.apbb

APBB

RÉCOLTE ET VENTE DE SCIAGE

SERVICE COMPLET DE RÉCOLTE

- › Planification forestière
- › Prescriptions de travaux forestiers
- › Demandes de permis
- › Supervision des opérations forestières
- › Engagement de l'entrepreneur et du transporteur
- › Vérification finale de chantier
- › Gestion des paiements du bois livré
- › Paiements de l'entrepreneur et du transporteur
- › Rapport final détaillé pour les impôts, TPS et TVQ

ACCOMPAGNEMENT À LA VENTE DE BOIS DE SCIAGE

Vous récoltez vos billots de la façon qui vous convient. Nous vendons vos billots pour vous.

APBB

SERVICES FORESTIERS

- › Conseiller forestier accrédité par les Agences de mise en valeur
- › Aménagement forestier (sylvicole)
- › Plan d'aménagement forestier (PAF)
- › Subventions d'aménagement, crédits de taxes municipales et scolaires
- › Évaluation marchande des lots boisés
- › Équipe technique et professionnelle compétente
- › Prise en charge complète de la réglementation forestière à partir d'outils précis
- › Services environnementaux

APBB

SERVICES ACÉRICOLES

- › Expertise (cabane et érablière)
- › Plan d'érablière pour quota et transfert (PPAQ)
- › Aménagement (martelage ou marquage)
- › Entaillage
- › Tubulure et gestion des fuites
- › Cartographie de la tubulure
- › Tests de sol pour chaulage
- › Calibration des équipements

Aide financière technique jusqu'à 85%
Reconnu par

réseau
agriconseils

ANNEXE 5

Groupement forestier Chaudière inc.

Présentation à la Régie de la position des groupements forestiers de la Beauce
concernant les activités de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce,
21 février 2023

Mardi 21 février 2023

À l'attention de la Régie de mise en marché des produits agricoles

Objet : Présentation à la Régie de la position des groupements forestiers de la Beauce concernant les activités de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce

Depuis plus de 40 ans, les groupements forestiers de la Beauce œuvrent à titre de conseillers forestiers accrédités par le gouvernement afin de réaliser des travaux d'aménagement forestiers en lien avec les aides financières gouvernementales dédiées à cette fin. Ces travaux passent de la plantation d'arbres jusqu'à la coupe finale. Les propriétaires forestiers ont toujours été au cœur des priorités des groupements forestiers.

Il y a trois groupements forestiers dans la Beauce regroupant plus de 3 000 propriétaires forestiers (producteurs de bois) sur environ 11 000 propriétaires inscrit au registre de l'Association des propriétaires de boisés (**l'Association**). Le territoire des 3 groupements forestiers recoupe le même territoire que **l'Association**. Ces groupements sont :

Groupe forestier de Dorchester à St-Prosper
Groupe forestier Beauce-Sud à St-Martin
Groupe forestier Chaudière à St-Victor

Le modèle d'affaire des groupements forestiers de la province a été reconnu par le ministère des Ressources Naturelles et des Forêts grâce à sa structure et sa fiabilité.

Les groupements forestiers de la Beauce se présentent devant la Régie pour commenter la présentation des activités de **l'Association** en 2020 et celles présentées en 2023. M. André Emery, directeur général du groupement forestier Chaudière inc agira à titre de représentant des 3 groupements forestiers de la Beauce.

1^e Constat

Dans le rapport d'évaluation périodique de la Beauce 2013-2017 au point 5 de l'analyse de la Régie au paragraphe 14.

"La Régie prend acte du fait que l'Association souhaite s'impliquer plus activement dans la mise en marché du bois destiné au sciage, mais sans toutefois imposer un modèle unique. Ainsi, pour les producteurs qui le souhaitent, vraisemblablement les plus petits producteurs, l'Association entend négocier des conventions prévoyant des prix et des volumes garantis. Les producteurs qui veulent continuer à entretenir une relation directe avec les acheteurs pourraient ainsi s'entendre avec les scieurs de leur choix. L'implication de l'office dans la mise en marché du bois de sciage, particulièrement les projets de mise en marché avec des groupes de vente volontaires pour lesquels les prix seraient négociés et les volumes garantis, devront être examinés. De tels services peuvent-ils être rendus sur demande, sans être prévus par règlement? "

Les groupements de la Beauce ne sont pas contre à ce que **l'Association** apporte un appui sur une base volontaire, aux petits producteurs peu à l'aise avec la mise en marché du bois de sciage. Cependant, nous ne croyons pas à la nécessité d'en faire un règlement particulier au plan conjoint.

En ce qui concerne les **volumes garantis** mentionné au paragraphe 14, cela relève de l'utopie puisqu'il est difficile de s'appuyer sur la garantie de production de ces petits propriétaires.

Nous sommes d'avis qu'il est inutile d'élargir l'implication de **l'Association** dans la mise en marché du bois rond destiné au sciage puisqu'il y a plusieurs scieurs établis sur notre territoire qui se livrent une saine concurrence. De plus, les producteurs très actifs sur le territoire dont les groupements forestiers ont une expertise reconnue de négociation des prix du bois rond destiné au sciage directement avec les acheteurs. Un intermédiaire supplémentaire tel que l'Association s'avère superflue et contre-productif.

2^e Constat

Au paragraphe 24 du point 5.

"La Régie note les efforts de l'Association en matière de formation et de service-conseil en foresterie destinés à accroître les connaissances des membres, des employés, des contractants, des entrepreneurs forestiers, et à soutenir les producteurs dans la récolte de bois de qualité. Fait intéressant, elle a mis fin à la gratuité de ces formations, ce qui a vraisemblablement empêché l'Association

d'atteindre l'objectif fixé en termes de nombre (800 participants/année), bien qu'elle soit parvenue à maintenir une bonne participation (675 participants/année). La Régie souligne le volet formation adressée à la clientèle féminine".

Les organismes (Syndicats, Association, etc) qui gèrent des plans conjoints ont également le privilège de donner des formations aux propriétaires de lots boisés concernant bien des aspects de la foresterie. Ces formations font également l'objet d'aide financière de la part des Agences de mise en valeur des forêts privées.

Lorsque **l'Association** qui gère notre plan conjoint et qui œuvre aussi en tant que conseillers forestiers accrédité au même titre que les autres conseillers forestiers accrédités et qui dispense de telles formations, cela lui confère un avantage concurrentiel envers les autres conseillers forestiers. En effet, il se crée toujours, lors de ces formations, un lien de confiance entre un formateur/professeur et les participants. Ainsi, il est plus facile pour le volet aménagement du modèle d'affaires de ce syndicat (**l'Association**) de recruter une clientèle lui permettant d'allouer toutes les aides financières obtenues des Agences de mise en valeur. De plus, une séance de recrutement de nouveaux clients clôture ces formations.

Il est de notre avis que l'Association se place ainsi en conflit d'intérêt direct.

3^e Constat

La double position qu'occupe **l'Association** soit, la gestion du plan conjoint ainsi que la position de conseiller forestier accrédité, crée une situation de conflits d'intérêt flagrante depuis de nombreuses années. Ces conflits d'intérêts se font au détriment de tous les autres conseillers forestiers accrédités ou non ainsi qu'avec bon nombre d'entreprise forestière impliquées dans la récolte de bois. Les quelques exemples suivants brossent un portrait de la situation.

Tel que mentionné, le territoire de **l'Association** chevauche celui des 3 groupements forestiers ainsi que d'autres conseillers forestiers accrédités ou non dans la Beauce. Au niveau du recrutement de propriétaires, **l'Association** est en concurrence directe avec tous les conseillers forestiers accrédités afin de combler les aides financières octroyées par les Agences de mise en valeur. Là où cela devient inéquitable c'est que **l'Association a un accès privilégié à la liste de tous les propriétaires forestiers** qui ont mis du bois en marché. Aucun conseiller n'a accès à cette liste. L'équipe qui s'occupe du volet aménagement forestier de **l'Association** puise dans cette liste les coordonnées des propriétaires pour les recruter et assez souvent, les soustraire aux autres conseillers.

Par ailleurs, dû au fait que **l'Association** occupe 2 positions soit conseiller accrédité en foresterie en même temps que la gestion du plan conjoint, cela insiste plusieurs producteurs à regrouper ces activités au même endroit. Ces producteurs croient même qu'ils auront plus de chance d'obtenir des quotas de bois si toutes leurs

affaires sont avec **l'Association**. Même si **l'Association** se targue d'être équitable, cela ne change rien à ce que les propriétaires peuvent croire. C'est exactement cela une apparence de conflit d'intérêt proscrit par la loi.

Enfin, un dernier exemple parmi les plus remarquables concerne la période où il y avait des quotas d'aménagement forestier. Lors de travaux de coupe forestière, tous les conseillers forestiers qui devaient remplir ces demandes au nom de leurs propriétaires, devaient remettre le tout à **l'Association**. Dans ces formulaires de demande, **l'Association** exigeait les noms et adresses des propriétaires, les numéros des lots sur lesquelles s'effectuaient les travaux ainsi que les prescriptions sylvicole des travaux effectués.

Il n'existe à notre connaissance, aucun autre endroit au monde où des entreprises **doivent** soumettre la liste de leurs clients ainsi que le détail des travaux à effectuer à leurs concurrents. Même si cette procédure n'est plus en vigueur actuellement à **l'Association**, elle a contribué pendant un certain temps, à garnir une liste de propriétaires accessible au volet aménagement de **l'Association**. Cette situation avait même été tolérée par la Régie de mise en marché des produits agricoles.

Aujourd'hui, l'Association alimente encore sa banque de nom via les rapports de paiements des usines aux propriétaires ou aux conseillers.

Ces quelques exemples démontrent que **l'Association** s'est toujours retrouvée dans des situations de conflits d'intérêt ou du moins d'apparence de conflit d'intérêt ce qui fait en sorte que les liens de confiance sont quelques peu rompus avec les principaux propriétaires et producteurs de bois de la Beauce dont font partie les trois groupements forestiers et ce depuis plusieurs années.

4^e Constat

Depuis quelques années, **l'Association** offre des services de coupes forestières "**clé en main**". Ce service a toujours été offert par les groupements forestiers et les entreprises de récoltes forestières. **L'Association** a recruté un directeur de groupement forestier afin de "plagier" une partie importante du modèle d'affaire des groupements forestiers. Dans une situation de saine concurrence, ce sont des choses qui peuvent arriver surtout lorsqu'il n'existe pas d'exclusivité liée à l'activité. Dans la situation présente, ce service offert par **l'Association** engendre des conflits d'intérêts au détriment des groupements forestiers et des entreprises forestières impliquées dans la récolte de bois puisque **l'Association** dispose de l'exclusivité de la mise en marché du bois à pâte entre autres. Donc, **l'Association** prescrit, supervise les travaux de coupe et émet pour son client, le contingent pour la mise en marché du bois à pâte ce que les groupements ainsi que les entreprises forestières ne peuvent faire.

À titre d'exemple, citons l'entreprise forestière Gestiboa qui avait déposé une soumission (dans notre jargon on appelle cela "évaluation de coupe") à un propriétaire dans la région de St-Éphrem. **L'Association**, par le biais de son volet "coupe clé en main", a déposé aussi une soumission. La soumission de l'entreprise Gestiboa étant la plus avantageuse, ce dernier devait demander des volumes de bois pour la pâte sous contingent à l'Association, son concurrent direct! Une chose pareille n'est pas normale et démontre directement le conflit d'intérêt! Les quelques difficultés de Gestiboa à obtenir ce contingent soulève une question majeure soit : Est-ce que **L'Association** se serait donné les mêmes difficultés si elle avait obtenu le contrat? C'est une question qui ne devrait même pas exister.

Cette situation de conflit d'intérêt direct dure depuis plus de 25 ans et s'accroît avec le volet "clé en main" offert par **L'Association** depuis quelques années. Quand bien même que les dirigeants de **L'Association** nous promettent une éthique ou une procédure à toute épreuve afin d'éviter tout dérapage conflictuel, il n'en demeure pas moins que la table est mise et les desserts alléchants. Même les ingénieurs forestiers de **L'Association**, qui doivent répondre à un code d'éthique se laissent prendre au jeu tellement la situation est maintenant banalisée.

Les groupements forestiers de la Beauce ont fait de multiples représentations auprès de la Régie il y a de nombreuses années mais en vain. Depuis ce temps, les groupements ont cessés ces coûteuses et vaines représentations par manque de confiance envers la Régie. En effet, comment peut-on avoir confiance envers la Régie qui ferme les yeux sur un conflit d'intérêt direct proscrit par la loi et ayant un effet sur la mise en marché efficace et ordonnée? Même une apparence de conflit d'intérêt est proscrite par la loi. La Régie ferme t'elle les yeux?

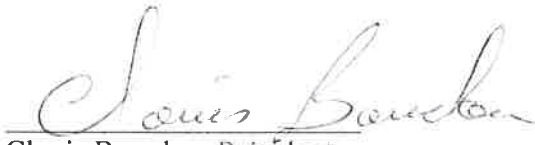
Nous avons également dénoncé à plusieurs reprises cette situation conflictuelle auprès des représentants de **L'Association** qui ont toujours niés qu'une telle chose existe. Si les rôles étaient inversés cela changerait très certainement leurs points de vue.

Conclusion


Nous demandons à la régie qu'elle exige la séparation de ces deux entités afin que cesse cette situation de conflit d'intérêt proscrite par la loi qui fait du tort à trop d'organisation forestière de la Beauce. Nous demandons que ces deux entités se situent dans des lieux distincts et à bonne distance l'une de l'autre, qu'ils aient chacun des conseils d'administrations qui leurs sont propres et sans doublons et qu'aucune complicité ne s'effectue entre ces entités comme cela s'est fait dans la région de Québec. À cet effet, le syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec s'est départi de son volet aménagement en créant une entreprise distincte et indépendante nommée "Conseillers forestiers de la région de Québec". De cette façon, la saine concurrence en aménagement entre les conseillers forestiers accrédités a été instaurée.

Dans le cas de l'**Association**, il est de notre opinion que la mise en marché collective de toutes les catégories de bois (pâte et sciage) va accentuer le disfonctionnement du marché en étendant le conflit d'intérêt à toute la chaîne de valeur c'est-à-dire de la prescription, à l'émission des quotas et à la mise en marché. En tant que propriétaire et producteur de bois, notre confiance envers notre **Association** est pratiquement nulle et ne voyons en quoi l'élargissement de son mandat va améliorer nos relations et assurer une mise en marché efficace et ordonnée.

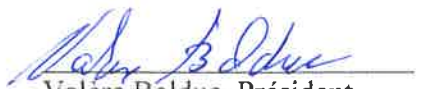
En conséquence, nous demandons à la Régie qu'elle n'autorise aucun changement réglementaire mais plutôt qu'elle suspende le règlement actuel aussi longtemps que la situation ne soit pas régularisée c'est-à-dire que l'**Association** cesse ses activités d'aménagement sur le territoire d'application du Plan conjoint.



Clovis Bourdon, Président
Groupement forestier Dorchester



Eric Joffe, Président
Groupement forestier Beauce-Sud



Valère Bolduc, Président
Groupement forestier Chaudière

Le 24 avril 2021

Invitation à tous les producteurs agricoles du territoire de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce

Objet : Projet de mise en marché collective du bois de sciage

Madame,
Monsieur,

Les présidents de la Fédération de l'UPA de la Chaudière-Appalaches, de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce et des Producteurs et productrices acéricoles de la Beauce vous invitent à l'Assemblée générale de l'Association, qui aura lieu le mardi 27 avril, à compter de 19 h. Celle-ci aura lieu par visioconférence Zoom.

Lors de l'Assemblée, une importante résolution sera déposée pour demander à l'Association de bâtir et proposer un modèle de mise en marché collective du bois de sciage pour le futur. Soyons clairs, la résolution ne modifiera pas sur le champ le règlement de la mise en marché du bois de sciage. Le vote en est un de principe, pour démarrer une démarche de mise en marché collective pour le bois de sciage. L'objectif est d'évaluer toutes les possibilités pour proposer, dans une assemblée future, un modèle simple, flexible et utile aux producteurs afin de capter une meilleure rente sur le bois.

L'Association a tenu deux assemblées d'information sur le sujet les 30 et 31 mars, et le sujet a été longuement discuté à l'AGA du plan conjoint du 21 avril 2021. Ces assemblées ont permis aux partisans et aux opposants de la mise en marché collective de s'exprimer librement.

Vous avez tous entendu parler de l'écart qui se creuse entre les prix du bois d'œuvre et le prix des billots de sapin-épinette. Cette situation cause beaucoup de frustration chez les propriétaires forestiers de la région d'autant plus que les prix actuellement payés pour les billots sont plus bas que les prix qui étaient payés en 2005, en dollar d'aujourd'hui.

.../2

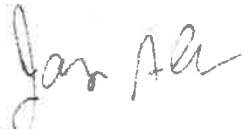
Les détracteurs de la mise en marché collective s'activent pour bloquer la réflexion à faire. Nous avons donc besoin du support de tous ceux qui croient à la mise en marché collective.

Pour vous inscrire à l'Assemblée, veuillez écrire à apbb@apbb.qc.ca et fournir vos noms et prénoms, votre numéro de producteur forestier (disponible sur l'étiquette du bulletin forestier) et un numéro de téléphone. Il sera aussi important de remplir et envoyer la procuration ci-jointe au besoin. Le jour de l'Assemblée, vous recevrez le lien pour vous brancher à la rencontre. **Nous invitons les participants à se brancher dès 17 h.** Vous pourrez fermer votre son et image et vaquer à vos occupations en attendant que l'Assemblée commence à 19 h.

Nous espérons vous voir en grand nombre !

P.-S. – Cliquez sur le lien YouTube et prenez connaissance de l'allocution du président, M. Éric Cliche, lors de l'AGA du Plan conjoint des producteurs de bois de la Beauce, le 21 avril dernier :

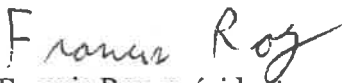
https://www.youtube.com/watch?v=PX_29-8etv8



James Allen, président
Fédération de l'UPA de la Chaudière-Appalaches



Éric Cliche, président
Association des propriétaires de boisés de la Beauce



Francis Roy, président
Producteurs et productrices acéricoles de la Beauce



Un dernier éditorial comme président

Depuis mon dernier éditorial, il s'est passé bien des événements. Ce fut tout sauf un fleuve tranquille. Tout d'abord, le départ de Marie-Anne Poulin, notre directrice des finances, que nous avons tous appréciée pour son apport à la modernisation de l'APBB. Elle va nous manquer et je lui souhaite le meilleur succès dans son nouveau défi.

Ensuite, l'annonce du départ de notre directeur général, Martin Ladouceur, après 12 ans au service des propriétaires de boisés de la Beauce. Ce fut pour moi un mélange d'émotions. D'abord, une grande joie de le voir progresser et de s'accomplir à la hauteur de son talent. Nous sommes privilégiés de l'avoir eu comme DG dans notre organisation, tout autant pour tous les partenaires qui l'ont côtoyé au cours des années. Mais, j'ai ressenti aussi beaucoup de tristesse de laisser aller un complice au quotidien, qui m'a aidé à être un meilleur président, jour après jour.

Puis, après réflexion, j'ai embarqué dans la spirale du changement, en acceptant de succéder à Martin au poste de directeur général de l'APBB, afin d'assurer une bonne transition et aussi de perpétuer la mission, la vision et les valeurs de notre organisation à la suite des directeurs généraux qui m'ont précédé. J'ai, en effet, quitté mon emploi au CIAQ après 22 ans au service des producteurs et donc, évidemment, mon poste de président de l'Association. C'est M. Étienne Poulin, vice-président, qui assurera l'intérim à la présidence, jusqu'à la prochaine assemblée générale annuelle.

Pour ce dernier éditorial en tant que président, j'aimerais me concentrer sur le présent et le futur de la production forestière et de notre organisation. Je vous laisse le soin d'évaluer mon passage comme administrateur (depuis 2005) et président à l'APBB (depuis 2013). Trois enjeux retiennent mon attention : la mise en marché collective, la relève en forêt privée et la place qu'occupera la forêt privée comme solution aux enjeux climatiques et environnementaux.

La mise en marché collective est sûrement un des sujets les plus importants et les plus sensibles, car bien des personnes dans nos assemblées portent plusieurs chapeaux, alors que la mise en marché s'adresse principalement aux propriétaires de boisés. Tant et aussi longtemps que le bois ne sera pas payé à sa juste valeur et de façon équitable pour tous, la filière forestière restera pauvre et au crochet de l'état. L'industrie tient les propriétaires en otage et se bat contre chacune des initiatives que prennent leurs organisations dans le but d'améliorer leur sort. La base de la filière forestière est le propriétaire de la ressource et s'il obtient un prix juste pour son produit, les autres acteurs de la filière en bénéficieront aussi.

Un jour, les propriétaires devront prendre des décisions courageuses, comme se donner un projet de mise en marché collective dans le but de rémunérer équitablement le propriétaire pour sa ressource et, par le fait même, d'enrichir la filière pour l'économie de nos régions.

En ce qui concerne la relève, c'était déjà une préoccupation au début de ma présidence, et ça l'est encore. Le conseil d'administration devra continuer d'en faire la promotion et surtout d'adapter l'offre de services et de formations afin d'intéresser la relève. Nous avons besoin de connaître leurs intérêts et leurs préoccupations, afin de prendre de bonnes décisions. Une chose est certaine, c'est que la motivation de posséder un lot et de l'aménager est complètement différente aujourd'hui de ce qu'elle était, et elle évoluera de façon significative au cours des prochaines années.

Enfin, que dire des enjeux climatiques et environnementaux qui se retrouvent dans le fond de nos boisés ? Ces dernières années, le phénomène est exponentiel et je souhaite vraiment que la forêt privée fasse partie de la solution, et non pas du problème. La forêt privée, par sa proximité avec nos concitoyens, est épiée de long en large. Avec de bonnes pratiques sylvicoles, nous pouvons faire une différence dans la gestion de l'eau, du carbone et du réchauffement climatique, tout en préservant nos paysages et en diversifiant nos forêts. Faisons confiance aux propriétaires de boisés, car la grande majorité d'entre eux chérissent leurs boisés et souhaitent ardemment contribuer, par le biais de la sylviculture, aux bienfaits de nos forêts.

En terminant, j'aimerais vous remercier, vous tous, de m'avoir fait confiance aux cours des dernières années. J'aimerais remercier le conseil d'administration et l'équipe de l'APBB pour son support indéfectible, sans oublier mon épouse et ma famille qui m'ont accompagné dans ce périple de 17 ans comme administrateur. Ce fut un énorme privilège d'agir comme président de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce.



Éric Cliche
Président

LE BULLETIN FORESTIER

Publié six (6) fois par an par l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce, avec la contribution du Fonds forestier de la Beauce.

Responsable de la rédaction et coordination :
Michel Roy

Collaborateurs :
Jean-Pierre Veilleux
France Létourneau

Infographie :
Réjean Giasson

Impression :
Groupe Audaz

Distribution :

Aux propriétaires de boisés privés de la région de la Beauce.

Tirage : 10 000 exemplaires

Dépôt légal : 2^e trimestre 1986.

CONVENTION DE LA POSTE
PUBLICATIONS N° 40052058.

RETOURNER TOUTE CORRESPONDANCE
NE POUVANT ÊTRE LIVRÉE AU CANADA À :

ASSOCIATION DES PROPRIÉTAIRES DE
BOISÉS DE LA BEAUCE
3500 BOULEVARD GIONNE
VILLE SAINT-GEORGES, QC G5Y 3Y9

Courriel : apbb@apbb.qc.ca

ANNEXE 6

Domtar inc.

Observations et commentaires concernant l'application du Plan conjoint de
l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce,
présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec, février 2023

Observations et commentaires concernant l'application du plan conjoint de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce, présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec



*Au cœur du paysage
forestier québécois
depuis 157 ans*



FÉVRIER 2023

PLAN DE LA PRÉSENTATION

1. Domtar inc. – Usine de Windsor. Utilisatrice de bois de trituration de feuillus

- Un approvisionnement diversifié
- Importance de la forêt privée
- Développement durable
- Projet de modernisation de la cour à bois – 2019
- Enjeux et opportunités pour la fibre des producteurs de bois

2. Domtar inc. – Propriétaire et producteur forestier, chef de file de la certification forestière.

- Propriétés forestières
- Engagé dans l'aménagement forestier
- Pilier d'une mise en marché efficace et ordonnée
- Fournisseur de choix en forêt privée
- Acériculture – un des moyens de diversification

170 ANS D'HISTOIRE ET 157 ANS À WINDSOR



CONFIDENTIEL

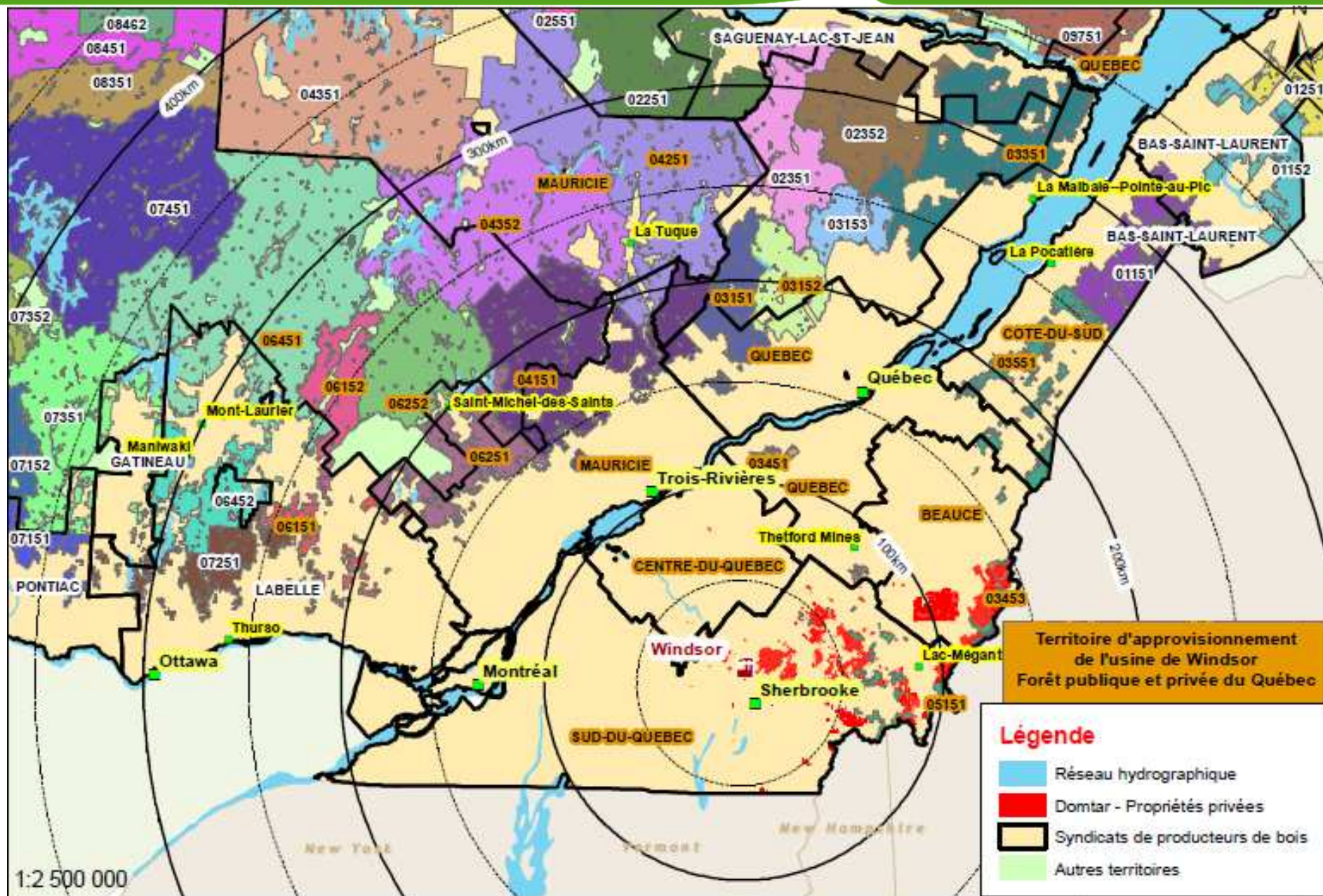
3

Usine de Windsor

- 860 emplois et 645 000 tonnes/année de papiers fins
- 4 000 emplois directs et indirects
- Dernier complexe intégré de papiers fins au Canada
- Certifications environnementales FSC, SFI, PEFC et ISO 14001
- Plus grand utilisateur de bois de trituration au Québec (1,7 Mm³/an)
- Plus grand utilisateur de bois de la forêt privée au Québec
- Grand propriétaire forestier privé de 160 kha



RÉGIONS D'APPROVISIONNEMENT

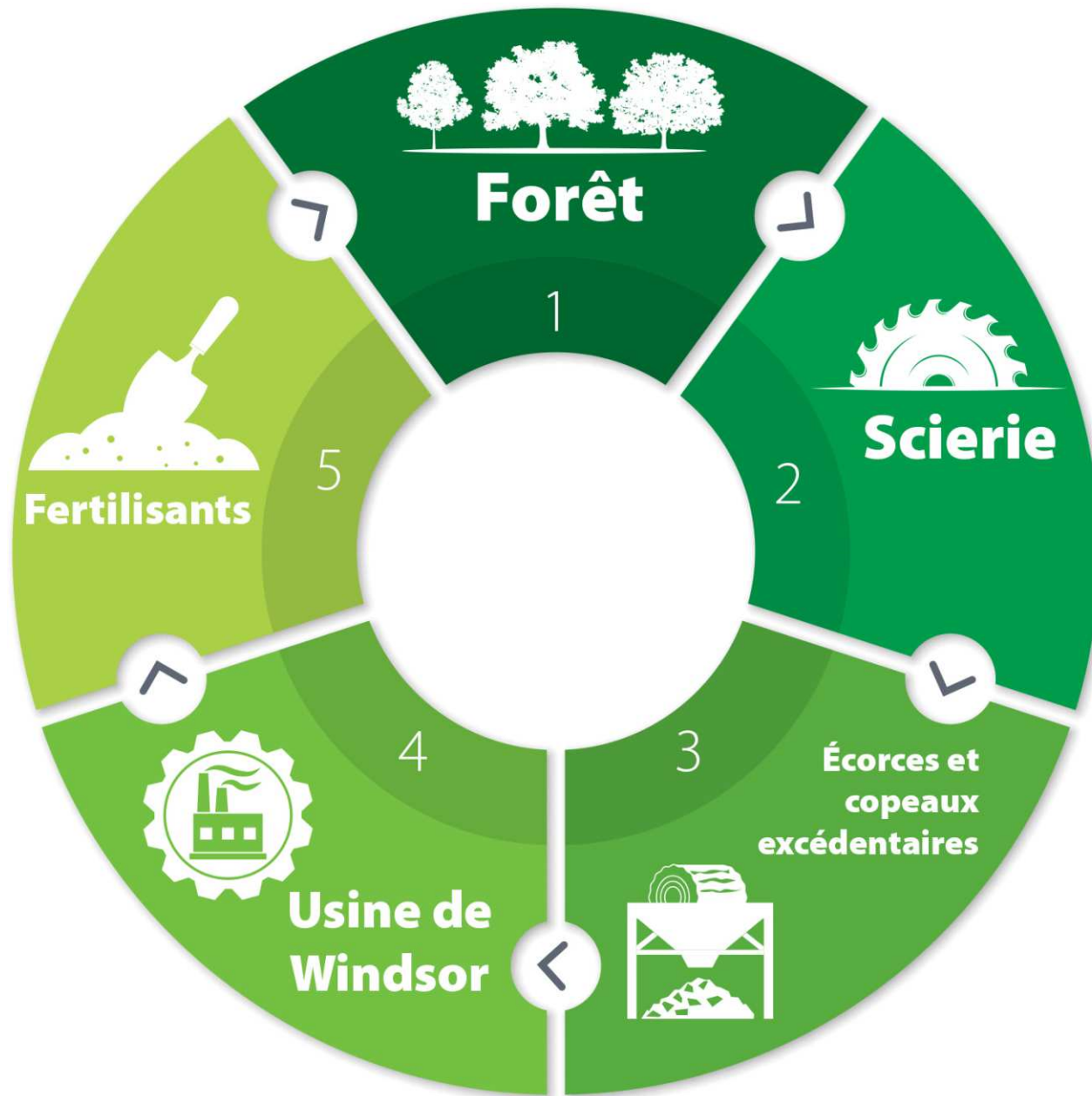


L'APPROVISIONNEMENT EN FIBRES DE WINDSOR C'EST :

- Domtar est engagée dans toutes les étapes de l'aménagement durable des forêts et de la production de fibre. De l'arbre à la feuille...de papier.
- 40 % du volume provient de 7 plans conjoints de la forêt privée du Québec (Sud du Québec, Beauce, Québec, Centre-du-Québec, Côte-du-sud, Mauricie et les Laurentides). Domtar est la plus grande utilisatrice de bois produit par la forêt privée du Québec. La demande de Domtar excède l'offre de la forêt privée.
- 25 % du volume provient de 7 régions de la forêt publique du Québec (Estrie, Beauce-Appalaches, Capitale-Nationale, Mauricie, Lanaudière, Laurentides et Outaouais).

DOMTAR RESPECTE LE PRINCIPE DE LA RÉSIDUALITÉ (LADTF)

VALORISATION DES PRODUITS FORESTIERS ET ÉCONOMIE CIRCULAIRE



LE SECTEUR FORESTIER PEUT CONTRIBUER ACTIVEMENT À LA LUTTE AUX CHANGEMENTS CLIMATIQUES

35 % des GES du Québec sont produits par le transport de marchandise



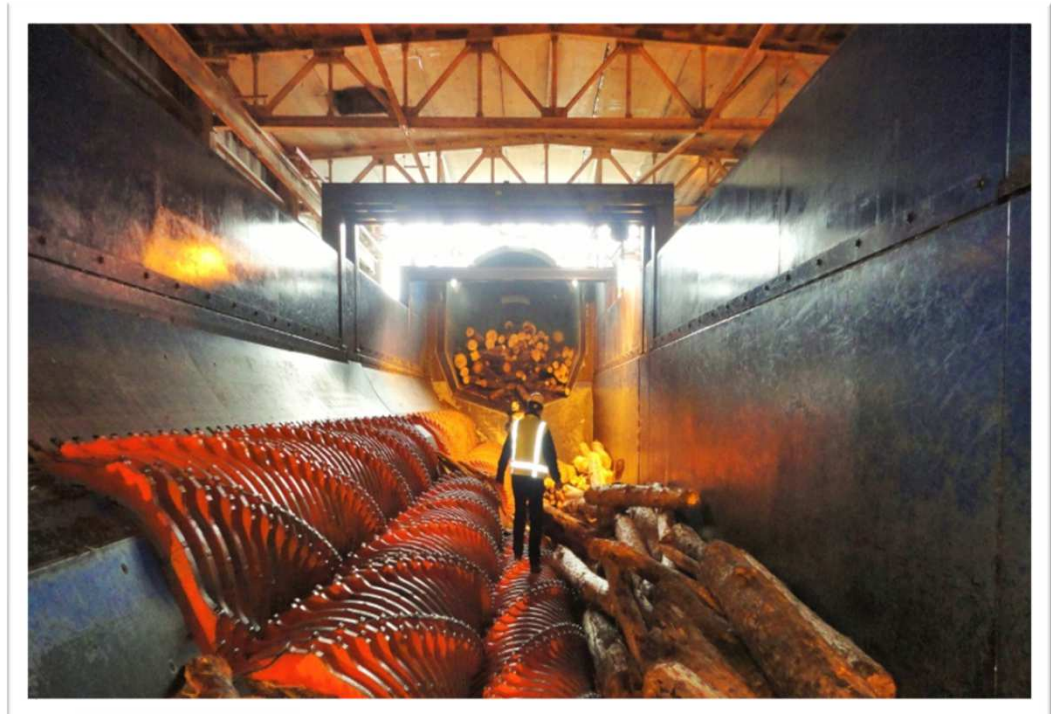
2019: PROJET DE MODERNISATION DE LA COUR À BOIS RÉCEPTION BOIS MULTILONGUEUR

Amélioration de la productivité en forêt et de la qualité de la fibre produite à l'usine par l'investissement total de 37 millions \$ en 2018 et 2019: Mise en service décembre 2019

Avant



Actuellement



2019: PROJET DE MODERNISATION DE LA COUR À BOIS RÉCEPTION BOIS MULTILONGUEUR



UN AVANTAGE MARQUÉ POUR LES PRODUCTEURS

- LONGUEUR VARIABLE 6' À 26'
VS 8'
- DIAMÈTRE GROS BOUT
AUGMENTÉ (28")
- DIAMÈTRE FIN BOUT DIMINUÉ
(2½")
- GAIN DE FIBRE

COURBE D'APPRENTISSAGE

- ✓ NOUVEAUX ÉQUIPEMENTS DE DÉCHARGEMENT
- ✓ PRODUCTION CHAMBRE À BOIS



ENJEUX ET OPPORTUNITÉS

1. Développer le plein potentiel des volumes disponibles, particulièrement les essences moins mobilisés (possibilité forestière feuillue récoltée à moins de 20%)
 - Des opportunités de volumes présentes vers notre papetière
 - Érable à sucre et autres essences feuillues
2. Prévisibilité des livraisons et respect contractuel
3. Compétition USA
 - Compétition accrue USA
 - ❖ **Question: quelles quantités annuelles destinées aux USA**
 - Domtar accepte livraisons dans sa cour à Ste-Aurélie en Beauce
 - Acheteurs non-autorisés? (Bulletin forestier – juin 2022)
4. Contributions aux Agences de mise en valeur
 - Bois de chauffage : absence de contribution
 - Bois d'exportation : peu d'incitatif à contribuer

ENJEUX ET OPPORTUNITÉS – POSSIBILITÉ FORESTIÈRE

Tableau 5.6.1 : Possibilité de récolte forestière par territoire d'agence régionale de mise en valeur des forêts privées (m³s)

Territoire d'agence régionale de mise en valeur des forêts privées	Sapin, épinettes, pin gris	Mélèzes et autres résineux	Peupliers	Autres feuillus	Total
Abitibi	304 185	-	406 723	55 986	766 894
Appalaches	398 768	94 707	111 058	516 016	1 120 549
Bas-Saint-Laurent	968 475	210 150	609 385	401 168	2 189 178
Capitale-Nationale	437 090	57 913	114 578	425 505	1 035 086
Centre-du-Québec	227 542	126 226	81 295	585 683	1 020 746
Chaudière	607 591	133 630	77 361	449 654	1 268 236
Côte-Nord	113 300	1 300	51 900	31 600	198 100
Estrie	714 938	317 973	188 549	828 416	2 049 876
Gaspésie	322 060	119 319	125 104	150 633	717 116
Lac-Saint-Jean	203 018	13 280	142 987	48 980	408 265
Lanaudière	115 742	146 102	69 696	325 651	657 191
Laurentides	222 923	187 157	126 675	748 734	1 285 489
Mauricie	508 906	102 399	76 655	400 078	1 088 038
Montérégie	73 064	246 631	78 269	568 450	966 414
Outaouais	233 645	370 520	426 716	625 115	1 655 996
Saguenay	155 522	21 670	103 999	47 615	328 806
Témiscamingue	77 472	13 856	78 985	24 824	195 137
Total	5 684 241	2 162 833	2 869 935	6 234 108	16 951 117

Note : Les informations pour le territoire de l'agence Côte-Nord sont incomplètes. En conséquence, la possibilité indiquée est celle de 2001.

Sources : PPFQ ET WSP. 2013 à 2015. Détermination de la possibilité de récolte forestière régionale. Rapports multiples produits pour les Agences régionales de mise en valeur des forêts privées. 27 pages et annexes. Agence BSL. 2013. Plan de protection et de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent, Document de connaissance. 173 pages. Le groupe CAF, 2018. Calcul de la possibilité forestière pour les forêts privées de l'Abitibi et du Témiscamingue. Bureau du forestier en chef, mars 2018. Détermination 2018-2023.

Source: Forêt privée chiffrée - PPFQ

ENJEUX ET OPPORTUNITÉS - POSSIBILITÉ FORESTIÈRE

**VOLUME DE BOIS MIS EN MARCHÉ EN 2021
POUR LE SECTEUR DES PÂTES ET PAPIERS PAR GROUPE D'ESSENCES (M³)**

Plan conjoint	Sapin, épinettes, pin gris	Autres résineux	Feuillus mélangés	Peupliers	Total en 2021	Total en 2020	Variation annuelle
Abitibi-Témiscamingue	1 000	0	5 400	36 300	42 700	70 100	-39 %
Bas-Saint-Laurent	0	0	32 500	81 000	113 500	131 400	-14 %
Beauce	0	0	22 000	58 500	80 400	79 900	1 %
Centre-du-Québec	0	1 100	10 100	13 700	24 900	31 300	-20 %
Côte-du-Sud	300	0	9 500	49 300	59 100	58 000	2 %
Gaspésie	0	0	0	18 000	18 000	24 800	-27 %
Gatineau	0	0	100	0	100	0	100 %
Laurentides et Outaouais	0	0	1 500	0	1 500	1 600	-6 %
Lanaudière et Mauricie	0	100	500	100	700	3 000	-77 %
Pontiac	300	0	1 000	0	1 200	800	50 %
Québec	0	800	60 000	29 700	90 500	82 000	10 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	10 400	0	0	15 400	25 800	20 400	26 %
Sud du Québec	2 400	12 300	130 500	120 600	265 800	328 200	-19 %
Total	14 300	14 300	273 000	422 600	724 200	831 600	-13 %
Proportion du volume total livré	2 %	2 %	38 %	58 %	100 %		

Notes : Les facteurs de conversion utilisés pour produire les données peuvent varier d'une région à l'autre.

Se référer aux données réelles de chaque syndicat ou office pour plus de précision.

Exclu les ventes des grands propriétaires à leur usine.

Sources : Syndicats et offices de producteurs forestiers

Compilation : Fédération des producteurs forestiers du Québec

ENJEUX ET OPPORTUNITÉS – POSSIBILITÉ FORESTIÈRE

VOLUME DE BOIS MIS EN MARCHÉ EN 2021 POUR LE SECTEUR DU SCIAGE ET DÉROULAGE PAR GROUPE D'ESSENCES (M³)

Plan conjoint	Sapin, épinettes, pin gris	Autres résineux	Feuillus mélangés	Peupliers	Total en 2021	Total en 2020	Variation annuelle
Abitibi-Témiscamingue	227 100	14 000	800	32 600	274 500	210 300	31 %
Bas-Saint-Laurent	843 200	40 400	44 900	208 500	1 137 000	903 600	26 %
Beauce	763 500	47 100	15 500	4 200	830 200	853 600	-3 %
Centre-du-Québec	99 500	29 600	2 300	4 600	136 000	115 900	17 %
Côte-du-Sud	266 600	6 500	5 500	40 300	318 900	289 700	10 %
Gaspésie	144 900	3 900	700	22 400	172 000	162 800	6 %
Gatineau	49 200	16 300	3 300	1 800	70 600	50 200	41 %
Laurentides et Outaouais	59 700	10 500	19 200	2 800	92 100	100 600	-8 %
Lanaudière et Mauricie	363 300	17 000	6 700	1 600	388 600	322 900	20 %
Pontiac	13 500	19 600	6 200	1 500	40 800	41 500	-2 %
Québec	695 100	26 900	20 200	16 700	758 900	723 500	5 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	294 900	1 900	300	11 000	308 100	294 200	5 %
Sud du Québec	570 000	47 300	50 200	14 900	682 400	693 500	-2 %
Total	4 390 500	280 900	175 900	362 900	5 210 100	4 762 300	9 %
Proportion du volume total livré	84 %	5 %	3 %	7 %	100 %		

Notes : Les facteurs de conversion utilisés pour produire les données peuvent varier d'une région à l'autre.

Se référer aux données réelles de chaque syndicat ou office pour plus de précision.

Exclu les ventes des grands propriétaires à leur usine.

Sources : Syndicats et offices de producteurs forestiers

Compilation : Fédération des producteurs forestiers du Québec

ENJEUX ET OPPORTUNITÉS – POSSIBILITÉ FORESTIÈRE

VOLUME DE BOIS MIS EN MARCHÉ EN 2021
POUR LE SECTEUR DES PANNEAUX ET AUTRES UTILISATIONS PAR GROUPE D'ESSENCES (M³)

Plan conjoint	Sapin, épinettes, pin gris	Autres résineux	Feuillus mélangés	Peupliers	Total en 2021	Total en 2020	Variation annuelle
Abitibi-Témiscamingue	0	0	2 300	228 300	230 700	151 800	52 %
Bas-Saint-Laurent	0	10 200	42 400	10 300	62 800	60 000	5 %
Beauce	0	5 000	0	0	5 000	2 500	0 %
Centre-du-Québec	0	15 200	11 700	20 200	47 100	39 800	18 %
Côte-du-Sud	0	0	0	0	0	300	0 %
Gaspésie	0	0	12 800	0	12 800	11 100	15 %
Gatineau	0	13 900	7 800	55 000	76 800	54 100	42 %
Laurentides et Outaouais	0	11 500	7 200	49 000	67 600	57 000	19 %
Lanaudière et Mauricie	0	13 700	49 300	38 900	101 800	86 100	18 %
Pontiac	0	16 700	3 900	27 800	48 400	34 800	39 %
Québec	0	4 000	12 400	43 600	60 100	58 700	2 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean	100	2 400	300	40 600	43 300	9 000	381 %
Sud du Québec	0	0	0	0	0	200	-100 %
Total	100	92 700	150 000	513 600	756 400	565 400	34 %
Proportion du volume total livré	0 %	12 %	20 %	68 %	100 %		

Notes : Les facteurs de conversion utilisés pour produire les données peuvent varier d'une région à l'autre.

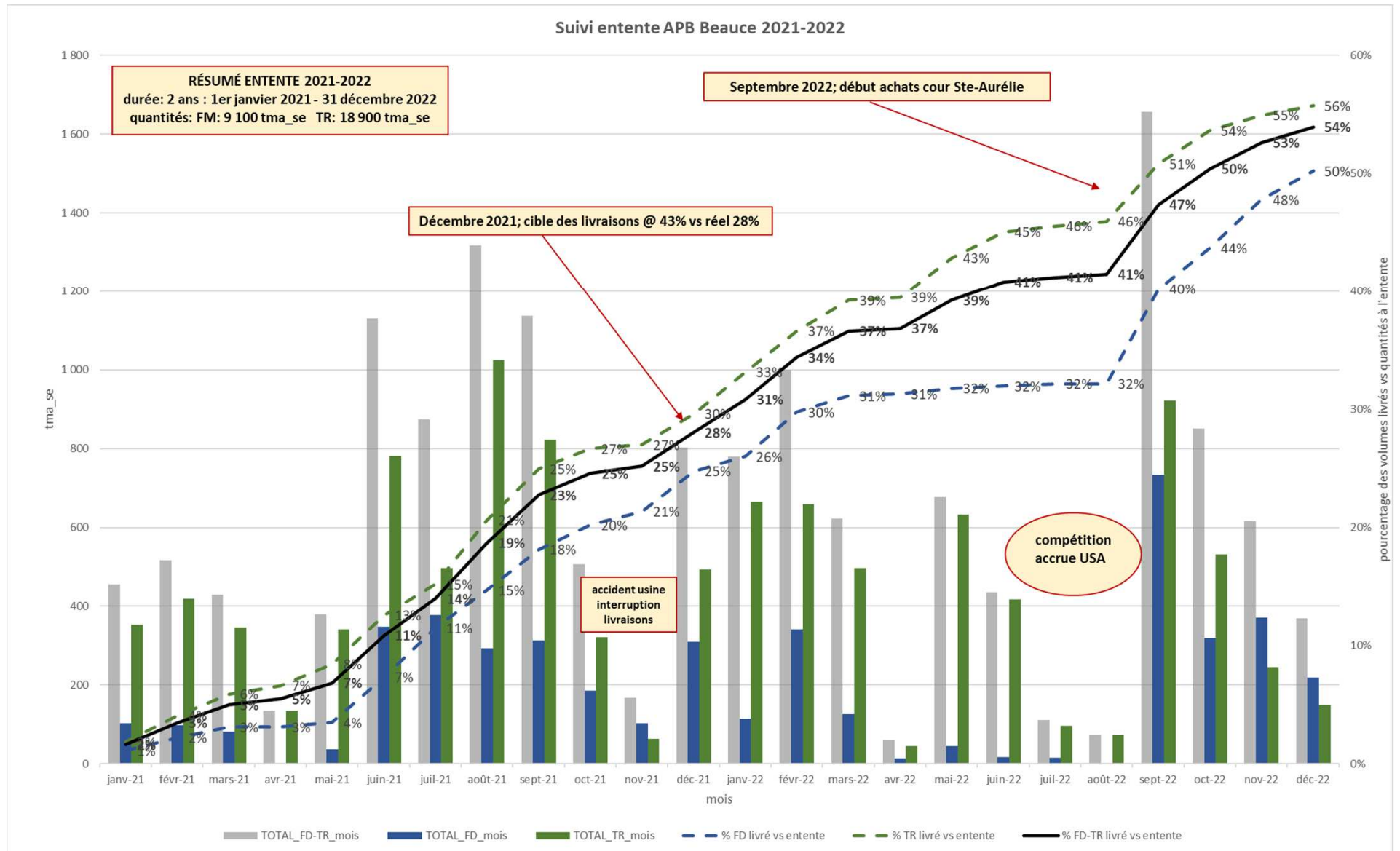
Se référer aux données réelles de chaque syndicat ou office pour plus de précision.

Exclu les ventes des grands propriétaires à leur usine.

Sources : Syndicats et offices de producteurs forestiers

Compilation : Fédération des producteurs forestiers du Québec

CONTRAT 2021-2022 APB BEAUCE VS PRÉVISIBILITÉ



2. DOMTAR INC. – PROPRIÉTAIRE ET PRODUCTEUR FORESTIER

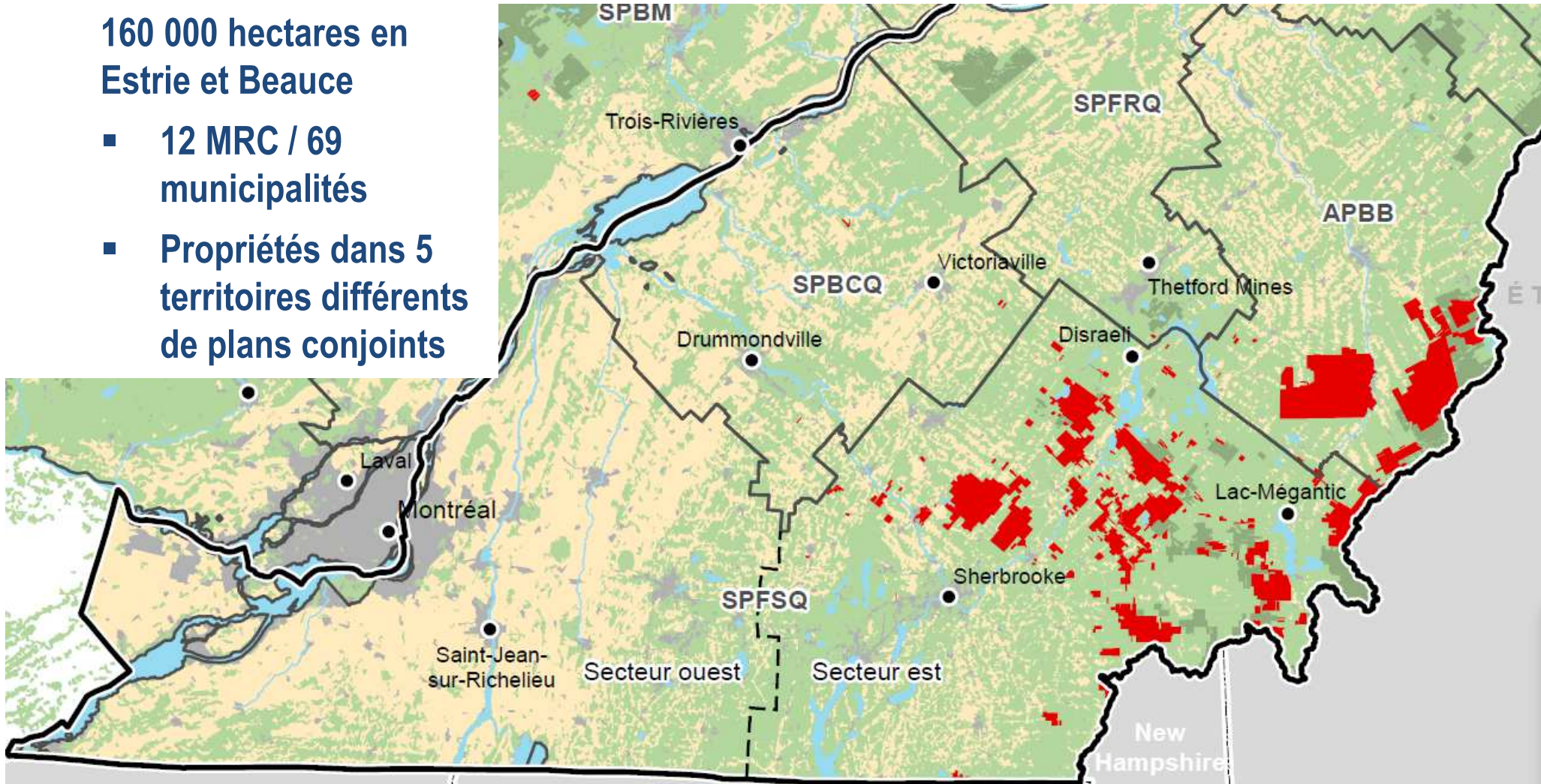


Des forêts certifiées et diversifiées

PROPRIÉTÉS DE DOMTAR DANS LE MARCHÉ DU SUD DU QUÉBEC

160 000 hectares en
Estrie et Beauce

- 12 MRC / 69 municipalités
- Propriétés dans 5 territoires différents de plans conjoints



ENGAGÉ DANS L'AMÉNAGEMENT FORESTIER DURABLE

Aménagement :

- Récolte : Entrepreneurs ...150 employés
- Sylviculture : ...100 travailleurs sylvicoles
- Retombées : ...plus de 33 millions \$/an



Multiusage des forêts:

- Activités de recherche, sentiers de randonnées, près de 100 clubs de chasse et pêche, éoliennes, etc.



Certification forestière:

- ISO 14001 – FSC - SFI



DOMTAR PRODUCTEUR FORESTIER PILIER D'UNE MISE EN MARCHÉ EFFICACE ET ORDONNÉE

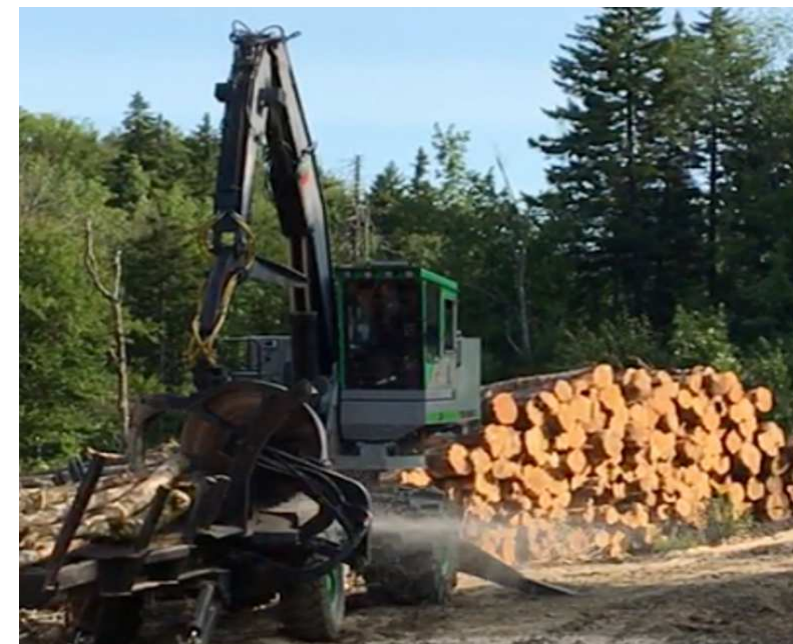


Modèle d'affaire qui a fait ses preuves

- Expert dans la mise en marché
- Ventes de billots résineux et feuillus à plus de 35 scieries
- Produits environ 12 000 chargements de bois par année dont plus de 30% destinés au sciage

INVESTISSEMENT EN INFRASTRUCTURES DE QUALITÉ: ESSENTIEL DANS LA FIABILITÉ DES OPÉRATIONS FORESTIÈRES ET DE L'APPROVISIONNEMENT DES USINES

INFLUENCE LE REVENU NET AU CHEMIN PRODUCTEUR



DOMTAR PRODUCTEUR FORESTIER FOURNISSEUR DE CHOIX EN FORÊT PRIVÉE AU QUÉBEC



- **Fiabilité / constance**
 - **Employés/entrepreneurs**
 - **Infrastructures**
 - **Productivité**
 - **Inventaire**
 - **Transport forestier**
- **Qualité**
- **Fibre certifiée**

LES MARCHÉS BAISSIERS NE RALENTISSENT PAS LA PRODUCTION DE BOIS

Érablières-Entailles terrains privés de Domtar – Un partenariat durable avec les communautés locales



Depuis 2016, ajout de 140K entailles chez 26 producteurs, soit l'équivalent de 165 K gallons par année





Domtar

Pourquoi le papier?

Parce qu'on a parfois besoin
de rassembler les pièces du
casse-tête pour avoir une vue
d'ensemble

