



RAPPORT D'ÉVALUATION PÉRIODIQUE

Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec

Dossier n° : 042-20-03

Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec pour la période de 2014 à 2022

Le 31 octobre 2023

201, boulevard Crémazie Est, 5^e étage
Montréal (Québec) H2M 1L3
Téléphone : 514 873-4024

Régie
des marchés agricoles
et alimentaires
Québec 

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|----|
| 1. CONTEXTE..... | 1 |
| 2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE | 3 |
| 3. INTERVENTIONS..... | 4 |
| 4. SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE DE 2015 | 5 |
| 5. CONSTATS | 8 |
| 6. RECOMMANDATIONS | 15 |
| 7. CALENDRIER DE SUIVI | 16 |

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

ANNEXE 3 - Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec, 8 août 2022 (Monographie du MFFP)

ANNEXE 4 - Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, Réponses aux questions de la Régie

ANNEXE 5 - Le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec, Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec, Rapport des administrateurs (Mémoire du Syndicat)

ANNEXE 6 - Le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec, Réponses aux questions de la Régie

ANNEXE 7 - Conseil de l'industrie forestière du Québec, Évaluation périodique des interventions relatives au Plan conjoint du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec dans la mise en marché, Commentaires du CIFQ, 30 septembre 2022

ANNEXE 8 - Fontaine inc., Observations écrites de la société Fontaine inc. dans le cadre de l'évaluation périodique du Plan conjoint du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec dans la mise en marché, 7 septembre 2022

ANNEXE 9 - Association de défense des producteurs forestiers, Présentation de l'Association de défense des producteurs forestiers (ADPF), 19 octobre 2022

ANNEXE 10 - Domtar inc., Observations et commentaires concernant l'application du Plan conjoint des producteurs de bois de la région du Sud-du-Québec, présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec, Octobre 2022

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 des produits de la forêt privée, dont le bois produit sur les terres privées du Sud du Québec.

[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] Pour ce faire, la Régie, conformément à l'article 62 de la Loi, 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. Cet article se lit comme suit :

62. À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

[4] Pour le territoire de la forêt privée du Sud du Québec², c'est le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec (le Syndicat) qui est chargé de l'application et de l'administration

¹ RLRQ, c. M-35.1.

² Il s'agit du territoire compris dans les limites suivantes :

Dans la région administrative de la Montérégie : les villes de Longueuil, de Boucherville, de Brossard, de Saint-Bruno-de-Montarville et de Saint-Lambert, les municipalités régionales de comté (la MRC) de Beauharnois-Salaberry, de La Vallée-du-Richelieu, du Haut-Saint-Laurent, des Jardins-de-Napierville, de Roussillon, de Rouville, de Vaudreuil-Soulanges, des Maskoutains, d'Acton à l'exception de la municipalité de Sainte-Christine, la MRC de Pierre-De Saurel à l'exception des municipalités de Saint-David, de Yamaska et de Saint-Gérard-Majella, les MRC du Haut-Richelieu, de Brome-Missisquoi et de La Haute-Yamaska. Dans la région administrative du Centre-du-Québec : Dans la MRC d'Arthabaska : les municipalités de Saints-Martyrs-Canadiens, de Ham-Nord et de Notre-Dame-de-Ham; Dans la région administrative de Chaudière-Appalaches : Dans la MRC des Appalaches : les municipalités de Beaulac-Garthby, de Disraeli (ville et paroisse), de Saint-Jacques-le-Majeur-de-Wolfestown, de Saint-Fortunat, de Saint-Julien et de Sainte-Praxède; Dans la région administrative de l'Estrie : Dans la MRC du Granit : les municipalités de Saint-Augustin-de-Woburn, de Notre-Dame-des-Bois, de Val-Racine, de Piopolis, de Frontenac, de Lac-Mégantic, de Marston, de Milan, de Nantes, de Sainte-Cécile-de-Whitton, de Audet, de Saint-Romain, de Stornoway et de Stratford; La ville de Sherbrooke, les MRC de Memphrémagog, du Val-Saint-François, des Sources, de Coaticook et du Haut-Saint-François.

du *Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec*³ (le Plan conjoint). À la suite d'une décision⁴ de l'assemblée des Régisseurs, la période couverte par la présente évaluation périodique est exceptionnellement de huit ans. Ainsi la période étudiée débute en 2014 et se termine à l'automne 2022.

[5] Le Syndicat est une organisation constituée en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*⁵. Il possède les pouvoirs conférés par la Loi à un office de mise en marché, notamment ceux d'édicter des règlements pour encadrer les activités de production et de mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. Le Syndicat est affilié à la Fédération des producteurs forestiers du Québec (la FPFQ) ainsi qu'à la Fédération de l'UPA de l'Estrie.

[6] Le Syndicat veille au respect de sept règlements pris en vertu du Plan conjoint, en plus de son Règlement général faisant office de règles de régie interne. Il voit à la mise en marché du produit visé, soit le bois (de feuillus et résineux) provenant des boisements des producteurs du territoire défini à l'article 2 du Plan conjoint. Est également visé le bois provenant des boisements pour lesquels une association de producteurs, engagée dans la coupe de bois selon la formule de chantiers coopératifs, détient un permis de coupe du ministère québécois responsable des forêts.

[7] Le Syndicat est l'agent de négociation et de vente du bois issu de la forêt privée du Sud du Québec. En vertu du *Règlement sur l'exclusivité de la vente des producteurs forestiers du Sud du Québec*⁶, le produit visé est mis en marché sous sa direction et sa surveillance et, à l'exception du bois destiné au sciage et au déroulage, un producteur ne peut mettre en marché son bois autrement que par l'intermédiaire du Syndicat.

[8] Le Syndicat est dirigé par un conseil d'administration (le CA) composé de neuf producteurs forestiers, dont six sont élus lors des assemblées de secteurs, prévues au *Règlement sur la division en groupes des producteurs forestiers du Sud du Québec*⁷, et tenues chaque année avant l'assemblée générale annuelle (l'AGA) du Syndicat. Le président, le premier vice-président ainsi qu'un représentant de la relève forestière⁸ sont les trois autres administrateurs et ils sont élus au suffrage universel. La durée du mandat des administrateurs est de trois ans. Le conseil exécutif est composé du président, du premier vice-président ainsi que d'un deuxième vice-président qui est élu parmi les autres administrateurs lors de la première réunion du CA suivant l'AGA. Une équipe de travail composée de 11 personnes et dirigée par le directeur général assure les services du Syndicat.

³ RLRQ, c. M-35.1, r. 82.

⁴ Prise le 30 août 2021.

⁵ RLRQ, c. S-40.

⁶ RLRQ, c. M-35.1, r. 77.

⁷ RLRQ, c. M-35.1, r. 76.

⁸ Nouveau depuis 2021. Un producteur âgé de 40 ans ou moins au moment de l'élection.

[9] Pour être un producteur visé par le Plan conjoint, il faut posséder un minimum de quatre hectares en boisement ou être une association de producteurs engagée dans la coupe de bois selon la formule de chantiers coopératifs et qui détient un permis de coupe du ministère québécois responsable des forêts. Au 31 janvier 2022, le Plan conjoint vise 14 352 producteurs, dont un peu plus de 40 % sont membres du Syndicat. Le nombre de producteurs a augmenté de 24 % et le taux d'adhésion au Syndicat de 12 % depuis 2016. Une partie de l'augmentation du nombre de producteurs peut notamment s'expliquer par une mise à jour par le Syndicat, en 2021, de la liste des producteurs du secteur de la Montérégie.

[10] La quantité moyenne de bois récoltée annuellement est de 1 253 708 mètres cubes (m³), soit 45 % de la possibilité forestière du territoire. Sur ce volume, une moyenne de 863 147 m³ est sous la supervision du Syndicat, soit 69 %. De 2014 à 2021, la valeur brute annuelle moyenne des livraisons du Syndicat est de 1,66 million de dollars.

[11] L'Association des transporteurs de bois de l'Estrie inc. (l'ATBE) est accréditée pour représenter tous les transporteurs du bois récolté sur le territoire du Plan conjoint. Le Syndicat négocie les conditions de transport avec l'ATBE dans le cadre d'une convention de transport qui est par la suite homologuée par la Régie. Ainsi, le 12 février 2019, la Régie a homologué un addendum à la *Convention de transport de bois 2016-2017-2018*. Par ailleurs, pour le bois destiné au marché de la pâte ainsi qu'à celui de la fabrication de palettes, les transporteurs doivent être accrédités par le Syndicat. En juin 2022, 46 transporteurs étaient accrédités par le Syndicat.

[12] Au moment de la présente évaluation, il n'existe pas d'association accréditée pour représenter les acheteurs du bois du territoire du Plan conjoint aux fins de négocier les conditions de mise en marché. Le Syndicat négocie donc des conventions de mise en marché avec les différents acheteurs de bois. Chacune de ces ententes individuelles concerne un marché spécifique, un ou plusieurs types d'essences et est de durée variable, souvent entre un an et trois ans. Plusieurs de ces ententes dans le secteur du sciage ont été dénoncées en septembre 2017 et sont à renouveler.

2. PORTRAIT-DIAGNOSTIC SECTORIEL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE

[13] Le ministère des Ressources naturelles et des Forêts⁹ (le Ministère) a déposé une monographie¹⁰ qui dresse un portrait du secteur forestier québécois qui couvre les forêts publiques et privées et identifie les enjeux soulevés et les défis à relever. Le Ministère n'a toutefois pas participé à la séance publique.

⁹ Le ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs a changé de nom en octobre 2022.

¹⁰ Voir annexe 3.

[14] Parmi les sujets abordés dans la monographie, notons la proportion de propriétaires forestiers qui ont le statut de producteurs forestiers reconnus, les investissements en forêt privée, l'évolution des volumes de bois récoltés annuellement et de la possibilité forestière de la forêt québécoise, les différents marchés des produits forestiers, le différend commercial avec les États-Unis sur le bois d'œuvre résineux, la création du Bureau de mise en marché des bois¹¹ (le BMMB) et son impact sur la production forestière au Québec, l'évolution de la destination et de la consommation du bois rond provenant du territoire couvert par le Syndicat, par type d'usine, les nouveaux produits en développement ainsi que les enjeux et défis de l'industrie¹².

[15] Les principaux éléments à souligner dans ce portrait sont abordés au point 5.1 du présent rapport, traitant des faits marquants relatifs au secteur forestier.

3. INTERVENTIONS

[16] Outre le Syndicat, plusieurs autres intervenants ont présenté des observations lors de la séance publique qui s'est tenue exceptionnellement sur deux jours. Les versions écrites des mémoires, dont celui du Syndicat¹³, sont annexées au présent rapport.

[17] Les intervenants participants sont :

- Conseil de l'industrie forestière du Québec : M. Alexandre Larouche, directeur adjoint – Économie et marchés;
- Fontaine inc. : M. Nicolas Fontaine, propriétaire et président, et M^e Dave Bouchard, avocat et associé chez Lavery;
- Association de défense des producteurs forestiers (l'ADPF) : M. Daniel Duteau, président, M^{me} Caroline Logan et M. Rémi Morin;
- Domtar inc. : M. Nicolas Meagher, directeur de l'approvisionnement en fibres, et M. Benoît Beausoleil, surintendant, achat et vente de fibres;
- Association des transporteurs de bois de l'Estrie inc. : M. Daniel Morin, président, et M^e Marie-Sophie Demers, avocate chez Bernier Fournier inc.

[18] La Régie souligne la valeur des interventions. Pour les besoins du présent rapport, elle ne retient toutefois que les éléments pertinents pour l'exercice d'évaluation périodique.

¹¹ *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier*, RLRQ, c. A-18.1.

¹² Préc., note 9, p. 35.

¹³ Voir annexe 5.

[19] Préalablement à la séance d'évaluation périodique, la Régie a transmis des questions au Syndicat et au Ministère. Ces questions sont annexées au présent rapport¹⁴. Les réponses à ces questions y sont également jointes¹⁵.

4. SUIVI DES RECOMMANDATIONS DE L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE DE 2015

[20] Le rapport de la Régie concernant la précédente évaluation périodique a été publié en août 2017. Les recommandations¹⁶ qui y sont formulées ainsi que le suivi effectué par le Syndicat sont décrits dans le mémoire de ce dernier¹⁷. En guise de résumé, voici les éléments constatés pour chacune des recommandations.

1. 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 livraisons convenus;

- Afin de favoriser la prévisibilité des volumes livrés, le Syndicat délivre annuellement aux producteurs des permis de mise en marché selon trois périodes. Cette stratégie est coordonnée avec des communications régulières avec les responsables de l'approvisionnement des usines et les producteurs pour les informer des variations des besoins des usines et les inciter à récolter.
- Les enjeux de disponibilité de la main-d'œuvre ont des effets notables sur les approvisionnements puisque de nombreux producteurs et entrepreneurs forestiers ont de la difficulté à recruter les travailleurs requis. La rareté de la main-d'œuvre affecte également la capacité des usines qui doivent, dans certains cas, revoir leurs volumes. L'ensemble de la situation crée beaucoup d'incertitude dans le secteur.
- L'état des différents marchés, dont la volatilité des prix et leur rentabilité, influencent également la capacité du Syndicat à répondre aux besoins de tous les acheteurs.
- En résumé, selon le Syndicat, la limite des pouvoirs du Plan conjoint en matière de mise en marché, associée au manque de prévisibilité de la récolte et des besoins, rendent difficile la mise en place d'outils permettant de garantir le respect de toutes les ententes d'approvisionnement.

¹⁴ Voir annexe 2.

¹⁵ Voir annexes 4 et 6.

¹⁶ RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC, *Rapport Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec*, 21 août 2017, p. 6.

¹⁷ Préc., note 13, p. 13.

2. Entreprendre une véritable réflexion sur les facteurs permettant d'augmenter la compétitivité des entreprises forestières et analyser certains aspects soulevés par l'industrie telles les compétences de la main-d'œuvre, la relève, la mécanisation de certaines opérations forestières et l'importance du tri des produits lors du façonnage;

- Le Syndicat a participé activement aux travaux du Groupe de mobilisation des bois de l'Estrie qui s'est penché sur ces questions. Ce comité de travail était composé de différents partenaires de la filière forestière régionale.
- Le Syndicat a contribué à la réalisation d'un portrait des entrepreneurs forestiers spécialisés dans la récolte des bois, notamment afin d'avoir un meilleur état de la situation sur la mécanisation de la récolte.
- Dans le but d'améliorer les opérations de récolte mécanisée, le Syndicat a offert une formation en 2021 aux opérateurs de ces équipements.
- Le Syndicat a consacré beaucoup d'efforts pour démystifier la récolte forestière auprès des propriétaires forestiers afin de favoriser l'approvisionnement par la forêt privée. Ainsi, la mise en place d'un programme de démarcheurs pour l'Estrie et la Montérégie a permis, selon le Syndicat, de sensibiliser les propriétaires forestiers aux avantages de la récolte forestière. Ce programme a également été l'occasion d'offrir aux techniciens et ingénieurs forestiers de la formation en service à la clientèle afin de favoriser la capacité de ces professionnels à répondre aux besoins des propriétaires forestiers.
- Par ailleurs, le Syndicat a publié plusieurs articles et contribué au transfert de connaissances aux producteurs afin d'améliorer leurs connaissances de l'exploitation forestière ainsi que leurs compétences.

3. Accroître les efforts de mobilisation des producteurs en collaboration avec les intervenants du milieu forestier;

- Les actions énumérées ci-dessus, ainsi que la gestion par le Syndicat depuis plusieurs années du programme de démarcheurs, font que le Syndicat considère avoir contribué activement à la mobilisation des bois au cours de la période étudiée.

4. Maintenir et intensifier la coopération et la synergie avec les industriels forestiers et les autres syndicats de producteurs de bois afin d'accélérer le développement de la mise en valeur intégrée du potentiel des boisés privés;

- Plusieurs actions de concertation avec d'autres syndicats forestiers ont été menées au cours de la période étudiée, notamment pour la négociation de

contrats de bois à pâte, pour la mise en place d'un portail dédié à la formation des producteurs ainsi que pour la programmation d'un nouveau logiciel permettant d'améliorer la gestion et le paiement du bois et des fournisseurs de services lors de la récolte.

- Le Syndicat collabore avec d'autres syndicats pour afficher les prix du bois sur Prixbois.ca, un site de comparaison de prix qui aide les producteurs dans la mise en marché de leur bois.
- Le Syndicat s'est également associé à un autre syndicat forestier et à la PPFQ pour gérer et promouvoir la certification forestière.
- Le Syndicat entretient des relations constantes avec les différents industriels et organise certaines activités afin de mieux comprendre leur réalité et leurs besoins.

5. Poursuivre les efforts en vue de trouver des solutions permettant de rationaliser les coûts de transport;

- Avec plusieurs partenaires, dont deux universités, Domtar et le Syndicat forestier de la région de Québec, le Syndicat a collaboré à la réalisation d'une étude sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre (les GES) par le transport forestier. Cette initiative a démontré l'importance d'une meilleure coordination des retours de charge ainsi que de la collaboration entre les transporteurs.
- Le Syndicat a mis en place un tableau d'affichage du transport forestier qui visait à atteindre cet objectif d'une meilleure coordination des retours de charge. Cependant, selon le Syndicat, plusieurs obstacles, dont la résistance au changement, les craintes des transporteurs et la réglementation du transport, ont miné le succès de cet outil. Le Syndicat souhaite revoir le concept.
- Le Syndicat publie annuellement les tarifs moyens facturés par les transporteurs en plus d'effectuer diverses recherches d'informations sur les coûts afin de bien informer les producteurs.

6. Poursuivre son implication dans le domaine de la certification environnementale en ciblant des objectifs à atteindre.

- Selon le Syndicat, le manque d'engouement du marché pour le bois certifié limite le développement de la certification. Malgré cela, le Syndicat croit aux retombées positives de la certification, que ce soit en termes d'acceptabilité sociale ou de positionnement sur le marché.

- Le Syndicat est certifié selon la norme FSC¹⁸ depuis 2010 et fait partie d'un certificat de groupe renouvelable en 2025.

5. CONSTATS

[21] Dans l'ensemble, le bilan des interventions du Syndicat dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint au cours de la période concernée, y compris le suivi des recommandations du rapport d'évaluation de la période précédente, est satisfaisant. Des efforts importants sur plusieurs aspects ont permis d'obtenir des résultats positifs. Il reste certains éléments qui méritent une attention particulière en vue d'une amélioration significative au cours des quatre prochaines années, notamment en ce qui concerne la gouvernance du Syndicat, la réglementation, les relations entre les parties prenantes et la mobilisation des bois.

[22] Le portrait du secteur d'activité réalisé par le Ministère, le rapport des administrateurs du Syndicat ainsi que les observations des différents intervenants révèlent un secteur qui a su relever plusieurs défis au cours de la dernière période.

[23] Les sous-sections suivantes abordent les principaux éléments retenus des différents documents déposés au dossier et des présentations faites en séance publique par le Ministère, le Syndicat et les intervenants.

5.1 Portrait du secteur forestier

[24] Globalement, pour la période concernée et le territoire couvert par le Plan conjoint, le secteur forestier démontre un dynamisme constant qui se traduit par des résultats économiques appréciables dans plusieurs segments de production. Les éléments suivants méritent d'être soulignés.

[25] Le territoire du Plan conjoint s'étend sur 24 450 km² (2 454 440 hectares ou 6 millions d'acres) le long de la frontière avec les États-Unis. Son territoire correspond à peu près à celui des régions administratives de l'Estrie et de la Montérégie. Ce territoire est composé à 43 % de terres forestières productives, dont 90 % appartiennent à des propriétaires forestiers privés¹⁹.

[26] Le Sud du Québec compte près de 14 352 propriétaires forestiers, dont un peu plus de 5 400 détiennent, en 2022, un certificat de producteur forestier du Ministère. Le nombre de producteurs détenant un certificat de producteur a diminué de façon similaire à celui de l'ensemble du Québec. Ce certificat permet aux propriétaires qui le détiennent de bénéficier de divers programmes d'aide financière pour la mise en valeur et l'aménagement de leur boisé.

¹⁸ Forest Stewardship Council, page d'accueil du Canada en français, en ligne : <<https://ca.fsc.org/ca-fr>>.

¹⁹ Préc., note 13, p. 6 et 7.

[27] La demande de bois rond (toutes essences confondues) dans le Sud du Québec suit la même tendance que celle observée par les autres offices de producteurs forestiers du Québec, c'est-à-dire que le bois destiné à l'industrie du sciage représente la plus grande part de la production et de la mise en marché.

[28] Le Sud du Québec est un territoire de choix pour les scieries et autres usines de transformation du bois. On y retrouve une gamme de production très diversifiée : bois d'œuvre de feuillus et résineux, placage et contreplaqué de feuillus, panneaux de particules, contenants et palettes en bois, produits de charpentes en bois, portes et fenêtres, bâtiments en bois, cartons, produits d'hygiène en papier et papier d'impression.

[29] Plus d'une trentaine de scieries situées sur le territoire du Sud du Québec sont actives dans le secteur du bois d'œuvre résineux et génèrent annuellement environ 4 % de la production québécoise. La proximité du marché américain, un marché important, constitue un avantage pour plusieurs de ces entreprises.

[30] Le territoire du Sud du Québec est un chef de file provincial dans la production de bois de sciage de feuillus (22 % de la production totale québécoise) et de panneaux de particules (45 % de la production totale québécoise). On y retrouve également une production importante de produits d'hygiène en papier (28 % de la production totale québécoise) et de papier d'impression fin (environ les trois quarts de la production totale québécoise).

[31] Concernant la production de papier d'impression fin, notons que celle-ci est assurée par une seule usine, soit celle de Domtar inc. (Domtar) située à Windsor. Domtar est également un important propriétaire et producteur forestier au Québec, possédant environ 160 000 hectares de terres boisées réparties sur les territoires de cinq plans conjoints forestiers différents. La majorité des terres se trouvent toutefois sur les territoires du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec et de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce²⁰.

[32] La fabrication de contenants et de palettes en bois est très présente sur le territoire du Sud du Québec, avec une vingtaine d'entreprises actives sur ce marché. À cet effet, l'augmentation de la valeur des exportations québécoises pour ces produits constitue un facteur favorable au développement du secteur forestier du Plan conjoint.

[33] Comme ailleurs au Québec, les tarifs américains sur le bois d'œuvre résineux, les retards technologiques de certaines scieries et la pénurie de main-d'œuvre sont des enjeux importants du secteur. L'industrie des pâtes et papiers est également une source d'incertitude, bien qu'elle

²⁰ Les détails concernant les terres de Domtar sont tirés de la présentation *Observations et commentaires concernant l'application du Plan conjoint des producteurs de bois de la région du Sud-du-Québec, présentés à la Régie de marchés agricoles du Québec* déposée par Domtar dans le cadre de l'évaluation périodique et disponible à l'annexe 10.

ait fait preuve de résilience dans les dernières années. Cependant, le rôle du secteur forestier dans la lutte contre les changements climatiques représente une opportunité intéressante : le Ministère indique que le secteur forestier québécois a le potentiel de réduire les émissions globales de GES de 6,7 mégatonnes de CO₂ d'ici 2030.

5.2 Portrait des interventions du Syndicat

[34] En plus de répondre aux recommandations de la Régie formulées en 2017, le Syndicat mentionne plusieurs réalisations au cours de la période étudiée. À la lumière de la documentation reçue et des observations entendues, les mentions et commentaires suivants méritent d'être reproduits quant aux actions du Syndicat.

[35] Le Syndicat se démarque sur plusieurs aspects, en particulier :

- La qualité et ses efforts en matière de communication, dont le contenu de son rapport annuel²¹;
- La formation et les services offerts aux producteurs²²;
- Sa collaboration avec Domtar pour la production et la mise en marché du bois multi longueur ainsi que son rôle dans le développement de nouveaux marchés²³;
- Sa participation à la création de l'organisme Forêts privées certifiées du Québec²⁴;
- Sa participation à divers projets de recherche²⁵.

[36] Soulignons la rigueur du Syndicat pour s'assurer que les conventions de mise en marché soient homologuées conformément à l'article 114 de la Loi.

[37] Les données présentées par le Syndicat sur la participation aux différentes assemblées révèlent que le mode hybride (présentiel et virtuel) de leur tenue a été populaire en 2022²⁶. Le monde post-pandémique présente un changement majeur en termes de présence et de déplacement des personnes, et ce, pour toutes les formes d'activités – sociales, économiques et professionnelles. La participation prend donc un tournant majeur, permettant une plus grande flexibilité pour tous. Dans un tel contexte, on ne peut qu'encourager le maintien de ces modes de réunion et l'innovation à cet égard pour solliciter l'intérêt des personnes concernées.

²¹ Préc., note 13, p. 32-35 et 49.

²² *Id.*, p. 12 et 36.

²³ *Id.*, p. 11 et 37.

²⁴ *Id.*, p. 12 et dans le document *Réponses du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec aux questions de la Régie*, reproduit à l'annexe 6; voir la réponse à la question 20 de la Régie, p. 16-17.

²⁵ Préc., note 13, p. 38.

²⁶ *Id.*, p. 41.

[38] En ce qui concerne sa gouvernance, la création d'un poste d'administrateur pour la relève mérite d'être soulignée, le Syndicat étant l'un des deux syndicats du secteur forestier privé à avoir créé ce poste²⁷.

[39] L'adoption d'un code d'éthique et de déontologie pour les administrateurs du Syndicat est également un élément positif. Le Syndicat se dit ouvert à revoir le mode de traitement des plaintes concernant un administrateur, afin d'assurer une plus grande impartialité et un sentiment de confiance de la part des plaignants. En effet, le traitement des plaintes de certains administrateurs concernant des fautes déontologiques prétendument commises par un administrateur du conseil d'administration est discutable en termes d'impartialité. Ce mécanisme n'est pas propre au Syndicat et se retrouve dans plusieurs autres organisations.

[40] D'entrée de jeu, nous relevons plusieurs défis à l'approche du Syndicat à l'égard de sa gouvernance, notamment en matière de transparence, d'ouverture et de collaboration. Ces valeurs doivent pourtant être retenues dans le cadre d'une mise en marché efficace et ordonnée. La Loi n'est pas seulement un outil syndical, mais un outil collectif qui permet aux producteurs et à l'ensemble des filières concernées de tirer leur épingle du jeu, et ce, ne l'oublions pas, dans l'intérêt des consommateurs et du public en général.

[41] L'intervention de l'ADPF permet de comprendre qu'il y a eu des divergences politiques au sein du Syndicat et que des débordements individuels ont eu lieu de part et d'autre. Il semble, par ailleurs, que la situation se soit calmée depuis au moins un an. Le Syndicat s'est engagé à prendre toutes les mesures utiles et nécessaires pour assurer une gestion transparente dans le respect des règles démocratiques qui s'imposent, ce qui est constaté depuis la Décision 12084²⁸, rendue par la Régie en octobre 2021²⁹.

[42] Le Syndicat a identifié des « enjeux et opportunités » pour la période couverte par les années 2023 à 2028 inclusivement³⁰. Il semble que cet exercice constitue le plan stratégique du Syndicat pour la période concernée. Avec égard, des commentaires s'imposent :

- La réalisation de l'exercice doit être inclusive. La consultation des producteurs est donc essentielle et, dans une perspective de développement du secteur, la consultation des partenaires de la filière semble également pertinente. En effet, l'exercice ne peut être le lot d'une seule partie, compte tenu des enjeux du secteur, notamment la mobilisation des bois, le développement des marchés et le transport.

²⁷ Le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent prévoit un poste pour la relève.

²⁸ *Domtar inc. et Association de défense des producteurs forestiers*, 2021 QCRMAAQ 150 (8 octobre 2021, rectifiée le 15 octobre 2021).

²⁹ Par exemple, la diffusion, sur le site Internet du Syndicat, de la liste des délégués et suppléants élus, une information qu'il était difficile d'obtenir auprès du Syndicat avant 2021.

³⁰ Préc., note 13, p. 39-40.

- Le document traite d'enjeux et d'opportunités, mais ne contient aucun objectif concret, ni action ou cible mesurable.

[43] Le Syndicat a indiqué, lors de la séance publique, qu'il évaluera la possibilité de rendre disponible la documentation pertinente le plus tôt possible avant la tenue des différentes assemblées, notamment les résultats financiers précédant leur adoption à l'assemblée générale annuelle.

[44] Enfin, la définition du terme « producteur » pose un problème quant à la question de savoir qui est réellement visé par le Plan conjoint. Qu'est-ce qui caractérise vraiment un producteur de bois qui en fait la mise en marché? Ces questions existentielles ne sont pas propres à un seul syndicat ou office dans le secteur du bois, mais à l'ensemble du territoire. Une explication de la part des offices ou des syndicats concernés serait nécessaire pour comprendre que l'on puisse être considéré comme un « producteur » dans une région du Québec et pas dans l'autre, simplement parce que les définitions varient d'un office à l'autre. Ce n'est pas le cas dans tous les autres secteurs de production visés par un plan conjoint. Un producteur de lait, de porcs, de volailles ou de grains répond à la même définition de producteur, peu importe où il se trouve sur le territoire. Incidemment, ce problème d'identité entraîne des déclinaisons :

- Le nombre réel de producteurs visés par le Plan conjoint est incertain. Le Syndicat indique qu'il constitue la liste à partir de différentes sources, telles que les formulaires d'adhésion de la Fédération de l'UPA, un historique de la mise en marché et l'adhésion à des groupements forestiers. Aucune explication ne permet d'être rassuré que la liste des producteurs est complète et que les personnes inscrites sont vraiment des producteurs de bois qui souhaitent également le mettre en marché. Le portrait des producteurs, dressé à partir d'un sondage auquel fait référence le Syndicat, fait état que seulement 36 % des propriétaires de boisés comptent destiner leur bois à la production de pâte ou de sciage. Dix autres raisons sont évoquées dans ce sondage, qui n'ont rien à voir avec les activités du Syndicat³¹;
- Le nombre de producteurs, ou de membres, qui participent à la vie démocratique est faible en termes de pourcentage et il semble y avoir un intérêt limité à occuper

³¹ Le « Tableau portrait du nombre de membres pour les cinq dernières années » reproduit à la page 6 du rapport du Syndicat (préc., note 13) démontre une variabilité importante du nombre d'inscriptions au fichier des producteurs. Le Syndicat indique qu'une ressource a été affectée, en 2019, à la mise à jour du fichier, avec un succès manifestement mitigé. Plusieurs chiffres sont évoqués quant au nombre de producteurs, notamment : le tableau de la page 6 du rapport mentionne 14 352 producteurs en 2022; un peu plus loin sur la même page, on évoque 19 700 propriétaires de boisés; à la page 33, on indique que le bulletin d'information du Syndicat, *L'Arbre Plus*, est distribué à 13 500 producteurs forestiers du Sud du Québec et intervenants privilégiés de la forêt privée du Sud du Québec. Dans les réponses du Syndicat (préc., note 24), en réponse à la question 9, aux pages 9 et 10, le Syndicat mentionne la difficulté de déterminer le nombre réel de producteurs actifs.

des postes au sein de l'organisation³². La question de la surévaluation du nombre de producteurs est-elle une cause possible des faibles pourcentages observés?

- Il n'y a pas de cotisation syndicale et les seules contributions payées sont des retenues sur le bois mis en marché. Le Syndicat n'a que peu d'indications sur le nombre réel et l'identité des producteurs qui mettent en marché du bois³³. Dans ce contexte, il est possible de croire qu'un nombre limité, bien qu'inconnu, de producteurs qui, réellement, produisent et mettent en marché du bois assument annuellement la totalité des contributions permettant au Syndicat de fonctionner et d'offrir des services à des personnes qui n'y contribuent pas. La contribution financière au Syndicat semble historiquement inégale et inconnue. Sur ce point, il est également pertinent de noter que les notions de « membre », de « producteur », de « syndicat » et d'« office » sont régulièrement confondues par le Syndicat, qui devrait privilégier une distinction plus claire entre ces notions dans son discours et ses écrits³⁴.

[45] Le Syndicat ne voit pas tellement de différence entre la production forestière et les autres productions agricoles. En foresterie, le producteur est la personne qui achète la propriété forestière, en est propriétaire, paie les taxes municipales et autres, et la prépare pour la récolte future. Cette approche, très éloignée des enjeux soulevés, mérite certainement une réflexion plus approfondie afin que la définition de producteur établie il y a près de 60 ans réponde à la réalité d'aujourd'hui.

[46] Sur le plan réglementaire, la période a été principalement marquée par le débat sur la mise en marché collective du bois de sciage résineux sapin-épinette, qui a mené à la Décision 12084³⁵, après plus de 20 jours de séance publique. Depuis la séance publique relative

³² En combinant les données du « Tableau portrait du nombre de membres pour les cinq dernières années » reproduit à la page 6 du rapport du Syndicat (préc., note 13) avec les données sur la participation des producteurs aux différentes assemblées (préc., note 13, p. 41) ou avec les différentes données présentées à la section 7 du rapport du Syndicat, « Les communications », on obtient les taux suivants : le taux de participation aux assemblées de secteur de 2017 à 2022 est de 1,7 %; le taux de participation aux assemblées générales pour les mêmes années est de 1,1 %; le taux de participation moyen aux différentes formations de 2017 à 2021 est de 1,8 %; le taux d'inscription à l'Infolettre *L'arbre Plus express* en 2022 est de 4,8 %; enfin, selon le nombre de visites enregistrées sur le site Internet du Syndicat, cela correspond à 3,1 visites par producteur. Ces données révèlent soit un grave problème d'intérêt pour la vie démocratique du Syndicat, soit simplement que le dénominateur utilisé pour ces calculs est surévalué, à savoir le nombre de producteurs. Le « Tableau portrait de la participation aux élections » reproduit à la page 43 du rapport du Syndicat démontre également un faible intérêt pour les postes d'administrateurs en élection de 2017 à 2022. Enfin, « Le portrait des délégués(es) » à la section 11.2 du rapport du Syndicat ainsi que la réponse à la question 15 de la Régie (préc., note 24) ne démontrent pas vraiment plus d'enthousiasme pour ces postes, dont plusieurs ne sont pas comblés d'une année à l'autre.

³³ Réponse à la question 9 de la Régie, préc., note 24.

³⁴ Par exemple, dans les états financiers, qui ne font aucune distinction entre le Syndicat et l'office. Aucune demande d'exemption en vertu de l'article 66 ne semble avoir été accordée au Syndicat à cet égard.

³⁵ Préc., note 28.

à la présente évaluation, le Syndicat a déposé plusieurs projets de règlement sur le même sujet, dont le processus d'approbation est toujours en cours. Des modifications au *Règlement général du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec*³⁶ ont été approuvées et une correction au Plan conjoint concernant le territoire couvert est actuellement à l'étude par la Régie. Dans ses questions, la Régie a soulevé un problème de cohérence quant à l'application du *Règlement sur les contingents de mise en marché des producteurs forestiers du Sud du Québec*³⁷ qui devra être analysé. De plus, et sous réserve des commentaires déjà formulés à l'égard de la définition de « producteur » et des personnes visées par le Plan conjoint, comme dans la plupart des plans conjoints du secteur de la forêt privée au Québec, l'ensemble du cadre réglementaire est vieillissant et mérite une refonte en profondeur pour en assurer la simplification et la cohérence.

[47] La question du transport doit également être améliorée au cours des prochaines années. Il existe en effet une association accréditée pour les transporteurs de bois sur le territoire du Syndicat, soit l'ATBE³⁸. Il semble que les négociations en cours soient ardues, mais il devient urgent qu'une convention soit conclue (ou décrétée en l'absence d'entente) entre les parties. Le Syndicat accrédite les transporteurs selon des règles qui ne sont pas précises et auxquelles l'ATBE n'est pas partie. Le Syndicat ne communique pas non plus avec elle pour mettre à jour la liste des transporteurs certifiés. Il s'agit là d'un exemple d'unilatéralisme qui ne s'explique pas dans un contexte de filière où la valeur d'une accréditation ne peut être ignorée par les parties impliquées. Le transport est un élément capital de la mise en marché du bois et ne peut être traité de façon durable sur une base individuelle ou isolée.

[48] La possibilité forestière sur le territoire n'est exploitée qu'à 45 %³⁹. La comparaison des volumes de bois mis en marché et des volumes de contingent émis de 2014 à 2021 est d'ailleurs éloquent à cet égard, puisque la totalité du contingent émis n'est presque jamais atteinte⁴⁰. Le Syndicat évoque plusieurs mesures prises et mises en œuvre depuis 2015 pour stimuler la récolte et les livraisons de bois, qui ont généré des résultats encourageants mais mitigés, et ce, compte tenu d'un ensemble de facteurs qui ne sont certainement pas étrangers au problème d'identité en ce qui concerne la notion de « producteur »⁴¹.

[49] Le grand secteur de la Montérégie a été intégré au territoire du Plan conjoint en 2014, mais le Syndicat, pour diverses raisons, n'a mis à jour sa liste de producteurs qu'en 2020. Les producteurs de ce territoire représentent, selon les données soumises, un peu plus de 30 % des producteurs visés par le Plan conjoint. De plus, ce secteur offre un potentiel intéressant de feuillus (pâte et sciage), mais fait face à des enjeux importants de mobilisation des bois, et ce,

³⁶ RMAAQ, Décision 12310, 12 décembre 2022 (rectifiée le 9 janvier 2023).

³⁷ RLRQ, c. M-35.1, r. 74.

³⁸ RMAAQ, Décision 4227, 16 janvier 1986.

³⁹ Préc., note 13, p. 8.

⁴⁰ Réponse à la question 5 de la Régie, préc., note 24, p. 2.

⁴¹ Réponse à la question 21 de la Régie, *id.*, p. 18-19.

malgré la prime offerte par certains acheteurs. Le Syndicat affirme avoir mis en place certaines mesures afin de susciter l'intérêt des producteurs, mais se heurte au fait que ces producteurs ont des profils et des intérêts différents de ceux des producteurs des secteurs de l'Estrie. Bref, huit ans plus tard, la Régie constate que l'intégration des producteurs et des réalités du secteur de la Montérégie n'est pas faite, ce qui est problématique puisque ces producteurs sont visés par le Plan conjoint et que ce territoire offre des opportunités de mise en marché. Le Syndicat a intérêt à favoriser la participation active des producteurs de ce secteur, et ce, tant au niveau de la mise en marché par la mobilisation des bois qu'au niveau de la gestion du Plan conjoint.

[50] De plus, la mise en marché collective du bois de sciage a également fait l'objet de plusieurs interventions lors de l'évaluation périodique. Pour le moment, des règlements sur cette question ont été pris par le Syndicat et soumis à l'approbation de la Régie. Ce sujet sera donc étudié dans son contexte spécifique et non dans le cadre de l'évaluation périodique.

6. RECOMMANDATIONS

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

1. Effectuer une analyse afin de mettre en place un mécanisme permettant de connaître le nombre réel de producteurs de bois et qui en font la mise en marché, et en faire rapport à la Régie au plus tard le 1^{er} juin 2025.
2. Établir un plan d'action pour favoriser la participation des producteurs aux différentes assemblées et formations, en y incluant des cibles annuelles, et en faire dépôt à la Régie au plus tard le 1^{er} juin 2025.
3. Considérer la mise en place de procédures visant à améliorer la disponibilité des documents ou de l'information préalables à la tenue des différentes assemblées de producteurs, notamment les états financiers, et en faire rapport par écrit à la Régie au plus tard le 1^{er} septembre 2024.
4. Évaluer l'opportunité de modifier le Code d'éthique et de déontologie des administrateurs en ce qui a trait au traitement des plaintes reçues, ainsi qu'un mécanisme de mise en œuvre de ces nouvelles dispositions, et en faire rapport par écrit à la Régie au plus tard le 1^{er} septembre 2024.
5. Augmenter les efforts d'intégration des producteurs de la Montérégie et de mobilisation de leurs bois, notamment en caractérisant les besoins de ces producteurs afin d'offrir des outils de mise en marché adaptés à leur réalité. Se doter d'indicateurs de suivi de la mobilisation des bois de ce secteur et en faire rapport à la Régie à la rencontre de mi-parcours prévue au calendrier de suivi.

6. Élaborer un plan stratégique ainsi qu'un plan d'action prévoyant des cibles mesurables pour les années 2027-2032, dans lesquels une attention particulière sera notamment accordée à la mobilisation des bois, au respect des contingents et à l'exploitation de la possibilité forestière. Faire rapport à la Régie du calendrier de réalisation de ces plans au plus tard le 31 décembre 2024 et faire rapport à la Régie de l'avancement des travaux au plus tard le 1^{er} juin 2026.
7. Maintenir un rôle de leadership dans le développement de la filière forestière régionale en préconisant une approche fondée sur la concertation et le partage d'informations avec les différents partenaires, dont notamment l'ATBE, le tout dans le respect de la mission de chacun.
8. Élaborer un plan d'action pour une refonte du cadre réglementaire et en faire dépôt à la Régie au plus tard le 1^{er} septembre 2024.

7. CALENDRIER DE SUIVI

[52] La Régie juge utile de prévoir une rencontre de suivi entre le conseiller économique responsable du secteur du bois du Sud du Québec au sein de la Régie et les représentants du Syndicat. Cette rencontre est prévue dans le calendrier de suivi joint à l'annexe 1.

(s) Gilles Bergeron

(s) Judith Lupien

(s) Carole Fortin

M. André Roy, président, et M. Martin Larrivée, directeur général
Pour Le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec

M. Alexandre Larouche, directeur adjoint – Économie et marchés
Pour le Conseil de l'industrie forestière du Québec

M. Nicolas Meagher, directeur de l'approvisionnement en fibres, et M. Benoît Beausoleil,
surintendant, achat et vente de fibres
Pour Domtar inc.

M^e Marie-Sophie Demers, Bernier Fournier inc., et M. Daniel Morin, président
Pour l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie inc.

M^e Dave Bouchard, Lavery, et M. Nicolas Fontaine, président
Pour Fontaine inc.

M. Daniel Duteau, M^{me} Caroline Logan et M. Rémi Morin
Pour l'Association de défense des producteurs forestiers

Séance publique tenue par moyen technologique les 19 et 20 octobre 2022 et diffusée en direct sur YouTube.

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

QUESTIONS DE LA RÉGIE
ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU SUD DU QUÉBEC DANS
LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

RÉFÉRENCE : 042-20-03

26 SEPTEMBRE 2022

A. QUESTIONS POUR LE MFFP

1. Le bois de sciage feuillu se retrouve sur plusieurs marchés internationaux alors que le bois de sciage résineux semble confiné aux États-Unis, et ce malgré le fait que la production de bois résineux est bien plus importante. Quelle en est la raison? Existe-t-il d'autres débouchés pour le bois résineux?
2. On remarque une importante diminution des exportations de contenants et palettes de bois depuis 2018 à la figure 20 de la monographie. Quelle est la raison de cette diminution?

B. QUESTIONS POUR L'OFFICE

I. Production et mise en marché

3. La région du sud du Québec produit une quantité importante de panneaux de particules (45 % de la production québécoise), mais la quantité de bois produite par les producteurs du Sud du Québec et destinée à ce marché ne reflète pas cette production. En connaissez-vous la raison?
4. Existe-t-il des conventions de mise en marché dont le syndicat est signataire, mais qui n'ont pas reçu l'homologation de la Régie?
5. Pouvez-vous nous fournir une comparaison annuelle, pour la période de l'évaluation, des volumes de bois mis en marché et des volumes de contingent émis en vertu du règlement pris à cet égard?
6. Vous indiquez au *Tableau des conventions de mises en marché* (p. 29) que le bois de sciage n'est pas visé par un Règlement de contingent, alors que le *Règlement sur les contingents de mise en marché* n'exclut pas le bois de sciage. Pouvez-vous nous expliquer en pourquoi vous considérez que le bois de sciage n'est pas visé par un règlement de contingentement?
7. Nous aimerions mieux comprendre le rôle des agences de mise en valeur de la forêt privée. Pouvez-vous expliquer en détail les services rendus par ces agences, à quels moments les producteurs doivent faire affaire avec elles et de quelle manière peut s'organiser un producteur ne désirant pas faire affaire avec une agence?

8. À la page 17, en lien avec le portail www.transportdebois.ca, vous indiquez avoir rencontré plusieurs obstacles à la réalisation de retour en charge. Pouvez-vous définir ces obstacles? Pouvez-vous également nous fournir des données sur le taux d'utilisation de cet outil?

9. Pouvez-vous nous fournir des données sur l'importance des entrepreneurs forestiers pour la récolte de bois? Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité des entrepreneurs forestiers, quels sont les constats du Syndicat à ce sujet?

10. Pouvez-vous nous en dire en plus sur les efforts du Syndicat en ce qui a trait aux développements de nouveaux marchés, en indiquant les résultats de ces efforts?

II. Gouvernance

11. Selon les chiffres de la FPFQ, il y aurait 19 700 producteurs forestiers en Estrie et en Montérégie, alors que vous avez seulement 14 352 producteurs inscrits à votre fichier. Serait-il possible de nous fournir, par année pour la période de l'évaluation, le nombre de producteurs ayant mis en marché du bois? De plus, combien de producteurs possèdent le 10 % du territoire appartenant à de grands propriétaires?

12. Combien de nouveaux producteurs se sont ajoutés au fichier des producteurs à la suite de votre accès aux coordonnées des producteurs ayant rempli le formulaire d'adhésion de la Fédération de l'UPA?

13. Envisagez-vous de revoir la carte des secteurs afin de créer de nouveaux sous-secteurs en Montérégie? Envisagez-vous d'autres changements à vos règlements afin de répondre aux besoins particuliers des producteurs de ce secteur?

14. Vous coopérez avec les autres syndicats de producteurs forestiers à plusieurs niveaux. Quel avenir envisagez-vous pour cette coopération?

15. Pouvez-vous nous fournir le taux de participation des délégués aux AGA par année pour la période de l'évaluation?

16. Quelle différence faites-vous entre les cotisations syndicales et les contributions prélevées en vertu du Plan conjoint?

17. À la page 21 du mémoire, on retrouve le *Tableau revenus et charges pour la période visée*. Au niveau des contributions syndicales, pouvez-vous nous donner le montant des contributions recueilli pour l'administration du Plan conjoint et le montant des contributions recueilli pour le fonds de recherche et de protection des producteurs forestiers du sud du Québec?

18. Connaissez-vous bien les attentes des différents types de producteurs envers le plan conjoint, principalement celles des producteurs possédant un boisé pour des raisons autres que la récolte de bois (ex : villégiateurs, retraités)?

19. Qu'en est-il de la planification stratégique 2023-28? Le cas échéant comment a-t-elle été élaborée et des indicateurs/cibles ont-ils été déterminés? Dans l'affirmative, est-il possible de nous fournir une copie complète du document?

III. Développement durable

20. Des efforts sont-ils déployés par le syndicat afin d'augmenter le nombre d'acheteurs de bois certifiés? Pouvez-vous nous en dire plus sur le manque d'engouement pour ce bois ainsi que sur les avantages fiscaux liés à la production de bois certifiés et le fonctionnement de l'organisme Forêt privée certifiée?

21. Vous avez pris un engagement fort envers le respect de la possibilité forestière sur le territoire du plan conjoint. Mais avec une récolte de seulement 45 % de cette possibilité, certains diront que la récolte est insuffisante et que le syndicat devrait travailler afin de se rapprocher du 100%, étant donné que ce point est considéré comme l'équilibre entre production et préservation des boisés. Quelles sont les actions concrètes que vous posez afin d'augmenter ce pourcentage?

ANNEXE 3

Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec

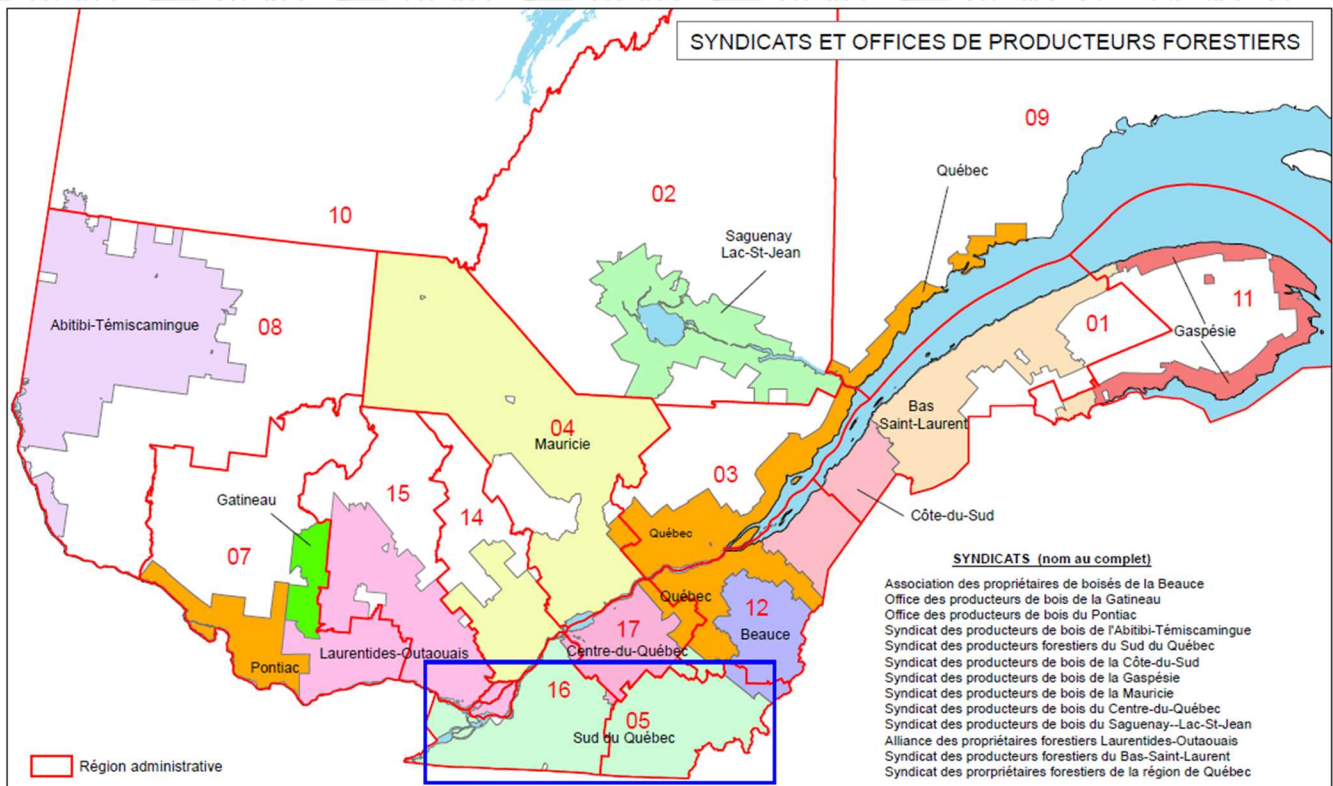
8 août 2022

(Monographie du MFFP)

Évaluation périodique du Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec

8 août 2022

MONOGRAPHIE DU
MINISTÈRE DES FORÊTS, DE LA FAUNE ET DES PARCS



© Gouvernement du Québec

Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2022

Table des matières

| | | |
|----------|---|-----------|
| 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 | 13 |
| C) | Les panneaux de particules | 15 |
| D) | Placage et contreplaqué feuillu | 18 |
| E) | Les contenants et les palettes en bois | 19 |
| F) | Les produits de charpentes en bois | 20 |
| G) | Fabrication de bâtiments en bois | 22 |
| H) | Fabrication de portes et fenêtres en bois | 22 |
| I) | Fabrication de cartons | 25 |
| J) | Fabrication de produits hygiéniques en papier | 27 |
| K) | Fabrication de papiers d’impression | 29 |
| 3 | LITIGE COMMERCIAL AVEC LES ÉTATS-UNIS DANS LE SECTEUR FORESTIER | 31 |
| 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 | 32 |
| 5 | STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU SUD DU QUÉBEC | 33 |
| A) | Évolution de la destination du bois rond provenant du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d’usine | 33 |
| B) | Évolution de la consommation du bois rond en provenance du territoire du plan et de tous les syndicats, par type d’usine | 36 |
| 6 | NOUVEAUX PRODUITS EN DÉVELOPPEMENT | 37 |
| 7 | ENJEUX ÉT DÉFIS DU SECTEUR FORESTIER | 39 |

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

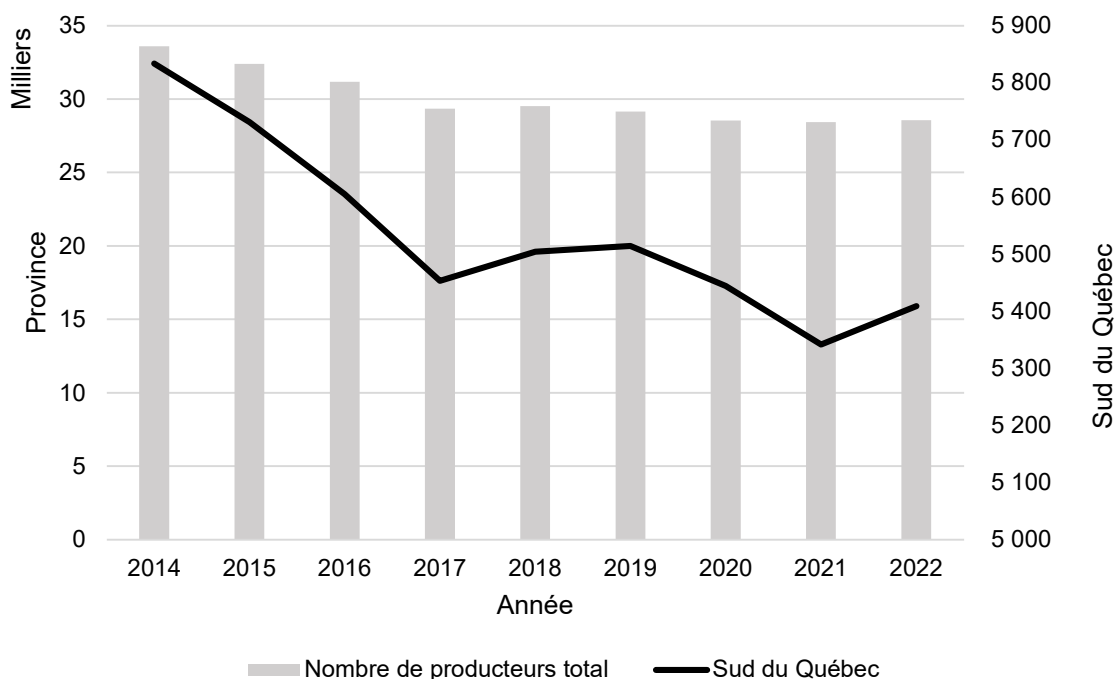


Figure 1
Source : MFFP.

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

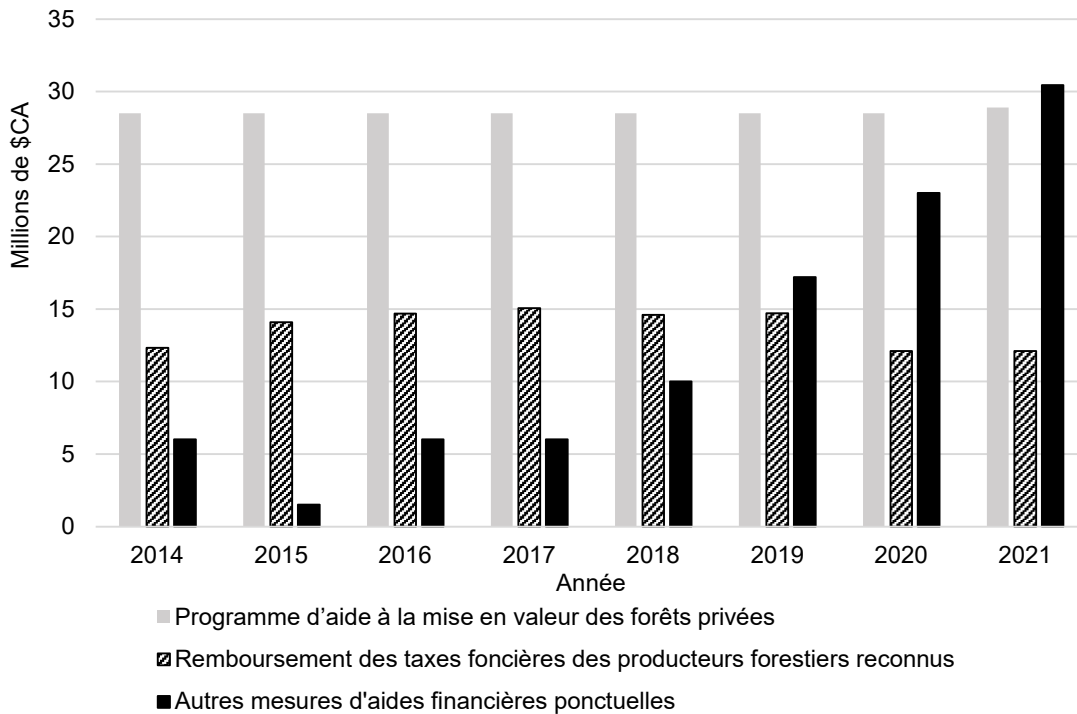


Figure 2

Source : MFFP.

En 2021-2022, l'ensemble du soutien financier du MFFP à la mise en valeur des forêts privées a représenté un budget de plus de 89 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 MFFP 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

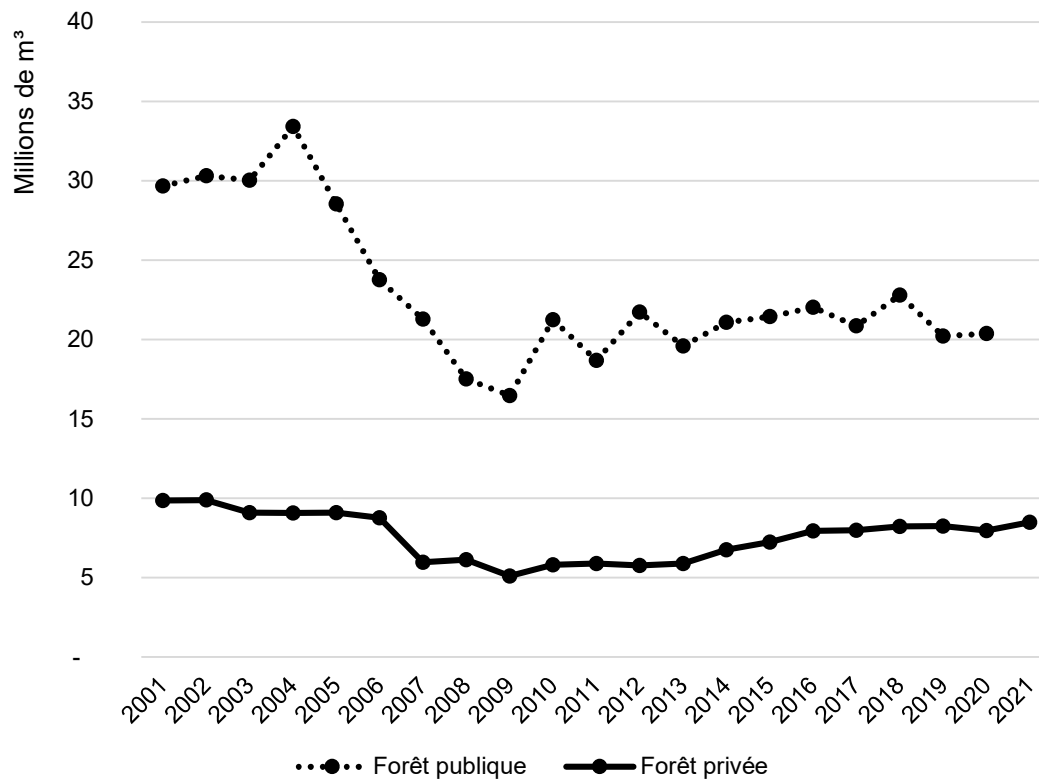


Figure 3

Sources : MFFP et FPFQ.

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

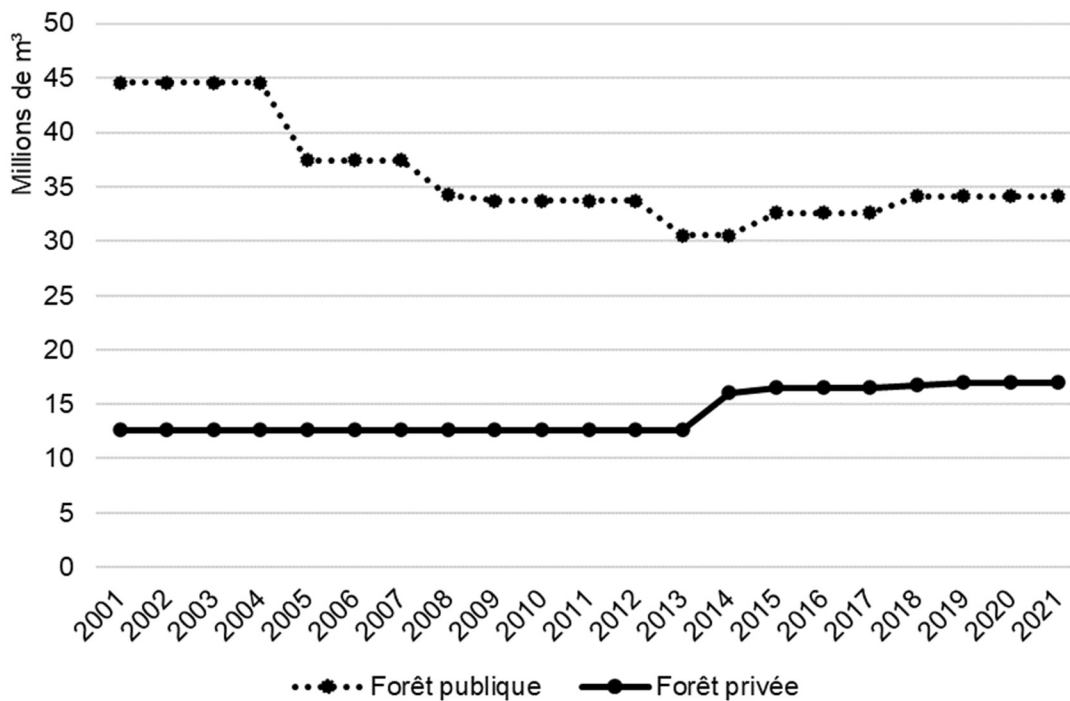


Figure 4

Sources : MFFP et FPFQ.

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 demeurera au-dessus de la barre des 6 milliards de pmp en 2022, un rendement qu'elle pourrait d'ailleurs améliorer à moyen terme (voir figure 6). Les scieries du Québec tireront 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, l'accroissement de la capacité de production des scieries demeurera tributaire des efforts pour s'ajuster à l'égard des contraintes persistantes entourant la rareté de main-d'œuvre disponible et les problèmes de logistiques de transport.

L'information recensée par le Registre forestier indique que la région de Sud-du-Québec compte près d'une trentaine de scieries qui génère, en moyenne, 4 % de la production québécoise de bois d'œuvre résineux annuellement. 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

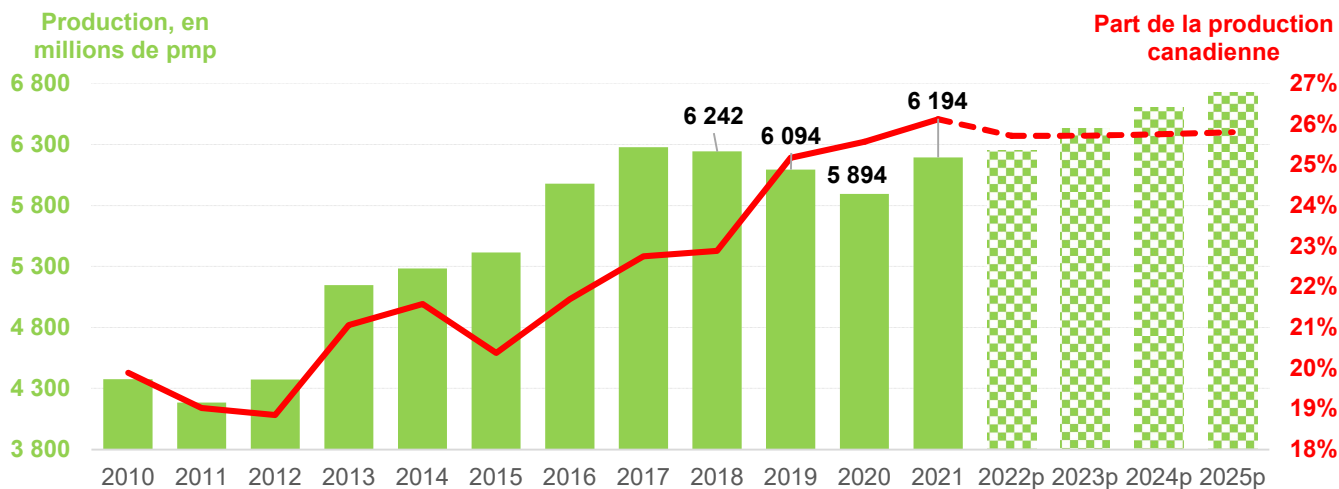


Figure 6

Prévisions : Forest Economic Advisors, mai 2022.

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), 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.

Les facteurs qui ont contribué à dynamiser la construction neuve en Amérique du Nord en 2021 devraient demeurer présents en 2022. 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. Dans ces circonstances, les plus récentes perspectives laissent entrevoir que les mises en chantier se maintiendront au-dessus de 1,5 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). Qui plus est, l'évolution de la construction neuve tiendra également en compte de l'impact des contraintes associées à l'accroissement du prix des matériaux de construction, dont ceux en bois, la remontée graduelle des taux d'intérêt, la situation financière des ménages nord-américains et la rareté de main-d'œuvre sur les chantiers de construction.

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

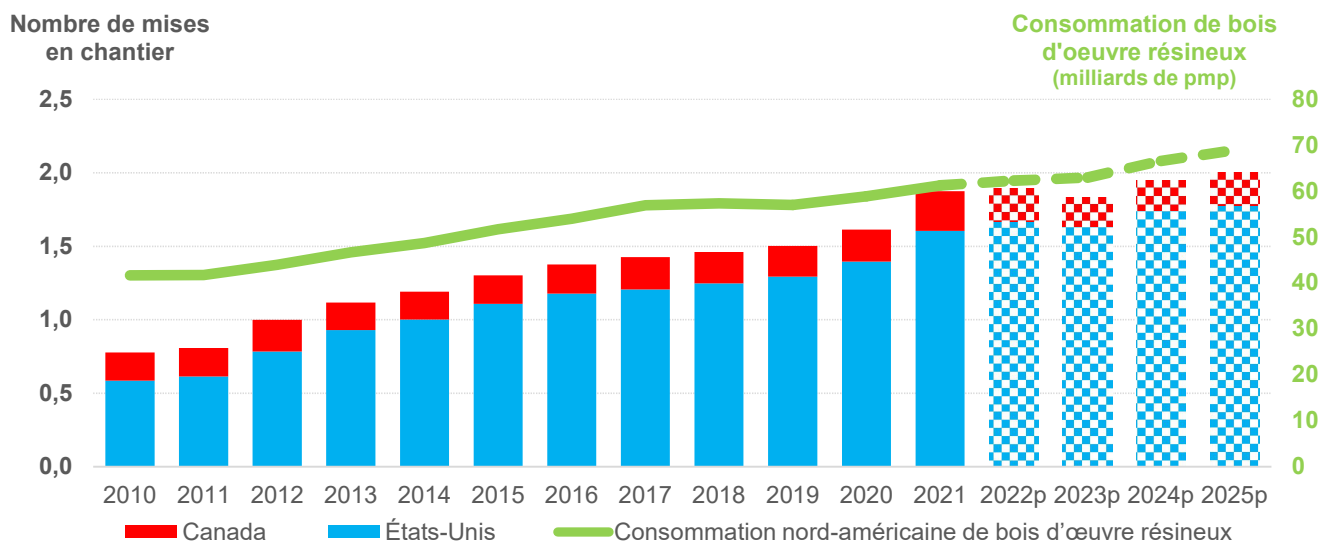


Figure 7

Prévisions : Forest Economic Advisors, mai 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.

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

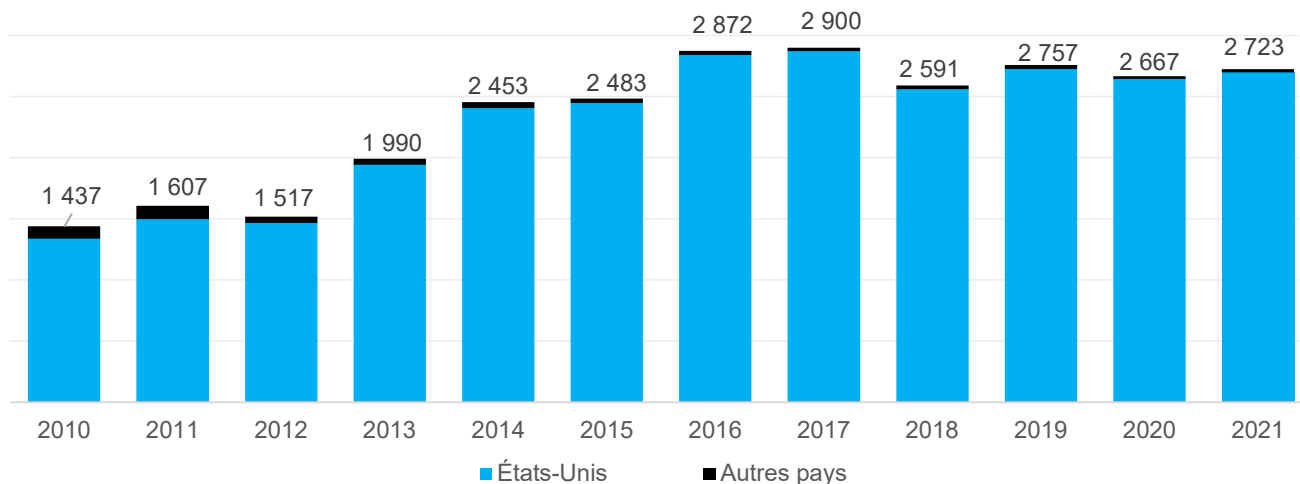


Figure 8

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.

L'augmentation du prix du bois d'œuvre résineux en 2021 rimait inévitablement avec le retour des pressions inflationnistes. Néanmoins, les taux d'emprunt encore favorables, la rareté de l'offre résidentielle, de même que les conséquences associées au télétravail, ont semblé compenser, en partie, l'effet contraignant de cette majoration des prix l'an dernier.

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. 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, pourrait contribuer à ramener les indices de prix vers un niveau plus soutenable. Les données préliminaires de 2022 permettent d'ailleurs d'observer qu'une détente graduelle de l'indice Pribec se perçoit depuis le mois d'avril.

Prix composé mensuel du bois d'œuvre résineux - Pribec

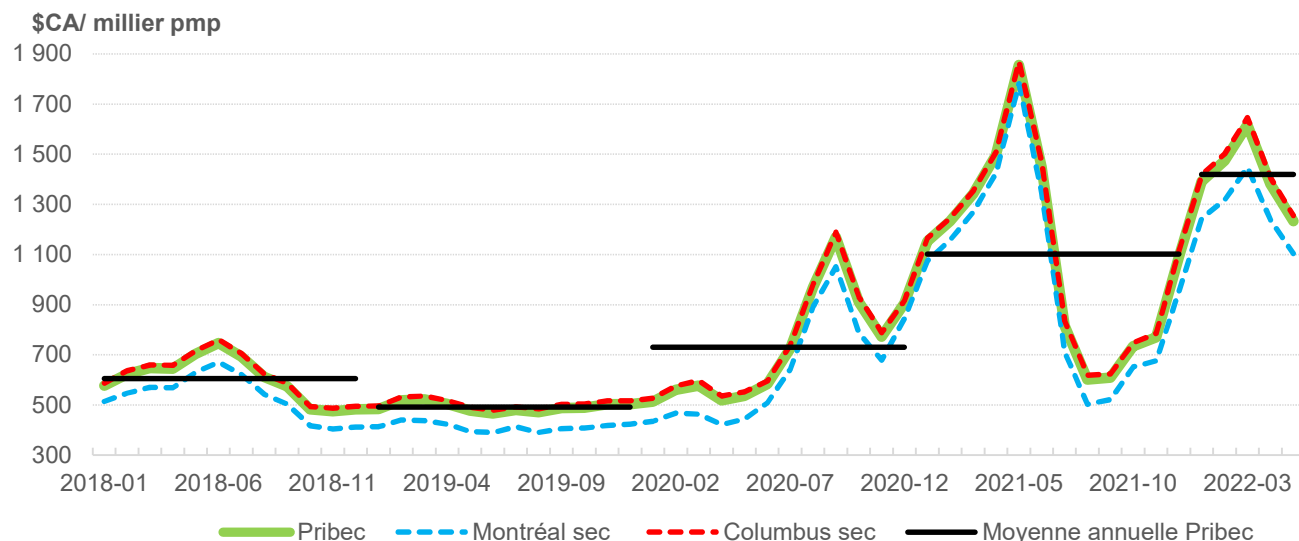


Figure 9
Source : Pribec

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. Néanmoins, à l'image de l'indice Pribec, une détente graduelle de l'indice Random Lengths prend forme, depuis le mois d'avril 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 l'automne 2022.

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

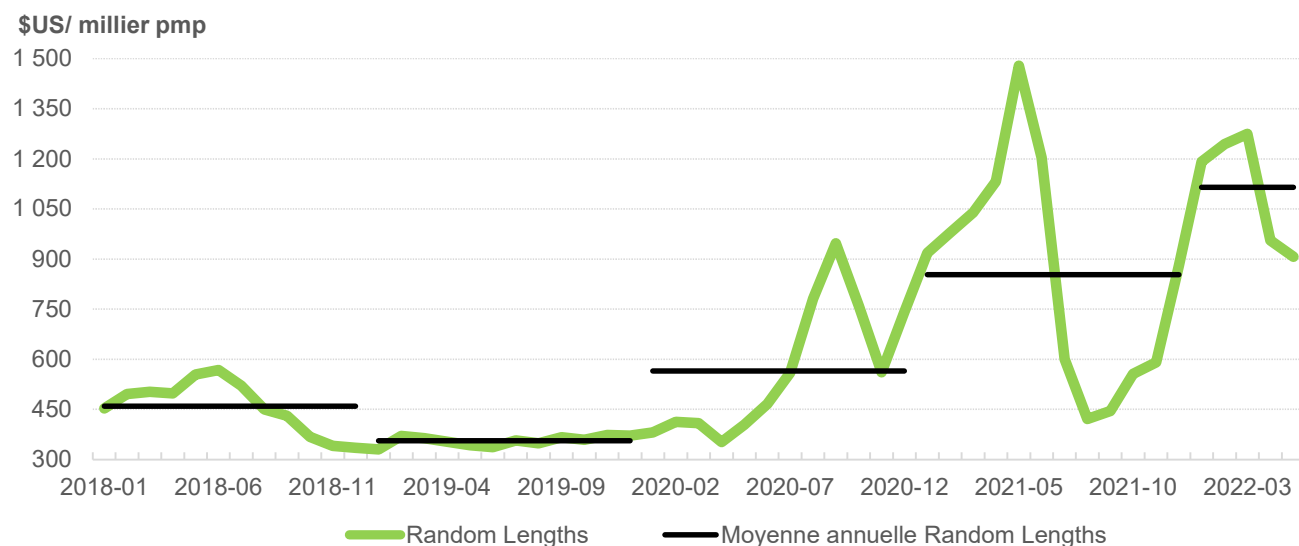


Figure 10
Source : Random Lengths.

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 Sud-du-Québec génère, en moyenne, 22 % de la production québécoise annuelle de bois de sciage feuillu.

Production québécoise de bois de sciage feuillus

Production,
en millions de pmp

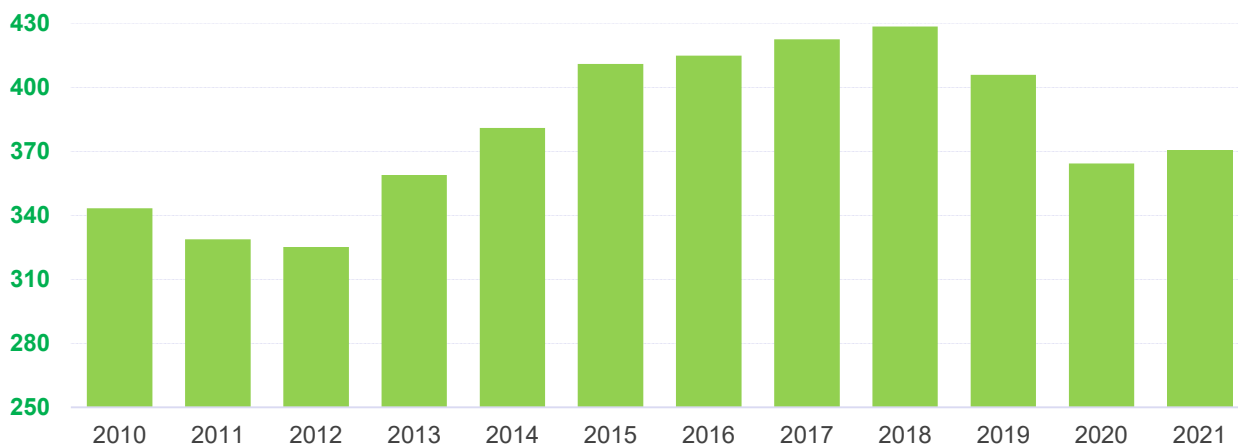


Figure 11

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), 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 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 demeurerait des partenaires potentiels importants pour le Québec.

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

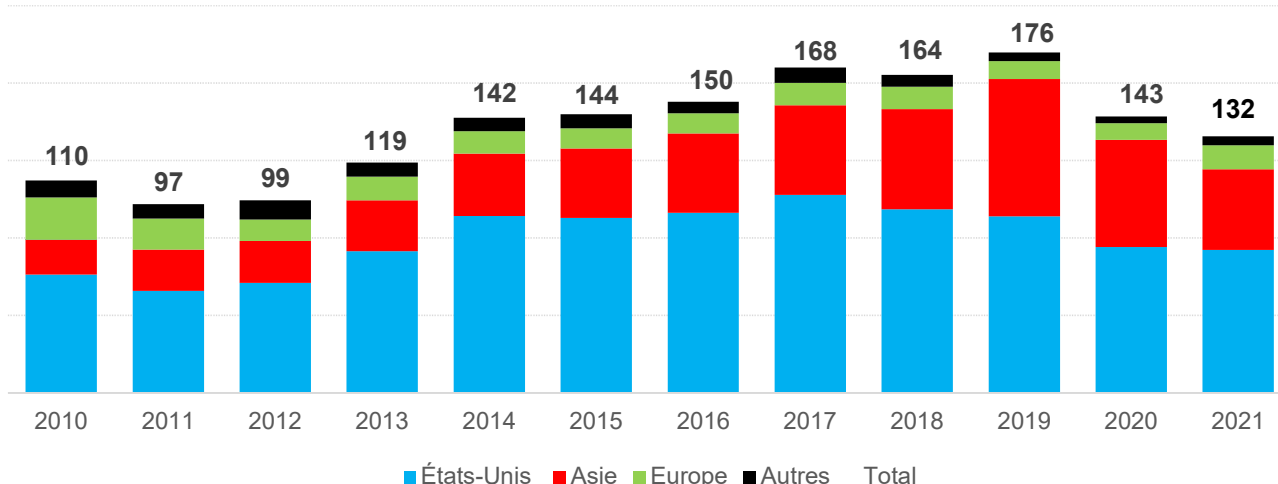


Figure 12

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

La bonne tenue de l'activité résidentielle, combiné 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 enregistreraient 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 14). Quant au peuplier, le prix composé affichait une hausse annuelle d'environ 4 % l'an dernier.

Selon les données préliminaires de 2022, plusieurs facteurs favorables à la hausse des indices de prix du bois de sciage de feuillus en 2021 semblent se prolonger. Ce bon début d'année laisse entrevoir la possibilité que plusieurs indices de prix puissent atteindre de nouveaux sommets mensuels en 2022.

Prix composé du bois de sciage feuillu

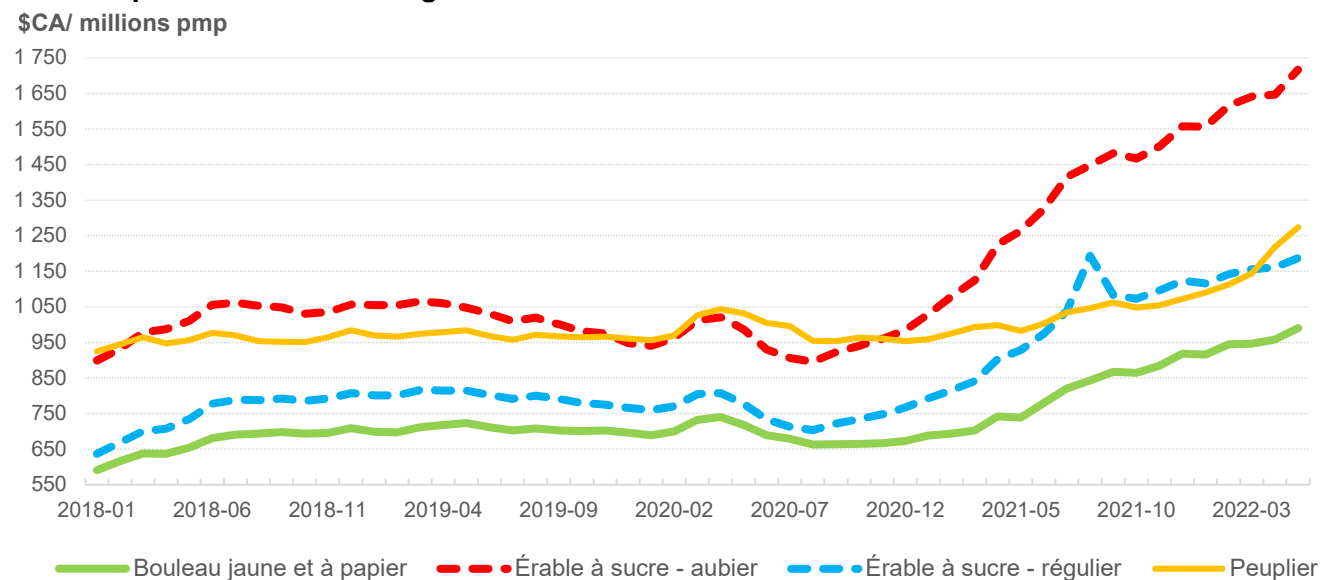


Figure 14

Source : Hardwood Market.

C) Les panneaux de particules

Le Québec constitue un pilier important de l'industrie des panneaux de particules à l'échelle canadienne. En effet, il génère environ la moitié de la production et des exportations canadiennes.

En 2021, le Québec a produit environ 1,585 million de mètres cubes (m³) de panneaux de particules, enregistrant ainsi une augmentation de 15,1 % par rapport à 2020 (voir Figure 11). Ce bilan dépassait la moyenne de 1,574 Mm³ enregistrée entre 2015 et 2020. Il reflétait également la capacité de l'industrie des panneaux de particules à s'ajuster aux contraintes liées à l'incertitude économique, aux aléas de la demande, aux fluctuations des indices de prix et aux ajustements nécessaires pour respecter les mesures sanitaires en milieu de travail.

Soulignons que la région du Sud-du-Québec produit approximativement 45 % des panneaux de particules québécois. Elle occupe le premier rang, soit devant le Bas-Saint-Laurent (35 %) et l'Abitibi-Témiscamingue (20 %).

Selon les prévisions de FEA, la consommation nord-américaine de panneaux de particules pourrait croître de 2 % entre 2021 et 2022, s'avérant potentiellement favorable pour les usines du Québec. Certes, la bonne tenue des mises en chantier contribuera à maintenir la demande de panneaux de particules en Amérique du Nord. Elle sera également secondée par les besoins générés par les projets de rénovation et l'industrie du meuble, qui représentent respectivement 45 % et 28 % des panneaux de particules consommés en Amérique du Nord (2021).

Production québécoise de panneaux de particules

Production,
en milliers de m³

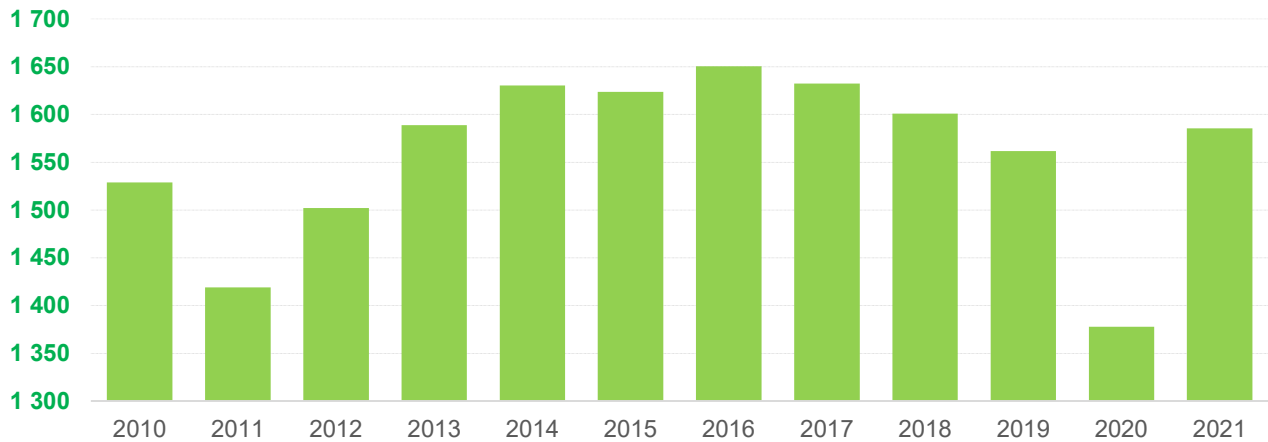


Figure 15

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), Registre forestier.

Le Québec a exporté un total de 840 878 m³ de panneaux de particules en 2021, soit une augmentation de 7,7 % par rapport à 2020 (voir Figure 16). De ce volume, 99 % ont pris la direction des États-Unis et 1 % a été exporté vers d'autres marchés, dont l'Europe et l'Asie. Ainsi, les usines du Québec auraient profité de l'augmentation de la consommation de panneaux de particules sur le marché américain, notamment du côté des mises en chantier (+22 %), du marché de la rénovation (+7 %) et de l'industrie du meuble (+7 %).

Volume des exportations de panneaux de particules du Québec (milliers de m³)

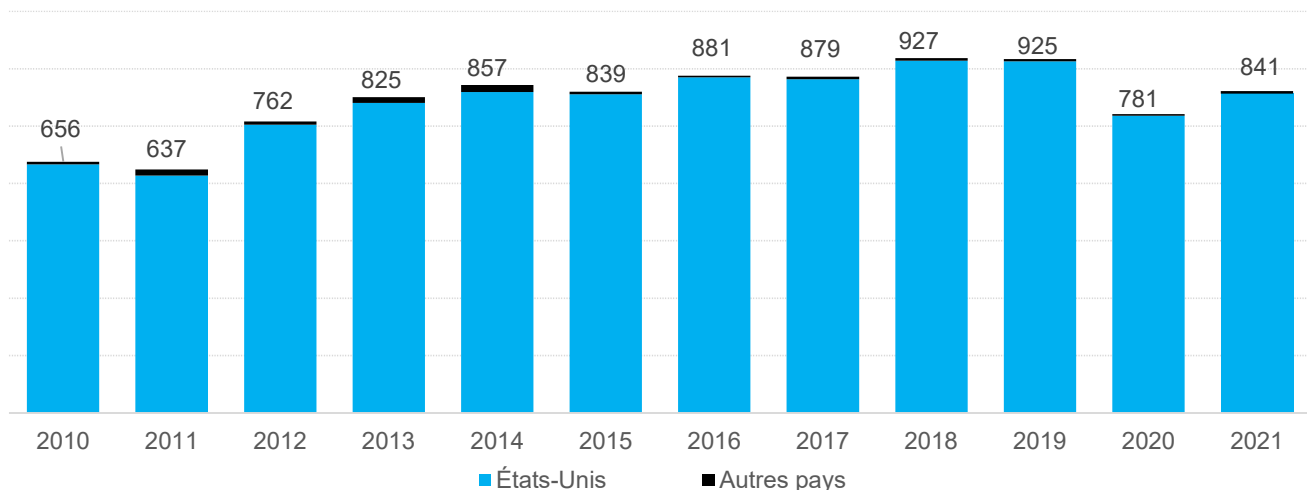


Figure 16

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

La moyenne annuelle des indices de prix des panneaux de particules s'est établie dans une fourchette de prix comprise entre 485 \$US et 488 \$US en 2021 (voir Figure 17). Elle affichait ainsi une majoration qui variait entre 15 % et 28 % par rapport à 2020.

Le déséquilibre entre l'offre et la demande, de même que la hausse des coûts de production et de transport, ont contribué à l'augmentation des indices de prix des panneaux de particules en Amérique du Nord en 2021. À cet effet, plusieurs de ces facteurs pourraient perdurer en 2022 selon les prévisions de FEA, laissant ainsi entrevoir une hausse annuelle des indices de prix supérieure à 20 %.

Prix des panneaux de particules, 3/4-inch

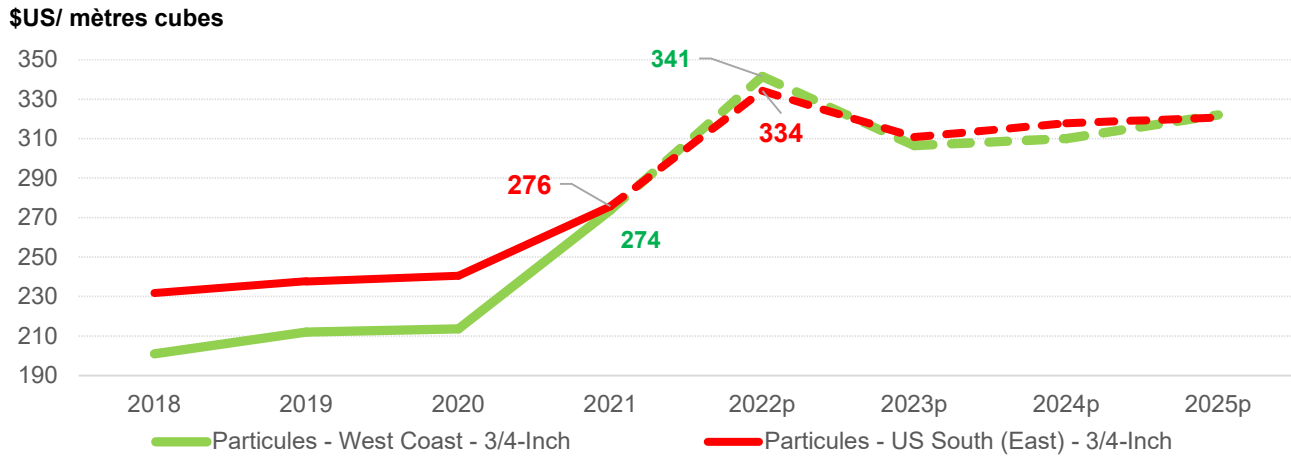


Figure 17
 Prévisions : Forest Economic Advisors, mai 2022.
 Source : Forest Economic Advisors.

D) 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 m³ de placage et de contreplaqués feuillus, soit une augmentation de 9,5 % par rapport à 2020 (voir Figure 18). 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.

Selon le Registre forestier du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), la région du Sud-du-Québec produit en moyenne 3 % du placage et des contreplaqués feuillus québécois. Elle occupe le cinquième rang, soit derrière l'Abitibi-Témiscamingue (40 %), la Mauricie (32 %), les Laurentides (20 %) et le Centre-du-Québec (6 %).

Production québécoise de placage et de contreplaqués feuillus

Production,
en milliers de m³

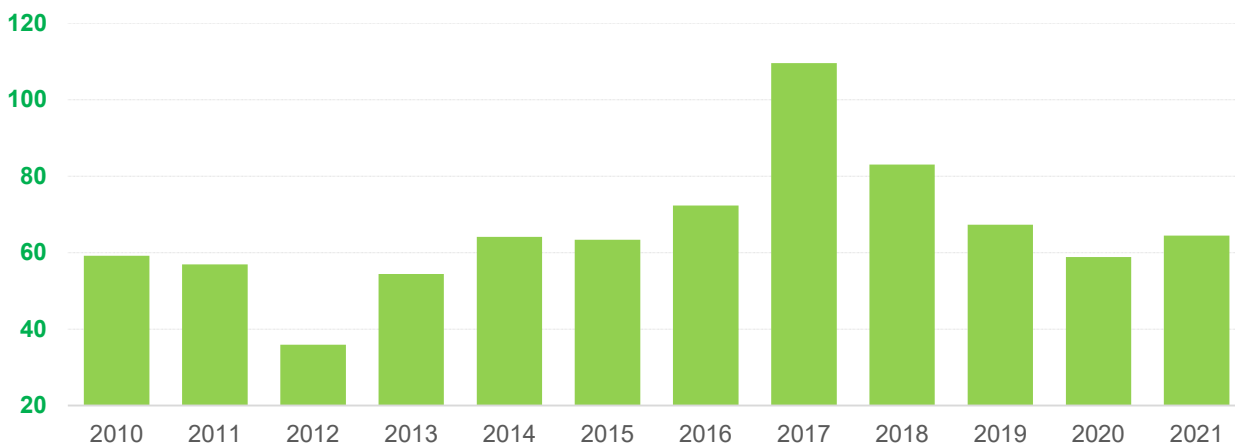
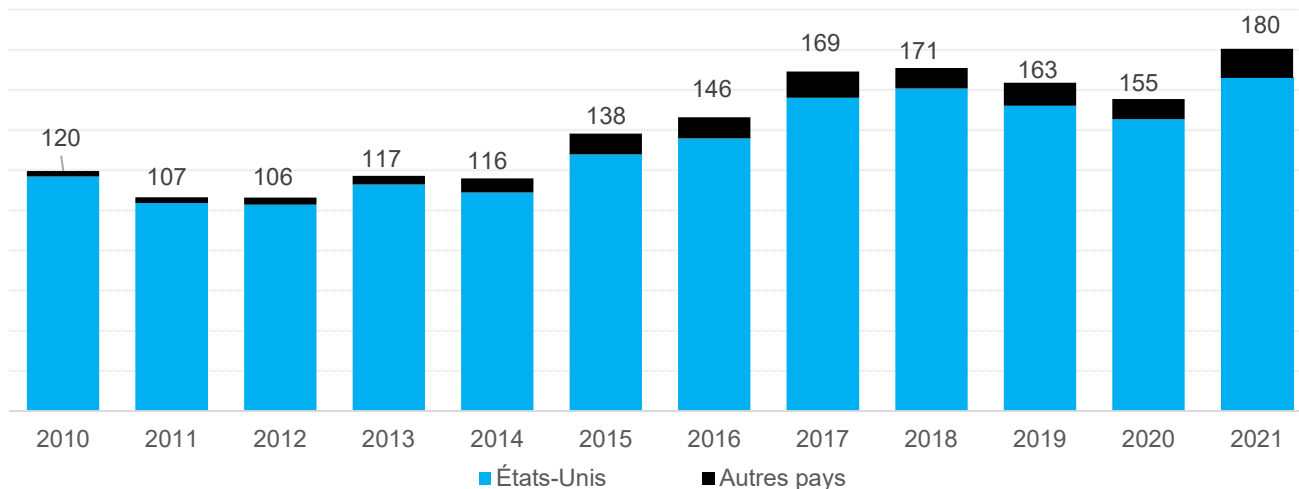


Figure 18

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), 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 19). 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.

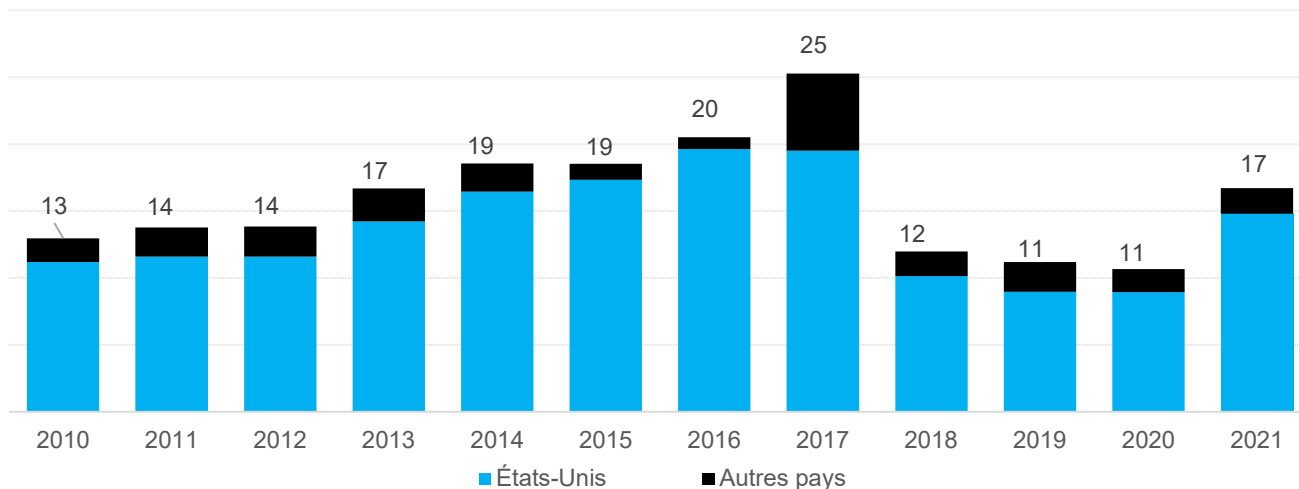
Valeur des exportations de placage et de contreplaqués feuillus (millions de \$)**Figure 19**

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

E) 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 20). De cette somme, 89 % étaient générés par les ventes destinées aux États-Unis. L'Europe suivait avec une proportion d'environ 10 %.

L'accroissement de la valeur des exportations au Québec l'an dernier laisse présager que cela a été favorable à la région du Sud-du-Québec. Cette dernière dénombre près d'une vingtaine d'usines de fabrications de contenants et de palettes en bois.

Valeur des exportations de contenants et de palettes en bois du Québec (millions de \$)**Figure 20**

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

F) 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 21).

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 du Sud-du-Québec l'an dernier, dont presque une dizaine est répertoriée sur ce territoire.

Selon les prévisions de FEA, la production nord-américaine de poutrelles en I et de LVL devrait maintenir une tangente haussière d'ici 2025, pour atteindre respectivement environ 950 millions de pieds linéaires et 91 millions de pieds cubes. 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

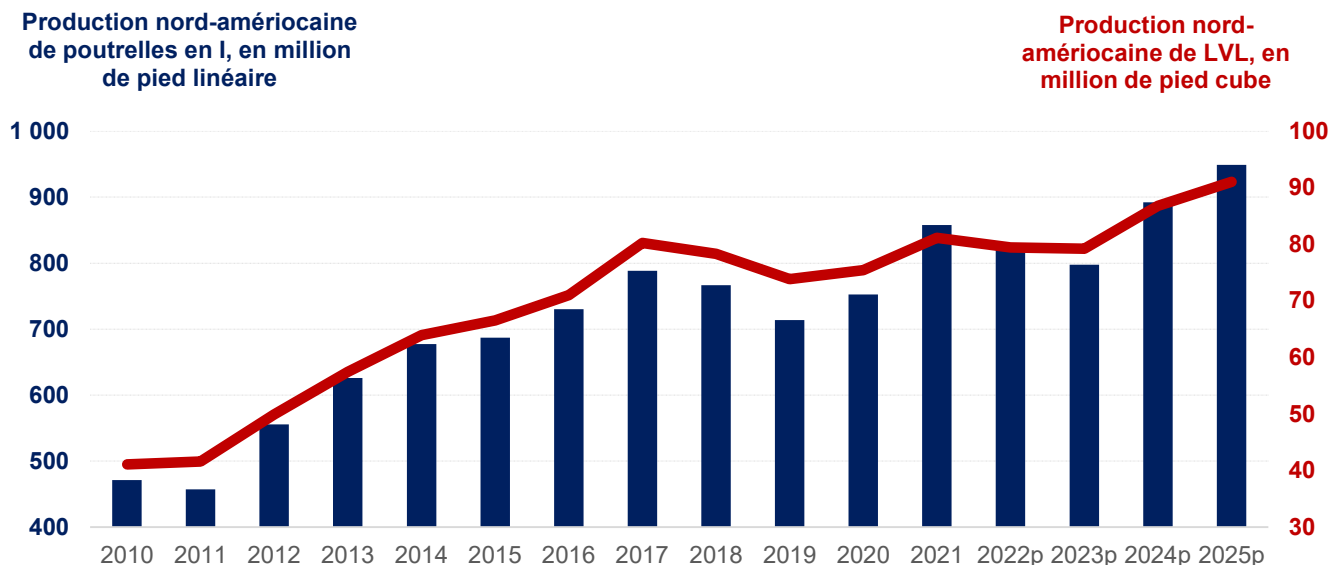


Figure 21

Prévisions : Forest Economic Advisors, mai 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 22). De cette somme record, presque la totalité provenait des ventes réalisées aux États-Unis.

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

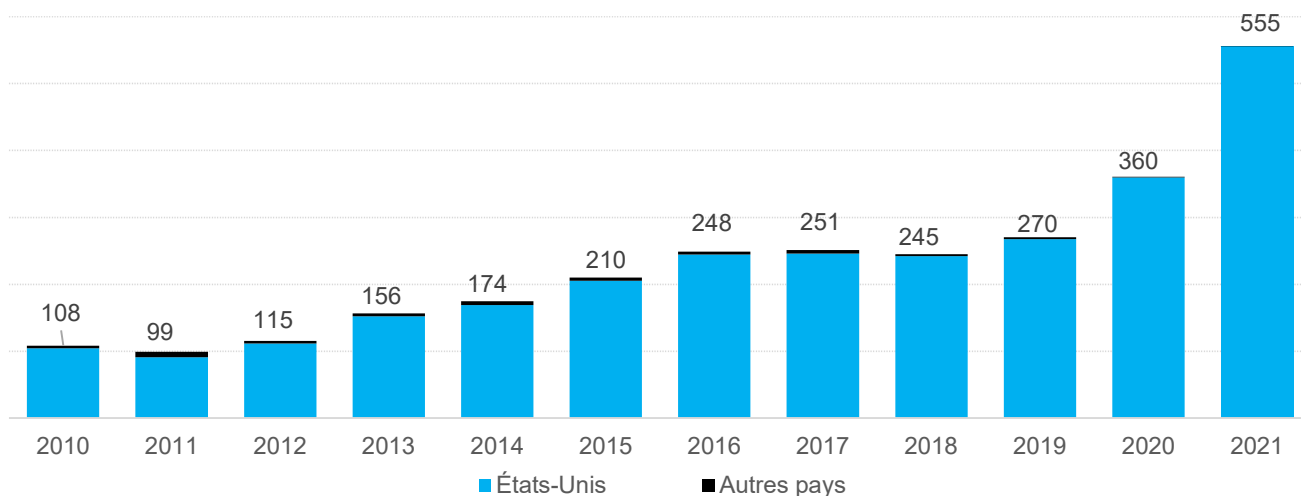


Figure 22

Source : 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 23).

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 2,20 \$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

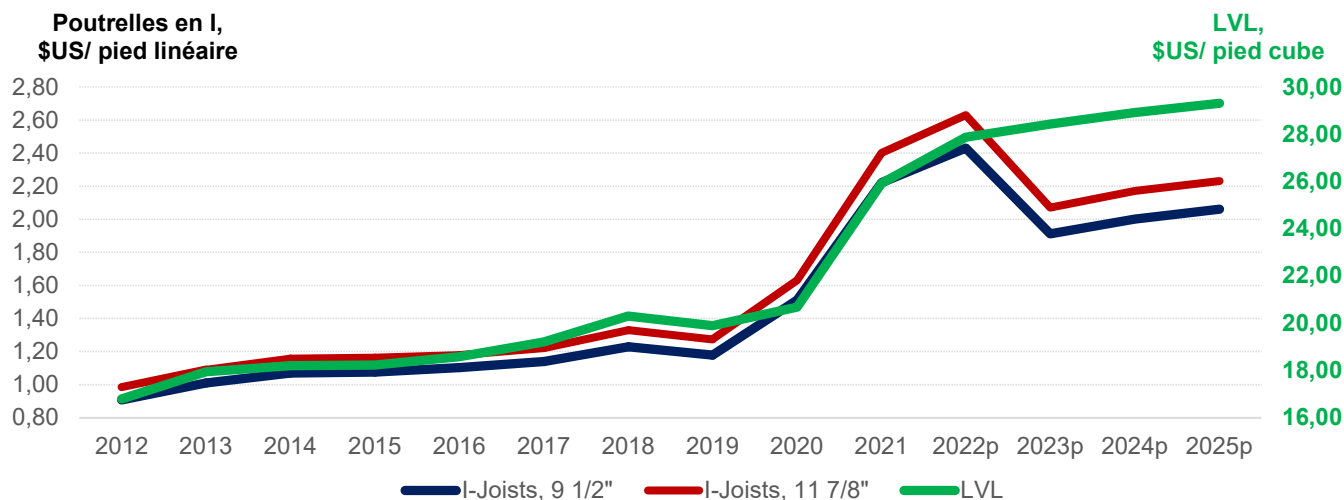


Figure 23

Prévisions : Forest Economic Advisors, mai 2022.

Source : Forest Economic Advisors.

G) 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 24). 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.

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 à la dizaine d'entreprises liées à cette industrie dans la région du Sud-du-Québec.

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

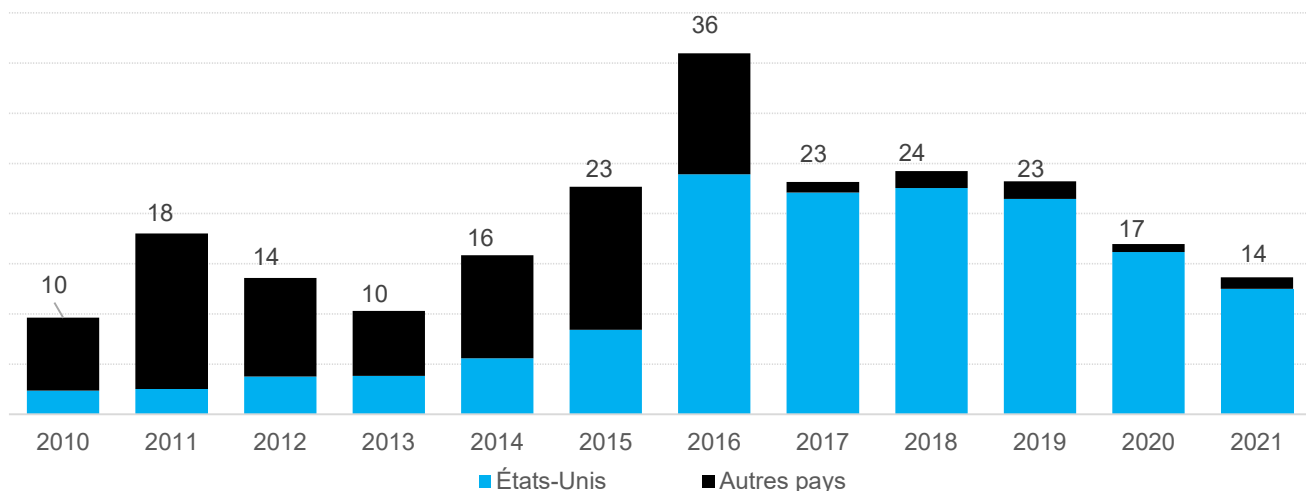


Figure 24

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

H) 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 25). 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.

Les résultats exceptionnels enregistrés au Québec l'an dernier laissent présager des retombées favorables pour la région du Sud-du-Québec. Celle-ci dénombre près d'une vingtaine d'usines actives dans la fabrication de portes et de fenêtres en bois.

Valeur des ventes québécoises de portes et de fenêtres en bois

Valeur des ventes,
en millions de \$

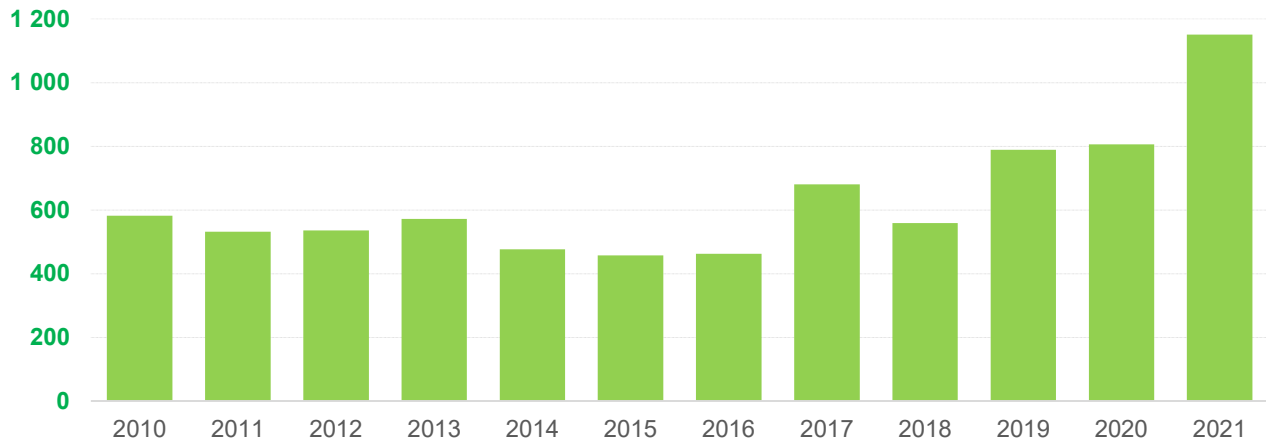


Figure 25

Source : Statistique Canada, Données sur le commerce en direct, 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 26). De cette somme, 99 % provenaient des ventes réalisées aux États-Unis.

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.

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

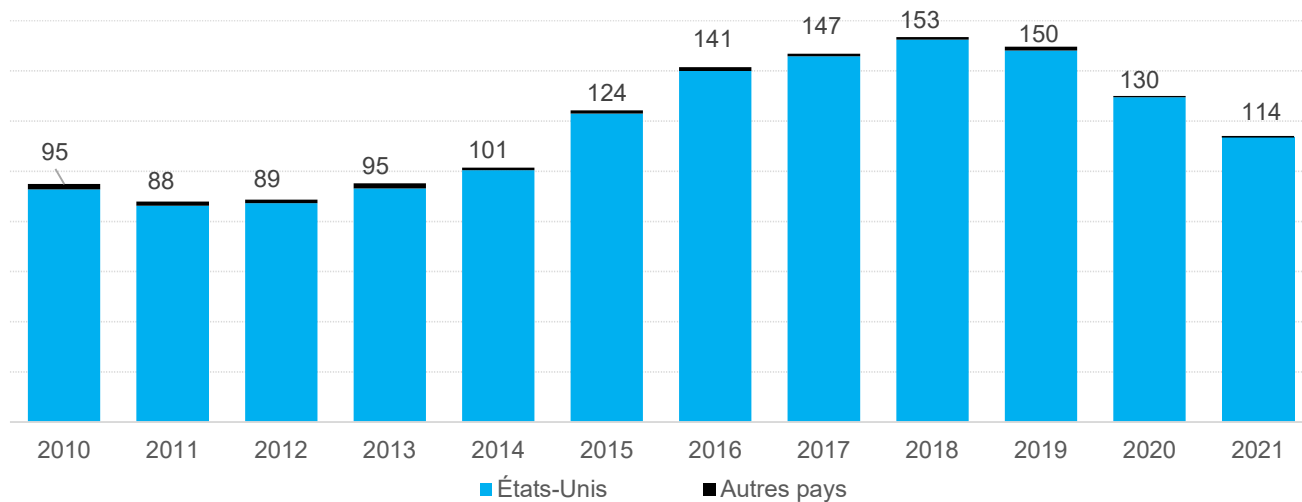


Figure 26

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

I) 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 27). 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.

Les fabricants de produits en cartons situés dans la région du Sud-du-Québec pourraient avoir contribué à l'accroissement de la production québécoise l'an dernier. Comptant une douzaine d'établissements reliés au domaine, en première ou deuxième transformation (une usine de production de carton couché, et onze établissements de deuxième transformation), la région a généré approximativement 6 % de la production de cartons québécois en 2021, comparativement à une moyenne de 5 % enregistrée entre 2010 et 2020.

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

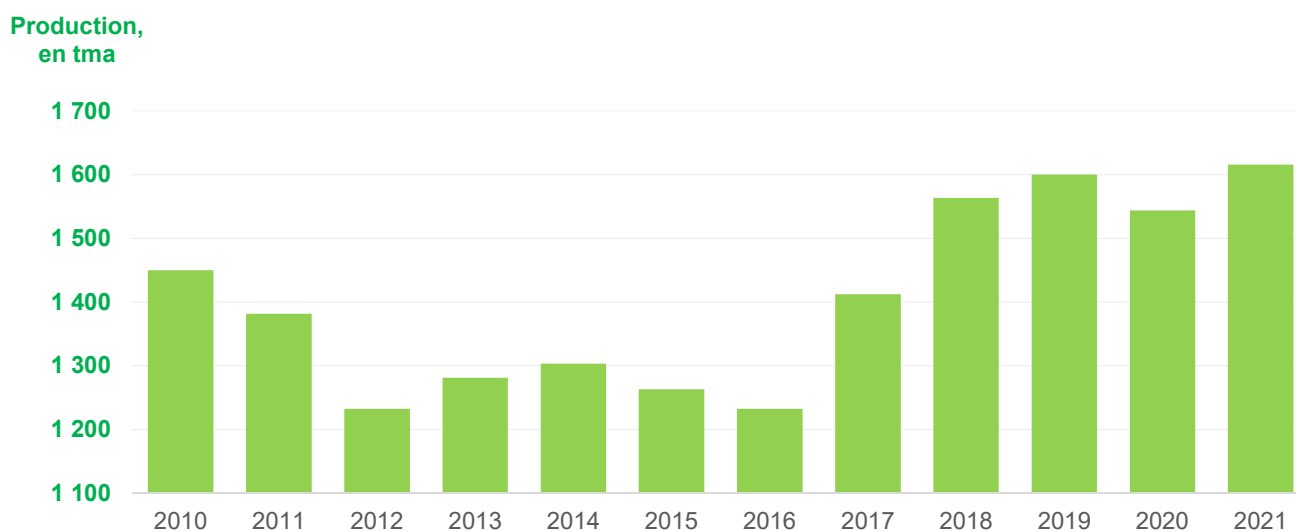


Figure 27

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), 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 28). 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.

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

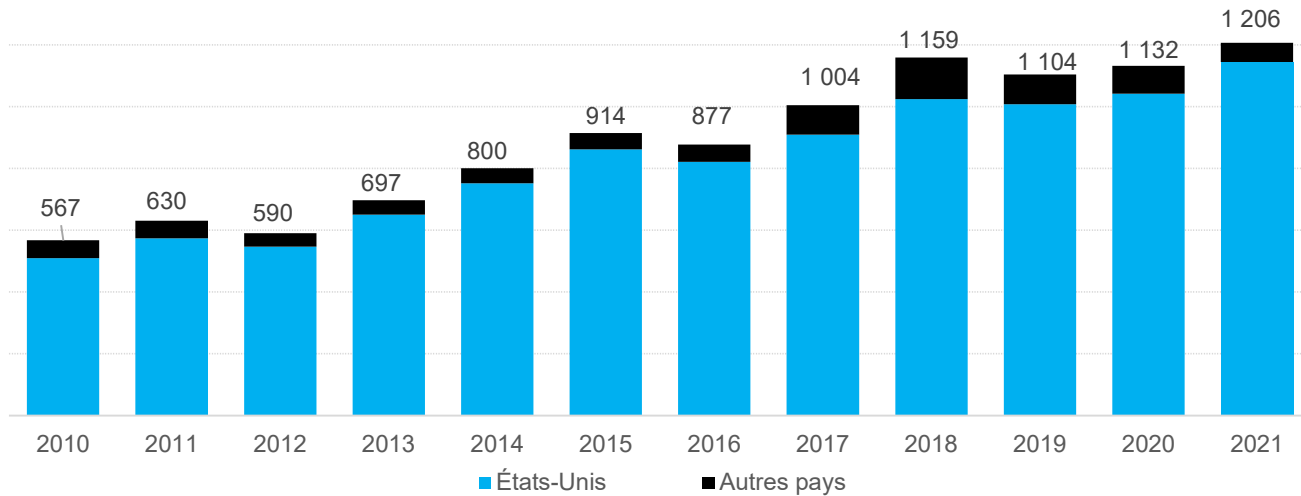


Figure 28

Source : 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 29). Selon les données disponibles, les indices de prix ont atteint des niveaux sans précédent depuis le début des années 1990.

Prix du carton en Amérique du Nord

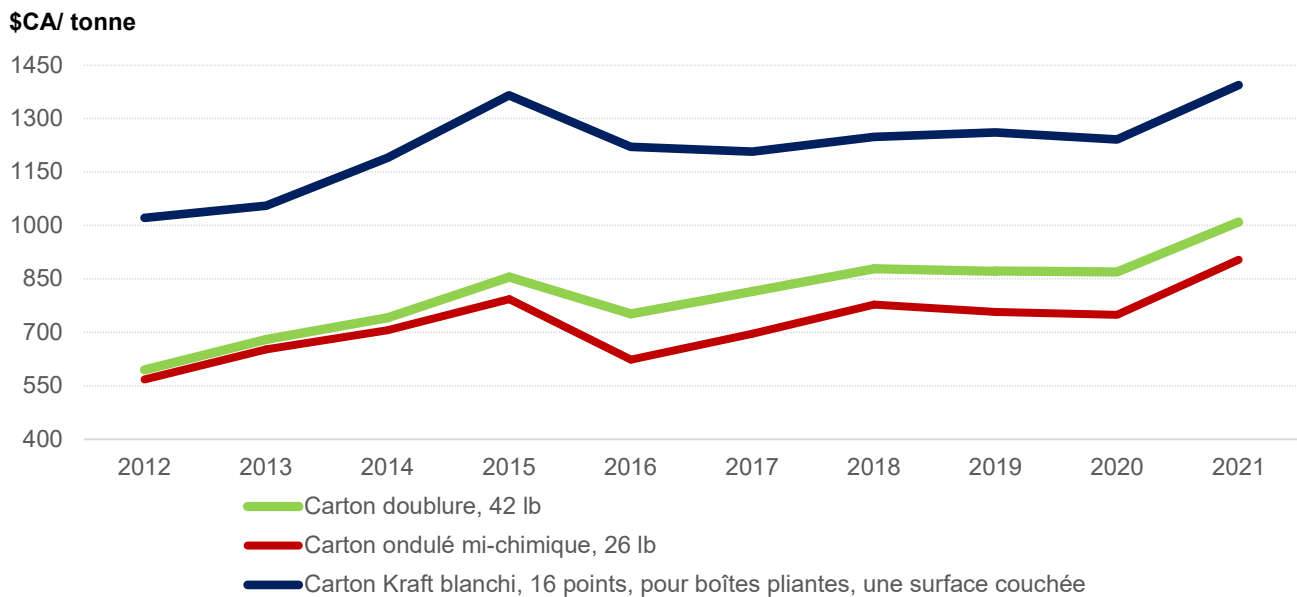


Figure 29

Source : RISI.

J) Fabrication de produits hygiéniques en papier

En 2021, la production de produits hygiéniques en papier était estimée à 458 547 tma au Québec, affichant ainsi une augmentation approximative de 1,4 % par rapport à 2020 (voir Figure 30). Le rendement des usines québécoises s'était rapproché du niveau de 464 000 tma enregistré en 2019, soit avant la pandémie.

Quant à la région du Sud-du-Québec, elle a produit approximativement 28 % des produits hygiéniques en papier québécois, surpassant ainsi la moyenne de 21 % enregistrée entre 2015 et 2020, principalement dû au démarrage d'une nouvelle machine en février 2021, à Bromptonville. Le rendement de la région pourrait continuer de s'améliorer, alors que l'usine de Kruger à Bromptonville investira, d'ici 2024, plus de 350 M\$ supplémentaires, afin de moderniser et d'agrandir ses installations existantes, ce qui ajoutera une capacité d'environ 60 000 tma de papier tissu de qualité destiné aux marchés canadien et américain.

Selon les prévisions de RISI, la demande mondiale de produits hygiéniques en papier conservera une tangente haussière à moyen terme. L'augmentation anticipée de la demande en Asie, en Europe et au Moyen-Orient, par exemple, pourrait s'avérer favorable au Québec, puisqu'il s'agit de destinations d'exportations importantes après les États-Unis.

Production québécoise de produits hygiéniques en papier

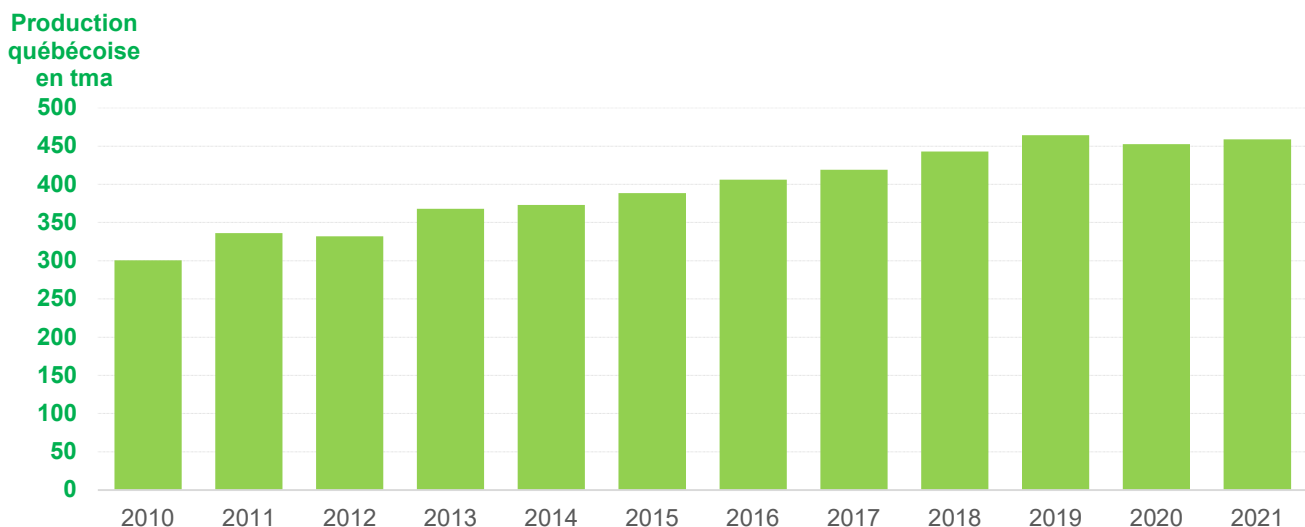


Figure 30

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), Registre forestier.

La valeur des exportations de produits hygiéniques en papier s'élevait à 242 M\$ au Québec en 2021, soit une augmentation de 10 % par rapport à 2020. Les États-Unis sont demeurés la principale destination des produits hygiéniques en papier québécois; ils ont généré 92 % des ventes à l'international (voir Figure 31). L'Europe (5 %), l'Asie (1 %) et le Moyen-Orient (1 %) constituaient les autres destinations en importance.

Valeur globale des exportations de produits hygiéniques en papier au Québec (millions de \$)

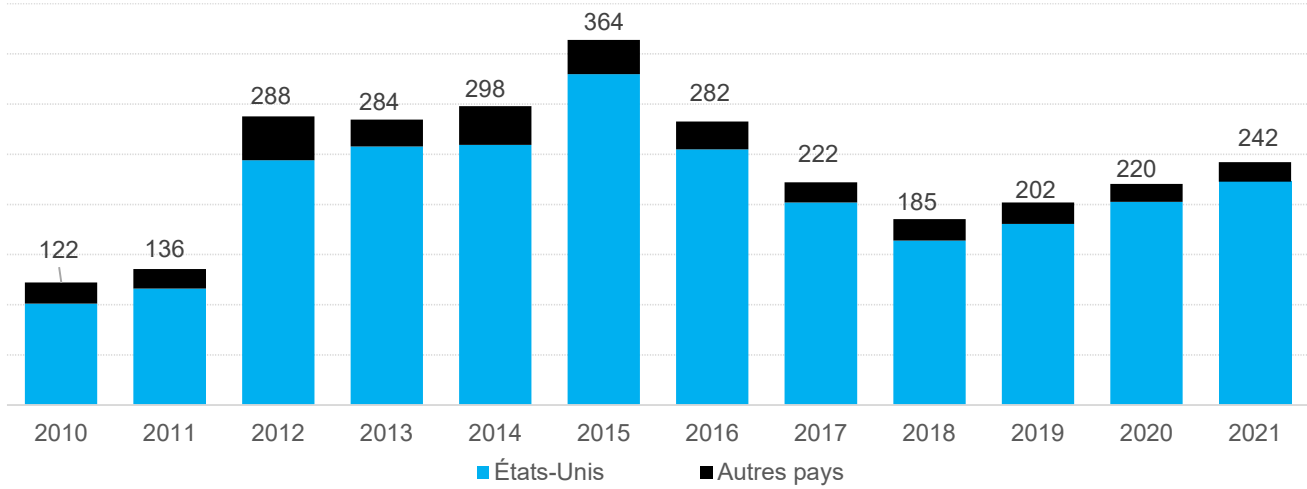


Figure 31

Source : Institut de la statistique du Québec, Commerce international des marchandises, SCIAN 322291.

K) Fabrication de papiers d'impression

En 2021, la production de papiers d'impression a atteint 1,463 million de tma au Québec, affichant ainsi une hausse de 4 % par rapport à 2020 (voir Figure 32). La région du Sud-du-Québec compte une seule usine dans ce secteur, soit celle Domtar. Cette dernière se spécialise dans la fabrication de papier fin et elle produit annuellement environ les trois quarts de cette catégorie de produits au Québec.

Le Québec n'échappe pas au repli constant de la demande mondiale de papiers d'impression. Entre 2007 et 2021, la consommation mondiale est passée d'un niveau record de 119,4 millions de tonnes (Mt) à 81,7 Mt, soit un niveau comparable à celui du début des années 1990. Plus de la moitié (51 %) de ce recul provenait de la diminution des besoins en Amérique du Nord. L'Europe suivait avec une proportion de 39 %.

Selon les projections de RISI, la demande mondiale de papiers d'impression conservera une tangente baissière au cours des prochaines années. Entre 2021 et 2025, elle pourrait ralentir d'environ 1,5 % en moyenne par année. Près des deux tiers de cette diminution proviendra de l'Europe, comparativement à presque le tiers pour l'Amérique du Nord.

Production québécoise de papiers d'impression

En millions de tma

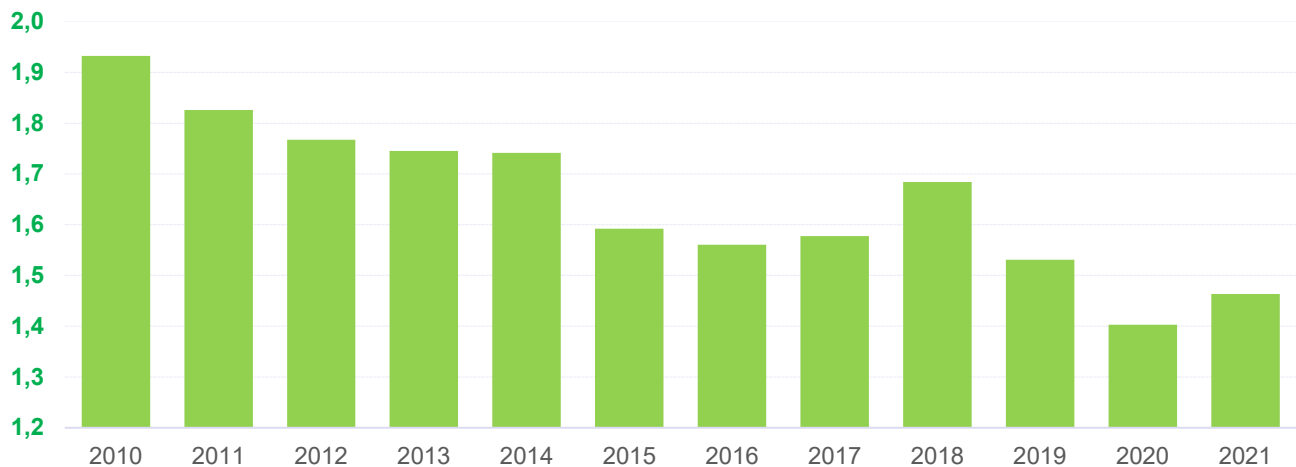


Figure 32

Source : Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP), Registre forestier.

Le Québec exporte en moyenne 63 % de sa production de papier d'impression. En 2021, le volume se chiffrait à approximativement 942 000 tma, soit une hausse de 4,1 % par rapport à 2020 (voir Figure 33). Les États-Unis constituent le principal partenaire des papetières québécoises, alors qu'ils regroupent plus de 90 % des exportations (92 % en 2021).

Le Québec exporte plus de 900 millions de tma annuellement depuis 2018, s'approchant ainsi d'un rendement comparable à celui qui prévalait au début des années 2000, et ce, malgré le repli constant de la demande mondiale et les multiples contraintes associées à la COVID-19. La performance québécoise à moyen et à long termes dépendra des efforts de ses usines à demeurer compétitives et à saisir les opportunités d'affaires délaissées par d'autres usines qui pourraient potentiellement devoir fermer à l'échelle mondiale.

Volume des exportations québécoises de papiers d'impression (million de tma)

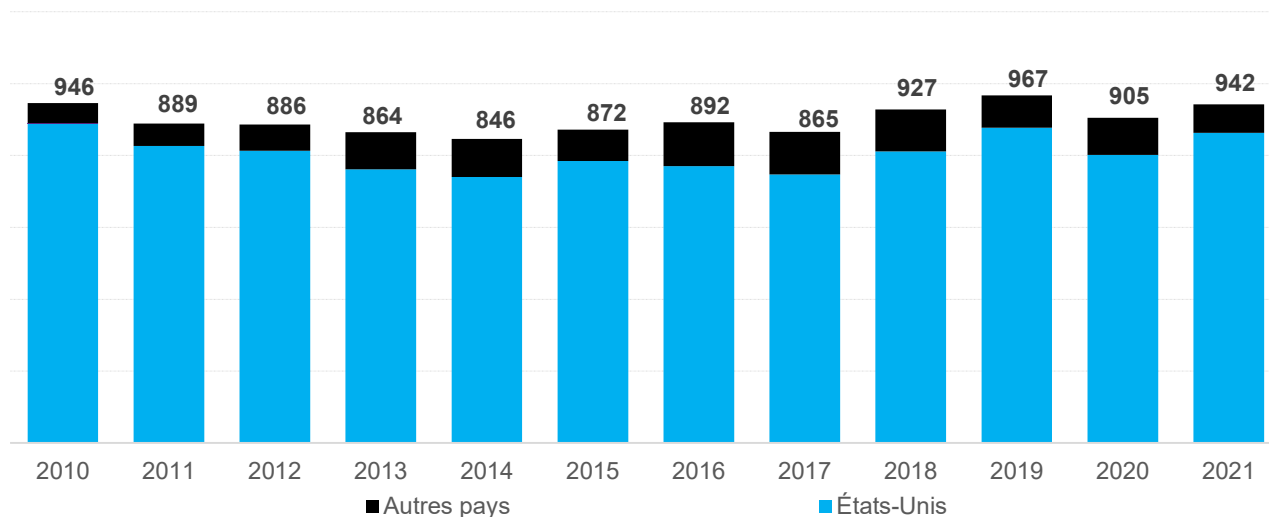


Figure 33

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

Le prix du papier d'impression maintient une tangente haussière depuis une dizaine d'années. Par exemple, le papier surcalandré, qui constitue l'une des catégories de papier d'impression, a enregistré une valeur moyenne annuelle de 1 069 \$CA/tonne en 2021, soit une majoration de 11 % par rapport à 2020 (voir Figure 34).

Une combinaison de plusieurs facteurs semble appuyer l'accroissement du prix du papier d'impression. Premièrement, la production mondiale semble ralentir plus rapidement que la consommation mondiale. Deuxièmement, la réduction du nombre d'usines à l'échelle mondiale modère les potentielles baisses de prix. Plus récemment, les contraintes entourant la gestion de la pandémie ont occasionné une rareté de conteneurs disponibles et une augmentation des délais de livraison, contribuant ainsi à accroître les indices de prix.

Ainsi, l'évolution du prix du papier d'impression à moyen terme demeurera dépendante de l'ajustement de la production mondiale à l'égard de la consommation mondiale. Les contraintes liées aux logistiques de transport et aux mesures sanitaires liées à la COVID-19 pourraient également contribuer au maintien des prix à un niveau élevé.

Prix annuel du papier surcalandré B 33 lb

\$CA/ tonne

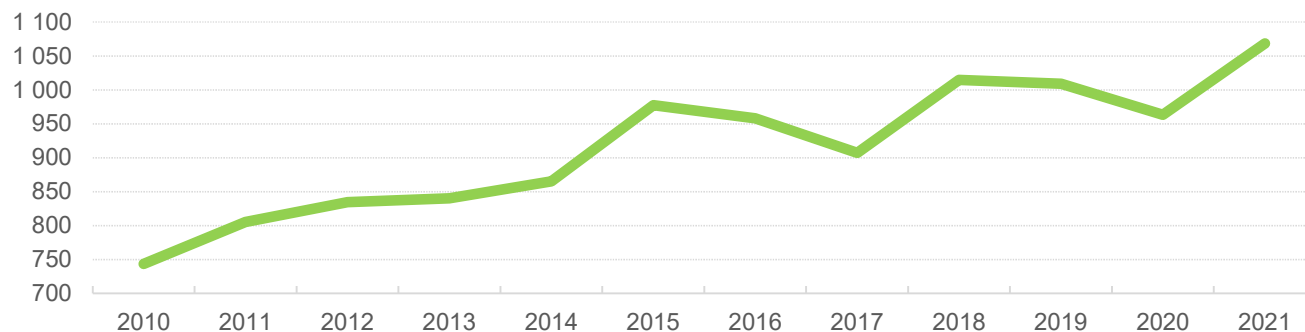


Figure 34

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. Un deuxième groupe spécial de l'ALÉNA se penchera en 2022 sur la contestation des droits compensateurs, alors qu'un troisième groupe étudiera ensuite la contestation des droits 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.

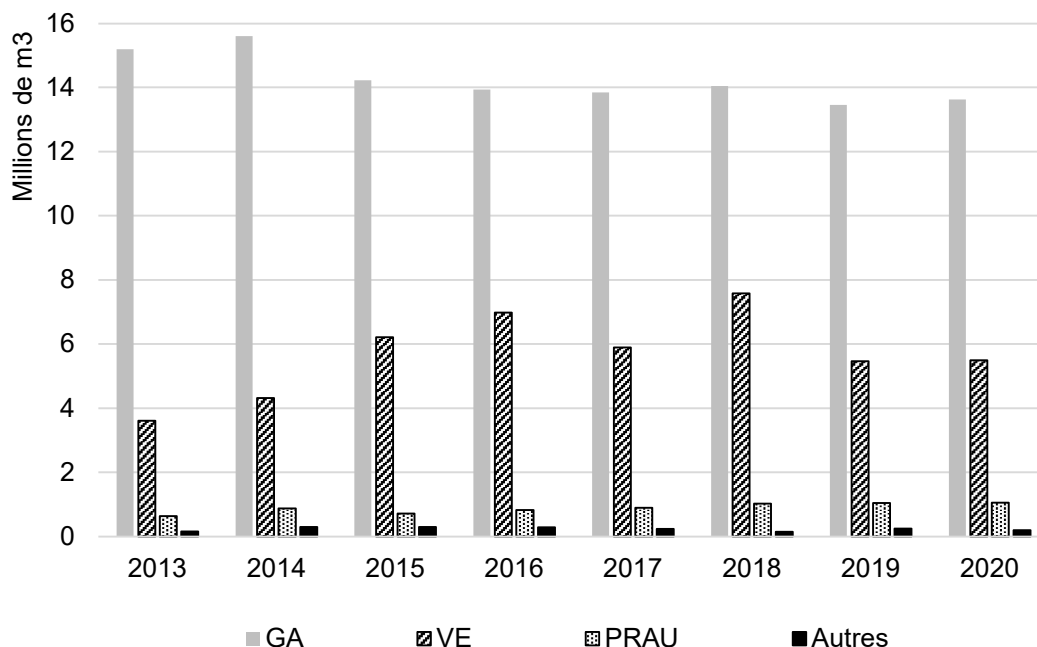
4 LA LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER : CRÉATION DU BUREAU DE MISE EN MARCHÉ DES BOIS ET IMPACTS SUR LA PRODUCTION FORESTIÈRE DU QUÉBEC

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 35 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 2013 à 2020



GA : Garantie d'approvisionnement et vente de gré à gré
 VE : Vente aux enchères
 PRAU : Permis pour la récolte de bois aux fins d'approvisionner une usine de transformation du bois
 Autres : Bois de chauffage commercial, utilité publique

Figure 35

Source : MFFP.

5 STATISTIQUES SPÉCIFIQUES AU PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU SUD DU QUÉBEC

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 36 à 39 indiquent que les volumes produits sur le territoire du Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec 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

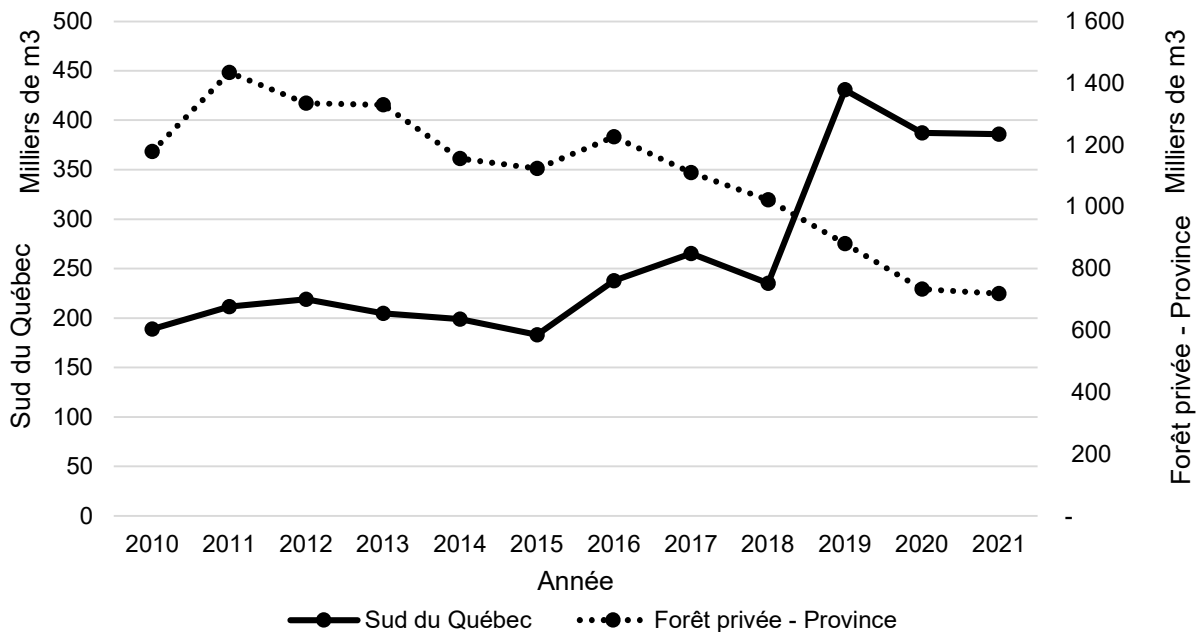


Figure 36

Source : Registre forestier, MFFP.

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

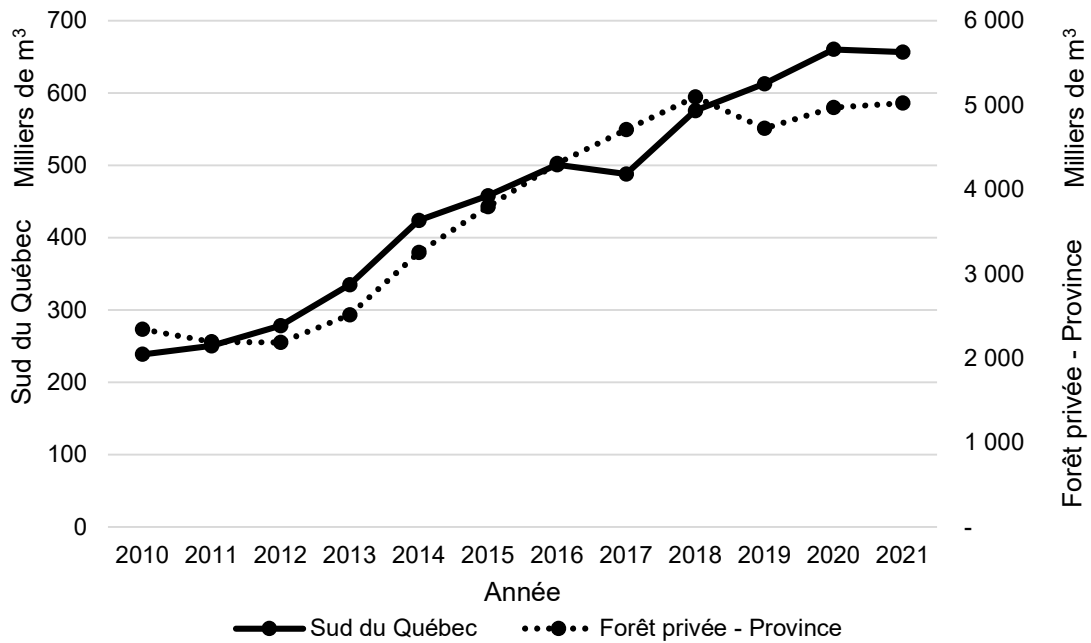


Figure 37

Source : Registre forestier, MFFP.

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

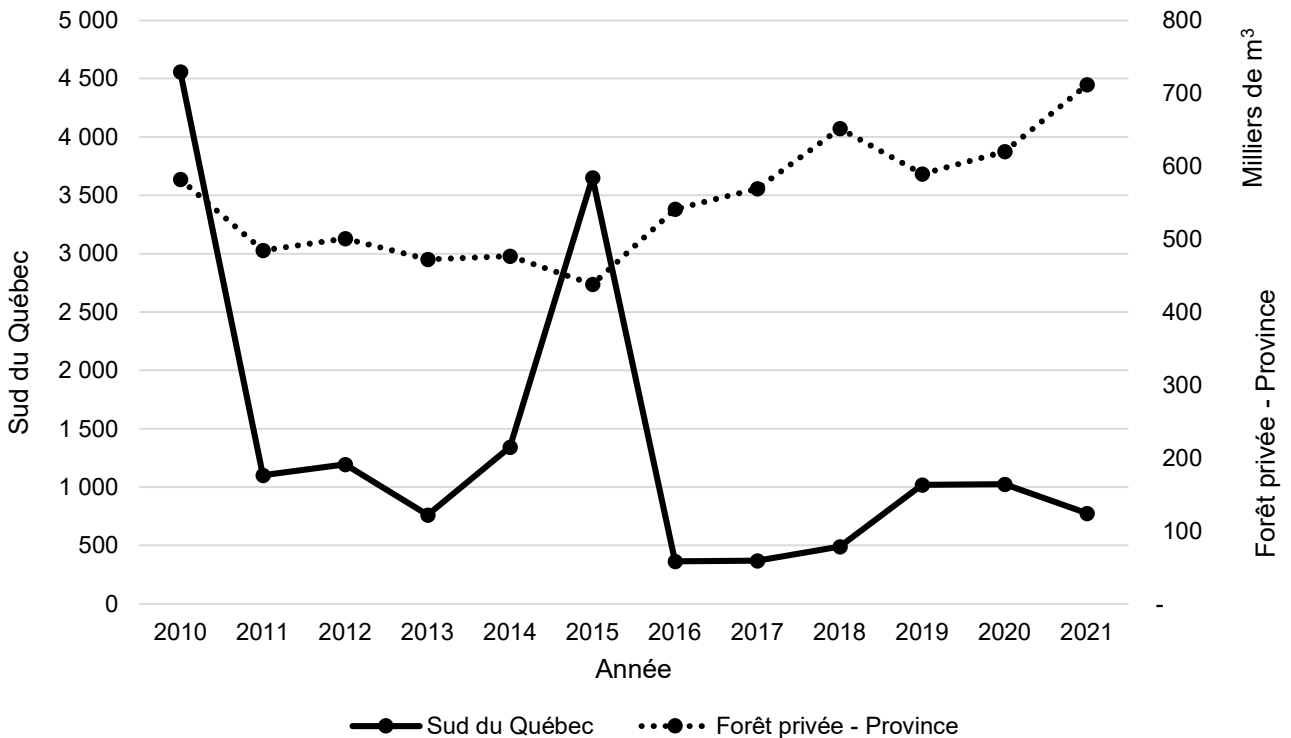


Figure 38

Source : Registre forestier, MFFP.

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

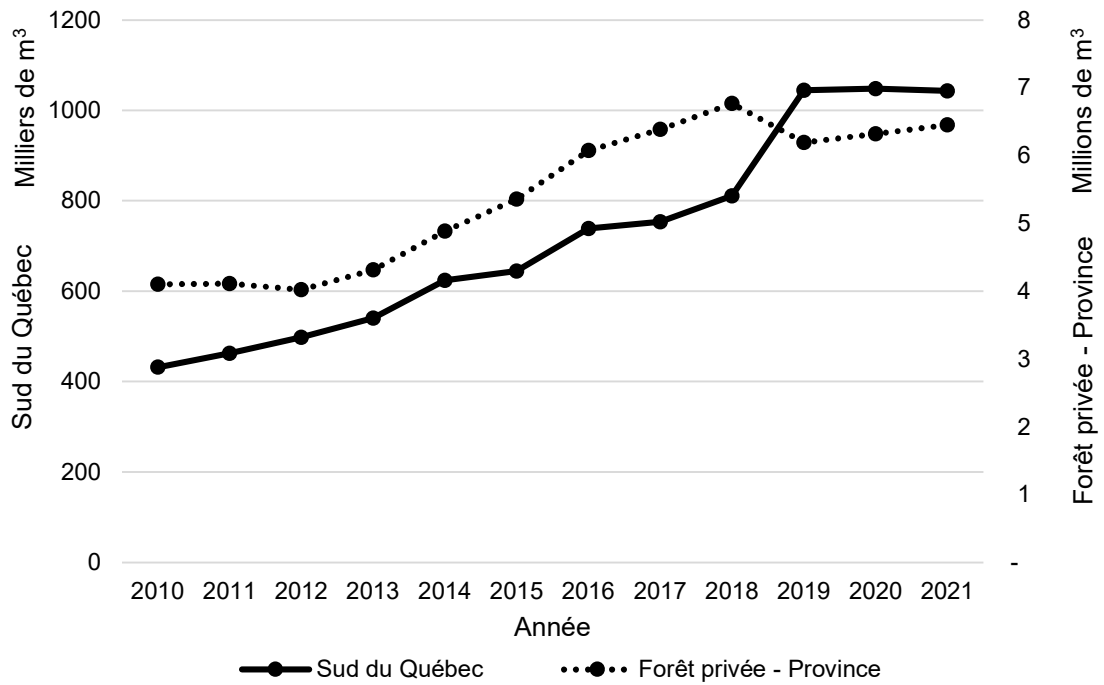


Figure 39

Source : Registre forestier, MFFP.

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, contrairement à la tendance provinciale, une tendance stable s'inscrit sur le plan régional dans la transformation des volumes produits par les usines de pâtes et papiers. (voir Figure 40).

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

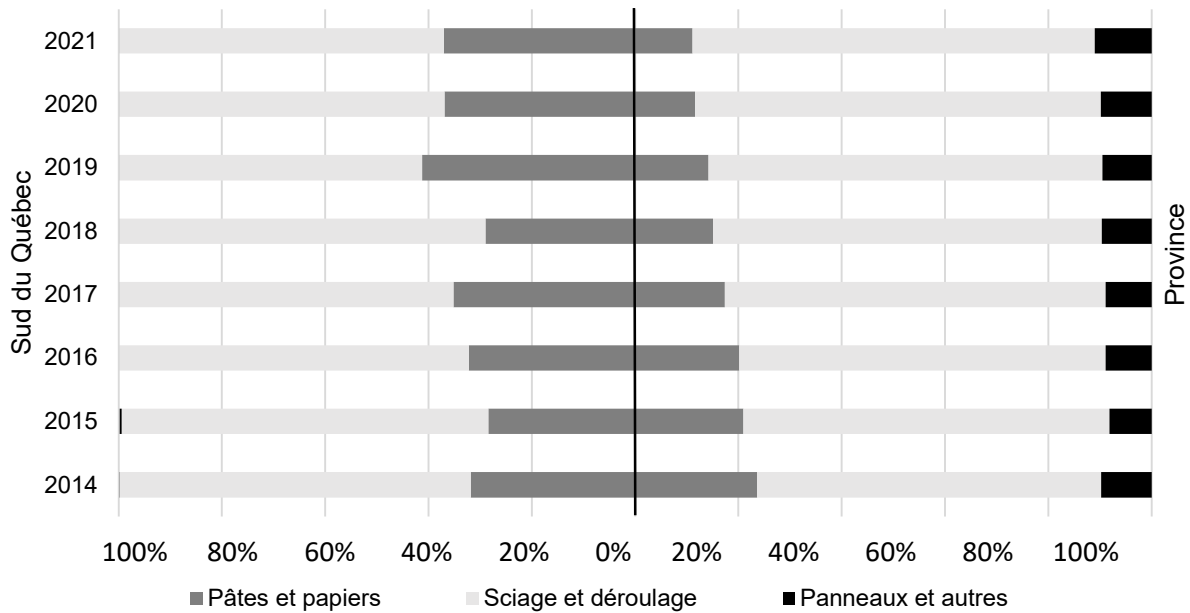


Figure 40
Source : MFFP.

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 DÉFIS 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 compensateurs 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 compensateurs 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



**Forêts, Faune
et Parcs**

Québec 

ANNEXE 4

Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs
Réponses aux questions de la Régie

**RE: Évaluation périodique des interventions du SPFSQ dans la mise en marché -
Questions de la Régie et rappel de la 3e conférence préparatoire (N. Réf: 042-20-03)**

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

Mar 18/Oct/2022 08:08

À : Tremblay, Samuel <Samuel.Tremblay@rmaa.qc.ca>

Cc : _Boîte RMAAQC <rmaaqc@rmaa.qc.ca>



Bonjour M. Tremblay,

Vous trouverez ci-dessous, des éléments de réponses aux questions de la Régie dans le cadre de l'évaluation périodique des interventions du SPFSQ :

1. Le bois de sciage feuillu se retrouve sur plusieurs marchés internationaux alors que le bois de sciage résineux semble confiné aux États-Unis, et ce malgré le fait que la production de bois résineux est bien plus importante. Quelle en est la raison? Existe-t-il d'autres débouchés pour le bois résineux?
 - a. Les États-Unis constituent le principal partenaire commercial du Québec, et ce, autant pour le bois d'œuvre résineux, que le bois d'œuvre feuillu.
 - b. Considérant que l'ensemble du marché canadien et que les États-Unis s'accaparent 99 % de la production québécoise, il reste moins de 1 % de la production québécoise à exporter à l'extérieur des États-Unis. De plus, considérant les règles phytosanitaires très strictes en Europe, les usines québécoises ont peu d'incitatifs à exporter vers ce marché.
 - c. Pour le bois d'œuvre feuillu, l'Asie requiert des planchers de la même épaisseur qu'en Amérique du Nord, ouvrant ainsi des opportunités de marchés pour les usines du Québec. De plus, en raison de la valeur ajoutée des planchers, il est possible d'amoindrir les coûts de transport vers l'Asie; une situation plus difficile pour le bois d'œuvre résineux.

2. On remarque une importante diminution des exportations de contenants et palettes de bois depuis 2018 à la figure 20 de la monographie. Quelle est la raison de cette diminution?
 - a. La diminution de la valeur des exportations du Québec provient d'un ralentissement des ventes aux États-Unis et en Europe.
 - b. Une hausse de la production aux États-Unis et en Europe pourrait avoir contribué à ralentir les exportations du Québec vers ces deux marchés.

En espérant que ces informations vous seront utiles.

Bonne journée

Raphaël Desbiens, ing.f.

Service de la forêt privée

Direction de la gestion de l'approvisionnement en bois

Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

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

ANNEXE 5

Le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec
Évaluation périodique des interventions du Syndicat des producteurs forestiers du
Sud du Québec dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des
producteurs forestiers du Sud du Québec
Rapport des administrateurs
(Mémoire du Syndicat)

Évaluation périodique des interventions du



Syndicat des
Producteurs forestiers
du Sud du Québec

**dans la mise en marché du produit visé
par le Plan conjoint des Producteurs
forestiers du Sud du Québec**

**Rapport des administrateurs
présenté à la Régie des marchés
agricoles et alimentaires du Québec**

Table des matières

| | | |
|----------|--|----|
| 1 | Table des matières | |
| 2 | Mise en contexte | 5 |
| 2.1 | Brève présentation du Syndicat | 5 |
| 2.2 | Sa mission | 5 |
| 2.3 | Les producteurs | 5 |
| 2.4 | Description des événements importants, survenus pendant la période 2014-2022 | 9 |
| 3 | Suivi des recommandations antérieures de la Régie | 13 |
| 3.1 | 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 livraisons convenus | 13 |
| 3.2 | Entreprendre une véritable réflexion sur les facteurs permettant d'augmenter la compétitivité des entreprises forestières et d'analyser certains aspects soulevés par l'industrie, telles les compétences de la main-d'œuvre, la relève, la mécanisation de certaines opérations forestières et l'importance du tri des produits lors du façonnage | 14 |
| 3.3 | Accroître les efforts de mobilisation des producteurs en collaboration avec les intervenants du milieu forestier | 15 |
| 3.4 | Maintenir et intensifier la coopération et la synergie avec les industriels forestiers et les autres syndicats de producteurs de bois afin d'accélérer le développement de la mise en valeur intégrée du potentiel des boisés privés | 16 |
| 3.5 | Poursuivre les efforts en vue de trouver des solutions permettant de rationaliser les coûts de transport | 16 |
| 3.6 | Poursuivre son implication dans le domaine de la certification environnementale en ciblant des objectifs à atteindre | 17 |
| 4 | Gouvernance et administration de l'office | 18 |
| 4.1 | Les faits saillants financiers de la période visée | 20 |
| 4.1.1 | Évolution des revenus et des charges | 20 |
| 4.1.2 | Le financement des activités du Plan conjoint | 21 |
| 5 | Portrait de la filière | 21 |
| 6 | Mise en marché | 23 |
| 6.1 | Les objectifs et les actions réalisées en lien avec la mise en marché | 23 |
| 6.2 | Les faits saillants de la mise en marché | 26 |
| 6.3 | Les conventions de mise en marché | 29 |
| 6.4 | Les règlements sur la mise en marché (résumé) | 29 |
| 7 | Les communications | 32 |
| 7.1 | Le bulletin d'information <i>L'arbre PLUS</i> | 33 |
| 7.2 | Les soirées-conférences sur des sujets d'intérêts | 33 |

| | | |
|-----------|---|-----------|
| 7.3 | Les formations dispensées pour améliorer les connaissances des propriétaires sur l'aménagement forestier..... | 33 |
| 7.4 | Le site web du Syndicat..... | 34 |
| 7.5 | Information sur les prix du bois..... | 35 |
| 7.6 | <i>L'arbre PLUS express</i> | 35 |
| 7.7 | PrixBois.ca un outil pour connaître le prix du bois rond en forêt privée..... | 35 |
| 7.8 | Visite-conseil gratuite de vérification de mesurage avant livraison ou faire vérifier la qualité des billots..... | 36 |
| 7.9 | Les autres services aux producteurs..... | 36 |
| 8 | Promotion des marchés | 36 |
| 9 | Recherche et développement | 37 |
| 10 | Enjeux et opportunités pour la prochaine période | 39 |
| 11 | Autres sujets identifiés par la Régie | 41 |
| 11.1 | Le portrait de la participation des producteurs aux assemblées..... | 41 |
| 11.2 | Le portrait des délégués(es)..... | 42 |
| 11.3 | Le portrait de la participation aux élections..... | 43 |
| 11.4 | Description du rôle des comités du Syndicat..... | 44 |
| 11.5 | Portrait du comité sur l'avenir du Syndicat..... | 44 |
| 11.6 | Portrait du fonds de recherche et de protection..... | 45 |
| 11.7 | Constat sur l'accréditation de l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie..... | 45 |
| 11.8 | Bilan des résultats de la planification stratégique 2014-2018..... | 46 |
| 11.9 | Résumé des états financiers annuels..... | 46 |
| 11.10 | Accompagnement des producteurs et mobilisation des bois..... | 47 |
| 11.10.1 | Portrait du propriétaire forestier..... | 48 |
| 11.10.2 | Stratégie de communication..... | 49 |
| 12 | Autres réalisations du Syndicat | 50 |
| 13 | Conclusion | 51 |

Liste des tableaux et figures

| | |
|---|----|
| Tableau portrait du nombre de membres pour les cinq dernières années | 6 |
| Figure carte du territoire du Plan conjoint du SPFSQ | 7 |
| Tableau possibilité forestière sur le territoire du SPFSQ en mètres cubes solides | 8 |
| Tableau suivi annuel des activités de certification forestière | 18 |
| Tableau composition du conseil d'administration..... | 18 |
| Figure carte des secteurs du Plan conjoint..... | 19 |
| Tableau fréquence des réunions pour la période 2017-2022..... | 20 |
| Tableau revenus et charges pour la période visée | 21 |
| Tableau évolutions de la valeur des livraisons en millions de dollars | 21 |
| Tableau portrait de la filière..... | 22 |
| Tableau acheteurs de bois destinés au sciage par groupe d'essences en 2021 | 23 |
| Tableau des objectifs et actions réalisés en lien avec la mise en marché | 23 |
| Figure du prix net au producteur pour les pâtes Domtar (\$/TMA)..... | 26 |
| Tableau des livraisons des bois à pâte (TMA)..... | 26 |
| Figure des prix moyens au chemin du sciage par groupe d'essences (\$/mcs)..... | 27 |
| Figure Évolution du prix payé pour le bois de sciage de sapin-épinette | 27 |
| comparativement au prix du bois vendu en quincaillerie (8 pieds)..... | 27 |
| Figure Évolution du prix payé pour le bois de sciage de sapin-épinette | 28 |
| comparativement au prix du bois vendu en quincaillerie (12 pieds)..... | 28 |
| Figure de l'évolution des livraisons par destination..... | 28 |
| Tableau des conventions de mise en marché..... | 29 |
| Tableau présentant le bilan et la liste des formations pour la période 2014-2021 | 34 |
| Tableau des statistiques d'achalandage du site Internet du SPFSQ | 35 |
| Tableau des projets de recherche..... | 38 |
| Tableau des enjeux et opportunités | 39 |
| Tableau de la participation des producteurs aux assemblées | 41 |
| Tableau portrait des délégués(es) par secteur..... | 42 |
| Tableau nombre de délégués(es) élus(es)..... | 42 |
| Tableau portrait de la participation aux élections | 43 |
| Tableau rôle des comités du Syndicat | 44 |
| Tableau portrait du fonds de recherche et de protection..... | 45 |
| Tableau résumé des états financiers annuels (M\$) | 47 |
| Tableau projet de mobilisation des propriétaires forestiers..... | 48 |
| Figure portrait du propriétaire forestier – Les raisons de posséder un boisé | 49 |

2 Mise en contexte

2.1 Brève présentation du Syndicat

Le Syndicat, fondé en 1962, est constitué en vertu de la *Loi sur les syndicats professionnels*. Il est administré par un conseil d'administration de neuf propriétaires forestiers membres du Syndicat, élus en assemblée. Il est le gestionnaire du Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec.

Pour aider à la compréhension, mentionnons que le Plan conjoint relève de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (LMMPAAP). Il s'apparente à une entente entre producteurs qui leur permet de fixer les conditions de production et de mise en marché d'un produit, en provenance du territoire visé par le plan, destiné à une fin spécifique ou à un acheteur déterminé.

2.2 Sa mission

La mission du Syndicat a pour objectifs généraux de promouvoir et de sauvegarder les intérêts économiques des producteurs forestiers du sud du Québec, et plus particulièrement de :

- a) Regrouper les producteurs en une association au moyen de laquelle ils pourront étudier les problèmes relatifs à la production, à la vente et à la mise en marché de leur bois.
- b) Représenter les producteurs auprès des acheteurs de bois et des pouvoirs publics.
- c) Administrer le Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec (Plan conjoint) et d'appliquer les règlements et conventions qui en découlent.
- d) Exercer, pour et au nom de ses membres et de tous les producteurs, les pouvoirs, les droits, les privilèges et les attributions qui peuvent lui être conférés en application de la *Loi sur les syndicats professionnels*, de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles et alimentaires*, de la *Loi sur les producteurs agricoles* et de la *Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier* (RLRQ, c. A-18.1) ou par tout autres loi, règlement ou ordonnance pouvant affecter le Syndicat et ses activités.

2.3 Les producteurs

Au 31 janvier 2022, on dénombrait 14 352 propriétaires inscrits au fichier des producteurs du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec, dont 6 232 sont membres en règle, soit 43%.

Le Syndicat tient rigoureusement son fichier des producteurs à jour, tel que son règlement en témoigne. *Le Règlement sur le fichier des producteurs forestiers* précise à son article 1 « que le Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec dresse et tient à jour un fichier dans lequel sont inscrits les noms et adresses de chaque producteur visé par le Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec (chapitre M-35.1, r. 82) dont il connaît l'identité ». L'article 4 ajoute que, « conformément

à l'article 71 de la Loi, il appartient au producteur de vérifier son inscription au fichier en s'adressant au Syndicat. Il peut exiger du Syndicat une confirmation écrite de son inscription. Selon les renseignements reçus, le Syndicat apporte au fichier les corrections nécessaires en continu ».

En 2019, une ressource a été embauchée ayant comme tâche de mettre à jour le fichier des producteurs. Le Syndicat a utilisé son bulletin d'information *L'arbre PLUS* et les envois postaux des paies de bois pour demander aux propriétaires de contacter le Syndicat pour apporter tout changement dans leur dossier, pour ajouter des lots boisés ou pour nous aviser de la vente de ceux-ci. De plus, depuis quelques années, une vérification des preuves de propriétés des propriétaires forestiers est réalisée lors des assemblées de secteurs et générales afin de s'assurer de leur éligibilité au vote démocratique.

Pour le secteur de la Montérégie, le nombre de producteurs et de membres a augmenté de manière très importante entre 2020 et 2021. Cette hausse s'explique par le fait qu'au cours de l'année 2021, le Syndicat a eu accès pour la première fois aux coordonnées des producteurs ayant rempli le formulaire d'adhésion de la Fédération de l'UPA de la Montérégie et ayant coché vouloir adhérer au syndicat spécialisé forestier de leur région. Le territoire ayant été joint à celui du Plan conjoint des producteurs de bois de l'Estrie en 2014 après être devenu un territoire orphelin, la liste des producteurs de ce secteur était partielle et mal documentée. Un rattrapage a donc été nécessaire pour mettre à jour nos listes de producteurs.

Voici le portrait du nombre de membres pour les cinq dernières années :

Tableau portrait du nombre de membres pour les cinq dernières années

| Catégorie | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Producteurs membres du Syndicat | 3 617 | 3 568 | 4 037 | 4 208 | 4 138 | 6 412 | 6 232 |
| Producteurs non membres du Syndicat | 7 967 | 8 151 | 9 846 | 8 708 | 8 301 | 8 619 | 8 120 |
| Total des inscriptions toutes catégories | 11 584 | 11 719 | 13 883 | 12 916 | 12 439 | 15 031 | 14 352 |
| Proportion des producteurs membres du Syndicat (%) | 31% | 30% | 29% | 33% | 33% | 43% | 43% |
| Autres personnes ou organismes abonnés au bulletin <i>L'arbre PLUS</i> | 544 | 542 | 2317 | 779 | 737 | 777 | 390 |

- Le territoire

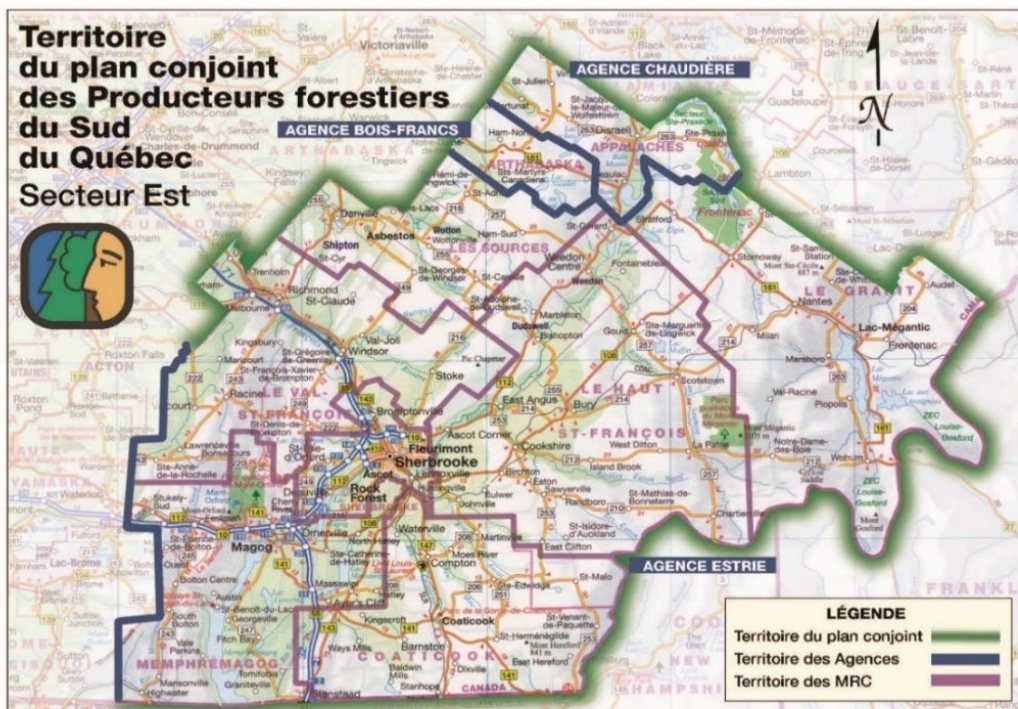
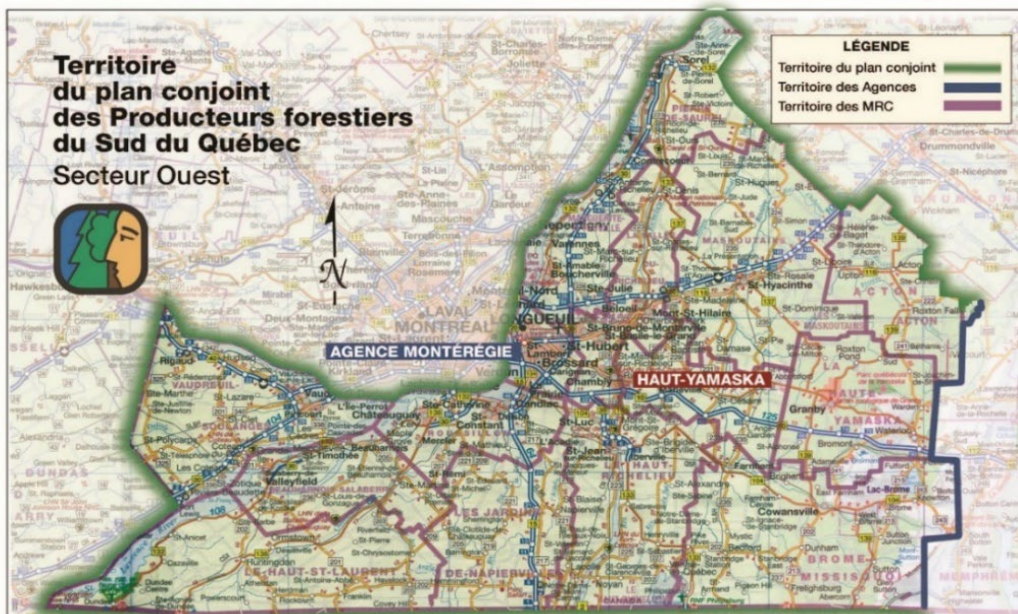
Le Plan conjoint couvre environ 19 700 propriétaires de boisés¹ dans les régions administratives de l'Estrie, Montérégie, Centre-du-Québec et Chaudière-Appalaches.

Son territoire couvre 24 450 km² (2 454 440 hectares ou 6 millions d'acres) dont 43% sont composés de terrains forestiers productifs. Les forêts du Sud du Québec appartiennent à plus de 90% à des

¹ Source: La forêt privée chiffrée 2022, Fédération des producteurs forestiers du Québec, pour les territoires de l'Estrie et de la Montérégie. Le nombre de propriétaires des autres régions administratives est marginal.

propriétaires forestiers privés. La superficie forestière appartenant aux grands propriétaires de plus de 800 hectares reconnus par le MFFP totalise plus de 1 250 km², soit l'équivalent de 10% du territoire du Plan conjoint. On retrouve 28 MRC ou parties de MRC sur le territoire du Plan conjoint sur lequel on dénombre 266 municipalités.

Figure carte du territoire du Plan conjoint du SPFSQ



L'assemblée des membres de chaque secteur et l'assemblée des producteurs forestiers de chaque secteur sont tenues simultanément et sont convoquées par le Syndicat au moins vingt jours avant la

date d'assemblée par avis écrit, dans le journal d'information du Syndicat, *L'arbre PLUS*, à tous les membres et tous les producteurs du secteur.

Préalablement à l'assemblée générale annuelle, le Syndicat tient des assemblées des producteurs forestiers dans chacun des six secteurs. Lesquels secteurs correspondant à ceux mentionnés dans le *Règlement du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec* intitulé *Règlement sur la division en groupes des Producteurs forestiers du Sud du Québec*.

- Le respect de la possibilité forestière

Les dirigeants du Syndicat ont toujours considéré primordial l'engagement du respect de la possibilité forestière, c'est-à-dire, de ne pas couper plus de bois que la forêt n'en produit. C'est pourquoi aucun volume important à long terme n'est engagé pour fin de transformation sans qu'au préalable, on ne tienne compte de la possibilité forestière régionale par groupe d'essences.

À cet effet, la confection des plans de protection et de mise en valeur de la forêt privée (PPMV) ainsi que les calculs de possibilité forestière des quatre agences de mise en valeur, qui doivent être mis à jour périodiquement, nous apporte un éclairage afin de mieux planifier les engagements contractuels (la coupe) versus la possibilité forestière pour la région du sud du Québec.

Tableau possibilité forestière sur le territoire du SPFSQ en mètres cubes solides

| ESSENCES / GROUPE D'ESSENCES | POSSIBILITÉ FORESTIÈRE SPFSQ (mcs) | PRÉLÈVEMENTS MOYENS 2011-2021 (mcs) | Volume résiduel | % POSSIBILITÉ FORESTIÈRE |
|-------------------------------------|---|--|------------------------|---------------------------------|
| Sapin-épinette | 678 700 | 447 465 | 231 235 | 66% |
| Autres résineux | 548 800 | 105 569 | 443 231 | 19% |
| Érables | 952 200 | 559 261 | | 41% |
| Bouleaux | 152 100 | | 791 139 | |
| Autres feuillus | 246 100 | | | |
| Peupliers | 218 200 | 141 414 | 76 786 | 65% |
| TOTAL | 2 796 100 | 1 253 708 | 1 542 392 | 45% |

Concrètement et pour bien imaginer ce qui précède dans le choix des administrateurs de respecter rigoureusement la possibilité forestière régionale, on constate que seulement 45% de la possibilité forestière totale a été prélevé en volume sur un horizon de dix (10) ans. Ceci laisse beaucoup de latitude afin de développer et/ou répondre à de nouveaux marchés dans tous les groupes d'essences.

2.4 Description des événements importants, survenus pendant la période 2014-2022

- Mise en marché collective

Au cours des années 2015-2017, nous avons travaillé sur différents modèles pour faire avancer la mise en marché du bois de sciage résineux d'une façon différente, telle que la mise aux enchères. Le résultat de la mise aux enchères est décevant, seulement trois soumissions reçues, aucune avec un prix supérieur au prix au chemin en région; l'industrie régionale n'est pas intéressée par l'offre des producteurs. Une seconde tentative d'offre de volume de gré à gré à des industriels hors de nos acheteurs principaux a été tentée afin de vérifier leurs intérêts à recevoir des volumes supplémentaires. Cette tentative n'a pas donné de résultat.

Entre-temps, les trois syndicats ayant signé l'Entente-cadre avec le Conseil de l'industrie forestière du Québec, dont le SPFSQ, informent que l'Entente-cadre se terminera le 1^{er} mai 2016 et qu'ils ne sont pas intéressés à poursuivre l'entente dans le futur.

Lors de nos assemblées de secteurs et générales de 2017, nous avons proposé à nos propriétaires forestiers de changer le mécanisme de mise en marché pour les bois résineux par la négociation collective et le projet a été présenté lors d'une assemblée générale spéciale qui s'est tenue le 9 novembre 2017, et ce afin que les délégués(es) puissent voter sur la proposition de manière libre et éclairée.

Lors de cette assemblée générale spéciale, nous avons clarifié certains points et donné l'information juste aux producteurs de ce que le Syndicat envisageait de faire. Plusieurs communications par le biais de notre bulletin d'information *L'arbre PLUS* ont permis d'expliquer et de présenter les prochaines étapes du projet de façon plus approfondie.

Nous avons expliqué aux producteurs que le statu quo ne donnerait pas de meilleurs résultats que ce qu'il avait donné au cours des cinq années précédentes, qu'il était temps d'agir et de s'unir tous ensemble pour mettre en marché nos bois résineux de sciage sapin-épinette.

Le projet a mobilisé la majorité des membres du conseil d'administration, des producteurs et des délégués(es) du Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec présents lors de l'assemblée générale spéciale. Étaient présents 73 des 89 délégués(es) élus(es) (82%) lors des assemblées de secteurs du Plan conjoint et la résolution sur la mise en marché collective du bois de sciage résineux sapin-épinette a été adoptée par la majorité à plus de 76%.

Le projet de mise en marché collective a permis de promouvoir le rôle et l'utilité du Syndicat comme représentant des producteurs auprès des industriels, de rappeler que la première fonction d'un plan conjoint est de regrouper l'offre et d'assurer qu'il y ait une négociation des conditions de vente avec les acheteurs. Et que les conditions négociées fixent les prix et les conditions de mise en marché des bois visés par le Plan conjoint.

Cela a aussi permis de promouvoir auprès des propriétaires forestiers la raison pour laquelle ils devaient être membres et de les inciter à participer aux activités démocratiques de leur Syndicat.

Pour ce qui est de l'adhésion des membres, le SPFSQ est passé de 4 037 membres à 6 412 membres entre 2017 et 2020, soit une augmentation de près de 60% par l'intégration et la mise à jour de la liste des producteurs forestiers et des membres de la Montérégie.

En somme, de faire mieux comprendre que le travail collectif de tous les propriétaires forestiers à un impact sur les prix obtenus pour leurs productions et que cela permettra une mise en marché ordonnée, efficiente et forte, par une organisation syndicale forte, supportée par ses propriétaires forestiers afin qu'ils fassent tous ensemble contrepoids à une industrie forestière de plus en plus concentrée, forte et mondialisée ainsi qu'à des intermédiaires très influents.

Le but poursuivi par la mise en marché collective est de créer un environnement d'affaire prévisible afin de favoriser l'investissement tant en équipements qu'en acquisition de lots boisés. D'autres productions dans d'autres régions ont connu ces mêmes problématiques dans le passé. Ils ont uni leurs forces et se sont donné les moyens d'agir ensemble.

Pour les industriels, la mise en marché collective génère plusieurs avantages. Si l'on se fie aux expériences des régions où les syndicats accompagnent les producteurs de bois de sciage, on constate une meilleure prévisibilité dans les approvisionnements, une plus grande constance dans la qualité des produits et un meilleur partage des prix versés aux propriétaires, aux entrepreneurs et aux transporteurs. Ces avantages se traduisent souvent par un accroissement de l'efficacité des usines.

Générer un revenu d'appoint intéressant pour les propriétaires forestiers contribue à maintenir davantage de petits producteurs dans les communautés rurales. Une meilleure transmission du prix du bois d'œuvre vers les propriétaires forestiers favorise également un transfert de richesses des milieux urbains vers les milieux ruraux. Il contribue également à maintenir l'activité forestière en région. Les résultats toucheront 19 700 propriétaires de boisés et impacteront plusieurs régions limitrophes.

Le projet de mise en marché collective a permis de renforcer les liens avec nos partenaires du milieu agricole comme les administrateurs, les employés et les producteurs de la Fédération de l'UPA-Estrie. Leur appui nous a permis de confirmer que le projet était réaliste et que le Syndicat avançait dans la bonne direction.

Nous avons développé des liens avec plusieurs autres syndicats de producteurs forestiers gestionnaires de plans conjoints qui pensent eux aussi à négocier collectivement leur bois de sciage résineux comme les représentants de la région de Québec et de la Côte-du-Sud qui ont entamé des démarches similaires pour négocier les prix du bois de sciage résineux. Nous avons eu également des discussions et partagé des informations avec ceux qui sont déjà dans la mise en marché collective de ce produit comme le Saguenay-Lac-Saint-Jean et la Gaspésie.

À partir du moment où le mandat est donné par l'assemblée de travailler sur la mise en marché collective du bois de sciage résineux sapin-épinette, le Syndicat se met au travail. Il va débiter la négociation avec deux industriels du sciage sapin-épinette et plusieurs rencontres de négociation sont menées.

Dès l'été 2018, la compagnie Domtar signifie au Syndicat qu'elle n'appuie pas le projet de mise en marché collective et qu'elle demandera des audiences publiques devant la Régie sur le sujet. Le Conseil de l'industrie forestière du Québec emboîte le pas ainsi qu'un groupe constitué majoritairement d'entrepreneurs en récolte.

La Régie acceptera d'entendre les parties et les négociations avec les deux industriels vont s'arrêter en attendant la conclusion de l'audience publique.

Plus de 23 jours d'audiences publiques à la Régie seront nécessaires pour entendre les parties.

En appui aux démarches entreprises pour modifier les mécanismes de mise en marché du sciage sapin-épinette, une manifestation s'est tenue en face de l'Hôtel le Président de Sherbrooke où avaient lieu les audiences devant la Régie le 20 février 2019. Celle-ci a rassemblé plus de 250 producteurs forestiers de différentes régions du Québec, en soutien aux producteurs forestiers du sud du Québec.

La décision 12084 rendue par la Régie le 8 octobre 2021 vient clore cet épisode. La Régie modifie le *Règlement sur l'exclusivité de la vente des Producteurs forestiers du Sud du Québec* pour enchâsser le mécanisme actuel de fixation des prix minimums du sciage résineux et du déroulage dans le règlement, que le prix de vente final, les volumes et le calendrier de livraisons seront convenus entre le producteur et l'acheteur.

La Régie déclare également que l'Entente-cadre de mise en marché du bois destiné au sciage convenue entre l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec, le Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec, le Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie et le Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec a pris fin le 1^{er} mai 2016.

Malgré la décision défavorable de la Régie concernant la négociation collective du sciage sapin-épinette, les efforts du Syndicat ont été reconnus lors du Congrès général 2021 de l'UPA. **Le Syndicat s'est vu décerner le prix Solidarité** qui met à l'honneur l'engagement syndical ou des actions de mobilisation et de concertation menées par des groupes d'agricultrices et d'agriculteurs, ou de productrices et de producteurs forestiers.

- Production d'un nouveau produit pour l'usine DOMTAR : Le bois en multilongueur

La compagnie Domtar a débuté les achats de bois en multilongueur au début du mois de décembre 2019. Les nouvelles spécifications du produit sont du bois de 6 à 24 pieds de longueur et de 2 à 30 pouces de diamètre. L'objectif de l'entreprise est d'obtenir des gains de productivité au niveau de la fibre de bois dans l'usine ainsi que de profiter des gains de productivité dans les opérations en forêt, en échange d'une réduction des prix du bois rond.

Le Syndicat était en faveur de ce changement pour que l'usine Domtar puisse moderniser ses équipements et rester compétitive dans un marché nord-américain de plus en plus restreint pour le papier d'écriture ou d'impression.

Il est à noter que Domtar s'est engagée à prendre une certaine quantité de bois en longueur de huit (8) pieds pour les petits producteurs qui n'ont pas l'équipement nécessaire pour faire du bois en longueur. Le Syndicat a fait paraître des articles dans son bulletin d'information pour bien expliquer ce changement aux producteurs et a pleinement collaboré à la transition.

En résumé, bien que certains producteurs ou entrepreneurs forestiers aient critiqué la légère baisse du prix malgré les gains de productivité en forêt, la transition de ce changement de production s'est bien déroulée en général. Le résultat est une collaboration entre les producteurs et l'usine.

- Certification forestière

En septembre 2020, la Fédération des producteurs forestiers du Québec, le Syndicat des producteurs de bois de la Gaspésie et le Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec ont uni leurs efforts afin de créer l'organisme provincial Forêts privées certifiées du Québec afin de favoriser la certification des activités d'aménagement forestier dans les boisés privés.

Le nouvel organisme permet la mise en commun de l'expertise et des ressources œuvrant à la certification forestière. Les régions de la Gaspésie, de la Montérégie et de l'Estrie sont parmi les précurseurs dans la certification des forêts privées du Québec. Cette annonce a permis d'unifier les initiatives régionales sous un même certificat provincial du Forest Stewardship Council (FSC)®. Le regroupement des propriétaires et de leurs conseillers forestiers permet de réduire les coûts de certification, de faciliter l'atteinte des exigences et ainsi d'accroître son accessibilité.

- Formations aux propriétaires

En 2020, le Syndicat du Sud du Québec, le Syndicat de la région de Québec et l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce se sont regroupés pour investir dans un portail Internet de formations continues pour les propriétaires, qui leur permet d'interagir rapidement et de façon sécuritaire et d'accéder en tout temps à leurs dossiers, consulter les programmes de formations, gérer leur inscription, s'inscrire à des événements, payer des factures en ligne et plus encore. Cette nouvelle formule d'inscription en ligne aux différentes formations permet de diminuer le fardeau administratif et de dégager du temps à l'équipe interne qui peut se consacrer à la gestion du Plan conjoint.

3 Suivi des recommandations antérieures de la Régie

3.1 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 livraisons convenus

Réponse du SPFSQ :

Avec nos acheteurs de bois de pâte, le Syndicat procède à la signature d’ententes de livraison de volume annuelle à livrer. Pour assurer une prévisibilité des volumes selon un calendrier connu, le Syndicat délivre des permis de mise en marché aux producteurs pour trois périodes dans l’année ce qui permet de répondre à la demande de prévisibilité des acheteurs.

Les communications régulières avec les responsables des achats et l’envoi de mémos aux producteurs lorsque l’usine est disposée à prendre plus de bois que prévu, permet de répondre à l’objectif. **Pour 2014-2022, le Syndicat a toujours respecté ses engagements de livraisons des volumes prévus au contrat avec l’usine Domtar.**

L’année 2022 s’annonce plus difficile, car deux événements majeurs ont fait perdre de la main-d’œuvre de qualité à la région à l’automne 2021. En effet, les usines de sciage résineux de sapin-épinette ont cessé ou grandement réduit les réceptions de bois rond dues à des inventaires trop élevés et l’usine Domtar a été en arrêt ou en forte diminution de réception de bois dû à un accident mortel dans l’usine. Les deux événements combinés ont forcé plusieurs entrepreneurs en récole à quitter la région du sud du Québec par manque de travail. Plusieurs sont maintenant en forêt publique.

Au moment d’écrire ces lignes, en juillet 2022, la situation n’est toujours pas revenue à la normale et plusieurs entrepreneurs ne sont pas de retour en région. C’est une situation inquiétante pour toute la filière forestière et hors de notre contrôle.

Malgré l’émission de contingent dans le bois de pâte, les propriétaires forestiers et les entreprises de services forestiers ont de la difficulté à retrouver leur main-d’œuvre, ce qui affecte toute la filière et tous les produits de bois.

Pour les scieries, le contexte est plutôt différent. Il n’existe aucune entente sur les volumes à livrer et les prix offerts fluctuent en fonction de la rareté du bois rond dans la région. Le Syndicat affiche les prix minimums et les producteurs sont soumis aux décisions unilatérales de fermeture ou de réduction des achats des usines de sciage souvent sans préavis et l’imposition de contrôle des transporteurs à l’entrée en fonction de l’offre et la demande, ce qui limite l’accès à certains producteurs en période de resserrement.

Depuis le début de l’année 2022, le prix du bois rond de sciage résineux sapin-épinette a considérablement augmenté dû à la rareté par manque de capacité de production chez les propriétaires forestiers et par l’augmentation de la capacité de transformation par des

investissements massifs dans les dernières années dans les usines de sciage sapin-épinette en bois long (12 pieds et plus) ainsi que par l'ouverture d'une nouvelle usine à grande capacité, Bois LIB inc. à Princeville.

Les pouvoirs du Plan conjoint se limitant à des ententes de volume sur trente et quarante pour cent du volume produit total, il est indéniable que ce qui se produit dans le sciage va indéniablement influencer ce qui se produit dans la pâte, et inversement.

Avec de grandes variations dans les prix et la mécanisation de la récolte, il est indéniable qu'il y a un déplacement beaucoup plus rapide des capacités de récolte d'un produit forestier vers un autre produit pour saisir les opportunités de meilleures rentabilités ou d'accessibilité aux marchés pour les propriétaires forestiers.

Le manque de prévisibilité de la production ainsi que des achats nuit à la prévisibilité de toute la filière forestière du sud du Québec, peu importe ce que peuvent en dire les acteurs concernés, au grand détriment des gens qui en vivent et qui ont des investissements importants à supporter.

3.2 [Entreprendre une véritable réflexion sur les facteurs permettant d'augmenter la compétitivité des entreprises forestières et d'analyser certains aspects soulevés par l'industrie, telles les compétences de la main-d'œuvre, la relève, la mécanisation de certaines opérations forestières et l'importance du tri des produits lors du façonnage](#)

Réponse du SPFSQ :

Les enjeux soulevés ci-haut ont fait l'objet d'une réflexion au sein du Groupe de mobilisation des bois de l'Estrie, le Syndicat comme partenaire, a contribué de différentes manières.

Afin d'augmenter la compétitivité des entreprises en récolte forestière, le Syndicat a contribué à la réalisation du portrait des entrepreneurs forestiers en récolte en Estrie et en Montérégie, ce qui a permis de constater l'amélioration du parc d'équipements de machineries forestières et de confirmer la tendance à une mécanisation des opérations forestières.

Le Syndicat a aussi offert, en 2021, une formation aux opérateurs de machinerie forestière avec l'objectif de perfectionner les modes de fonctionnement des opérations de récolte mécanisées en forêt privée.

La mise en place d'un programme de démarcheurs en Estrie et en Montérégie par le Syndicat a permis de démystifier la récolte de bois auprès de centaines de propriétaires de boisés privés et ainsi accroître l'approvisionnement en bois issus de la forêt privée québécoise. Toutes ces actions contribuent à assurer un contexte d'affaire plus solide pour les entrepreneurs forestiers en récolte.

Dans l'axe des compétences de la main-d'œuvre et de la relève, le Syndicat, dans le cadre de sa gestion du programme de démarcheurs, a formé des ingénieurs et techniciens forestiers au niveau de l'approche client et du marketing de vente et service à la clientèle auprès des propriétaires de lots boisés. Cette formation a permis d'outiller les intervenants pour mieux répondre aux besoins des propriétaires en leur proposant des services diversifiés et en permettant de démystifier certains préjugés liés aux travaux forestiers. Le Syndicat a aussi rendu disponibles des outils et des offres de formations de partenaires provinciaux comme Forêt Compétences aux entreprises de services forestiers et aux entrepreneurs en récolte afin de susciter la relève forestière.

Pour promouvoir la forêt privée, le Syndicat est présent au salon Agri-relève du Cégep de Sherbrooke, aux portes ouvertes de l'UPA, au Salon forestier de l'AFSQ en 2019 et les administrateurs ont participé au Salon forêt 2020 à l'Université Laval.

Dans l'axe de l'importance de la maximisation des revenus des produits récoltés, le Syndicat a contribué par le biais de transfert de connaissance aux producteurs sur le façonnage pour en tirer les meilleurs revenus possibles ([guide optimisation bois.pdf \(afsq.org\)](#)), des articles dans son bulletin d'information sur comment tirer une plus-value en produisant de la palette versus de la pâte ainsi que des mises à jour fréquentes sur les débouchés dans le sciage qui offre les meilleurs prix.

Le Syndicat considère qu'il a été très proactif à remplir cet objectif et la plupart des partenaires régionaux le reconnaissent.

3.3 Accroître les efforts de mobilisation des producteurs en collaboration avec les intervenants du milieu forestier

Réponse du SPFSQ :

Le Syndicat est un des partenaires régionaux dans la réalisation des objectifs de mobilisation des bois en Estrie et en Montérégie et contribue aux efforts de mobilisation des producteurs en administrant le programme des démarcheurs qui permet de financer des visites-conseils auprès de propriétaires inactifs dans la mise en marché des bois et les nouveaux propriétaires forestiers. L'administration du programme est confiée au Syndicat depuis plusieurs années et la réalisation des visites-conseils est confiée aux conseillers forestiers de la région.

Le Syndicat considère qu'il a été très proactif à remplir cet objectif et la plupart des partenaires régionaux le reconnaissent.

3.4 Maintenir et intensifier la coopération et la synergie avec les industriels forestiers et les autres syndicats de producteurs de bois afin d'accélérer le développement de la mise en valeur intégrée du potentiel des boisés privés

Réponse du SPFSQ :

Le Syndicat a intensifié sa coopération avec les syndicats limitrophes en créant un comité de négociation commun lors du renouvellement de la convention de livraison de bois à pâte.

Le Syndicat contribue avec les autres syndicats à l'affichage des prix du bois sur le comparateur de prix Prixbois.ca, ce qui permet aux producteurs de connaître le meilleur prix pour son produit selon les destinations en les comparant sur même unité de mesure (\$/mètre cube solide).

Le Syndicat s'assure de maintenir un lien constant avec les industriels, soit en organisant des visites d'usines pour les producteurs, des discussions et des rencontres pour bien comprendre leurs besoins et spécifications du produit demandé afin de transmettre la bonne information aux producteurs.

Le Syndicat a coopéré avec d'autres syndicats de producteurs forestiers par l'implantation d'un portail de formations pour les producteurs et par la mise en place d'un certificat de groupe provincial pour favoriser la certification forestière en forêt privée.

L'initiative du regroupement de la certification sous la bannière de la Fédération des producteurs forestiers du Québec avec le Syndicat des producteurs de bois de la Gaspésie en est aussi un exemple. Les coûts et l'expertise de la certification sont maintenant partagés entre plusieurs régions.

Le Syndicat est impliqué dans la programmation d'un logiciel qui sera utilisé par sept autres Syndicats pour faciliter la gestion et les paiements de bois pour les propriétaires forestiers, les entrepreneurs en récolte et les transporteurs. La mise en commun du développement du logiciel permettra des économies importantes sur la qualité du logiciel pour le prix payé.

3.5 Poursuivre les efforts en vue de trouver des solutions permettant de rationaliser les coûts de transport

Réponse du SPFSQ :

De 2018 à 2019, le Syndicat a collaboré au projet de recherche sur la réduction des émissions de GES dans le transport forestier par la collaboration et les retours en charge entre trois expéditeurs. L'objectif était de diminuer l'émission de GES par une baisse de carburant consommé en favorisant les retours en charge et de partager les économies entre les participants. Les partenaires du projet étaient : Domtar, le SPF de la région de Québec, le SPF du Sud du Québec, FORAC, l'Université Laval ainsi que l'Université du Québec à Trois-Rivières.

L'initiative a montré qu'il y aurait des économies à faire de l'ordre d'environ 15%, mais que le plus grand défi était la coordination des retours en charge et la collaboration des transporteurs forestiers.

Le Syndicat a collaboré à l'implantation du portail Internet www.transportdebois.ca/ qui est un babillard de transport forestier où le producteur peut afficher un voyage de bois à être livré. Ce projet avait comme objectif de favoriser les retours en charge et diminuer les GES.

L'initiative a rencontré plusieurs obstacles pour que de réels retours en charge puissent se réaliser. Le concept devra être révisé pour le rendre plus attrayant.

Le Syndicat, lorsque possible, a entrepris des démarches pour effectuer des retours pour certains débouchés vers des acheteurs occasionnels situés à l'extérieur du territoire (exemple : Groupe Crête et Scierie Saint-Michel), et a travaillé avec l'APB de la Beauce, le SPF de la région de Québec et Domtar pour trouver des retours en charge et partager le gain.

À l'interne, le Syndicat a réalisé diverses recherches d'information sur les coûts réels du transport ce qui permet de faire un transfert d'information aux producteurs pour les tenir informés des taux de transport payés dans le bois de sciage en Estrie et en Montérégie. Nous publions les taux moyens chargés par les transporteurs une fois par année : [Taux-de-transport-payes-en-Estrie-Monteregie-2021.pdf \(spbestrie.qc.ca\)](http://spbestrie.qc.ca/Taux-de-transport-payes-en-Estrie-Monteregie-2021.pdf).

3.6 Poursuivre son implication dans le domaine de la certification environnementale en ciblant des objectifs à atteindre

Le Syndicat poursuit les démarches dans le maintien d'un certificat de groupe sur son territoire et est convaincu que cela représente un avantage comparatif et un outil important pour accroître l'acceptabilité sociale des travaux forestiers. Il y a présentement deux industriels qui offrent le paiement d'une prime pour du bois certifié. Le Syndicat confirme que, pour certains secteurs de l'industrie forestière, l'offre de bois certifié garantit l'accès à certains marchés, voire la possibilité d'obtenir de meilleurs prix. Le Syndicat est certifié selon la norme FSC® depuis 2010 (FSC-C015405), et est présentement dans la troisième année d'un certificat de groupe d'une durée de cinq ans qui sera renouvelable en 2025.

Il est difficile de cibler des objectifs précis pour la certification forestière. Le peu d'engouement pour du bois certifié (en nombre d'usines) limite le développement de la certification.

Le plus grand avantage monétaire de certifier ses lots boisés pour un propriétaire forestier est d'ordre fiscal par le programme de *Remboursement des taxes foncières des producteurs forestiers* du MFFP qui rembourse 3 \$ par hectare certifié par année. Le gain potentiel en remboursement de taxes foncières pour les producteurs forestiers certifiés du sud du Québec était de 405 000 \$ en 2021, ce qui représente un montant annuel considérable.

Voici un résumé des éléments de suivi annuel des activités de certification forestière.

Tableau suivi annuel des activités de certification forestière

| Activités | Nombre de propriétaires certifiés | Superficie forestière certifiée (ha) | Travaux sylvicoles réalisés (ha) | Livraison de bois certifié (mcs) | Prime reçue pour le bois certifié (\$) |
|-------------|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|--|
| 2021 | 2 240 | 134 910 | 3 469 | 85 857 | 62 977 |
| 2020 | 2 460 | 144 209 | 3 350 | 72 233 | 53 554 |
| 2019 | 2 394 | 141 061 | 3 074 | 102 642 | 70 251 |
| 2018 | 2 290 | 161 654 | 3 200 | 74 838 | 55 330 |
| 2017 | 2 003 | 146 812 | 2 647 | 90 814 | 63 632 |
| 2016 | 2 169 | 131 190 | 1 714 | 60 820 | 28 620 |
| 2015 | 2 237 | 134 180 | 1 760 | 47 760 | 22 400 |
| 2014 | 2 215 | 11 240 | 1 450 | 44 240 | 20 530 |

4 Gouvernance et administration de l'office

Le Syndicat est régi par un conseil d'administration de neuf personnes membres en règle du Syndicat ou représentants désignés d'une corporation ou d'une compagnie membre en règle du Syndicat, dont le président, le premier vice-président, six administrateurs représentant les six secteurs, dont un est nommé à titre de deuxième vice-président. Le président et le premier vice-président sont élus au suffrage universel.

Depuis août 2021, un administrateur représentant la relève forestière s'est ajouté, lequel est aussi élu au suffrage universel à l'assemblée générale annuelle selon les modalités ci-après mentionnées : l'administrateur représentant la relève forestière doit, au moment de son élection par l'assemblée générale annuelle du Syndicat, être âgé de 40 ans ou moins. Il peut, toutefois, en cours de mandat, être âgé de plus de 40 ans.

Tableau composition du conseil d'administration

| Composition du CA | Type d'entreprise |
|--|--|
| 8 hommes et 1 femme | Producteurs forestiers de 4 hectares et plus |
| Poste de relève (âgé de 40 ans et moins) | Producteur forestier de 4 hectares et plus |

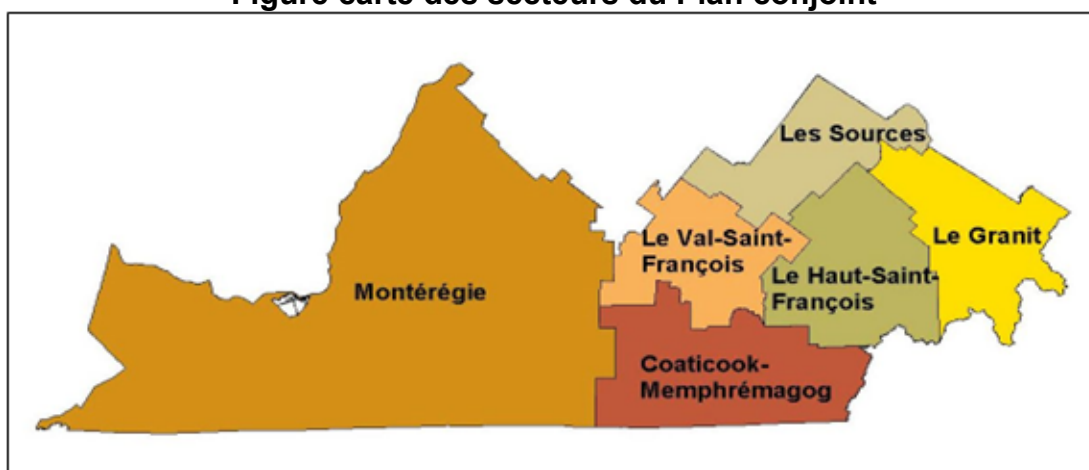
Lors de l'assemblée générale 2022, les membres du Syndicat ont adopté en assemblée générale annuelle une modification réglementaire afin de rétablir la rotation normale entre les administrateurs qui ont été perturbés par la pandémie de la COVID-19, et de modifier la durée des mandats à des mandats de trois ans pour avoir trois administrateurs en élection annuellement.

Une autre modification a aussi été soumise à la Régie afin de s'assurer qu'un représentant désigné d'une compagnie qui soumet sa candidature comme administrateur soit réellement partie prenante à la production forestière et ainsi d'éviter les représentations par « prête-nom » à des personnes qui auraient des intérêts divergents de ceux des propriétaires forestiers.

Les modifications ont été transmises à la Régie récemment.

Le **code d'éthique et de déontologie** des administrateurs et administratrices du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec s'applique aux administrateurs et administratrices du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec. Sur plainte écrite ou de sa propre initiative, le conseil d'administration peut se saisir de l'examen d'un acte dérogatoire qui aurait été posé par un administrateur ou une administratrice et il en dispose de la manière et aux conditions prévues à ce code. Toute sanction doit être approuvée par le conseil d'administration.

Figure carte des secteurs du Plan conjoint



Durée actuelle du mandat des administrateurs

La durée du mandat des administrateurs et administratrices est de deux ans et commence à la date de l'assemblée générale annuelle où ils ont été élus et se termine à la date de l'assemblée générale annuelle de l'expiration du mandat. Une rotation est créée dans la nomination des administrateurs et administratrices de façon à ce que quatre administrateurs et administratrices, autres que l'administrateur représentant la relève forestière, soient mis en nomination chaque année.

Voici la fréquence des réunions pour la période 2017-2022 :

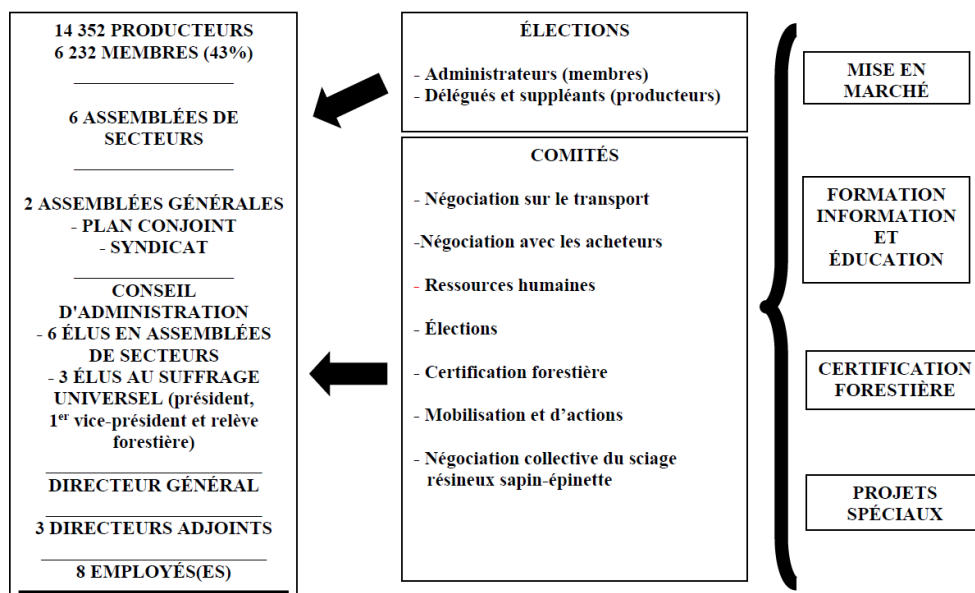
Tableau fréquence des réunions pour la période 2017-2022

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Nombre de réunions annuelles du conseil d'administration | 11 | 11 | 9 | 9 | 12 | 7 |

En date du 7 juin 2022.

Voici le schéma de la structure syndical du SPFSQ, comme présenté dans le Rapport annuel 2021.

LA STRUCTURE SYNDICALE DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU SUD DU QUÉBEC



4.1 Les faits saillants financiers de la période visée

4.1.1 Évolution des revenus et des charges

Voici un résumé des revenus et des charges pour la période visée et qui présente, en pourcentage, des cotisations syndicales sur les volumes livrés.

Tableau revenus et charges pour la période visée

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| Total des produits (M\$) | 1,48 | 1,27 | 1,48 | 1,70 | 1,72 | 1,71 | 2,13 | 1,80 |
| Charges totales (M\$) | 1,18 | 1,13 | 1,18 | 1,54 | 1,55 | 1,64 | 1,70 | 1,96 |
| Volumes livrés (MCS) | 669 160 | 703 000 | 807 420 | 829 920 | 933 518 | 999 114 | 1 021 900 | 941 145 |
| Contributions syndicales (M \$) | 1,19 | 1,05 | 1,19 | 1,10 | 1,17 | 1,24 | 1,27 | 1,18 |
| Contributions syndicales sur les volumes livrés (%) | 1,79 | 1,49 | 1,48 | 1,32 | 1,25 | 1,24 | 1,25 | 1,26 |

4.1.2 Le financement des activités du Plan conjoint

Voici l'évolution de la valeur des livraisons de pâte, sciage et la valeur totale des livraisons, sur les charges totales en millions de dollars (M\$).

Tableau évolutions de la valeur des livraisons en millions de dollars

| En millions de (\$) | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Valeur des livraisons de bois à la pâte | 9,4 | 8,4 | 11,5 | 13,2 | 11,4 | 13,5 | 11,7 | 11,9 |
| Valeur des livraisons de bois au sciage | 20,5 | 23,2 | 28,7 | 27,9 | 39,2 | 35,9 | 39,6 | 44,0 |
| Valeur totale des livraisons de bois | 29,8 | 31,6 | 40,2 | 41,1 | 50,6 | 49,5 | 51,3 | 56,0 |
| Charges totales | 1,2 | 1,1 | 1,2 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,7 | 2,0 |
| Charges/valeur des livraisons de bois | 3,9% | 3,6% | 2,9% | 3,7% | 3,1% | 3,3% | 3,3% | 3,5% |

5 Portrait de la filière

Sur le territoire du Plan conjoint, on dénombre quatre agences de mise en valeur de la forêt privée qui ont pour mandat d'administrer le programme d'aide financière dirigé vers les propriétaires qui désirent mettre en valeur leur boisé. L'aide financière versée correspond de 80% à 85% des coûts liés à la réalisation des travaux.

Ce sont les conseillers forestiers accrédités par les agences forestières, au nombre de 20, qui livrent le programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées.

Pour assurer la livraison des bois de pâte et de palette, le Syndicat accrédié des transporteurs, en nombre suffisant, pour desservir la majorité des producteurs. En date du 15 juin 2022, on dénombre 46 transporteurs.

On retrouve le plus grand nombre d'usines de sciage résineux dans la moitié est de la région de l'Estrie, soit dans la MRC du Granit et la MRC du Haut-Saint-François. Pour l'ensemble du territoire du Plan conjoint, on dénombre 44 entreprises reliées au secteur de la transformation du bois de sciage et de pâtes et papier et trois usines américaines.

Voici le portrait des intervenants dans la filière forestière du Sud du Québec.

Tableau portrait de la filière

| Catégorie d'intervenants | Nombre d'intervenants |
|--|------------------------------|
| Agences de mise en valeur de la forêt privée | 4 |
| Conseillers forestiers accrédités | 20 |
| Firmes d'ingénieurs forestiers indépendants | 4 |
| Transporteurs | 46 |
| Entrepreneurs forestiers | 146 |
| Usines de pâte | 2 |
| Usines de sciage | 40 |
| Usine de palette | 1 |
| Usine de granule | 1 |
| Usine de placage | 1 |
| Usine de panneau | 1 |
| Usines américaines | 3 |

Ainsi, le rôle du Syndicat dans la chaîne de valeur est principalement de maintenir un contexte d'affaire solide en faisant des représentations pour s'assurer que les programmes d'aide de mise en valeur soient renouvelés et même bonifiés pour supporter les propriétaires forestiers, et que la réglementation municipale et provinciale permette la réalisation d'activités d'aménagement forestier tout en protégeant les valeurs environnementales.

Le Syndicat s'assure de la mise en marché des bois et conclut des ententes avec les usines pour que les producteurs aient différents débouchés pour vendre leur bois. En somme, le rôle du Syndicat auprès des usines de transformation est d'assurer la mise en marché d'un produit

de qualité correspondant aux caractéristiques demandées par les usines, de valoriser la production forestière par un façonnement et un tri des bois qui offre une plus-value et d'assurer une veille des prix de vente en fonction des différents utilisateurs, les différents marchés de destination ou les différentes utilisations.

Tableau acheteurs de bois destinés au sciage par groupe d'essences en 2021

| Rang par ordre d'importance des volumes déclarés en 2021 | Municipalité | Groupe d'essences achetées | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|-----------------|----------------------|---------------|
| | | Sapin-épinette | Autres résineux | Tremble et peupliers | Feuillus durs |
| Fontaine inc. | Woburn | X | | | |
| Bois LIB inc. | Princeville | X | | | |
| Carrier & Bégin inc. | Saint-Honoré | X | X | | |
| Blanchette et Blanchette inc. | Saint Gérard | X | | | |
| Scierie Lapointe et Roy Itée | Courcelles | X | | | |
| Scierie Coaticook inc. | Coaticook | X | | | |
| Menuiserie d'East Angus inc. | East Angus | | X | X | X |
| Scierie West Brome inc. | Lac-Brome | X | X | | |
| Marcel Lauzon inc. | East Hereford | X | | | |
| Scierie Clifton | Saint-Isidore-de-Clifton | X | X | | |
| Clermond Hamel Itée | Saint-Éphrem | X | X | | |

6 Mise en marché

6.1 Les objectifs et les actions réalisées en lien avec la mise en marché

Voici, sous forme de tableau résumé, les indicateurs, les moyens mis en œuvre et les actions réalisées par le Syndicat pour favoriser une mise en marché efficace et ordonnée qui découlent de la planification stratégique du Syndicat pour la période 2014-2022.

Tableau des objectifs et actions réalisés en lien avec la mise en marché

| Indicateurs | Moyens mis en œuvre | Actions réalisées |
|--|--|---|
| Soutenir le développement des marchés pour les essences secondaires. | Le SPFSQ reste vigilant aux différents marchés qui se développent. Le SPFSQ rend disponibles les volumes mobilisables suite aux | Collaboration avec la direction de la gestion de l'approvisionnement des bois en forêt privée pour répondre à leur demande d'information sur les volumes mobilisables sur le territoire du Plan conjoint, soit la capacité de |

| | | |
|--|--|--|
| | demandes de promoteur et de la direction de la gestion de l'approvisionnement des bois. | mise en marché par essence et par produit. Cette révision quinquennale implique la production de nouveaux scénarios d'approvisionnement des usines de transformation du bois. Le SPFSQ a réalisé cet exercice pour la période 2018-2023 et pour 2023-2028. |
| Viser à atteindre le potentiel forestier régional. | <ul style="list-style-type: none"> – Participer au comité de mobilisation des agences forestières; – Embauche d'un agent de mise en marché pour la Montérégie; – Formations et information auprès des propriétaires forestiers. | <ul style="list-style-type: none"> – Participation du SPFSQ au plan d'action triennal des agences forestières qui permettent de favoriser une meilleure mobilisation des propriétaires à la récolte et à la mise en marché ; – Le mandat de l'agent de mise en marché dédié à la Montérégie était principalement d'accompagner les différents intervenants forestiers pour favoriser une mise en marché efficace et ordonnée pour le territoire de la Montérégie ; – Plus de 1 800 participants à des formations organisées par le SPFSQ pour outiller les propriétaires forestiers dans l'aménagement de leur boisé pour la période 2014-2021. |
| Optimiser et augmenter l'offre de transport. | Recrutement de nouveaux transporteurs. | <ul style="list-style-type: none"> – Ouverture de l'accréditation à d'autres transporteurs, ce qui a permis d'augmenter l'offre de service aux producteurs sur le territoire. Il y avait 46 transporteurs en juin 2022 ; – Dans le cadre d'un projet de mobilisation des propriétaires pour favoriser la récolte en Montérégie, l'embauche d'un agent de mise en marché a permis de coordonner le transport entre les différents intervenants et se solde avec l'ajout de cinq transporteurs |

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>réguliers pour la Montérégie-Ouest. Ces principales tâches consistaient dans la validation du rapport de livraison, la prise d'inventaire en bord de chemin, de mettre en relation les transporteurs avec les producteurs et entrepreneurs et de trouver de nouveaux transporteurs et/ou valoriser les transporteurs existants.</p> |
| <p>Favoriser la mise en marché d'un produit de qualité correspondant aux caractéristiques demandées par les marchés.</p> | <p>Discussions et rencontres avec les acheteurs, diffuser les spécifications des usines, informer les producteurs des marchés qui offrent une plus-value selon la période.</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Rencontre annuelle avec les acheteurs de bois; – Diffusion des spécifications des usines par les moyens de communication du SPFSQ; – Production d'un guide sur l'optimisation de la valeur du bois et différentes vidéos sur le façonnage et les marchés du bois; – Formations aux propriétaires sur le façonnage et le classement des bois. |
| <p>Optimiser l'écoulement du produit en fonction des différents utilisateurs, les différents marchés de destination ou les différentes utilisations.</p> | <p>Le SPFSQ informe les producteurs forestiers pour les sensibiliser à maximiser des produits forestiers qui représentent des plus-values en termes de revenus.</p> | <ul style="list-style-type: none"> – Bonification de l'information aux producteurs par le biais de <i>L'arbre PLUS express</i> sur les modifications des prix en continu ; – Rédaction d'articles dans <i>L'arbre PLUS</i> sur les produits offrant une plus-value, exemples : la production de palette, le bois de sciage résineux de 12 à 16 pieds; – Affichage des prix sous une valeur unique (\$/m³) sur PrixBois.ca ; – Deux ressources depuis 2019 au SPFSQ pour offrir des conseils sur la mise en marché et de meilleurs débouchés pour les bois. |

6.2 Les faits saillants de la mise en marché

Le Syndicat réalise un suivi de l'évolution du revenu net reçu par le propriétaire lors de la vente de son bois lorsque le transport est payé et sur ce qui lui reste lorsqu'il se verse un salaire pour récolter ou lorsqu'il fait récolter par un entrepreneur forestier. Voici les principaux tableaux sur la mise en marché des bois.

Figure du prix net au producteur pour les pâtes Domtar (\$/TMA)

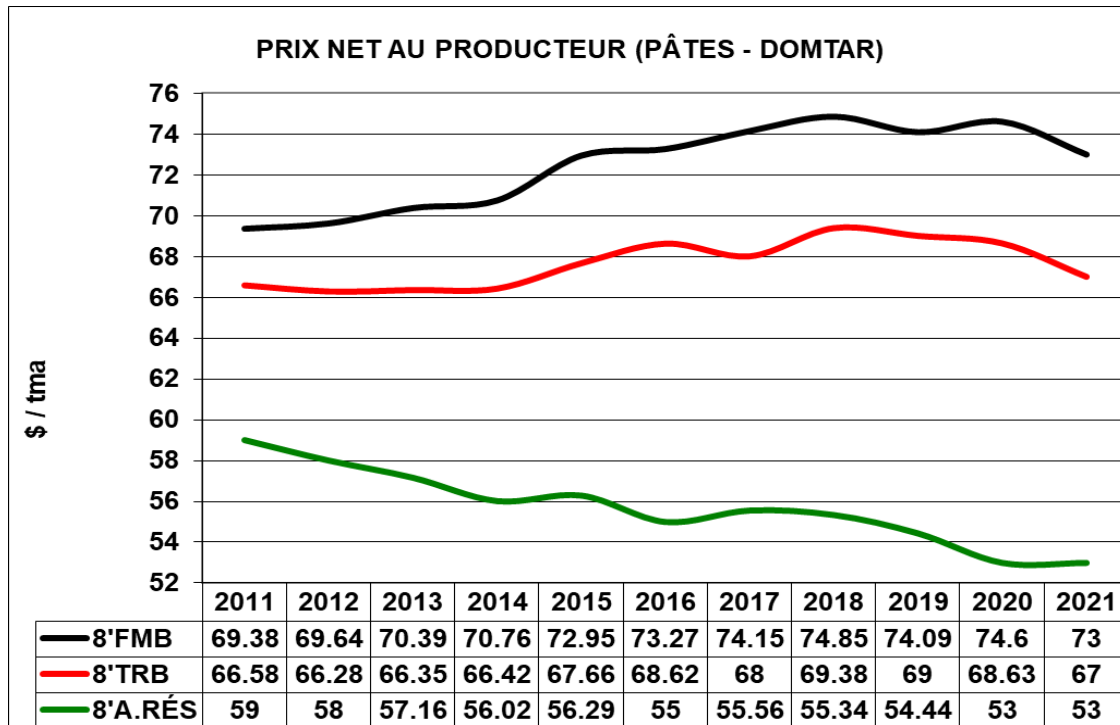


Tableau des livraisons des bois à pâte (TMA)

| Année | Total feuillus | % | Total tremble | % | Total autres résineux | % | Total | % bois certifié |
|----------------------|----------------|------------|---------------|-------------|-----------------------|------------|----------------|-----------------|
| 2014 | 51 310,00 | 50% | 37 670 | 37% | 13 680 | 13% | 102 660 | 23% |
| 2015 | 37 170,00 | 41% | 38 690 | 42% | 15 360 | 17% | 91 220 | 27% |
| 2016 | 62 060,00 | 51% | 47 450 | 39% | 12 750 | 10% | 122 260 | 27% |
| 2017 | 71 410,00 | 52% | 52 150 | 38% | 13 490 | 10% | 137 050 | 40% |
| 2018 | 59 676,83 | 52% | 42 443 | 37% | 13 343 | 12% | 115 463 | 36% |
| 2019 | 72 208,58 | 53% | 52 035 | 38% | 12 665 | 9% | 136 909 | 38% |
| 2020 | 64 530,74 | 54% | 49 636 | 42% | 4 374 | 4% | 118 541 | 35% |
| 2021 | 68 462,00 | 57% | 51 093 | 42% | 1 294 | 1% | 120 849 | 38% |
| Moyenne 8 ans | 60 853 | 51% | 46 396 | 39 % | 10 869 | 10% | 118 119 | 33% |

Figure des prix moyens au chemin du sciage par groupe d'essences (\$/mcs)

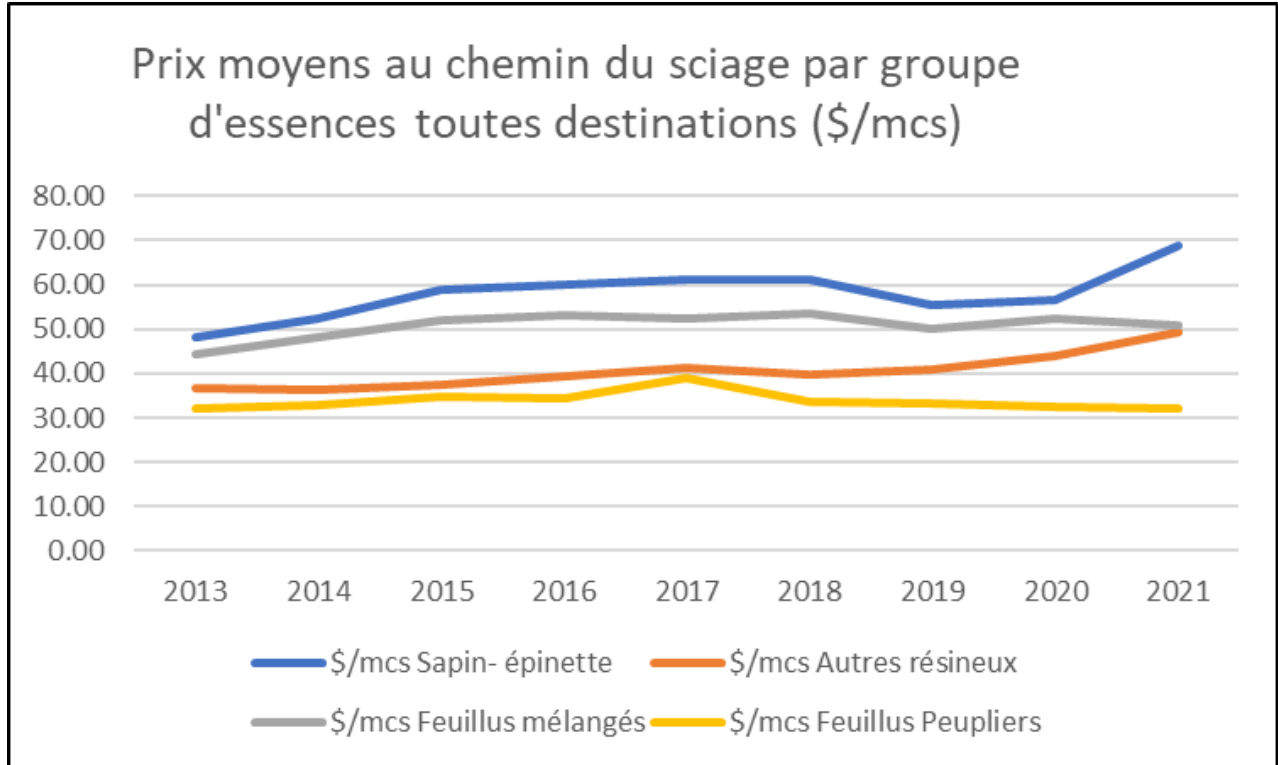


Figure Évolution du prix payé pour le bois de sciage de sapin-épinette comparativement au prix du bois vendu en quincaillerie (8 pieds)

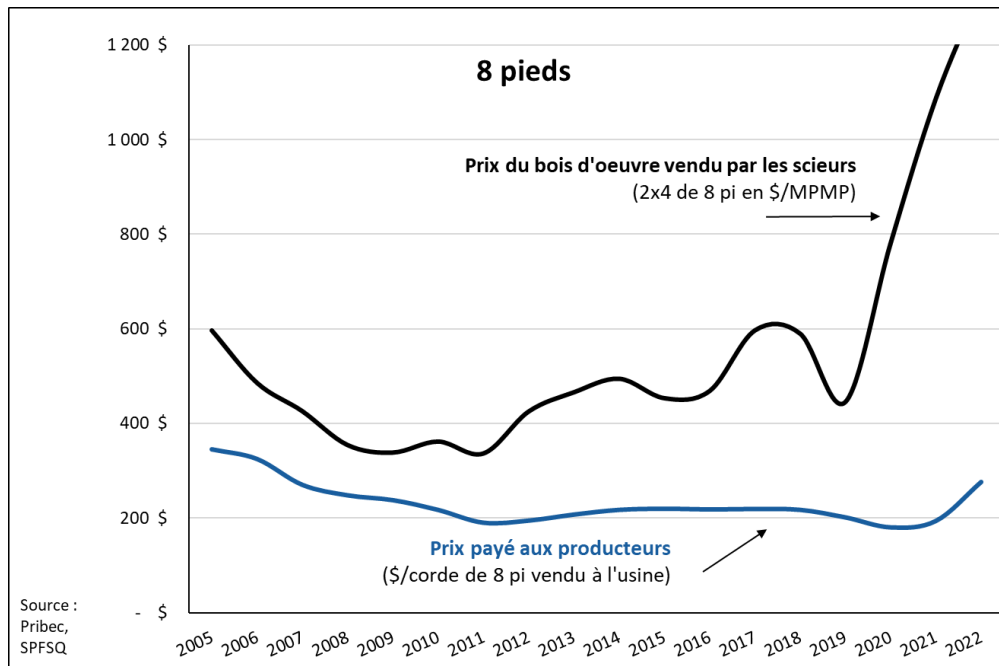


Figure Évolution du prix payé pour le bois de sciage de sapin-épinette comparativement au prix du bois vendu en quincaillerie (12 pieds)

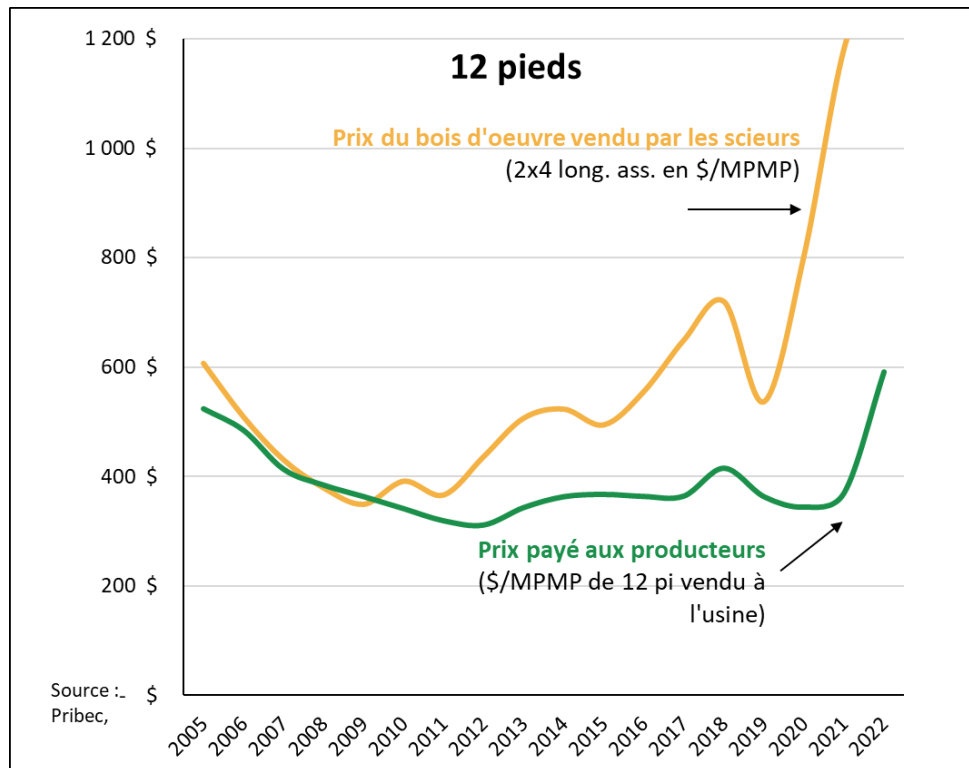
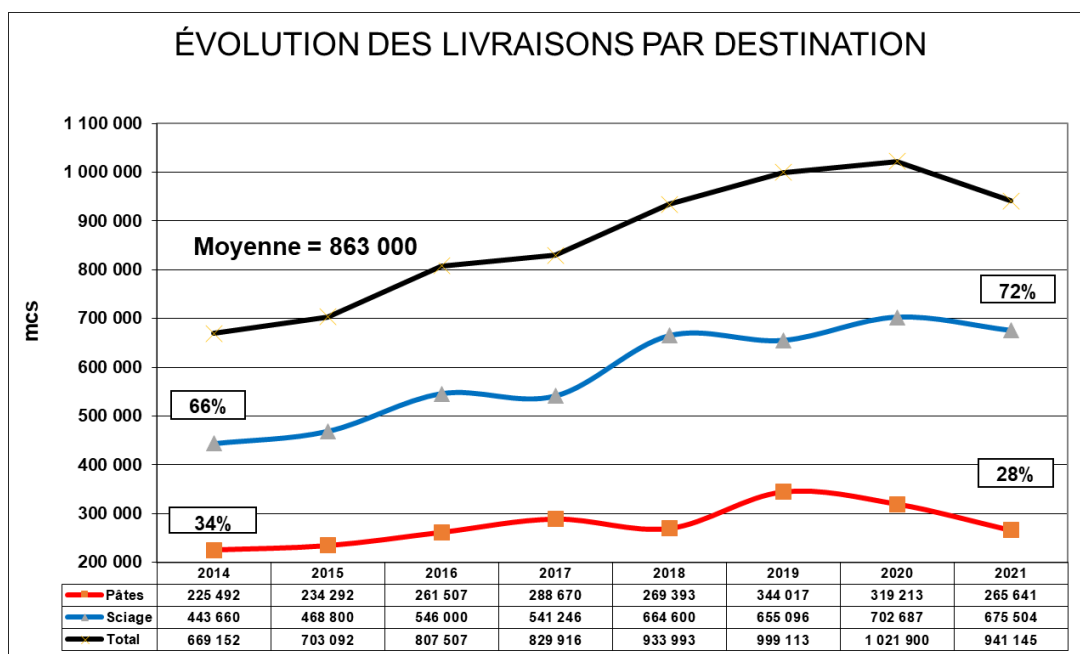


Figure de l'évolution des livraisons par destination



6.3 Les conventions de mise en marché

Voici les différentes conventions de mise en marché que le Syndicat a négociées avec les industries de transformation des bois.

Tableau des conventions de mise en marché

| Entente avec | Produit | Essence | Durée générale | Règlement de contingents | Règlements exclusivité de vente |
|-------------------------|---------|--------------------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| Domtar | Pâtes | Feuillus-mélangés | 3 ans | Oui | Oui |
| Domtar | Pâtes | Peupliers | 3 ans | Oui | Oui |
| Domtar | Pâtes | Autres résineux | 3 ans | Oui | Oui |
| Bois Carthage | Pâtes | Feuillus-mélangés | 1 | Oui | Oui |
| Bois Carthage | Pâtes | Peupliers | 1 | Oui | Oui |
| Fortress | Pâtes | Érables, autres feuillus et peuplier | Livraisons de 2017 à 2019 | Oui | Oui |
| Menuiserie d'East Angus | Palette | Peupliers | 1 an | Oui | Oui |
| Menuiserie d'East Angus | Palette | Feuillus | 1 an | Oui | Oui |
| Menuiserie d'East Angus | Palette | Mélèze | 1 an | Oui | Oui |
| Ensemble des 40 usines* | Sciage | Sapin-épinette | | Non | Non |
| | Sciage | Feuillus-mélangés | | Non | Non |
| | Sciage | Peupliers | | Non | Non |
| | Sciage | Autres résineux | | Non | Non |

* 18 ententes sur les conditions de mise en marché dans le sapin-épinette ont été dénoncées le 15 septembre 2017 et sont à renouveler.

6.4 Les règlements sur la mise en marché (résumé)

Voici un résumé et l'extrait des règlements qui encadrent la mise en marché des bois sur le territoire du Plan conjoint du SPFSQ, soit :

- Le Règlement du Plan conjoint qui vient définir qui est le producteur au sens du Plan conjoint, soit tout producteur possédant un minimum de 4 ha en boisement;
- Le Règlement sur les contingents de mise en marché où le Syndicat attribue un contingent, calculé par essence ou groupe d'essences aux producteurs qui ont fourni les renseignements demandés;
- Le Règlement sur l'exclusivité de la vente du produit visé qui vient dire que le SPFSQ est l'agent de vente et de mise en marché exclusif des producteurs pour tous les bois, sauf quant aux bois destinés au sciage et au déroulage.

chapitre M-35.1, r. 82

*Extrait du règlement sur le Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec
Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche
(chapitre M-35.1, a. 56).*

Article 4 Qualité requise pour être producteur : Un producteur est tout producteur possédant un minimum de 4 ha en boisement, ainsi que toute association de producteurs engagée dans la coupe du bois selon la formule des chantiers coopératifs et qui détient un permis de coupe du ministère des Ressources naturelles et de la Faune.

R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 25, a. 4; Décision 7622, a. 2.

Article 5 Conditions requises pour être un producteur intéressé : Un producteur intéressé est tout producteur qualifié au sens des articles précédents.

R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 25, a. 5.

Article 6 Extension juridique : Le Plan est exécutoire, régit et lie tous les producteurs actuels et à venir qui possèdent la qualité et rencontrent les conditions définies aux articles précédents, ainsi que toute personne engagée dans la mise en marché du produit agricole visé par le Plan.

R.R.Q., 1981, c. M-35, r. 25, a. 6.

Extrait du Règlement sur les contingents de mise en marché des Producteurs forestiers du Sud du Québec :

1. Toute personne qui entend mettre en marché du bois visé par le Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec (c. M-35.1, r. 82), doit d'abord obtenir un contingent délivré par le Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec conformément aux dispositions du présent règlement. On entend par :

1° « contingent »: le volume de bois, qu'un producteur peut mettre en marché par essence, groupe d'essences ou par destination au cours d'une période déterminée;

2° « groupe d'essences »: le sapin-épinette, le pin-pruche-mélèze, les feuillus-mélangés, le peuplier et toute autre essence regroupée pour satisfaire au besoin d'un acheteur déterminé.

*Décision 6731, a. 1; Décision 7738, a. 1; Décision 9314, a. 1; Décision 9389, a. 1.
Décision 10486, a.1.*

1.1. Le Syndicat peut attribuer 3 types de contingents :

1° un contingent régulier;

2° un contingent spécial pour permettre la mise en marché du bois d'un producteur qui doit déboiser un lot à des fins d'utilité publique ou suite à une perte due à une épidémie, un fléau ou une cause naturelle;

3° un contingent d'aménagement forestier pour permettre l'exécution d'une prescription sylvicole.

7. Le Syndicat attribue un contingent, calculé par essence ou groupe d'essences selon les dispositions du présent règlement, aux producteurs qui ont fourni les renseignements demandés sur la formule de demande et qui la lui ont fait parvenir dans les délais prescrits; il leur fait parvenir une attestation à cet effet le plus tôt possible avant la période visée.

17.1. Lorsque le marché est restreint et que le Syndicat ne peut attribuer de contingent régulier à tous les producteurs qui en ont fait la demande dans le délai prescrit, il détermine l'ordre d'attribution des contingents par tirage au sort à l'intérieur d'un même groupe ayant des superficies forestières de bois marchand semblable. Les demandes des producteurs qui n'ont pas obtenu de contingent pour la période visée seront traitées au cours des périodes suivantes dans l'ordre déterminé par ce tirage avant que le Syndicat ne délivre de nouveaux contingents réguliers pour les essences ou groupes d'essences concernés.

Décision 9314,a. 10.

Extrait du Règlement modifiant le Règlement sur l'exclusivité de la vente des Producteurs forestiers du Sud du Québec

« 3. Sauf quant au bois destiné au sciage et au déroulage, un producteur ne peut mettre le produit visé en marché autrement que par l'entremise du Syndicat, qui est l'agent de vente et de mise en marché exclusif des producteurs. ».

2. Ce règlement est modifié par l'insertion, après l'article 3, du suivant :

« 3.1. Le Syndicat affiche les prix minimums offerts par les acheteurs pour le bois destiné au sciage et au déroulage. Le prix final, les volumes et le calendrier des livraisons sont convenus entre le producteur et l'acheteur. ».

3. L'article 5 de ce règlement est remplacé par le suivant :

« 5. Pour le bois destiné au sciage et au déroulage, le Syndicat perçoit de l'acheteur le prix de vente du produit visé convenu entre le producteur et l'acheteur.

Pour les bois autres que ceux destinés au sciage et au déroulage, le Syndicat perçoit de l'acheteur le prix de vente selon les modalités prévues à la convention de mise en marché. ».

4. L'article 6 de ce règlement est remplacé par le suivant :

« 6. Pour les bois autres que ceux destinés au sciage et au déroulage, le Syndicat, dès qu'il connaît le produit de la vente, détermine le prix net pour chaque

producteur intéressé, et ce, pour chaque essence de bois ou groupe d'essences de bois, selon les conventions de mise en marché applicables. Ce prix est établi en déduisant du prix de la vente les contributions prévues pour l'administration du Plan, les frais d'exécution, de surveillance et de vérification encourus dans l'exécution du présent règlement, les coûts d'expédition et les frais d'exécution résultant du contrat négocié avec l'agent ou toute autre personne engagée dans la mise en marché du produit visé. ».

5. Ce règlement est modifié par l'insertion, après l'article 6, du suivant :
« **6.1 Pour les bois destinés au sciage et au déroulage, le Syndicat déduit du prix de vente convenu entre le producteur et l'acheteur les contributions prévues pour l'administration du Plan.** ».

7 Les communications



L'objectif premier du plan de communication est de supporter la mise en marché et l'aménagement par l'information et la formation des propriétaires. Avec les réunions d'information chaque automne, les assemblées de secteurs chaque hiver, les assemblées générales, les soirées-conférences et les formations, c'est plus de **500** propriétaires forestiers qui viennent ainsi rencontrer annuellement les dirigeants et le personnel du Syndicat. L'objectif de ces nombreuses rencontres est d'informer les propriétaires sur les sujets qui les affectent et prioritairement dans la gestion de leur boisé. De plus, le Syndicat, dans les parutions de son bulletin d'information, fait paraître des articles pour expliquer qu'est-ce qu'un Plan conjoint, le financement du Plan conjoint, le rôle du Syndicat comme administrateur du plan conjoint et comment le propriétaire forestier peut s'impliquer dans la vie démocratique du Syndicat.

Voici une revue des principaux outils de communications déployés par le Syndicat durant la période visée ainsi que le nombre de producteurs rejoints.

7.1 Le bulletin d'information *L'arbre PLUS*



Le bulletin d'information *L'arbre PLUS* est produit entre trois et quatre fois par année et la première parution remonte à 1987. Il est **expédié aux 13 500 producteurs** forestiers du sud du Québec et intervenants privilégiés de la forêt privée du Sud du Québec.

L'arbre PLUS est le véhicule de communication officiel du Syndicat. En plus des articles d'information sur divers dossiers, tels que l'aménagement forestier, la certification, la faune, l'actualité forestière, etc., il sert à la publication des avis légaux de convocation à tous les producteurs et membres du Syndicat pour les réunions d'information, les assemblées de secteurs et les assemblées générales du Plan conjoint et du Syndicat. Il informe également les producteurs sur les contenus des nombreux cours de formation offerts par le Syndicat à l'automne et à l'hiver de chaque année ainsi que des modifications des prix du bois de sciage.

7.2 Les soirées-conférences sur des sujets d'intérêts

Voici les sujets qui ont été présentés lors des soirées-conférences dans les dernières années : la mise à jour des livraisons de bois par les propriétaires forestiers, la négociation au sein de la mise en marché collective, l'évaluation foncière et le processus de contestation de l'évaluation des propriétés, l'arpentage et la délimitation des lots boisés, les réglementations sur les milieux humides et hydriques, la réglementation du Plan conjoint, l'élection des administrateurs et des délégués(es) et les dossiers des négociations avec les acheteurs. **En général, on dénombre entre 75 et 170 producteurs présents aux soirées-conférences.**

7.3 Les formations dispensées pour améliorer les connaissances des propriétaires sur l'aménagement forestier



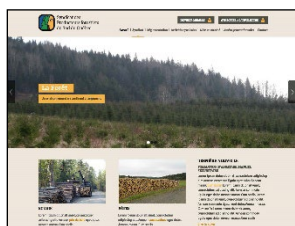
Chaque année, depuis bientôt 30 ans, le Syndicat offre aux producteurs des formations très variées. À titre d'exemple, en 2021-2022, grâce à un budget total de 31 600 \$ disponible à même le *Programme de transfert de connaissances* de l'Agence de mise en valeur de la forêt privée de l'Estrie (22 000 \$), de l'Agence forestière de la Montérégie (10 000 \$) et de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées de la Chaudière (1 600 \$). Le Syndicat, à titre de mandataire, a été en mesure d'offrir un total de 28 séances de formation auprès de **311 propriétaires de boisés du sud du Québec**. Les sessions se sont échelonnées du mois d'août 2022 au mois de mars 2022.

En tout, le bloc de formations de 2021-2022 a représenté **42 jours de formation et plus de 300 heures**. Encore une fois, une participation qui témoigne de l'appréciation des propriétaires forestiers et qui nous encourage à continuer, diversifier, voire augmenter en fonction des budgets, la formation sur mesure pour l'ensemble des propriétaires.

Tableau présentant le bilan et la liste des formations pour la période 2014-2021

| Formations | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | Total |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Abattage directionnel et de précision (base) | 42 | 70 | 67 | 86 | 81 | 60 | 77 | 82 | 565 |
| Abattage directionnel et de précision (avancé) | 14 | | | | | 16 | 32 | 17 | 79 |
| Administration et fiscalité forestière | 29 | 26 | 28 | 21 | 30 | 16 | | 34 | 184 |
| Affûtage et entretien de la scie mécanique | 35 | 19 | 23 | 45 | 20 | 20 | 15 | 21 | 198 |
| Aménagement forestier d'un boisé | | | 20 | | | 14 | | 11 | 45 |
| Aménagement Forêt-faune | | | 21 | 14 | | | | 15 | 50 |
| Débardage des bois | 11 | | | | | | | 19 | 30 |
| Identifications des arbres | | | 21 | | 19 | 27 | | 19 | 86 |
| Identification des champignons forestiers | 26 | 29 | 32 | 26 | 30 | 27 | 16 | 25 | 211 |
| Taille de formation des arbres feuillus | | 6 | | 20 | | | | | 26 |
| Façonnement et classement des bois | 0 | 12 | 0 | 18 | | 12 | 8 | 12 | 62 |
| Mesurage des bois | | 16 | | 6 | | | | | 22 |
| Contrat de service récolte et vente de bois | | | | | 20 | | 7 | | 27 |
| Atelier d'information sur le façonnage du cèdre | | 27 | | | | | | | 27 |
| Visite d'usine | | 12 | | 26 | | 22 | | | 60 |
| Gestion du Nerprun bourdaine dans son boisé | | | | | | | 21 | 15 | 36 |
| J'aménage ma forêt-Je valorise mon boisé | | | | | | 16 | 28 | 7 | 51 |
| Petit traité de l'arpentage | | | | | | 18 | | 21 | 39 |
| Sortie terrain Quel type de travaux correspond à vos objectifs | | | | | | | | 13 | 13 |
| Technique de l'ébranchage | 6 | | | | | | | | 6 |
| Traverse de cours d'eau en forêt privée | | | | 7 | | | | | 7 |
| Utilisation de la débrousaileuse | 9 | | | | | | | | 9 |
| Total | 172 | 217 | 212 | 269 | 200 | 248 | 204 | 311 | 1833 |

7.4 Le site web du Syndicat



Les producteurs ont accès à de l'information abondante et à jour sur le site web du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec à l'adresse www.spbestrie.qc.ca. On y retrouve aussi de l'information sur le Syndicat : sa mission, son historique et l'équipe du Syndicat avec ses administrateurs et son personnel.

Plusieurs sections détaillées composent le site. Il y a celle sur la réglementation qui comprend tous les règlements adoptés et en vigueur du Plan conjoint et du Syndicat. Un formulaire de contingent et un autre pour l'adhésion comme membre du Syndicat sont également disponibles et peuvent être remplis et expédiés en ligne par le producteur.

Voici d'autres informations pertinentes qui se retrouvent sur notre site Internet : les activités du Syndicat avec les dates des réunions, une liste complète de documents pertinents, les exemplaires de *l'arbre PLUS* de la dernière année, une foire aux questions et une liste de liens à d'autres sites dont les champs d'intérêt sont agricoles et forestiers.

Nous compilons annuellement le nombre de visites sur le site web du Syndicat. En moyenne, **plus de 2 000 visiteurs sont enregistrés par mois.**

Tableau des statistiques d'achalandage du site Internet du SPFSQ

| | Par semaine | Par mois | Total 2021 | Total 2020 | Total 2019 |
|----------------------------|--------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Nombre de visites | 757 | 3 282 | 53 844 | 39 381 | 33 410 |
| Nombre de visiteurs | 499 | 2 163 | 37 750 | 25 957 | 21 194 |
| Visiteurs de retour | | | 5 747 | 9 095 | 3934 |

7.5 Information sur les prix du bois

Une des missions très importantes du Syndicat concerne l'affichage des prix et les conditions de mise en marché du bois. L'objectif premier est d'informer les propriétaires sur les meilleurs prix disponibles et les spécifications des différentes scieries présentes sur le territoire. Les moyens utilisés pour diffuser cette information sont standardisés par le Syndicat et permettent de bonifier l'information en faveur des propriétaires, d'afficher les hausses et baisses de prix et de comparer les prix selon une valeur unique pour les différents marchés sur un même territoire.

7.6 L'arbre PLUS express

L'arbre PLUS express est une infolettre sous forme d'un avis spécial qui informe les producteurs inscrits des hausses et baisses de prix et des arrêts des achats dès que le Syndicat reçoit l'information des usines. **Au 1^{er} mai 2022, il y avait 688 personnes d'abonnées à cette infolettre.**

7.7 PrixBois.ca un outil pour connaître le prix du bois rond en forêt privée

La Fédération des producteurs forestiers du Québec a mis en ligne un site web entièrement dédié au prix du bois rond. À l'image des comparateurs de prix fréquemment observés dans d'autres secteurs d'activités, **PrixBois.ca** offre aux producteurs de mieux comparer les différentes offres d'achat pour leur bois et de bénéficier des meilleures conditions de vente. PrixBois.ca amène beaucoup de transparence dans le marché du bois rond, permettant ainsi aux producteurs d'acheminer leur bois vers les destinations les plus rentables. En contrepartie, les usines bénéficient de la visibilité et de l'instantanéité offerte par ce site web pour afficher le prix du bois et stimuler les livraisons. **Le Syndicat contribue au comparateur de prix en mettant à jour les variations de prix pour les usines situées sur son territoire.**

7.8 Visite-conseil gratuite de vérification de mesurage avant livraison ou faire vérifier la qualité des billots

Les producteurs qui désirent avoir une visite terrain pour une vérification de mesurage avant une livraison, faire vérifier la qualité des billots ou encore avoir une formation personnalisée de base sur le mesurage des bois peuvent, en tout temps, communiquer au bureau du Syndicat.

7.9 Les autres services aux producteurs

Les services les plus importants offerts aux producteurs forestiers sont :

- * Le service de dépôt direct pour le paiement de bois;
- * La répartition entre les producteurs des quantités de bois à livrer selon les ententes conclues avec l'industrie des pâtes et papier;
- * La promotion et la défense des intérêts des producteurs;
- * Pour les bois de pâtes et de la palette, négocier une convention de transport avec l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie;
- * Pour les bois de pâtes et la palette, négocier des conditions de vente du bois avec les industriels forestiers (prix, quantité, temps de livraison, etc.);
- * L'organisation des livraisons ainsi que le paiement du bois et des frais de transport;
- * Le développement de nouveaux marchés;
- * La certification forestière des propriétés;
- * L'infolettre *La minute forestière!* envoyée à plus de 5 200 propriétaires ayant un courriel sur les sujets d'intérêts sur la vie syndicale.

8 Promotion des marchés

En général, lorsque le Syndicat est sollicité pour faire la promotion d'un marché, d'un nouveau produit ou d'une nouvelle destination (usine), le Syndicat s'occupe de :

- Sonder l'intérêt des producteurs;
- Analyser les volumes disponibles;
- Déterminer un taux de transport en fonction du prix d'achat;
- Évaluer le territoire spécifique pour lequel il est rentable de livrer le produit;
- Diffuser et faire la promotion de nouveaux marchés.

Voici des exemples d'initiatives prises pour favoriser le développement des marchés :

Marchés d'exportation : Réalisation d'une étude de faisabilité pour exporter vers l'Europe du bois de mélèze pour des barrières protectrices en bordure de route. Le Syndicat a évalué les volumes disponibles, les coûts et la faisabilité d'exporter des volumes de bois.

Nouveaux marchés : Signature avec l'entreprise Fortress de Thurso d'une entente pour la livraison des bois de qualité pâte en provenance de la Montérégie-Ouest. Les producteurs ont pu livrer du bois à cette usine de 2017 jusqu'à sa fermeture en 2019. Signature en 2020 avec l'entreprise Bois Carthage pour la livraison des bois de qualité pâte pour le territoire de la MRC du Granit ainsi que Disraeli, Sainte-Praxède, Lingwick, Scotstown, La Patrie, Chartierville, Bury, Newport et Saint-Isidore. Pour l'instant, les livraisons sont suspendues, car les prix offerts ne sont pas compétitifs.

Marchés existants : Il est important de noter l'avantage que possède la région du sud du Québec de retrouver une diversité d'usines qui achètent en majorité les produits qui sont récoltés par les producteurs.

Le rôle du Syndicat est de faire la promotion des marchés qui offrent une plus-value aux producteurs. Ainsi, l'objectif d'optimiser la valeur des bois produits se réalise par la diffusion d'une vidéo sur les marchés des bois de la forêt privée avec l'objectif de bonifier l'information aux producteurs sur les conditions de vente et comment tirer un revenu maximum de son produit, puis de rendre disponible le *Guide sur l'optimisation de la valeur du bois* pour améliorer le façonnage et le tri des produits en forêt.

Le Syndicat s'assure que les producteurs puissent se retrouver parmi les différentes unités de mesure pour lequel le bois est acheté. Le Syndicat constate que les usines de transformation du sud du Québec utilisent des unités de mesurage variées telles que tma, tmv, tiv, Mpmp, corde et mètre cube solide. Le Syndicat a aussi informé les producteurs de profiter des offres de prix supérieurs à produire de la palette et du billot résineux de 16 pieds afin d'augmenter leurs revenus dans la production de bois. Ainsi, le rôle du Syndicat est de s'assurer que le producteur a les outils disponibles pour comparer les unités de mesurage entre elles afin de déterminer le meilleur marché où livrer sa production.

En résumé, le Syndicat, par ces moyens de communication, aide le producteur à comparer les prix sur une unité de mesure comparable par le biais de *Prixbois.ca*. Par exemple, certaines usines ont commencé à acheter le bois à la tonne. Pour répondre à ce constat, le Syndicat a rendu disponible aux producteurs des tableaux contenant des facteurs masse/volume par essence et longueur. Les producteurs ont pu multiplier ces facteurs par le prix affiché de l'acheteur dans la même unité afin d'obtenir la comparaison.

9 Recherche et développement

Voici, sous forme de tableau résumé, les projets de recherche, les objectifs visés, les partenaires impliqués, les montants investis et l'état d'avancement des travaux

Tableau des projets de recherche

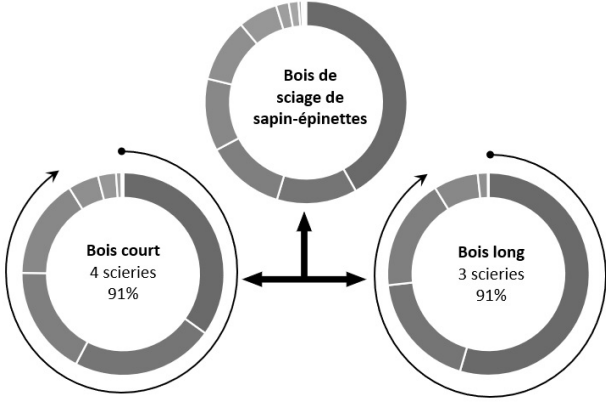
| Projets de recherche | Objectifs visés | Partenaires impliqués | Montant investi (\$) | État d'avancement des travaux |
|---|---|---|-----------------------|-------------------------------|
| Conception du répertoire des entreprises de transformation du bois en Montérégie. | Identifier les besoins spécifiques en matière première des entreprises de première, deuxième et troisième transformation du bois en Montérégie dans le but de créer un réseau d'économie circulaire. | Agence forestière Montérégie, MRC de la Montérégie, SPFSQ. | Contribution en temps | De 2021 à 2022 |
| Réduction des émissions de GES dans le transport forestier par la collaboration et les retours en charge entre trois expéditeurs. | Diminuer l'émission de GES par une baisse de carburant consommé en favorisant les retours en charge. | Domtar, le SPFRQ, le SPFSQ, FORAC, UL et UQTR | 4 000 | De 2018 à 2019 |
| Portrait des entreprises de la récolte de bois et enquête auprès des entrepreneurs forestiers. | Réaliser un portrait des équipements et de la main-d'œuvre puis présenter les enjeux de l'environnement d'affaires des entrepreneurs et de leur main-d'œuvre. | Agences forestières de l'Estrie et Montérégie, les entrepreneurs forestiers et le SPFSQ. | Contribution en temps | 2017 (terminé) |
| Le nerprun bourdaine, une espèce exotique envahissante qui menace la biodiversité et la croissance des peuplements dans le sud du Québec. | <ul style="list-style-type: none"> - Étude doctorale de l'Université de Montréal sur les aspects physiologiques du nerprun bourdaine; - Homologation d'un bioherbicide Lalcide Chondro; - Suivi de l'évaluation de l'efficacité de différents traitements novateurs de lutte contre le nerprun bourdaine. | Groupe interrégional sur l'enjeu du nerprun pour la productivité de la forêt (U de M, CERFO, le GF Saint-François, AMFE, AFM, SPFSQ et le MFFP) | Contribution en temps | 2014 à maintenant |
| Validation terrain du potentiel économique de récolte et de culture de PFNL sur le territoire du Haut-Saint-François, SPFSQ 2017. | <p>Étude cartographique afin d'en évaluer son potentiel suivi d'un inventaire terrain pour en valider les résultats.</p> <p>Lors de cet inventaire, les potentiels de récolte et de culture des PFNL ont été validés. Objectifs :</p> <p>1- Valider le potentiel de récolte et de culture des PFNL sur le territoire de la MRC du Haut-Saint-François;</p> <p>2- Évaluer le potentiel économique des PFNL pour ce territoire.</p> | Cultur'Innov, SPFSQ, Progigraph et la MRC du Haut-Saint-François | Contribution en temps | 2017 (terminé) |

10 Enjeux et opportunités pour la prochaine période

Voici les enjeux qui interpellent le secteur de la mise en marché dans le sud du Québec et comment le Syndicat entend les aborder au cours de la période visée par la prochaine évaluation périodique.

Voir le document Word Planification stratégique du SPFSQ pour la période 2023-2028

Tableau des enjeux et opportunités

| Enjeux | Opportunités |
|--|---|
| <p>Être à l'écoute des préoccupations des propriétaires forestiers et des acteurs de la filière forestière sur le territoire du Plan conjoint.</p> | <p>Continuer à améliorer les communications vers nos propriétaires forestiers ainsi que vers les autres acteurs de la filière forestière par des visites, des sondages, des groupes de discussion, des assemblées démocratiques, nos bulletins d'information, notre site Internet et nos réseaux sociaux.</p> <p>Continuer d'aller à la rencontre des acteurs de la filière forestière au sud du Québec pour être au fait de leurs préoccupations ainsi que de leurs enjeux. Par la suite, les expliquer aux propriétaires forestiers et d'en tenir compte, autant que faire se peut, dans les décisions du Syndicat pour être en mesure de préserver les modèles d'affaires existants et compatibles avec le modèle de mise en marché voulu par les propriétaires forestiers de la région.</p> |
| <p>Concentration des acteurs de sciage résineux sapin-épinette</p>  <p>Source : SPFSQ, <i>l'arbre PLUS</i>, janvier à mai 2022.</p> | <p>Chercher à rééquilibrer, par les moyens dont dispose le Plan conjoint, le rapport de force entre les acteurs de la filière forestière que sont les entreprises de services forestiers, les entrepreneurs en récolte, les transporteurs, les transformateurs, ainsi que les propriétaires forestiers.</p> <p>Réviser le fonctionnement des conventions de mise en marché pour les usines de sciage sapin-épinette qui achètent au sud du Québec.</p> <p>Uniformisation des unités de mesure des usines de sciage pour lever l'opacité pour les producteurs forestiers des systèmes de mesurage entre les usines. La concentration du marché sur quelques usines dans certains produits faciliterait cette uniformisation.</p> |

| | |
|---|---|
| <p>L'atteinte, au cours des deux dernières années, de la capacité de transformation des usines de sciage sapin-épinette de bois court (8, 9, et 10 pieds).</p> | <p>Publiciser de façon efficace la disponibilité de bois court pour faire émerger des projets d'utilisation de ces bois dans la région ou interrégionaux avec les plans conjoints limitrophes.</p> |
| <p>Augmentation de la capacité de transformation par des investissements importants ou l'ouverture de nouvelles usines de sciage de bois long (12 pieds et plus) de sapin-épinette au cours des trois ou quatre dernières années.</p> | <p>Possibilité de vendre des volumes supplémentaires pour les producteurs forestiers du sud du Québec dans le sciage sapin-épinette.</p> <p>Possibilité d'augmentation des chiffres d'affaires de toute la filière forestière au sud du Québec, ainsi que pour les propriétaires forestiers.</p> |
| <p>Récolte à seulement 20% de la possibilité forestière en Montérégie dans la catégorie feuillue mélangée.</p> | <p>Possibilité d'offre d'approvisionnement supplémentaire pour des usines de trituration de feuillus-mélangés dans la région ou ailleurs.</p> <p>Développement d'un réseau de transport local efficace en Montérégie afin de faciliter la mise en marché des bois dans la région par l'approche de partenaires locaux potentiels.</p> |
| <p>Amélioration du rapport de force des producteurs forestiers.</p> | <p>Modifications réglementaires du Plan conjoint afin de permettre la négociation des conditions de mise en marché des bois de sapin-épinette, selon la volonté qui sera exprimée par les propriétaires forestiers dans les instances démocratiques du Plan conjoint.</p> <p>Entamer des discussions avec les plans conjoints limitrophes qui sont sur les mêmes marchés afin d'étudier la possibilité de collaboration plus étroite.</p> |
| <p>Augmentation des coûts de transport.</p> | <p>Négocier les taux de transport de tous les bois de sciage avec l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie (en conformité avec la décision 4227 de la RMAAQ), selon la volonté qui sera exprimée par les propriétaires forestiers dans les instances démocratiques du Plan conjoint.</p> |
| <p>Accroître l'équité entre les propriétaires forestiers.</p> | <p>Établissement de catégories de produits de bois rond de sciage sapin-épinette et normalisation des prix aux usines pour une même catégorie de produits, selon la volonté exprimée par les propriétaires forestiers dans les instances démocratiques du Plan conjoint.</p> <p>Uniformisation des unités de mesure des usines de sciage sapin-épinette pour lever l'opacité des systèmes de mesurage entre les usines pour les propriétaires forestiers.</p> |

11 Autres sujets identifiés par la Régie

11.1 Le portrait de la participation des producteurs aux assemblées

Pour ce qui est des activités syndicales durant la pandémie, le Syndicat a consulté les propriétaires forestiers à l'automne 2020 par le biais d'un sondage postal afin de vérifier la capacité des propriétaires forestiers d'être bien représenté. Un sondage postal a été envoyé de façon aléatoire pour vérifier la capacité de ceux-ci à participer à des assemblées virtuelles et d'obtenir leur avis sur l'urgence de reprendre les activités normales.

En mai et juin 2021, le Syndicat a organisé des soirées d'information par secteur en format vidéoconférence. Le sujet portait sur la gestion active de son boisé en forêt privée et un bilan de la mise en marché était présenté. L'assemblée générale annuelle du Plan conjoint et du SPFSQ 2020-2021 s'est tenue simultanément le jeudi 26 août 2021 à 19 h par vidéoconférence.

En février et mars 2022 se sont tenus les assemblées de secteurs en utilisant la plateforme Zoom. Suite aux élections des délégués(es) et suppléants(es), le Syndicat, après une vérification externe, procédait à l'affichage des délégués(es) et suppléants(es) élus(es) sur son site Internet.

Le 28 avril 2022 s'est tenu les assemblées générales annuelles du Plan conjoint et du Syndicat en présence et pour ceux qui ne pouvaient être présents, les assemblées étaient diffusées en direct sur la plateforme YouTube. Voici le tableau qui résume la participation des producteurs aux assemblées de secteurs, aux assemblées générales annuelles et spéciales.

Tableau de la participation des producteurs aux assemblées

| Nombre de producteurs présents | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2020 et 2021 | 2022 |
|--|-------------|-------------|-------------|------------------|---------------------|---------------------------------|
| Assemblées de secteurs | 96 | 182 | 126 | 384 | N/A | 327 |
| Assemblées annuelles | 140 | 134 | 117 | N/A | 123 | 165 |
| Assemblée générale spéciale-novembre 2017 | 258 | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |
| Format utilisé | Présence | Présence | Présence | Vidéo-conférence | Vidéo-conférence | Vidéo-conférence et en présence |

11.2 Le portrait des délégués(es)

Voici, sous forme de tableau, le portrait des délégués(es) et des suppléants(es) par secteur au 1^{er} janvier 2022.

Tableau portrait des délégués(es) par secteur

| Secteurs | Producteurs | | Membres | | Délégués(es) nombre ¹⁾ | Suppléants (es) nombre ²⁾ |
|---------------------------|---------------|-------------|--------------|-------------|--------------------------------------|--|
| | Nombre | % | Nombre | % | | |
| #1 Le Granit | 1 692 | 12% | 560 | 9% | 14 | 3 |
| #2 Les Sources | 1 355 | 9% | 575 | 9% | 11 | 3 |
| #3 Le Haut-Saint-François | 1 801 | 13% | 707 | 11% | 14 | 4 |
| #4 Coaticook-Memphrémagog | 2 106 | 15% | 825 | 13% | 17 | 4 |
| #5 Le Val-Saint-François | 2 401 | 17% | 785 | 13% | 19 | 5 |
| #6 La Montérégie | 4 607 | 32% | 2 684 | 43% | 37 ³⁾ | 9 |
| Hors territoire | 390 | 3% | 96 | 2% | | |
| Total SPFSQ | 14 352 | 100% | 6 232 | 100% | 112 | 28 |

Notes:

- 1) Selon le règlement, un délégué par 125 producteurs inscrits.
- 2) Selon le règlement, un suppléant par 500 producteurs inscrits.
- 3) Pour le secteur de la Montérégie : le nombre moyen de postes de délégués(es) éligibles de 2017 à 2020 inclusivement est de 18 alors qu'il est passé à 37 en 2022. Cette hausse s'explique par le fait qu'au cours de l'année 2021, le Syndicat a eu accès pour la première fois aux coordonnées des producteurs ayant rempli le formulaire d'adhésion de la Fédération de l'UPA de la Montérégie et ayant coché vouloir adhérer au syndicat spécialisé forestier de leur région.

Voici sous forme de tableau, le nombre de délégués(es) et de suppléants(es) élus(es) lors des assemblées de secteurs.

Tableau nombre de délégués(es) élus(es)

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Producteurs présents | 96 | 182 | 126 | 384 | N/A | 327 |
| Délégués(es) élus(es) | 82 | 81 | 84 | 53 | N/A | 87 |
| Délégués(es) suppléants élus(es) | 22 | 22 | 19 | 12 | N/A | 19 |

11.3 Le portrait de la participation aux élections

En mars 2021, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) acquiesçait, dans sa décision 11957, à la demande du Syndicat de permettre le vote par correspondance pour procéder à l'élection des administrateurs du Syndicat pour les postes en élection.

En préparation pour les élections par correspondance de l'été 2021, le Syndicat a fait paraître, dans *l'arbre PLUS* de juin 2021, le texte de présentation de chacun des candidats en élection. De plus, ces textes étaient inclus dans les bulletins de vote que les membres recevaient par la poste.

L'élection de 2021 a permis de respecter la rotation dans la nomination des administrateurs, ainsi que la durée des mandats et le principe de l'alternance des administrateurs. Le vote par correspondance a permis de procéder à l'élection de l'administrateur représentant le secteur du Val-Saint-François, qui n'avait pas pu avoir lieu le 16 mars 2020, ainsi que de pourvoir le poste de « Relève forestière », ce qui n'a pas pu être fait lors de l'assemblée générale annuelle qui était prévue le 30 avril 2020, en raison de la déclaration de l'état d'urgence sanitaire.

Voici ici-bas le tableau qui résume les candidatures reçues, le taux de participation et la comparaison de cette participation selon que le vote ait été tenu par la poste ou lors de mise en nomination.

Tableau portrait de la participation aux élections

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|--|--|--|--|--|--|
| Nombre de membres | 3 568 | 4 037 | 4 208 | 4 138 | 6 412 | 6 232 |
| Nombre de votants | | | | | 3 789 | |
| Postes d'administrateurs en élection | 4 *Montréal *Granit *Sources *1 ^{er} vice-président | 4 *Coaticook-Memphrémagog * Haut-Saint-François *Val-Saint-François *Président | 4 *Granit *Montréal *Sources *1 ^{er} vice-président | 3 *Coaticook-Memphrémagog *Haut-Saint-François *Président | 5 *Granit *Sources *Val-Saint-François *Relève forestière *1 ^{er} vice-président | 2 *Coaticook-Memphrémagog* Président |
| Candidatures reçues | 4 | 4 | 4 | 3 | 10 | 2 |
| Taux de participation | | | | | 59% | |
| Mode d'élection | Mise en nomination | Mise en nomination | Mise en nomination | Mise en nomination | Bulletin de vote postal | Mise en nomination |

11.4 Description du rôle des comités du Syndicat

Voici, ci-dessous, le tableau qui présente les comités ainsi que la description des rôles de chacun.

Tableau rôle des comités du Syndicat

| Comités 2022-2023 | Description du rôle des comités |
|---|--|
| Négociation avec les transporteurs | Comité d'étude et de négociation des taux de transport du bois de pâtes et de palette avec l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie. |
| Négociation avec les acheteurs | Comité de négociation avec les acheteurs des ententes a durée déterminée sur les volumes à livrer, les prix à être fixés et des primes, s'il y a lieu. |
| Comité sur la vie syndicale des membres du SPFSQ | Comité qui évalue les sujets d'intérêts pour la soirée d'information et planifie l'agenda annuel des assemblées de secteurs et générales. |
| Ressources humaines | Comité de négociation des conditions de travail des employés(es) et de l'adoption d'une convention collective. |
| Comité des assemblées de secteurs et générales du SPFSQ | Comité responsable de travailler sur le déroulement des assemblées, sur l'ordre du jour et sur le choix du président d'assemblée. |

11.5 Portrait du comité sur l'avenir du Syndicat

L'objectif du comité sur l'avenir du Syndicat était de faire une réflexion stratégique sur le rôle et les mandats du Syndicat, de rappeler les fondements de l'organisation et de voir à l'évolution de l'organisation dans le temps.

La principale action du comité a été de mieux outiller et de faire réfléchir les administrateurs sur la poursuite de la mission du Syndicat en prenant le temps de bien posséder les fondements, la mission et de bien établir les objectifs de l'organisation pour l'avenir.

Le comité sur l'avenir du Syndicat a siégé de 2016 à 2019. Voici les différents sujets discutés par le comité lors des journées de réflexion :

- Mission de notre organisation;
- Réflexion sur qui est le producteur forestier;
- Dangers et opportunités des producteurs forestiers;
- Grandes évolutions à donner à l'organisation;
- Rentabilité dans la production des producteurs forestiers;
- Un environnement favorable à la production;
- Que se passe-t-il actuellement au niveau du transport et de l'approvisionnement?
- Réglementation vs perception de la population;

- Est-ce que le revenu est suffisant au propriétaire pour le maintien de l'activité forestière?
- Quels sont les intérêts socio-économiques des propriétaires et comment les défend-on actuellement?

11.6 Portrait du fonds de recherche et de protection

Ce fonds est constitué par le versement d'une contribution spéciale. Ainsi, le producteur de bois visé par le Plan conjoint doit payer au Syndicat, pour le bois mis en marché, une contribution spéciale de 0,05 \$ pour chaque mètre cube solide pour l'application du *Règlement sur le fonds de recherche et de protection des Producteurs forestiers du Sud du Québec*. La gestion des sommes constituant le fonds est confiée au Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec. Voici un portrait des utilisations :

Tableau portrait du fonds de recherche et de protection

| Utilisation | Retombés |
|--|--|
| Étude d'opportunité pour la mise en marché du mélèze pour l'exportation. | Le Syndicat s'est mobilisé pour déterminer les volumes disponibles, a fait de la concertation avec les intervenants, des recherches réglementaires et a mesuré les coûts et bénéfices du projet. Le projet a été abandonné suite au coût du traitement haute température exigé pour l'exportation. |
| Étude comparative des bois de sciage payés à la tonne versus au Mpmp. Test de mesurage pour déterminer des facteurs masse/volume par essence et longueur et calcul des facteurs d'équivalences approximatives pour comparer et comprendre le Mpmp par rapport à la TMV et la TIV. | Cette étude a permis d'outiller les producteurs. Ils peuvent ainsi multiplier ces facteurs par le prix affiché de l'acheteur dans la même unité afin d'obtenir la comparaison en Mpmp. |
| Étude de temps et mouvement dans le transport du bois à pâte | Implantation d'un nouveau mode de paiement aux transporteurs d'un taux au kilomètre vers un temps de cycle . Cette approche a permis d'avoir un taux plus équitable entre les transporteurs et ainsi améliorer le paiement aux transporteurs. |

11.7 Constat sur l'accréditation de l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie

Concernant l'accréditation portant sur le bois visé par le Plan conjoint et destiné à une usine de pâtes et papier, le constat est qu'il y a plusieurs éléments sur lequel le Syndicat a travaillé et qui ont été mis à jour durant la période visée, en voici une revue.

En 2016, il y a eu implantation d'un nouveau mode de paiement aux transporteurs d'un taux au kilomètre vers un temps de cycle. Cette approche a permis d'avoir un taux plus équitable entre les transporteurs et ainsi améliorer le paiement aux transporteurs.

Le Syndicat a ouvert l'accréditation à d'autres transporteurs ce qui a permis d'augmenter l'offre de service aux producteurs sur le territoire.

Le Syndicat a modifié les bases de son mode de paiement aux transporteurs. Les transporteurs sont maintenant payés en utilisant les volumes en tonne métrique verte, au lieu de la tonne métrique sèche. Ceci est plus équitable et permet aux transporteurs de connaître la paie qu'ils recevront directement après être passés à la balance de l'usine.

11.8 Bilan des résultats de la planification stratégique 2014-2018

[Voir le document Word Suivi du plan d'action 2014-2018](#)

11.9 Résumé des états financiers annuels

Entre 2014 et 2020, il y a eu une croissance de 50% dans les volumes livrés, ce qui explique la progression des produits. En 2020, les produits sont plus élevés, car le Syndicat a reçu un montant de 244 115 \$ en subvention salariale d'urgence du Canada. En 2021, les produits sont plus bas, ce qui s'explique par une baisse des livraisons de 8% par rapport à 2020.

Les charges ont été plus élevées en 2021 par rapport à 2020, car il y a eu des embauches de personnel supplémentaire dans le cadre d'une transition vers des départs à la retraite et des frais liés à la tenue de l'assemblée générale annuelle et pour la négociation collective dans le bois de sciage résineux. Voici, ici-bas, le tableau résumé des états financiers annuels en millions de dollars (M\$).

Tableau résumé des états financiers annuels (M\$)

| En millions de (\$) | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| Total des produits | 1,48 | 1,27 | 1,48 | 1,70 | 1,72 | 1,71 | 2,13 | 1,80 |
| Charges totales | 1,18 | 1,13 | 1,18 | 1,54 | 1,55 | 1,64 | 1,70 | 1,96 |
| Excédent (insuffisance) des produits sur les charges | 0,31 | 0,14 | 0,31 | 0,16 | 0,17 | 0,06 | 0,43 | (0,16) |
| Solde à la fin de l'exercice | 1,27 | 1,42 | 1,72 | 1,88 | 2,05 | 2,12 | 2,55 | 2,39 |

11.10 Accompagnement des producteurs et mobilisations des bois

Depuis quelques années, le ministère des Forêts de la Faune et des Parcs (MFFP) souhaitait que la forêt privée augmente sa contribution à l’approvisionnement des usines de bois. Le MFFP et divers partenaires ont convenu de la nécessité de stimuler la mobilisation des bois. Plusieurs démarches en ce sens ont eu lieu depuis 2015. Le MFFP a même créé de nouveaux programmes d’aide, tels que le programme de mobilisation des bois et le programme d’aménagement durable des forêts pour stimuler les producteurs forestiers à faire des traitements sylvicoles commerciaux dans leurs boisés. **Cette volonté s’est traduite dans la Stratégie nationale de bois adoptée en 2020.**

Le Syndicat a été un des principaux promoteurs dans la création d’un comité régional et un partenaire dans la stratégie régionale de mobilisation des bois. Cette impulsion s’est concrétisée par la création du **Groupe de mobilisation des bois de l’Estrie de 2015 à 2018**. Les représentants des propriétaires forestiers, certains industriels, tels Domtar, le monde municipal, l’Agence de mise en valeur de la forêt privée de l’Estrie, et l’Association forestière du sud du Québec ont participé à l’exercice. La formule développée en Estrie a été reproduite dans plusieurs régions pour mobiliser les propriétaires forestiers autour de la production forestière de leurs boisés. Nous croyons que cette initiative a grandement favorisé l’augmentation des volumes récoltés en Estrie durant la période où le comité a été en activité.

Le Syndicat a aussi été instigateur en Montérégie comme promoteur du projet : **Amélioration des activités de récolte et de mise en marché** dans le cadre de l’entente sectorielle en Montérégie réalisée durant la période de 2019 à 2022.

Voici les actions du Syndicat dans le cadre des projets de mobilisation des propriétaires qui ont eu comme objectifs de mieux répondre aux besoins des propriétaires en leur proposant des services diversifiés et en rectifiant certains mythes liés aux travaux forestiers, de démystifier la récolte de bois auprès des propriétaires forestiers et d'accroître l'approvisionnement en bois issus de la forêt privée. Les actions sont particulièrement dirigées vers les nouveaux propriétaires forestiers, les producteurs occasionnels et les producteurs inactifs dans la mise en marché.

Tableau projet de mobilisation des propriétaires forestiers

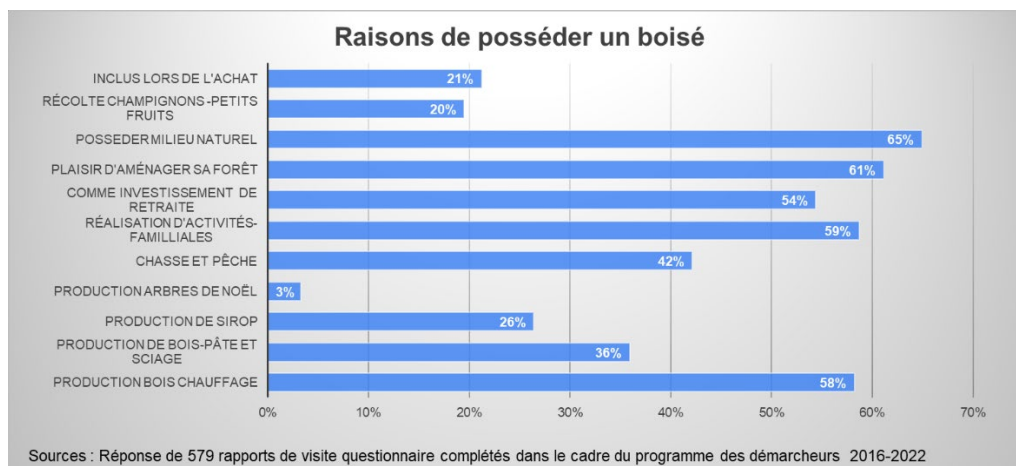
| Projets | Actions/Résultats | Acteurs |
|---|---|--|
| Mobilisation des bois de la forêt privée | Formation de 35 démarcheurs 2019-2021 | SPFSQ, Agences forestières de l'Estrie et de la Montérégie |
| Administration du programme démarcheurs : Visite-conseil auprès de nouveaux propriétaires ou inactifs dans la mise en marché des bois | 2018 : 52 rapports de visites-conseil | SPFSQ, Agences forestières de l'Estrie et de la Montérégie et les conseillers forestiers |
| | 2019 : 53 rapports de visites-conseils | |
| | 2020 : 163 rapports de visites-conseils | |
| | 2021 : 82 rapports de visites-conseils | |
| | 2022 en cours : 20 rapports de visites-conseils | |
| Production de la trousse du nouveau producteur | Remise de trousse aux nouveaux propriétaires et le rendre disponible sur le site web du SPFSQ | SPFSQ |
| Améliorer le façonnage et le tri des produits | <i>Guide sur l'optimisation de la valeur du bois</i> | AFSQ et SPFSQ |

11.10.1 Portrait du propriétaire forestier

La compilation des réponses inscrites dans les rapports de visites-conseils a permis de préciser les raisons de posséder un boisé et de bonifier le portrait et les intentions du propriétaire forestier et de cibler les moyens de communication à utiliser.

Ainsi, l'activité sur un lot boisé ne peut se mesurer uniquement par les projets d'aménagement forestier. Questionné sur leurs motivations, 65% des répondants ont ainsi affirmé détenir un boisé au bénéfice d'avoir un milieu naturel, 61% des répondants ont affirmé détenir un boisé pour le plaisir d'aménager sa forêt, 59% des répondants ont affirmé détenir un boisé pour la réalisation d'activités familiales, 58% pour la production de bois de chauffage et 36% pour la production de bois à pâte et de sciage.

Figure portrait du propriétaire forestier – Les raisons de posséder un boisé



11.10.2 Stratégie de communication

Ainsi, la stratégie de communication pour rejoindre les producteurs inactifs et la valorisation des bois, basée sur le profil des propriétaires, est inscrite dans l'axe de la mobilisation des propriétaires dans la récolte de bois, d'optimiser la valeur des bois issus de la production forestière et de contribuer à l'amélioration des connaissances des propriétaires et de la population en générale sur l'aménagement forestier.

Voici les actions que le Syndicat a réalisées dans les dernières années pour rejoindre les propriétaires forestiers :

- Création du site Internet **foret-estrie.ca** composé d'articles et de capsules vidéo qui présentent le portrait de propriétaires forestiers ainsi que différents projets d'aménagement forestier réalisé dans le sud du Québec;
- Le Syndicat a bonifié sa présence sur les réseaux sociaux par le biais de sa page officielle sur Facebook qui compte 967 abonnés (juin 2022) et sur la page Facebook « **Propriétaire de boisé de l'Estrie** » qui compte 452 abonnés (juin 2022);
- L'Association forestière du sud du Québec, en collaboration avec le Syndicat, a produit le **Guide sur l'optimisation de la valeur du bois**, ainsi qu'une vidéo sur les marchés des bois de la forêt privée avec l'objectif de bonifier l'information aux producteurs sur les conditions de vente et comment tirer un revenu maximum de son produit;

- Le Syndicat a contribué à la production des vidéos sur le façonnage et la valorisation de la production forestière en partenariat avec Forêt-Estrie et la Fédération des producteurs forestiers du Québec :
 - <https://www.youtube.com/watch?v=N9nN7eR44Sw&t=10s>
 - <https://www.youtube.com/watch?v=rKE26pVsiQc>
 - <https://www.youtube.com/watch?v=zFzbDXvUr3Q&t=199s>
- Le Syndicat a procédé à deux campagnes d’affichage en 2020 et 2021 sur des panneaux promotionnels en milieu urbain sur l’importance des propriétaires privés pour la région. (2020-2021);
- Le Syndicat a procédé à l’affichage de publicités dirigées vers la population générale, telle que la parution de capsules publicitaires dans les cinémas, pour sensibiliser la population sur l’aménagement de la forêt privée. Ce projet a été réalisé en 2022 avec Agriculture Sherbrooke dans le cadre du Plan de développement de la zone agricole (PDZA) de la ville de Sherbrooke.
- Le Syndicat a réalisé deux portraits de propriétaires forestiers actifs afin de valoriser la production forestière chez les nouveaux propriétaires forestiers dans le cadre du programme de mobilisation des bois de la forêt privée :
 - <https://www.youtube.com/watch?v=gTxAvgCg36Q>
 - <https://www.youtube.com/watch?v=gTxAvgCg36Q>

12 Autres réalisations du Syndicat

Durant la pandémie, le Syndicat a maintenu le service de paies aux producteurs, aux transporteurs et la comptabilité. Le Syndicat s’est efforcé de garder le lien avec les producteurs et de rester disponible pour répondre à leurs besoins dans la mise en marché des bois considérant que les bureaux du Syndicat étaient fermés.

Les formations aux propriétaires ont été maintenues lorsque les consignes sanitaires le permettaient. Le Syndicat a organisé des soirées-conférences en ligne à l’automne 2020 sur les évaluations foncières et comment les producteurs forestiers peuvent se préparer au processus de révision foncière lors du dépôt des rôles. À l’automne 2021, celle-ci portait sur la négociation et mise en marché collective pour le bois et pour différentes productions.

13 Conclusion

Bilan des réalisations des dernières années

En lien avec notre plan d'action 2014-2018, le Syndicat a mobilisé les producteurs dans le but d'augmenter leur pouvoir d'intervention dans la mise en marché, avec comme objectif d'obtenir un meilleur prix et de meilleures conditions de vente pour les producteurs. Cet engagement s'est traduit dans le projet de la mise en marché collective.

Ainsi au cours des années 2015 à 2017, le Syndicat a travaillé sur différents modèles pour faire avancer la mise en marché du bois de sciage résineux d'une façon différente.

Le projet de mise en marché collective a permis de promouvoir le rôle et l'utilité du Syndicat comme représentant des producteurs auprès des industriels, de rappeler que la première fonction d'un plan conjoint est de regrouper l'offre et d'assurer qu'il y ait une négociation des conditions de vente avec les acheteurs. Et que les conditions négociées fixent les prix et les conditions de mise en marché des bois visés par le Plan conjoint.

Malgré la décision défavorable de la Régie concernant la négociation collective du sciage sapin-épinette, les efforts du Syndicat ont été reconnus lors du Congrès général 2021 de l'UPA. Le Syndicat s'est vu décerner le prix Solidarité qui met à l'honneur l'engagement syndical ou des actions de mobilisation et de concertation menées par des groupes d'agricultrices et d'agriculteurs, ou de productrices et producteurs forestiers.

Le Syndicat a travaillé en étroite collaboration avec les autres syndicats de producteurs de bois afin d'accélérer le développement de la mise en valeur intégrée du potentiel des boisés privés.

Par la création d'un comité de négociation commun lors du renouvellement de convention de livraison de bois à pâte. En contribuant à l'affichage des prix du bois sur le comparateur de prix Prixbois.ca, qui permet aux producteurs de connaître le meilleur prix pour son produit selon les destinations en les comparant sur une même unité de mesure (\$/mètre cube solide).

Le Syndicat a coopéré avec d'autres syndicats de producteurs forestiers par l'implantation d'un portail de formations pour les producteurs et par la mise en place d'un certificat de groupe provincial pour favoriser la certification forestière en forêt privée. Pour augmenter son efficacité et obtenir des économies dans les coûts d'implantation, le Syndicat s'est impliqué dans la programmation d'un logiciel qui sera utilisé par sept autres syndicats pour faciliter la gestion et les paiements de bois pour les propriétaires forestiers, les entrepreneurs en récolte et les transporteurs.

Durant la période visée, le Syndicat a déployé des efforts importants pour mobiliser les producteurs en collaboration avec les intervenants du milieu forestier afin d'accroître l'approvisionnement en bois issus de la forêt privée; en administrant le programme de démarcheurs qui permet de financer des visites-conseils auprès de propriétaires inactifs dans la mise en marché des bois et les nouveaux propriétaires forestiers; en bonifiant l'information aux producteurs pour qu'ils puissent optimiser la valeur des bois issus de leur production forestière et favoriser l'écoulement des bois en fonction des différents utilisateurs, les différents marchés de destination ou les différentes utilisations. Le Syndicat considère qu'il a été très proactif à remplir cet objectif et la plupart des partenaires régionaux le reconnaissent.

Défis à relever dans les cinq prochaines années

Pour la prochaine période, le Syndicat poursuivra ces efforts de communication vers ses producteurs ainsi que vers les autres acteurs de la filière forestière pour être au fait de leurs préoccupations et de leurs enjeux, par des visites, des sondages, des groupes de discussion, des assemblées démocratiques, nos bulletins d'information, notre site Internet et nos réseaux sociaux.

Dans l'axe de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée, le Syndicat travaillera à rétablir le rapport de force des producteurs forestiers, en présentant des modifications réglementaires du Plan conjoint qui permettront la négociation des conditions de mise en marché des bois de sapin-épinette selon la volonté qui sera exprimée par les propriétaires forestiers dans les instances démocratiques du Plan conjoint tout en respectant, autant que faire se peut, les modèles d'affaires de la filière.

Le Syndicat poursuivra ses actions auprès des producteurs pour favoriser la mise en marché d'un produit de qualité correspondant aux caractéristiques demandées par les usines. Ainsi que d'optimiser l'écoulement du produit en fonction des différents utilisateurs, des différents marchés de destination et d'informer les producteurs des opportunités de production qui représentent des plus-values en termes de revenus pour eux.

ANNEXE 6

Le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec
Réponses aux questions de la Régie



**QUESTIONS DE LA RÉGIE
ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DU
SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU SUD DU QUÉBEC DANS
LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT
RÉFÉRENCE : 042-20-03**

26 SEPTEMBRE 2022

B. QUESTIONS POUR L'OFFICE

I. Production et mise en marché

3. La région du sud du Québec produit une quantité importante de panneaux de particules (45% de la production québécoise), mais la quantité de bois produite par les producteurs du Sud du Québec et destinée à ce marché ne reflète pas cette production. En connaissez-vous la raison?

L'usine Tafisa située à Lac-Mégantic constitue une des plus grandes usines de panneaux de particules en Amérique du Nord. Toutefois, cette usine s'approvisionne principalement (voire totalement) de sous-produits issus des scieries ou de rebuts de construction. Bien qu'ils ne livrent pas directement à cette usine, les producteurs forestiers du sud du Québec mettent en marché du bois à des scieries qui elles expédieront leurs sous-produits (copeaux, sciures et rabotures) à cette usine de panneaux. La stratégie d'approvisionnement de cette usine reflète donc la discordance qui existe entre les volumes de panneaux produits et les volumes de bois de qualité panneau mis en marché.

L'usine Produits forestiers Arbec en Mauricie confectionne des panneaux à lamelles orientées et est un acheteur important de bois rond. Par contre, la distance de transport est importante pour nous ce qui la rend moins compétitive. Nous avons tout de même tenté à plusieurs reprises d'obtenir des contrats avec eux, sans succès, car elle ne semble pas avoir de problème d'approvisionnement localement.

4. Existe-t-il des conventions de mise en marché dont le syndicat est signataire, mais qui n'ont pas reçu l'homologation de la Régie?

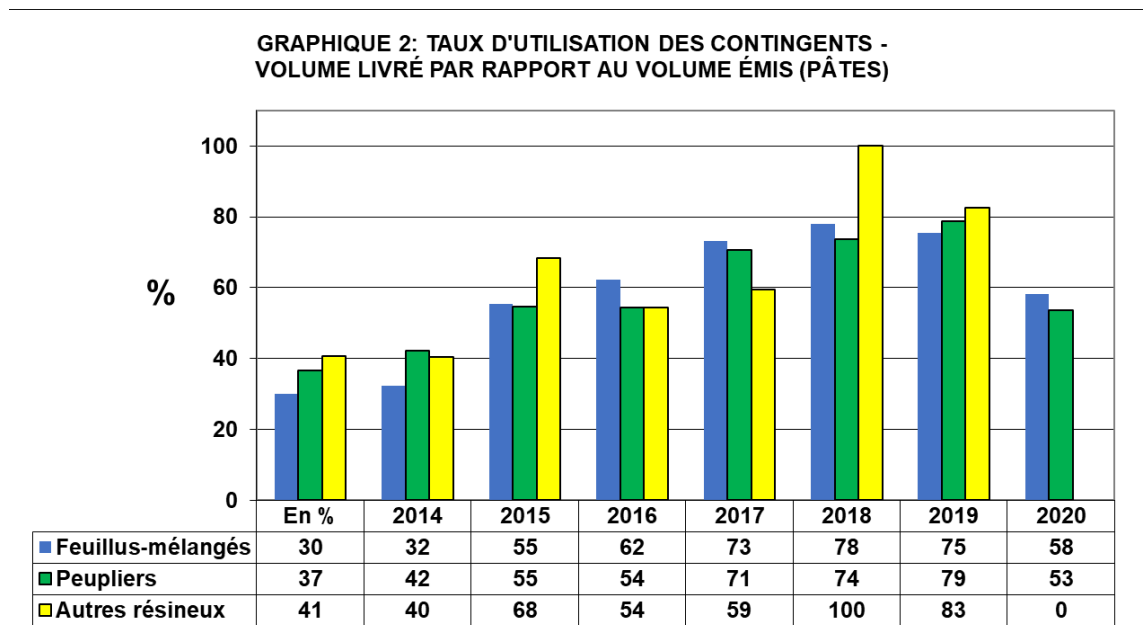
Actuellement, nous avons deux contrats qui sont en cours de signature due à des demandes de modification de la Régie (Scierie Saint-Martyrs inc. et Récupération forestière Québec/9414-3054 Québec inc.) ainsi qu'un contrat avec la compagnie Domtar pour le bois de feuillus et de tremble destiné aux pâtes et papier pour août 2021 à décembre 2024 qui est en cours de signature chez l'acheteur actuellement.

Aucun autre contrat n'est en attente d'homologation à notre connaissance bien qu'il y ait toujours d'autres discussions en court pour de futures conventions de mise en marché.

5. Pouvez-vous nous fournir une comparaison annuelle, pour la période de l'évaluation, des volumes de bois mis en marché et des volumes de contingent émis en vertu du règlement pris à cet égard?

Voici ici-bas le tableau qui présente le taux d'utilisation des contingents pour le produit de la pâte, soit les volumes livrés par rapport aux volumes émis pour la période visée et par groupe d'essences. Pour 2021, le taux d'utilisation est plus bas que les trois dernières années (2018-2020), car il y a eu une fermeture complète des réceptions à l'usine DOMTAR durant le mois de novembre suite à un tragique accident. La reprise des livraisons s'est faite graduellement au mois de décembre puis en janvier 2022.

| TAUX D'UTILISATION DES CONTINGENTS | | | | | | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|--------|--------|--------|---------|
| VOLUME LIVRÉ PAR RAPPORT AU VOLUME ÉMIS (PÂTES) | | | | | | | | |
| En % | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| Feuillus-mélangés | 30 | 32 | 55 | 62 | 73 | 78 | 75 | 58 |
| Peupliers | 37 | 42 | 55 | 54 | 71 | 74 | 79 | 53 |
| Autres résineux | 41 | 40 | 68 | 54 | 59 | 100 | 83 | N/A |
| Volume en TMA avec écorce | | | | | | | | |
| Feuillus Volumes Contingentés | 170 458 | 115 019 | 112 217 | 116 396 | 84 382 | 92 934 | 85 640 | 118 071 |
| Feuillus Volumes livrés | 51 310 | 37 170 | 62 060 | 72 407 | 61 687 | 72 394 | 64 597 | 68 605 |
| Peupliers Volumes Contingentés | 102 816 | 91 685 | 87 035 | 95 646 | 63 168 | 71 002 | 63 323 | 84 567 |
| Peupliers Volumes livrés | 37 670 | 38 690 | 47 450 | 52 016 | 44 611 | 52 361 | 49 855 | 45 240 |
| A. Résineux Volumes Contingentés | 33 567 | 37 976 | 18 642 | 24 922 | 22 466 | 12 762 | 4 752 | 0 |
| A. Résineux Volumes livrés | 13 680 | 15 360 | 12 750 | 13 544 | 13 343 | 12 756 | 3 924 | 1 317 |



6. Vous indiquez au Tableau des conventions de mises en marché (p. 29) que le bois de n'est pas visé par un Règlement de contingent, alors que le Règlement sur les contingents de mise en marché n'exclut pas le bois de sciage. Pouvez-vous nous expliquer en pourquoi vous considérez que le bois de sciage n'est pas visé par un règlement de contingentement?

Ce règlement est toujours appliqué pour le bois de feuillus, peuplier, pruche, et mélèze destiné au bois de pâtes et papier à la Domtar, mais aucunement pour le bois de sciage.

Pour le bois de sciage sapin-épinette, un règlement d'Agence de vente et une convention de mise en marché unique pour tous les acheteurs sont en cours de préparation et seront soumis à une approbation dans nos instances démocratiques. Nous devons donc actualiser dans les prochains mois ce règlement pour refléter les pratiques actuelles du Syndicat.

Dans l'intervalle, nous vous prions de noter que lors de la présentation pour approbation d'un règlement créant une agence de vente pour le sciage de sapin-épinette, une demande de modification sur le règlement sur les contingents sera présentée pour exclure le sciage sapin-épinette du règlement.

7. Nous aimerions mieux comprendre le rôle des agences de mise en valeur de la forêt privée. Pouvez-vous expliquer en détail les services rendus par ces agences, à quels moments les producteurs doivent faire affaire avec elles et de quelle manière peut s'organiser un producteur ne désirant pas faire affaire avec une agence?

Les agences régionales de mise en valeur de la forêt privée sont des organismes sans but lucratif constitués en vertu de la Loi sur l'aménagement durable du territoire forestier. Ces organismes définissent des orientations de planification régionale pour le territoire de la forêt privée et administrent le programme d'aide technique et financière pour la réalisation des travaux sylvicoles chez les propriétaires de boisés.

Il s'agit d'un lieu de concertation important au sein du monde de la forêt privée puisque leurs conseils d'administration sont obligatoirement composés de représentants du ministère de la Forêt, de la Faune et des Parcs (MFFP), de l'Industrie forestière, des municipalités et des propriétaires de boisés (syndicats de producteurs forestiers et groupements forestiers).

Les 17 agences de mise en valeur de la forêt privée du Québec sont un exemple concret de régionalisation de la prise de décision portant sur la planification forestière, certaines régionalisations mineures des normes d'application des travaux forestiers et l'allocation des budgets d'aménagement forestier.

Les agences régionales de mise en valeur de la forêt privée n'offrent pas de services d'aménagement forestier directement, mais subventionnent des travaux réalisés chez des propriétaires de boisés ayant le statut de producteur forestier selon les exigences du MFFP par le biais de conseillers forestiers qu'elles accréditent (firme d'ingénieurs forestiers, entreprises de services forestiers, groupements forestiers). Elles vérifient également la conformité des travaux en fonction de normes qu'elles établissent.

Les agences publient des informations intéressantes sur la forêt privée régionale et la gestion d'un lot boisé. Entre autres, le plan de protection et de mise en valeur des forêts privées présente un portrait du territoire et des enjeux.

L'obtention du Certificat de producteur forestier selon les exigences du MFFP n'est pas obligatoire pour les propriétaires forestiers.

Par contre, le propriétaire voulant bénéficier d'aide financière de l'état pour des travaux d'aménagements forestiers doit absolument satisfaire les critères de l'obtention du certificat de producteur forestier auprès du MFFP et passer par un conseiller forestier accrédité par l'Agence forestière régionale pour l'obtenir.

Il doit également obtenir le certificat de producteur forestier auprès du MFFP pour bénéficier du programme de remboursement des taxes foncières des producteurs forestiers, qui rembourse jusqu'à 85% des taxes foncières et scolaires annuellement lorsque les critères d'admissibilité sont remplis.

Un producteur ne voulant pas faire affaire avec une agence forestière régionale via un conseiller forestier accrédité est libre de le faire, car rien n'oblige un propriétaire à aménager sa forêt avec l'aide gouvernementale. Par contre, il n'aura alors pas droit au programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées, mais il peut tout de même bénéficier du programme de remboursement des taxes foncières s'il a obtenu son certificat de producteur forestier auprès du MFFP en faisant reconnaître ses travaux forestiers par un ingénieur forestier qui lui produira un rapport pour le remboursement des taxes foncières.

8. À la page 17, en lien avec le portail www.transportdebois.ca, vous indiquez avoir rencontré plusieurs obstacles à la réalisation de retour en charge. Pouvez-vous définir ces obstacles? Pouvez-vous également nous fournir des données sur le taux d'utilisation de cet outil?

Quelques problématiques ont miné le succès de la plate-forme www.transportdebois.ca dès son lancement en 2013. Il s'est avéré beaucoup plus difficile qu'escompté de convaincre les utilisateurs de s'inscrire sur le Babillard. À l'heure actuelle, ce babillard de transport est inutilisé par les producteurs forestiers.

Quatre raisons expliquent la résistance des utilisateurs :

1. Résistance au changement

Nous constatons une barrière technologique limitant l'accès à certains nouveaux utilisateurs. De nombreux producteurs forestiers et transporteurs forestiers sont âgés et souvent moins familiers avec la technologie numérique. Malgré sa simplicité d'utilisation pour une majorité des gens, il s'agit d'une technologie peu maîtrisée par la population visée. Il va sans dire que si les utilisateurs n'adoptent pas l'outil, les objectifs ne seront pas réalisés. Pour remédier à cette situation critique, la FPFQ et les syndicats de producteurs forestiers ont concentré leurs efforts à renseigner et former les nouveaux utilisateurs, et ce, autant chez les producteurs que les transporteurs forestiers. Une attention particulière a été portée aux entrepreneurs forestiers qui récoltent une quantité

considérable de bois en forêt privée dans le but de stimuler leur intérêt à utiliser la plate-forme, mais cela s'est avéré sans succès.

2. Menace au modèle d'affaires des transporteurs

Les transporteurs de bois ont, dans l'ensemble, perçu cette technologie comme une menace à leur processus d'affaires. Ces derniers ont une relation bien établie client-fournisseur avec les producteurs de bois et entrepreneurs forestiers.

Ils pratiquent déjà les retours en charge dans bien des cas et ils chargent souvent plein prix pour les retours.

En participant à cette plate-forme, ils en cautionnaient l'utilisation et pouvaient mettre à risque une partie de leurs volumes et leurs chiffres d'affaires en partageant les gains avec les autres acteurs de la filière. Or, ce groupe constitue la clé de voûte pour assurer le bon fonctionnement de cette plate-forme.

3. Lien de confiance établi entre les producteurs et les transporteurs

De nombreux producteurs forestiers estiment qu'il manque un lien de confiance entre le donneur d'ouvrage et le fournisseur de service. Par conséquent, ils préfèrent faire affaire avec leurs transporteurs forestiers habituels.

Une contractualisation plus formelle de l'utilisation du Babillard aurait pu permettre d'améliorer le lien de confiance entre les deux parties. Toutefois, les efforts déployés auraient été intensifs, alors qu'il n'y aurait eu aucune garantie de succès.

4. Réglementations sur le transport des bois

La quatrième difficulté est de type réglementaire. Les syndicats de producteurs forestiers et associations de transporteurs forestiers de certaines régions concluent des ententes où il y a exclusivité du transport sur un territoire donné et qui est concédé à certains groupes de transporteurs.

En 2016, 43% des volumes de bois produits étaient soumis à une forme ou une autre de cloisonnement. L'utilisation du Babillard pourrait entrer en contravention avec l'exclusivité concédée à certaines associations de transporteurs de bois. C'est d'autant plus problématique que ces volumes de bois sont régis par les syndicats de producteurs forestiers. Ces derniers auraient pu inscrire ces volumes de bois à transporter sur le Babillard et ainsi les utiliser comme levier pour accroître la popularité de la plate-forme.

Les syndicats de producteurs forestiers ont souhaité décloisonner les territoires des transporteurs, permettant une liberté accrue pour la circulation des bois et une optimisation des routes de transport. Compte tenu du contexte légal et réglementaire, ces discussions font l'objet de négociations qui s'étirent sur plusieurs années. Pour l'instant, la volonté de nos organisations d'en

arriver à un décloisonnement des zones de transport n'a pas eu d'égal chez les associations de transporteurs de bois.

Ces quatre problématiques ont fortement entravé la période de lancement du Babillard. Le Babillard est fonctionnel et opérationnel, mais dépourvu d'offres de bois à transporter pour toutes ces raisons.

9. Pouvez-vous nous fournir des données sur l'importance des entrepreneurs forestiers pour la récolte de bois ? Certaines régions forestières font face à des enjeux en lien avec la disponibilité des entrepreneurs forestiers, quels sont les constats du Syndicat à ce sujet ?

Plusieurs réponses se retrouvent dans cet article du « Forêt de chez nous – Plus » : <https://www.foretprivee.ca/infolettre-forets-de-chez-nous-plus/evolution-de-la-recolte-mecanisee-en-foret-privee/>

Pour plusieurs raisons, la mécanisation de la récolte a connu une forte progression au cours des dix dernières années. En premier lieu, ce phénomène répond aux changements sociologiques chez les propriétaires forestiers qui disposent de moins en moins de temps, d'expertise ou d'équipements pour entreprendre seuls des travaux de récolte dans leurs boisés.

Un nombre croissant d'entre eux préfèrent confier ce travail à une entreprise spécialisée. En second lieu, les conseillers des propriétaires forestiers font appel à des sous-traitants mécanisés pour remplacer des équipes d'abatteurs manuels de plus en plus difficiles à trouver à mesure qu'ils prennent leur retraite ou quittent le métier. Ce secteur souffre également du manque de main-d'œuvre. Un seul équipement mécanisé remplace vingt travailleurs manuels.

En dernier lieu, la perte des marchés traditionnels pour les petites billes de bois destinées à la pâte qui ne nécessitait pas d'équipement de chargement hydraulique en forêt, au profit de plus gros billots qui peuvent être difficilement manipulés manuellement, accroît la difficulté et l'augmentation des coûts d'équipements pour la récolte manuelle et les exigences de façonnage des billes.

Selon un recensement de la Fédération des producteurs forestiers du Québec réalisé en 2019, il y a environ 450 entrepreneurs de récolte mécanisée œuvrant en forêt privée. Ces entreprises réalisent des travaux à leur compte ou en sous-traitance pour d'autres entrepreneurs, des groupements forestiers, des coopératives forestières et des firmes d'ingénieurs forestiers. Ces entrepreneurs disposeraient d'au moins 508 abatteuses groupeuses et abatteuses multifonctionnelles actives. Parmi celles-ci, 140 furent ajoutées entre 2017 et 2019, soit une progression majeure.

Une partie des nouveaux équipements proviennent du marché des machineries usagées. En 2018, ces entrepreneurs ont réalisé 81% de la récolte en forêt privée, soit environ 5,2 millions de mètres cubes. Pour une vaste majorité, il s'agit d'entrepreneurs artisans où le propriétaire est directement impliqué dans les opérations forestières. Il existe également de plus grandes entreprises disposant

de plusieurs équipes et d'une variété de machineries pour construire les chemins, abattre les arbres, les débarder aux chemins, les débiter et les transporter aux usines. Plusieurs entrepreneurs réalisent aussi à l'occasion des contrats de récolte sur les terres publiques.

Le renouvellement onéreux des équipements, le manque de main-d'œuvre et la concurrence des opérations forestières en forêt publique où œuvrent également ces entrepreneurs forestiers peuvent expliquer les problématiques de disponibilité en forêt privée.

En 2017, l'Agence de mise en valeur de la forêt privée de l'Estrie publiait un rapport sur le portrait de 30 entreprises de récolte de bois en Estrie. Cette enquête auprès des entrepreneurs forestiers a permis d'exposer différents constats sur les équipements utilisés, la main-d'œuvre, et l'environnement d'affaires des entrepreneurs.

En voici un résumé : « Le procédé mécanique abatteuse multifonctionnelle et porteur a récolté 171 233 cordes (412 700 mètres cubes solides) en 2014-2015 en Estrie, soit 84% du volume. Les entrepreneurs ont mentionné 33 équipements, mais la saison 2014-2015 comptait 29 équipements en marche. Au moment de l'enquête en 2015, trois abatteuses multifonctionnelles étaient des acquisitions récentes et elles étaient en maintenance pour commencer les opérations en 2016. De plus, un entrepreneur possédait un équipement de remplacement pour éviter les arrêts de production en cas de bris majeurs.

Près de la moitié du volume (47%) a été produit par les machines de moins de trois ans, et ces dernières représentent 38% (11 machines) de la flotte des abatteuses multifonctionnelles. À l'autre bout du spectre, la situation s'inverse. Les équipements de 10 ans et plus ont récolté 39% du volume alors qu'ils représentent 49% des machines (14 équipements).

Les entrepreneurs ont mentionné que l'âge des équipements a une influence sur la productivité des opérations. Des équipements neufs ou récents sont plus efficaces et productifs. Les têtes d'abattage récentes équipées d'ordinateurs à la fine pointe de la technologie sont plus performantes. Les équipements âgés sont plus sujets aux bris majeurs entraînant ainsi des arrêts de production non négligeables. Cependant, les entrepreneurs qui entretiennent rigoureusement leurs équipements peuvent réussir à atteindre une production équivalente aux équipements plus récents.

Concernant l'organisation du travail, pour plusieurs entrepreneurs, la formule gagnante et la plus rentable est d'opérer avec une seule équipe avec des équipements récents et performants conduits par des opérateurs habiles et expérimentés. Les bris d'équipements étant moins fréquents, le temps de travail est consacré à produire du bois et non pas aux réparations. Afin de hausser la récolte dans les prochaines années, ces entrepreneurs misent donc sur une meilleure productivité, des équipements récents en bonne condition, et dans une moindre mesure, sur l'ajout de semaines de travail à leur année.

Ainsi, l'accès à une main-d'œuvre qualifiée et la présence d'une relève étaient déjà une préoccupation dans une étude publiée en septembre 2000. Près de deux décennies plus tard, ces

enjeux sont toujours actuels. Le Comité sectoriel de main-d'œuvre en aménagement forestier (Forêt Compétence) publiait en 2015 le Diagnostic sectoriel de main-d'œuvre de l'industrie québécoise de l'aménagement forestier, soit une étude sur la vision, les besoins et les attentes des travailleurs du secteur de l'aménagement forestier. La situation estrienne s'apparente au profil des travailleurs relaté dans l'étude provinciale. Aussi, les données colligées sur les éléments d'insatisfaction à l'emploi et les facteurs de rétention de la main-d'œuvre peuvent être facilement transposées à notre région.

Source : DIONNE, Mario et Marie-Josée MARTEL. Portrait des entreprises de la récolte de bois en Estrie. Enquête auprès des entrepreneurs forestiers. Sherbrooke, Agence de mise en valeur de la forêt privée de l'Estrie, 2017, 52 p.

Pour le sud du Québec, en avril 2022, 75 équipements d'abatteuse multifonctionnelle étaient en activité à temps plein ou à temps partiel sur le territoire, alors que 68 entrepreneurs travaillaient encore de façon manuelle, en plus de tous les propriétaires qui récoltent leurs bois de façon manuelle.

Sous toute réserve, nous estimons entre 70% à 85% du volume récolté l'est de façon mécanisée dans le sud du Québec, mais nous n'avons pas les volumes exacts, car nous n'effectuons pas le suivi de cette donnée.

Bien que nous ayons une bonne connaissance des entrepreneurs qui œuvrent sur le territoire, le suivi des volumes récoltés par chacun dépend du contrat qui le lie avec le propriétaire. Comme chaque cas est différent, il devient alors impossible de faire le suivi du mode de récolte, car nous n'avons pas toujours l'information.

10. Pouvez-vous nous en dire en plus sur les efforts du Syndicat en ce qui a trait aux développements de nouveaux marchés, en indiquant les résultats de ces efforts?

Nous discutons avec plusieurs promoteurs de nouveaux projets de mise en marché de bois dans le sciage, la biomasse, les granules, les biocarburants et l'exportation annuellement. Nous estimons entre 12 et 15 promoteurs annuellement qui nous demandent de l'information. Notre intervention est importante pour eux, car pour monter leurs plans d'affaires, ils nous consultent pour avoir les quantités de bois mobilisables dans la région visée par l'implantation du projet. Ils nous consultent également pour savoir le prix qui devrait être versé aux producteurs pour être en mesure d'obtenir l'approvisionnement visé.

Comme il y a peu de bois sans preneur actuellement au sud du Québec, ces projets entrent en compétition avec d'autres acheteurs des catégories de bois visés, ce qui peut rendre les projets non viables. Peu de projets ont vu le jour depuis 2015, mis à part une grande scierie de sapin-épinette à Princeville, du nom de Bois LIB inc. Les autres résineux tels que les pins, la pruche et le mélèze seraient des essences qui pourraient être valorisées, mais peu de projets industriels ciblent ces essences actuellement. Nous avons travaillé en 2018 avec une firme française sur un projet d'exportation de mélèze vers l'Europe, mais les normes sanitaires, les contraintes de préparation

du produit et les contraintes de transport par conteneurs en bateau ont rapidement démontré la non-rentabilité de l'opération qui a été abandonnée.

Pour le marché de la biomasse, nous dirigeons des chargements de biomasse vers la papetière Domtar en provenance des villes de la Rive-Sud de Montréal comme Longueuil, Boucherville suite à la récolte des arbres affectés par l'agrile du frêne. Les revenus ne rencontrent pas les coûts d'opération.

Nous avons une entente depuis peu avec Transport GDM, qui transforme du bois en copeaux pour le marché des serres agricoles. Les producteurs vendent le bois à perte, les revenus ne rencontrent pas le coût d'exploitation.

L'usine Belle-Ripe de Princeville nous achète des billes de pin blanc de façon périodique pour la transformation en ripe pour usage agricole, usage qui permet de valoriser cette essence difficile à vendre.

Les bois sans preneurs sont souvent achetés par de petites entreprises familiales qui s'approvisionnent de façon très périodique à petits volumes, mais qui permettent d'écouler certains bois pour les producteurs.

II. Gouvernance

11. Selon les chiffres de la FPFQ, il y aurait 19 700 producteurs forestiers en Estrie et en Montérégie, alors que vous avez seulement 14 352 producteurs inscrits à votre fichier. Serait-il possible de nous fournir, par année pour la période de l'évaluation, le nombre de producteurs ayant mis en marché du bois? De plus, combien de producteurs possèdent le 10 % du territoire appartenant à de grands propriétaires?

Nous n'avons pas le chiffre exact de producteurs forestiers au sens de l'article 4 du « Règlement des Producteurs forestiers du Sud du Québec » qui mettent du bois en marché annuellement, car nos systèmes informatiques ne nous permettent pas de détailler ce nombre de façon exacte. Plusieurs producteurs font affaire avec des entrepreneurs forestiers, des firmes d'ingénieurs forestiers ou des groupements forestiers pour faire récolter leurs bois.

Certaines entreprises font affaire avec plusieurs dizaines ou même centaines de producteurs forestiers annuellement et nous ne compilons pas ces informations pour procéder au paiement des bois. Ces entreprises signent des droits de coupe avec les producteurs forestiers et nous faisons la paie de bois directement à ces entreprises qui « agglomèrent » le bois des producteurs concernés et qui demandent que le bois leur soit payé directement par le Syndicat, après entente avec le producteur forestier. Nous sommes en mesure de dénombrer, par notre système informatique actuel, le nombre « d'entités » (producteurs forestiers, entrepreneurs en récolte, firme d'ingénieur forestier ou groupement forestier) qui agglomèrent ou non du bois et qui sont payées annuellement, mais nous n'avons pas le nombre de producteurs forestiers exact ayant mis du bois en marché.

Le nom du producteur ou un numéro de chantier est habituellement indiqué sur le billet de livraison à l'usine pour en déterminer la provenance par le vendeur, mais il n'est pas possible de saisir informatiquement le nom du producteur forestier si le paiement se fait directement à un intermédiaire.

Lors des audiences devant la RMAAQ en 2019, le Syndicat avait extrait de façon manuelle le nombre de producteurs ayant mis du bois en marché en 2018 en regardant chacun des billets de livraison ou en demandant l'information aux « agglomérateurs » des bois. Sur les 1 772 producteurs forestiers et « agglomérateurs » - intermédiaires qui étaient inscrits dans nos systèmes informatiques pour le paiement, nous avons pu déterminer qu'il y avait 2 621 producteurs différents qui avaient mis du bois en marché pour plus de 933 518 mètres cubes solides de bois.

Ce dénombrement avait nécessité un travail manuel important et un nombre d'heures de travail imposant. Nous ne pouvons répéter cet exercice pour toute la période par manque de temps et de ressources humaines. Il n'y a pas de nécessité pour nous, lors du paiement des bois, de saisir cette information.

Les 14 344 producteurs inscrits à nos fichiers le sont parce qu'ils ont déjà mis du bois en marché directement par eux-mêmes, qu'ils sont membre d'un groupement forestier (les listes des membres des groupements forestiers sont transférées périodiquement au Syndicat) ou ce sont des agriculteurs qui ont signifié à un de l'UPA régionale du territoire qu'ils étaient également producteur forestier, ce qui a permis une inscription à notre fichier de producteurs.

Plusieurs producteurs forestiers visés par le Plan conjoint ne sont pas actifs et d'autres ne sont pas inscrits à nos fichiers parce qu'il n'a jamais mis du bois en marché ou le bois qu'il a fait récolter est payé à un intermédiaire qui récolte le bois pour lui. Dans ce dernier cas, nous n'avons pas besoin d'avoir les coordonnées du producteur forestier et nous n'avons pas d'entrée à faire dans le système informatique pour procéder au paiement de l'intermédiaire en question avec la preuve de l'accord du producteur forestier.

L'entrepreneur est dans l'obligation de nous faire parvenir l'entente de droit de coupe signée avec le propriétaire forestier et la preuve de propriété du propriétaire forestier comme preuve que le bois est récolté de façon légale sur la bonne propriété et qu'il est bel et bien situé sur notre territoire de Plan conjoint.

Concernant combien de producteurs possèdent le 10% du territoire appartenant à de grands propriétaires, selon nos informations il y a trois (3) producteurs qui possèdent des propriétés privées productives de plus de 800 ha d'un seul tenant sur notre territoire.

12. Combien de nouveaux producteurs se sont ajoutés au fichier des producteurs à la suite de votre accès aux coordonnées des producteurs ayant rempli le formulaire d'adhésion de la Fédération de l'UPA Montérégie?

L'arrimage avec l'UPA Estrie des producteurs agricoles ayant déclaré avoir un boisé se fait aux deux ans environ. La liste est donc régulièrement mise à jour.

Le secteur de l'UPA-Montérégie n'avait pas été arrimé depuis l'annexion du territoire de la Montérégie en 2014 par manque de ressources humaines et de temps pour le faire. Nous avons fait la demande au cours de l'année 2020 suite à l'embauche d'une ressource supplémentaire dans l'équipe du Syndicat dédiée à la mise à jour des listes des producteurs du Syndicat.

Cette embauche nous a permis de mettre à jour les dossiers des producteurs ainsi que d'arrimer la liste des producteurs forestiers inscrits au fichier de l'UPA-Montérégie, en conformité avec les articles 10.2 c) et 10.2.4 du « Règlement du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec », chose qui n'avait pas été faite depuis l'annexion du territoire de la Montérégie.

Il y a eu 2 321 producteurs additionnels entre le 31 janvier 2020 et le 31 janvier 2021 pour le secteur de la Montérégie.

13. Envisagez-vous de revoir la carte des secteurs afin de créer de nouveaux sous-secteurs en Montérégie? Envisagez-vous d'autres changements à vos règlements afin de répondre aux besoins particuliers des producteurs de ce secteur?

Nous croyons que de créer un sous-secteur en Montérégie serait un grand désavantage pour les producteurs forestiers de cette région. Actuellement, le producteur de la Montérégie reçoit le même prix que celui de l'Estrie et le producteur de la Montérégie profite de la péréquation de l'ensemble du territoire du sud du Québec pour la pâte feuillue. Créer un sous-secteur en Montérégie signifierait offrir un prix inférieur aux producteurs de cette région, car les distances et les coûts de transport sont beaucoup plus élevés par rapport au reste du territoire.

Le secteur de la Montérégie fait partie de la couronne d'approvisionnement en bois de chauffage pour les résidents de la rive sud de Montréal. Un prix plus bas au producteur se traduirait, selon nous, par une diminution importante des volumes de feuillu en provenance de ce secteur, ce qui ne serait pas une bonne chose pour les acheteurs de bois de pâte feuillus.

En effet, bien que la Montérégie soit éloignée de l'usine Domtar de Windsor, ce territoire est plus près que bien des secteurs d'approvisionnement actuel de l'usine au Québec et une diminution de l'approvisionnement en bois par la Montérégie se traduirait par la nécessité de l'usine à aller chercher ce bois plus loin, avec les coûts monétaires et environnementaux supplémentaires qui en découleraient.

Nous n'envisageons pas d'autre changement afin de répondre aux besoins des producteurs de ce secteur pour l'instant.

14. Vous coopérez avec les autres syndicats de producteurs forestiers à plusieurs niveaux. Quel avenir envisagez-vous pour cette coopération?

Les relations avec les autres syndicats sont excellentes et nous travaillons en étroite collaboration sur plusieurs dossiers. La Fédération des producteurs forestiers du Québec et son directeur sont des atouts précieux pour coordonner cette collaboration.

Nous collaborons plus particulièrement avec le Syndicat des producteurs de bois de la Côte-du-Sud en regard de l'établissement d'une Agence de vente pour le bois de sciage ainsi qu'avec le Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec pour l'établissement de contrat plus performant pour arrimer le prix du bois rond avec le prix du bois d'œuvre dans le sciage sapin-épinette.

Nous subodorons que le questionnement de la Régie sur ce point sonde la possibilité de l'établissement d'un plan conjoint unique provinciale pour le bois. Malheureusement, les disparités régionales à travers le vaste territoire forestier du Québec militent pour le maintien des plans conjoints régionaux pour l'instant. De plus, un plan conjoint provincial ne rencontre pas l'adhésion d'une majorité de producteurs forestiers à ce moment-ci.

15. Pouvez-vous nous fournir le taux de participation des délégués aux AGA par année pour la période de l'évaluation?

Voici le tableau qui présente le taux de participation des délégués(es) aux AGA par année pour la période de l'évaluation.

| TAUX DE PARTICIPATION DES DÉLÉGUÉS(ES) AUX AGA | | | | | | | | |
|--|--------------------------------|---------------|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------|-------|---------------|
| ANNÉES | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 (4 ass. Secteurs/6) | 2021 | 2022 |
| NOMBRE DE DÉLÉGUÉS ÉLUS AUX ASS. SECTEURS | 65 délégués | 67 délégués | 86 délégués(4 inadmissibles) | 82 délégués(1 inadmissible) | 86 délégués(1 inadmissible) | 53 délégués | N/A | 87 délégués |
| NOMBRE DE SUPPLÉANTS ÉLUS AUX ASS. SECTEURS | 34 suppléants (1 inadmissible) | 25 suppléants | 22 suppléants(2 inadmissibles) | 22 suppléants | 19 suppléants(1 inadmissible) | 12 suppléants | N/A | 19 suppléants |
| NOMBRE DE DÉLÉGUÉS PARTICIPANTS | 67/89 | 70/88 | 73/89 | 76/92 | 70/84 | N/A | 59/82 | 78/112 |
| Taux de participation (Délégués d'élus / délégués participants) | 75% | 80% | 82% | 83% | 83% | N/A | 72% | 70% |

Notes : En 2019 il y avait la possibilité d'avoir 97 délégués, par contre en Montérégie 10 n'ont pas été élus et dans le Granit 3 n'ont pas été élus, faute de participants.
En 2022 il y avait la possibilité d'avoir 112 délégués, par contre en Montérégie 20 n'ont pas été élus faute de participants.

16. Quelle différence faites-vous entre les cotisations syndicales et les contributions prélevées en vertu du Plan conjoint ?

Il n'y a pas de cotisations syndicales en vertu de la Loi sur les syndicats professionnels dans notre Syndicat. Les contributions sous forme de prélevés sont versé dans des fonds spécifiques et dépensés pour des fins spécifiques. Actuellement, seuls les fonds d'administration, et de recherche et de protection des marchés sont utilisés.

Les seuls revenus du Syndicat sont issus des prélevés reçus en sa qualité d'office de mise en marché des bois de tous les producteurs forestiers du sud du Québec, à quelques exceptions près pour des montants attribués par des partenaires financiers afin de réaliser des mandats régionaux en lien avec la production forestière, ou des sommes recueillies auprès des producteurs pour couvrir des frais de formation en lien avec la forêt.

17. À la page 21 du mémoire, on retrouve le Tableau revenus et charges pour la période visée. Au niveau des contributions syndicales, pouvez-vous nous donner le montant des contributions recueilli pour l'administration du Plan conjoint et le montant des contributions recueilli pour le fonds de recherche et de protection des producteurs forestiers du sud du Québec?

Voici le tableau revenus et charges bonifiés avec les montants détaillés pour les contributions recueillies pour l'administration du Plan conjoint et les montants des contributions recueillis pour

le fonds de recherche et de protection des Producteurs forestiers du Sud du Québec pour la période visée.

| Tableau revenus et charges pour la période visée | | | | | | | | |
|---|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
| Total des produits (M\$) | 1.18 | 1,27 | 1,48 | 1,70 | 1,72 | 1,71 | 2,13 | 1,80 |
| Charges totales (M\$) | 1.07 | 1,13 | 1,18 | 1,54 | 1,55 | 1,64 | 1,70 | 1,96 |
| Volumes livrés (MCS) | 669 160 | 703 000 | 807 420 | 829 920 | 933 518 | 999 114 | 1 021 900 | 941 145 |
| Contribution : Administration du plan (\$) | 841 637 | 890 989 | 1 014 210 | 1 003 569 | 1 123 935 | 1 187 817 | 1 220 415 | 1 133 779 |
| Contribution : Fonds de recherche et de protection (\$) | 151 601 | 159 365 | 180 774 | 95 024 | 47 331 | 50 928 | 51 979 | 47 796 |
| Contributions syndicales totales (M \$) | 0.99 | 1,05 | 1,19 | 1,10 | 1,17 | 1,24 | 1,27 | 1,18 |
| Contributions syndicales sur les volumes livrés (%) | 1.48 | 1,49 | 1,48 | 1,32 | 1,25 | 1,24 | 1,25 | 1,26 |

18. Connaissez-vous bien les attentes des différents types de producteurs envers le plan conjoint, principalement celles des producteurs possédant un boisé pour des raisons autres que la récolte de bois (ex : villégiateurs, retraités)?



Le Syndicat connaît bien le profil des propriétaires suite aux différents sondages réalisés par la FPFQ en 2012, par le biais de la compilation des rapports de visite questionnaire dans le cadre du programme des démarcheurs (2016 à maintenant) et le rapport d'AGÉCO (août 2022). En tenant compte de cette information, le Syndicat adapte ces services, moyens de communication et transferts d'information pour répondre aux principales attentes des producteurs en fonction des objectifs variés d'aménagement de leur propriété. Le Syndicat demeure la porte d'entrée pour les nouveaux propriétaires et le fait d'être membre du Syndicat leur permet de se tenir au courant de l'actualité forestière via notre bulletin forestier L'arbre PLUS.

Plus spécifiquement, pour les propriétaires qui possèdent un boisé pour la villégiature comme la chasse, pêche et la réalisation d'activités familiales comme la récolte d'eau d'érable et la marche

en forêt, le Syndicat considère qu'ils doivent recevoir de l'information sur les services disponibles ainsi le Syndicat, distribue la Trousse du nouveau producteur qui contient plusieurs informations sur la mise en valeur de leur boisé et sur l'offre de formation.

Le Syndicat répond en partie à leur attente par le biais d'une offre de formations telles que l'identification des arbres, la cueillette de champignons forestiers, et des sorties terrain pour discuter de l'aménagement de son boisé. Les soirées-conférences sont aussi des moyens de rencontrer les propriétaires et de les intéresser sur des sujets d'intérêt tels que l'arpentage et la délimitation des lots boisés, le processus de contestation de son évaluation foncière et sur les ressources pour s'impliquer dans la gestion active de son boisé.

Pour ce qui est des propriétaires du profil de retraités ou près de la retraite, le Syndicat considère qu'ils ont conservé leurs lots comme un investissement, qu'ils auront plus de temps pour s'occuper de leur propriété, qu'ils seront intéressés par l'aménagement de leur boisé et la récolte de bois. Certains vont récolter le bois eux-mêmes, et le Syndicat offre des formations sur l'abattage d'arbres, le façonnement et le classement des bois, l'affûtage et l'entretien de la scie mécanique et débardage des bois. Pour ceux qui désirent confier leurs travaux à un entrepreneur forestier ou une firme d'ingénieurs forestiers, le Syndicat devient une ressource privilégiée pour informer les propriétaires concernant tout ce qui touche les références sur les entrepreneurs forestiers, les prix du bois, les coûts de récolte et de transport.

Pour certains propriétaires, il y a aussi l'intérêt de transférer la propriété à leur descendant et le Syndicat, par le biais de ses communications et informations, répond à leurs questions sur la fiscalité forestière et le transfert intergénérationnels.

19. Qu'en est-il de la planification stratégique 2023-28? Le cas échéant comment a-t-elle été élaborée et des indicateurs/cibles ont-ils été déterminés? Dans l'affirmative, est-il possible de nous fournir une copie complète du document?

Pour clarifier, à la page 39 du mémoire du SPFSQ, il est écrit « Voir le document Word Planification stratégique du SPFSQ pour la période 2023-2028 », on aurait dû lire « voir le document Enjeux et opportunités pour la période 2023-2028 » qui constitue notre planification stratégique pour la période 2023-2028.

Pour ce qui est du processus de réflexion qui nous ont amenés à établir cette planification stratégique, le Syndicat a reconduit des objectifs spécifiques contenus dans le document « Suivi des actions du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec de 2014 à 2018 », et ajouter les enjeux contemporains tels que l'amélioration de l'équilibre des forces entre les acteurs de la filière forestière puis d'obtenir plus d'équité dans les revenus entre les maillons de la filière forestière du sud du Québec dans le sapin-épinette, en particulier pour les propriétaires forestiers. Ces ajouts sont en conformité avec les orientations du conseil d'administration du Syndicat et les mandats donnés par les assemblées générales du Plan conjoint des dernières années.

III. Développement durable

20. Des efforts sont-ils déployés par le syndicat afin d'augmenter le nombre d'acheteurs de bois certifiés? pouvez-vous nous en dire plus sur le manque d'engouement pour ce bois ainsi que sur les avantages fiscaux liés à la production de bois certifiés et le fonctionnement de l'organisme Forêt privée certifiée?

En 2021, dans le cadre de la convention de mise en marché avec l'usine Domtar, il y a eu une entente pour une prime supplémentaire pour le bois certifié. Pour ce qui est des acheteurs de bois de sciage, JM Champeau dans le feuillu offre aussi une prime pour les bois en provenance de territoires certifiés. En 2021, la prime pour le bois certifié totalisait 62 977 \$. Pour ce qui concerne les démarches du Syndicat afin d'augmenter le nombre d'acheteurs de bois certifiés, nous sommes à l'affût des opportunités qui permettrait d'obtenir un meilleur prix pour tous les producteurs dont les territoires sont certifiés.

Mais pour le territoire du Plan conjoint, il faut comprendre que il y a production de deux sortes de fibres, soient FSC 100% provenant des territoires des forêts certifiées et du bois contrôlé en provenance des forêts privées non certifiées qui a été évalué selon les normes pertinentes du FSC et qui présente un faible risque de provenir des sources inacceptables.

La demande en produits FSC est souvent plus forte que l'offre de bois provenant de forêts certifiées; ceci a conduit FSC à autoriser, dans une certaine mesure, l'inclusion de bois ne provenant pas de forêts certifiées dans l'élaboration de produits labellisés FSC mixte. Ce bois, dit contrôlé, doit cependant respecter certaines exigences minimales qui sont rencontrées par la majorité du bois en provenance des petites forêts privées sur le territoire du Plan conjoint.

Il y a certains avantages fiscaux et environnementaux pour un propriétaire forestier de certifier ses lots.

Outre le maintien de l'accès aux marchés, une meilleure application des saines pratiques forestières et de participer au processus d'amélioration continue, différents avantages sont offerts aux propriétaires certifiés :

- Une prime supplémentaire pour le bois à pâte ainsi que pour le sciage feuillu chez JM Champeau. En 2021, la prime pour le bois certifié totalisait 62 977 \$.*
- Un crédit par le biais du programme de remboursement des taxes foncières de 3 \$/hectare, pour l'obtention ou le maintien d'une certification forestière à l'intérieur d'un programme collectif reconnu tel que Forêt privée certifiée du Québec. Pour un lot boisé de 100 acres (40 hectares) ce crédit correspond à 120 \$ annuellement sans avoir à faire des travaux sylvicoles.*

Forêts privées certifiées du Québec (FPCQ), est une forme d'entreprise de type personne morale sans but lucratif qui regroupe les personnes poursuivant des fins liées à la certification des forêts

privées au Québec. Il est le résultat de la fusion des certifications du Syndicat des producteurs de bois de la Gaspésie et du Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec afin de permettre à d'autres régions de rejoindre le groupe. FPCQ a pour mission de promouvoir, défendre et développer les intérêts professionnels, économiques, sociaux et moraux de ses membres. Le conseil d'administration régie par des règles d'éthique et un code de déontologie est présentement composé d'administrateurs issus des organismes suivants :

- *Fédération des producteurs forestiers du Québec*
- *Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec*
- *Syndicat des producteurs de bois de la Gaspésie*
- *Autres participants (à déterminer)*

Bien que la certification de groupe puisse représenter certains défis, comme la prise de décisions et le processus d'information qui peuvent devenir plus complexes, elle comporte également de nombreux avantages en termes de diminution des coûts et de partage des bonnes pratiques. En voici des exemples :

- *Économies d'échelle au niveau des coûts de certification qui sont répartis entre les membres du groupe, mais également au niveau des ressources humaines nécessaires pour maintenir le système de certification;*
- *Échange d'information et partage d'expérience entre les membres du groupe, y compris une optimisation de la veille légale et un accès facilité à des services professionnels et à des conseils techniques;*
- *Adhésion à la certification simplifiée pour les nouveaux adhérents, car le système de gestion est déjà en place;*
- *Consolidation des marchés existants et développement de nouveaux marchés;*
- *Engagement envers l'aménagement durable des forêts favorisant l'acceptabilité sociale et permettant d'attendre des objectifs sociaux et environnementaux visés par certains propriétaires;*
- *Durabilité du système, car la coordination s'appuie sur la participation de plusieurs organismes régionaux.*

21. Vous avez pris un engagement fort envers le respect de la possibilité forestière sur le territoire du plan conjoint. Mais avec une récolte de seulement 45 % de cette possibilité, certains diront que la récolte est insuffisante et que le syndicat devrait travailler afin de se rapprocher du 100%, étant donné que ce point est considéré comme l'équilibre entre production et préservation des boisés. Quelles sont les actions concrètes que vous posez afin d'augmenter ce pourcentage?

Ainsi, le calcul de la possibilité forestière pour le territoire du Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec a été mis à jour au début de l'année 2014 en concordance avec le territoire du Plan conjoint. Avec des prélèvements annuels moyens, pour la période de 2011 à 2021, qui sont de 1 253 709 mcs, nous exploitons la forêt estrienne à 45% de la possibilité forestière de 2,9 millions de mcs avec des variations de 19% et 66% selon les différents groupes d'essences.

Nous observons depuis 2015, une augmentation de 35% des volumes de bois livrés aux différentes usines en provenance du territoire du Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec. La récolte fut de 703 092 mcs en 2015 et de 940 145 mcs en 2021.

Voici un ensemble d'action qui a contribué à l'augmentation des volumes livrés sur le long terme :

- Une augmentation, depuis cinq ans, de l'aide financière du gouvernement provincial aux conseillers forestiers afin d'intensifier la récolte forestière;*
- Le projet de démarchage piloté par le SPFSQ depuis 2016, qui consiste à aller rencontrer les propriétaires pour discuter avec eux de la pertinence de l'aménagement forestier, de la récolte de bois et de les inciter à passer à l'action;*
- L'augmentation des prix du bois de sciage, qui encouragent les propriétaires à faire des travaux de récolte;*
- La mécanisation des travaux qui a entraîné une augmentation de la productivité;*
- Le travail avec les partenaires régionaux, dont l'agence forestière, pour mobiliser les propriétaires;*
- Deux périodes de surproduction en automne 2016 et en automne 2021 dans le sapin-épinette laissant présager que l'atteinte de la capacité industrielle de transformation est parfois atteinte régionalement;*
- Le travail des partenaires régionaux incluant le Syndicat pour faire la promotion d'une culture forestière des propriétaires forestiers.*

Bien que nous travaillions constamment à convaincre les propriétaires forestiers à aménager leurs boisés, plusieurs facteurs peuvent expliquer que la possibilité forestière ne soit pas atteinte, malgré la nette amélioration notée durant la dernière période.

En effet, le prix et les marchés disponibles des différentes essences de bois, le taux de croissance des érablières en exploitation pour l'acériculture, la réglementation abusive, la gentrification des propriétaires forestiers et la culture forestière déficiente de la population en général au sud de la province expliquent cet écart.

ANNEXE 7

Conseil de l'industrie forestière du Québec
Évaluation périodique des interventions relatives au Plan conjoint du Syndicat des
producteurs forestiers du Sud du Québec dans la mise en marché
Commentaires du CIFQ
30 septembre 2022



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

Évaluation périodique des interventions relatives au
Plan conjoint du Syndicat des producteurs forestiers du
Sud du Québec dans la mise en marché

- Commentaires du CIFQ -

Déposé à :

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ)

30 septembre 2022

Table des matières

| | |
|--|----|
| Sommaire | 1 |
| 1. Présentation du CIFQ et mise en contexte | 2 |
| 2. Diagnostic sectoriel. | 3 |
| 2.1 Bilan 2014-2022..... | 4 |
| 2.2 Perspectives | 7 |
| 3. Plan stratégique du syndicat des producteurs forestiers du Québec | 8 |
| 4. Préoccupations du CIFQ | 10 |
| 5. Pistes de solutions | 11 |
| Conclusion | 13 |

Sommaire

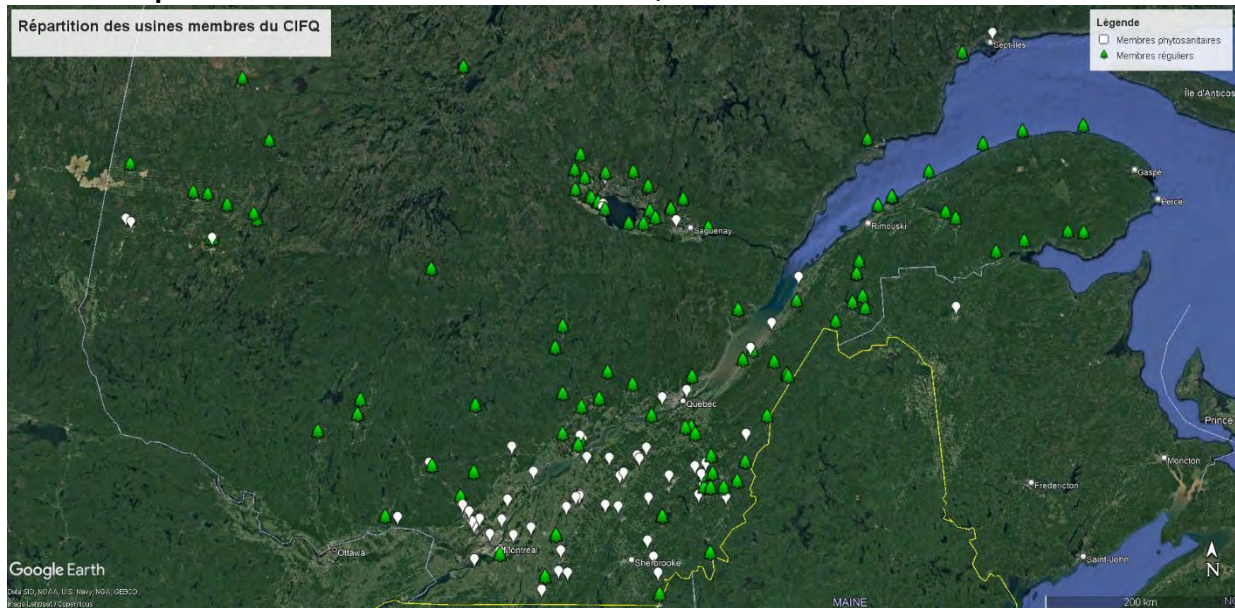
- Le Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ) représente une quinzaine d'usines dans le sud du Québec, de la Montérégie à Chaudière-Appalaches, dont les approvisionnements s'élèvent à plus de 4 millions de mètres cubes. Parmi les cinq plus grandes usines qui s'approvisionnent sur le territoire du Plan conjoint du SPFSQ, quatre sont membres du CIFQ. Ce dernier participe donc avec beaucoup d'intérêt à l'exercice d'évaluation périodique puisque l'approvisionnement demeure l'élément le plus fondamental du fonctionnement d'une scierie.
- Le bois d'œuvre et le bois rond possèdent leurs propres marchés qui répondent chacun à une dynamique d'offre et de demande distinctes. Les éléments de l'offre et de la demande pour le bois d'œuvre se manifestent à l'échelle nord-américaine, voire mondiale, alors que ceux du bois rond s'observent à l'échelle régionale. Il s'agit donc de marchés distincts possédant, au mieux, des interrelations partielles et décalées dans le temps.
- La hausse marquée des prix du bois d'œuvre depuis le début de la pandémie ne provient pas d'une augmentation proportionnelle de la demande pour ce produit, mais plutôt d'un déséquilibre rapide entre une offre à la baisse et une demande à la hausse.
- Les fluctuations sans précédent du prix du bois d'œuvre observées au cours des dernières années rend la détermination d'un prix d'équilibre très difficile pour les scieurs.
- Les volumes de bois ronds destinés au sciage mis en marché par le SPFSQ ont enregistré un bond de 60 % entre 2014 et 2021. Pendant cette période, la capacité de consommation autorisée pour les usines situées de la Montérégie aux Appalaches n'augmentait que de 9 %. Par ailleurs, les revenus provenant de la vente de bois rond destiné au sciage ont plus que doublés.
- Nous nous retrouvons vraisemblablement à l'aube d'une reprise de négociations avec les parties américaines dans le conflit du bois d'œuvre. Cette période engendre beaucoup d'incertitude chez les scieurs exportateurs et encore plus chez les usines dites « frontalières » qui ne peuvent s'approvisionner en forêt publique. Ces dernières demeurent donc très dépendantes de la forêt privée.
- Dans le marché du bois rond destiné au sciage, la relation producteur-transformateurs établie depuis plusieurs années s'avère primordiale pour une mise en marché efficace et ordonnée. La détermination d'un prix final fait partie intégrante de cette relation.
- Le caractère non périssable du bois sur pied et le droit inaliénable de tout propriétaire de ne pas vendre son bien à un prix non-satisfaisant élimine la possibilité pour le Syndicat de garantir la livraison des volumes aux scieries. À l'inverse, l'impossibilité pour une scierie de mettre fin à ses opérations, ne serait-ce que de façon temporaire, fait supporter à l'industriel la plus grande part des risques associés aux fluctuations de marchés.
- La volatilité des prix du bois d'œuvre observable depuis les dernières années rend inopérable la mise en place d'un indice de fixation des prix du bois rond basé sur les marchés du bois d'œuvre.
- On peut difficilement comparer les marchés situés au Nord du Saint-Laurent à ceux du Sud en raison de l'importance relative du bois provenant de la forêt publique.
- La présence d'agglomérateurs (Groupements Forestiers et entrepreneurs) joue un rôle de premier plan pour une mise en marché efficace et ordonnée et a fait ses preuves depuis les 25 dernières années.
- Le SPFSQ devrait d'abord tenter de mobiliser, sur une base volontaire, les propriétaires non reliés à un agglomérateur et démontrer qu'il peut livrer aux acheteurs les volumes négociés.
- La publication des prix minimum devrait se poursuivre puisqu'elle demeure une façon efficace d'établir une compétition entre les acheteurs. Pour améliorer la transparence du marché, le SPFSQ devrait travailler sur la publication des prix moyens de transaction pour des grandes catégories de produits tout en assurant la confidentialité des ententes privées.

1. Présentation du CIFQ et mise en contexte

Le Conseil de l'industrie du Québec (CIFQ) représente les intérêts des entreprises de sciage de résineux et de feuillus, de déroulage, de pâtes, papiers, cartons et panneaux du Québec. Par son expertise et celle de ses partenaires, le CIFQ oriente et soutient ses membres dans les enjeux concernant notamment la foresterie et l'approvisionnement, l'environnement et l'énergie, la reconnaissance de la qualité des produits, les ressources humaines, la santé et sécurité du travail ainsi que la veille légale, économique, et réglementaire des marchés.

Principal porte-parole de l'industrie forestière, les membres qu'il représente opèrent partout au Québec et s'approvisionnent autant sur forêt publique que sur le territoire des différents syndicats des producteurs forestiers du Québec. En ce qui concerne les opérations de sciage résineux, le CIFQ englobe plus de 60 usines (52 %¹) représentant plus de 85 % de la capacité de transformation du Québec². À cela s'ajoute un nombre important d'entreprises de 2^e et 3^e transformation pour lesquels le CIFQ assure le respect des normes entourant les produits finis (membres phytosanitaires).

Carte 1 – Répartition des usines membres du CIFQ



Plus spécifique au marché du sud du Québec (R05-R12-R16-R17), le CIFQ représente une quinzaine d'usines totalisant une capacité de transformation des bois résineux de plus de 4 millions de m³, soit 78 % de la capacité totale pour ces régions. Parmi les principaux acheteurs de bois de sciage sapin-épinette en 2021 identifiés dans le mémoire du SPFSQ, quatre sont membres du CIFQ et se retrouvent parmi les cinq plus grandes usines du classement.

¹ Usines consommant plus de 2 000 mètres cubes de matière ligneuse non ouvrée et titulaires d'un permis d'exploitation d'usine de transformation du bois.

² MFFP, Répertoire des usines de transformation primaire du bois, Juin 2022

Dans ce contexte, le CIFQ suit avec beaucoup d'attention les développements entourant la mise en marché du bois sur le plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec (SPFSQ). Chez nos membres, l'approvisionnement constitue un enjeu névralgique. Sans la garantie d'obtenir les volumes nécessaires (quantité, qualité, calendrier de livraison, prix), une scierie peut difficilement optimiser, voire poursuivre ses opérations. Dans un marché hautement compétitif comme celui du bois-d'œuvre, où toutes les scieries d'Amérique du Nord rivalisent sur le même marché, il apparaît nécessaire que la matière première, le bois rond, puisse se transiger via une mise en marché efficace et ordonnée.

Depuis plus de 25 ans, la mise en marché dans le Sud du Québec assure une relation directe entre le producteur et l'acheteur (la scierie). La décision 12084 de la Régie est d'ailleurs venue clarifier ce point afin de mieux refléter les pratiques actuelles :

« Le Syndicat affiche les prix minimums offerts par les acheteurs pour le bois destiné au sciage et au déroulage. Le prix final, les volumes et le calendrier des livraisons sont convenus entre le producteur et l'acheteur. »

(Règlement sur l'exclusivité de la vente des producteurs forestiers du Sud du Québec, article 3.1)

Depuis quelques années, le SPFSQ souhaite changer les pratiques pour mettre en place une mise en marché collective. L'intervention du CIFQ dans la présente évaluation périodique vise à informer la Régie sur l'environnement d'affaires du secteur du sciage résineux et les conséquences que pourraient avoir les changements proposés. Enfin, le CIFQ souhaite soumettre des pistes de solutions pouvant permettre d'améliorer la mise en marché sur le plan conjoint du Sud du Québec.

2. Diagnostic sectoriel.

La période couverte par l'évaluation périodique (2014 à 2022) a été marquée dans sa deuxième moitié par des chocs importants alors que la pandémie, et la relance qui a suivi, ont provoqué des fluctuations majeures sur le marché du bois d'œuvre résineux. Le CIFQ souhaite revenir sur l'évolution des volumes et des prix au cours de la période et aborde brièvement les perspectives pour les prochaines années. L'analyse porte dans un premier temps sur le marché du bois d'œuvre et par la suite sur le marché du bois rond du sud du Québec. Bien que les deux marchés soient interreliés, il s'agit dans les faits de 2 marchés distincts.

En effet, lorsque le SPFSQ compare dans son mémoire le prix du bois de sciage payé au producteur à celui du bois vendu en quincaillerie (p. 27-28), il prend un raccourci qui devrait s'accompagner de certaines explications :

- Seulement 42 % de la bille³ entrant à la scierie sera transformé en bois d'œuvre, le reste étant écoulé en sous-produits.
- Le marché du bois d'œuvre est nord-américain, le bois du Québec peut se retrouver au Texas, tout comme le bois de Colombie-Britannique est vendu sur le marché de Boston. Si l'Ouest américain réduit sa production à la suite de feux importants, sa clientèle devra trouver son bois ailleurs, créant ainsi un effet domino. Bref, les aléas de l'offre et la demande sont évalués à une échelle plus globale.

³ MFFP, [Comment les arbres récoltés au Québec sont-ils utilisés? \(quebec.ca\)](http://quebec.ca)

- Le marché du bois rond, lui, se veut régional et répond à une dynamique complètement différente. L'arrivée d'une nouvelle usine dans la région va augmenter la demande de bois rond, mais n'aura aucun effet sur le marché du bois d'œuvre. Similairement, une épidémie d'un insecte ravageur amènerait les producteurs forestiers à augmenter considérablement leur offre de billots, mais rien ne garantit que les scieries pourraient automatiquement accroître leur production.

Bref, si la demande de bois d'œuvre connaît une croissance soutenue et constante, cela devrait normalement influencer la demande de bois rond à la hausse, mais le délai et l'amplitude de celle-ci vont différer d'une région à l'autre.

2.1 Bilan 2014-2022

Bois d'œuvre résineux

Au cours de la période 2014-2022, la consommation de bois d'œuvre résineux aux États-Unis et au Canada a crû considérablement passant de 50 à 60 milliards de pmp. Il s'agissait surtout d'un retour vers un niveau de consommation plus près de la moyenne historique après les dures années 2007 à 2013 marquées par les effets persistants de la crise immobilière aux États-Unis. Au cours de cette période, le prix du bois d'œuvre a d'abord oscillé autour de 400 \$US/Mpmp entre 2014 et 2019, avant d'exploser à compter de 2020.

Comme l'indique le graphique 1, la consommation réelle n'a pas connu une hausse fulgurante de 2020 à 2022. La hausse sans précédent du prix provient plutôt d'un déséquilibre entre l'offre et la demande :

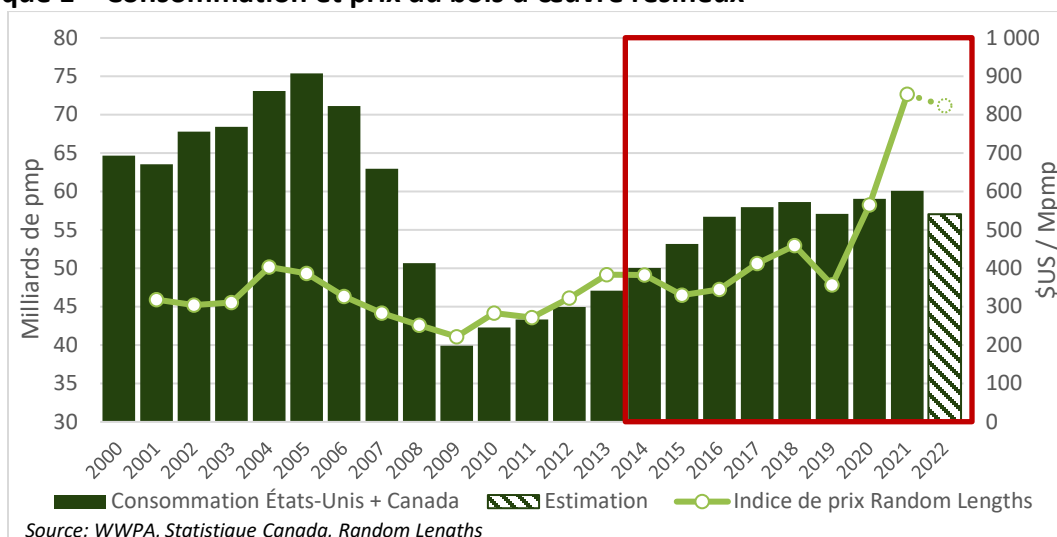
Effervescence de la demande :

- Baisse des taux hypothécaires et des coûts de financement
- Hausse importante du prix des maisons existantes
- Besoins en logement modifiés par le télétravail
- Réallocation des dépenses en service vers les biens durables (budget « restauration/voyage » dirigé vers la rénovation)

Problème logistique du côté de l'offre :

- Interruption de production (Covid)
- Rareté de la main-d'œuvre
- Problématique de transport (transport ferroviaire)
- Diminution de la possibilité forestière en C.-B.

Graphique 1 – Consommation et prix du bois d'œuvre résineux



Si le Graphique 1 permet de voir l'évolution des prix sur une base annuelle, le Graphique 2 donne un meilleur aperçu des montagnes russes parcourues depuis 2020. Lorsque l'indice Pribec a dépassé pour une première fois la barre des 1 000 \$CA/Mpmp en août 2020, peu de gens dans l'industrie prévoyaient la suite. Au contraire, les scieurs du Québec anticipaient plutôt un rapide retour vers la moyenne historique. S'il ne fait aucun doute que les scieurs auront grandement bénéficié de bons marchés, une telle volatilité n'a rien d'idéal. L'élaboration de budget et de projets d'investissements, les négociations salariales, ainsi que l'établissement du prix du bois rond, ont toutes été confrontées à une question bien simple : quel est le nouveau prix d'équilibre ? où se situera-t-il dans 3, 6, 12 mois ?

Graphique 2 – Variation hebdomadaire de l'indice de prix Pribec⁴



Dans ce contexte, la négociation d'ententes de moyen/long terme s'avère plutôt hasardeuse. La flexibilité et la capacité de s'ajuster rapidement et directement auprès de ses fournisseurs s'inscrivent inévitablement comme des atouts majeurs pour assurer le bon développement d'une entreprise.

Bois rond

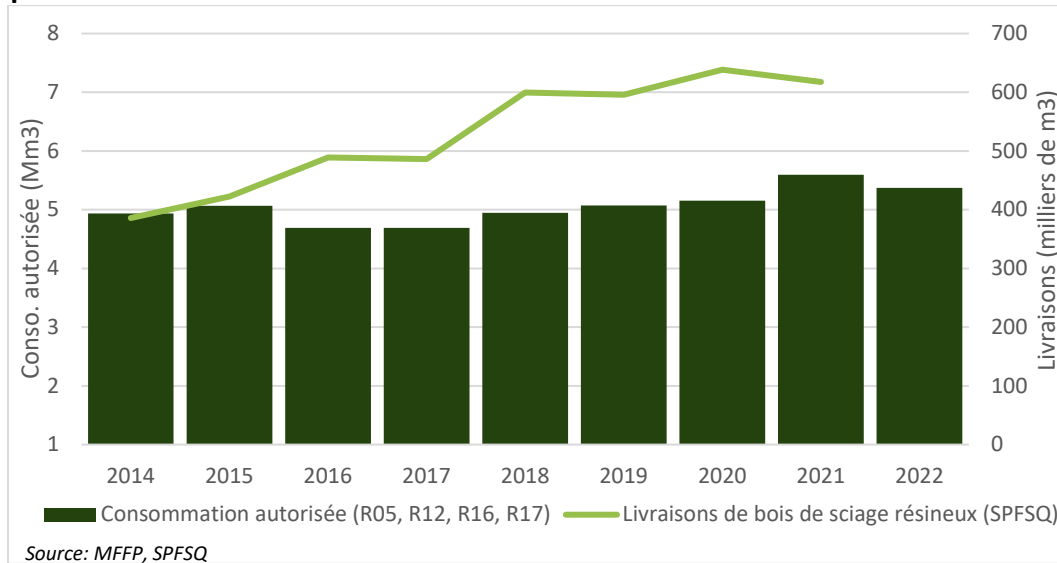
Au cours de la période 2014-2022, la consommation autorisée⁵ de bois rond résineux dans le sud du Québec (R05-Estrie, R12-Chaudières-Appalaches, R16-Montérégie et R17-Centre-du-Québec) a progressé de 4,9 à 5,4 millions de m³, une hausse de 9 %. Celle-ci s'est réalisée principalement au cours des trois dernières années avec, notamment, l'arrivée d'une nouvelle usine dans le Centre-du-Québec et l'expansion d'une scierie existante. Du côté des volumes résineux mis en marché par les producteurs du SPFSQ, la période a permis de passer de 385 900 m³ en 2014 à 617 400 m³ en 2021, soit un bond de 60 %. En d'autres termes, alors que la capacité de transformation a connu une progression modeste, l'offre de bois rond, elle, s'est grandement améliorée sur le territoire du SPFSQ occasionnant même une certaine surabondance :

« Le marché du bois d'œuvre a connu des sommets et l'indice PRIBEC a atteint près 1 900 \$/Mpmp alors que les acheteurs n'ont pas senti l'urgence d'augmenter leurs prix du bois rond étant donné que les inventaires étaient très élevés dans leur cours. Nous nous sommes heurtés à plusieurs semaines et mois d'arrêt des achats chez nos acheteurs réguliers de sciage sapin-épinette à l'automne 2021 » (SPFSQ, Rapport annuel 2021, P.10)

⁴ Prix composite du panier de produits des scieries du Québec

⁵ Compilation des titulaires de permis d'exploitation d'usine de transformation du bois au Québec

Graphique 3 – Consommation autorisée et livraison de bois d’œuvre résineux



Compte tenu des forts marchés du bois d’œuvre en 2020, 2021 et au début de 2022 (graphique 2), on aurait pu s’attendre à des hausses de production de sciage résineux considérables afin de tirer profit de la conjoncture hautement positive. Toutefois, dans les faits, la production québécoise⁶ a plutôt fait du surplace et 2022 annonce même un certain recul par rapport à 2021. Cela met en lumière une des caractéristiques du secteur : ce dernier peut difficilement faire bouger son niveau de production d’une année à l’autre. L’ajout d’un quart supplémentaire de production prend de quatre à six mois, nécessite de trouver la main-d’œuvre et impose de pouvoir écouler les coproduits additionnels. Dans ce contexte, l’accroissement de la production apparaît plus probable dans un marché en croissance soutenue et non un marché marqué par la volatilité.

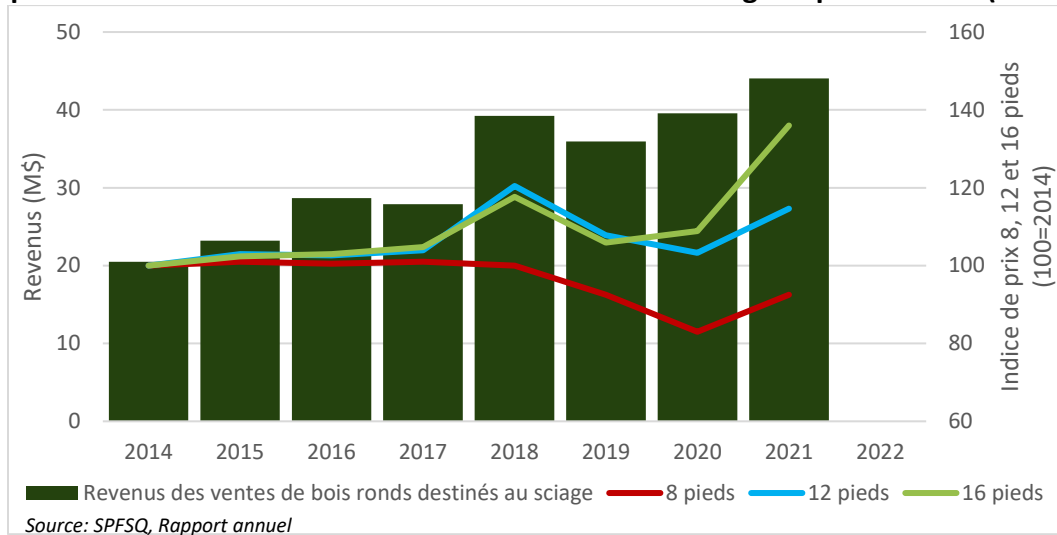
En ce qui a trait aux revenus générés par le bois rond destiné au sciage, ceux-ci ont plus que doublés de 2014 à 2021 passant de 20,5 à 44 M\$ (+ 115%). Si une grande partie de cette augmentation est attribuable à la progression des volumes (+ 60%), le prix moyen⁷ a également connu une bonne progression passant de 46 \$/m³ en 2014 à 65 \$/m³ en 2021 (+41%). Comme l’indique le graphique 4, les bois « longs » (12 et 16 pieds) ont mieux performé puisque la demande pour ce type de produit se veut plus importante contrairement au bois « court » (8 pieds) où le déséquilibre entre l’offre et la demande pour ce produit limite la progression du prix.

À noter que le bilan pour 2022 risque également de montrer une progression considérable si l’on se fie aux prix affichés au cours de la première moitié de l’année. Après la surprise de 2020 et 2021 sur le marché du bois d’œuvre, l’ajustement sur le marché du bois rond est en cours. Historiquement, il a toujours existé un certain décalage entre les deux marchés, autant dans les périodes haussières que baissières. Cette interrelation demeure toutefois sujette à la dynamique propre au marché régional du bois rond.

⁶ Données régionales non-disponibles

⁷ Revenus des ventes / volumes vendus

Graphique 4 – Revenus de ventes de bois rond destinés au sciage et prix unitaire (SPFSQ)



2.2 Perspectives

Le marché du bois d'œuvre demeure structurellement favorable. Il existe actuellement aux États-Unis (85 % de la consommation de bois d'œuvre) un déficit de construction exacerbé par un boom démographique parmi la population qui recherche une première habitation (les 30 à 44 ans). Si la décennie en cours devrait se solder par un bilan positif pour la demande de bois d'œuvre, il convient de souligner que les prochains 12 à 18 mois s'annoncent moins cléments alors qu'une récession apparaît de plus en plus imminente.

Du côté du commerce international, le Canada se trouve actuellement dans la 6^e année du conflit sur le bois d'œuvre avec les Américains. En plus de se faire imposer une taxe qui varie entre 10 % et 20 % selon les années, les scieurs demeurent surtout inquiets quant à la conclusion du conflit qui pourrait déboucher sur l'application de quotas à l'exportation. La mise en place d'un contingent à l'exportation tel que le souhaiterait la Coalition américaine aurait pour effet d'augmenter le prix du bois d'œuvre aux États-Unis, mais de le faire diminuer au Canada. L'écart entre les prix canadiens et américains dépendrait de la part du marché américain consentie aux industriels canadiens. Il s'agit d'une inconnue majeure dont les conséquences pourraient s'avérer néfastes à l'ensemble de la filière bois québécoise. La mise en place d'un contingent à l'exportation restrictif entraînerait obligatoirement la fermeture définitive d'un certain nombre d'usines au Canada.

Dans le cas particulier des usines dites « frontalières » (les principaux acheteurs du SPFSQ), ces dernières ne peuvent s'approvisionner à partir des forêts publiques sans compromettre le statut particulier leur ayant permis d'être exclues des mesures restrictives lors de la dernière entente (ABR 2006). Les producteurs privés ont donc, de facto, un certain avantage à ce niveau lorsque vient le temps de négocier avec les acheteurs.

Devant ces perspectives marquées par l'incertitude, la flexibilité opérationnelle devient primordiale et la relation « fournisseur-client » doit permettre aux parties de s'ajuster rapidement aux aléas du marché. La perte de ce lien entraînerait une plus grande fragilité pour les scieurs qui hésiteront à dépendre de fournisseurs ne pouvant garantir leurs livraisons à un prix donné. Rappelons que les scieurs nord-américains demeurent encore et toujours des « price takers » dans le marché du bois d'œuvre résineux.

3. Plan stratégique du syndicat des producteurs forestiers du Québec

Depuis 2017, le SPFSQ ne cache pas son ambition d'instaurer la mise en marché collective du bois des producteurs de son plan conjoint du sciage de « sapin-épinette ». L'argument soutenant la démarche a été répété à maintes reprises et consiste essentiellement à doter le syndicat d'un pouvoir de négociation lui permettant d'obtenir un prix plus élevé pour les producteurs. Dans sa planification stratégique 2023-2028, il s'agit du premier objectif énoncé.

Le projet soulève plusieurs inquiétudes parmi les membres du CIFQ qui voient leur modèle d'affaires menacé. Plus précisément, les scieurs craignent que les liens tissés avec certains producteurs ou agglomérateurs⁸ de producteurs, avec lesquels ils ont bâti une relation d'affaires privilégiée, s'effritent considérablement. Plus encore, toute l'agilité et l'expertise mise en œuvre pour assurer un approvisionnement de qualité, en continu, prévisible et flexible au cours des dernières années passeraient désormais par la négociation avec un intermédiaire qui : n'opère pas le bois, n'est pas imputable pour le non-respect des clauses contractuelles et ne peut offrir de garantie satisfaisante. Il s'agit d'un enjeu majeur mettant en péril la mise en marché ordonnée et efficace actuellement en place.

Relation producteur-acheteur

Le SPFSQ maintient qu'avec son projet, le lien entre le producteur et l'acheteur n'est pas brisé et qu'ils ont toujours le loisir de discuter ensemble de volumes et de calendrier de livraison. Or, l'enjeu principal de la négociation, le prix, se trouve toutefois extrait de l'équation. Sans contrôle sur la valeur de la transaction, les ajustements financiers qui permettent de venir à un accord deviennent inopérants et l'échange ne se conclut pas. S'il existe bel et bien des intervalles dans lesquels le prix devrait osciller pour un même produit, plusieurs éléments viennent façonner le prix final :

- Volume transigé
- Garantie de livraison
- Respect des spécifications de qualité
- Historique d'affaires
- Niveau d'inventaire actuel
- Capacité de production
- Valeur des co-produits
- Compétition des autres acheteurs
- Offre des autres producteurs (alternatives)
- Disponibilité du transport de bois rond
- Disponibilité du transport des produits finis
- Anticipation des marchés au moment de la transaction
- Taux de change
- Barrières tarifaires ou autres (taxes américaines)
- Etc.

Puisque l'élaboration d'une transaction repose sur une multitude de facteurs qui rendent pratiquement chaque transaction unique, la négociation directe entre le producteur et l'acheteur du prix de vente devrait se situer au cœur d'une mise en marché efficace et ordonnée.

Garantie de livraison

Contrairement à d'autres productions agricoles, le bois n'est pas un produit périssable. Un producteur peut très bien remettre ses opérations à une année subséquente si le marché ne lui convient pas, c'est son droit. Une telle situation n'est pas envisageable chez un producteur de porc ou un producteur maraîcher, il doit à tout prix trouver un terrain d'entente avec son acheteur sans quoi les deux subiront d'importantes conséquences financières.

⁸ Groupements forestiers, entrepreneurs forestiers, grandes propriétaires, etc.

Dans ce contexte, la relation de confiance entre le producteur et l'acheteur devient primordiale puisque ce dernier fera face à des coûts importants s'il ne produit pas. En retirant le levier financier lié à la fixation du prix comme le propose le SPFSQ, le scieur perd un outil central dans la fidélisation de ses fournisseurs. D'ailleurs, le respect des ententes dans le bois à pâte (pourtant un produit plus simple que le sciage) faisait partie des problématiques soulevées par la Régie lors de la dernière évaluation périodique;

« ...la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec recommande : d'identifier et de 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 livraisons convenus... »

(Rapport d'évaluation périodique n° : 042-20-01, p. 10)

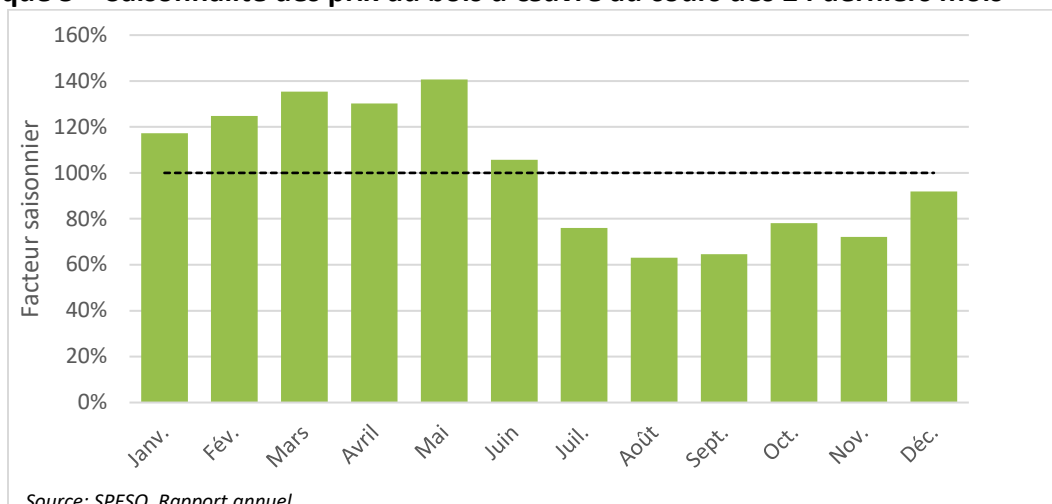
Dans le mode de mise en marché actuel, des producteurs ou des agglomérateurs ont réussi à bâtir une relation d'affaires fiable sur laquelle les scieurs comptent et qui assure une certaine prévisibilité d'approvisionnement. Le fait d'introduire un intermédiaire dans cette relation privilégiée qui viendrait uniquement fixer le prix n'améliore en rien l'efficacité du marché.

Indice de prix et flexibilité d'adaptation

Entre deux périodes de négociation des prix, le syndicat prévoit ajuster le prix selon un indice à déterminer. Cette approche apparaît problématique à plusieurs niveaux. Tout d'abord, cela ne tient pas compte des autres facteurs énumérés précédemment. Par exemple, même si l'inventaire de bois rond déborde, un scieur devrait offrir exactement le même prix aux producteurs alors que dans les faits, il souhaite ralentir les livraisons. Actuellement, il peut simplement réduire son prix pour envoyer le signal aux producteurs que son besoin s'avère plutôt comblé pour l'instant. À l'inverse, dans une situation où l'inventaire se trouve particulièrement bas, le scieur souhaitera augmenter son prix pour stimuler la production de bois rond. Or, si les marchés sont au plus bas, un prix basé sur un indice ne permettrait pas ce genre d'ajustement.

Comme l'indique le graphique 2, les deux dernières années ont été marquées par une volatilité importante. Derrière celle-ci se cache également une dynamique saisonnière : la construction et la rénovation s'activent au printemps et au cours de l'été avant de ralentir à l'approche de la saison hivernale. En prévision du pic de demande, les prix s'apprécient généralement avant de se détendre au fur et à mesure que la saison de la construction avance. Le graphique 5 expose bien ce phénomène dont l'ampleur fluctue toutefois d'année en année.

Graphique 5 – Saisonnalité des prix du bois d'œuvre au cours des 24 derniers mois



Dans cet environnement, la stratégie logique de tout producteur consistera à maximiser ses livraisons au cours des premiers mois de l'année et de minimiser celles à la fin de l'été et au début de l'automne. De son côté l'acheteur, lui, souhaite plutôt avoir un approvisionnement continu et dont le prix moyen d'acquisition reflète la valeur annuelle moyenne et non celle associée uniquement au pic des marchés. Dans le modèle actuel, un acheteur peut moduler son prix en conséquence, et ce, pour chacun de ses produits. Dans la proposition du SPFSQ basée sur un indice, il perd, une fois de plus, un outil qui lui permet d'optimiser son coût d'acquisition.

Un autre point à considérer dans l'instauration d'un indice touche l'établissement du prix de référence, du point de départ à partir duquel l'ajustement indiciel s'effectue. En regardant une fois de plus le graphique 2, on comprend aisément que, dépendamment du moment où la fixation du prix de référence s'effectue, celui-ci risque de différer grandement. Dans un haut de marché, le prix s'expose à une surévaluation contre une sous-évaluation en bas de marché. Plus l'entente est de longue durée, plus l'établissement du prix de référence devient critique.

Avec la proposition du syndicat, le système qui se veut représentatif des marchés néglige complètement les autres facteurs qui façonnent le prix. Il introduit de la rigidité dans le commerce du bois rond, là où la flexibilité a toujours été un atout.

4. Préoccupations du CIFQ

La principale préoccupation des membres du CIFQ consiste à se lancer dans un projet n'ayant pas fait ses preuves. Le SPFSQ peut prétendre que la mise en marché collective du sciage existe déjà dans d'autres plans conjoints, la comparaison ne tient pas la route. Que ce soit en Abitibi-Témiscamingue, au Saguenay-Lac-Saint-Jean ou en Gaspésie, les volumes en provenance de la forêt privée demeurent marginaux. L'instauration d'un système imparfait dans ces régions serait problématique, mais ne compromettrait pas dans son entièreté le modèle d'affaires des scieries de ces régions. C'est le cas dans le Sud du Québec où plus de 90% de l'approvisionnement vient des forêts privées. Les scieurs de l'Estrie, de Chaudière-Appalaches, du Centre-du-Québec et de la Montérégie ne peuvent demeurer indifférents devant le changement proposé qui leur retire un volet hautement stratégique, celui de la négociation directe avec ses fournisseurs.

Plus encore, dans les plans conjoints où il existe des agences de ventes pour le sciage, les syndicats ne se limitent pas à la fixation du prix, ils contingentent la production, dirigent le bois et organisent la péréquation des frais de transport. Ce qui ne fait pas partie du projet poursuivi par le SPFSQ. Pour reprendre les mots de la Régie :

« En effet, puisqu'il n'y aura pas de péréquation des frais de transport, pas de direction des bois, pas d'intervention liée à la qualité, à la prévisibilité des livraisons et à la satisfaction des volumes demandés, comment le Syndicat peut-il assurer que les volumes négociés seront livrés? Sans des garanties à offrir aux acheteurs et sans contrôle sur la direction des bois, comment peut-il obtenir de meilleurs prix? » (RMAAQ, Décision 12084, p.27)

Sous-estimation de la tâche à accomplir

Une même scierie peut avoir des dizaines de produits différents (qualité, longueur, dimension au fin bout, etc.). Chacun peut avoir un prix de référence différent et une saisonnalité particulière. À cela s'ajoute l'ensemble des facteurs façonnant le prix. Dans son objectif de vouloir uniformiser les prix, le SPFSQ souhaite mettre en place des conventions très complexes et ultimement imparfaites. Même en réussissant

à paramétrer l'ensemble des variables influençant le prix, une telle structure serait constamment à réévaluer. C'est pour cette raison que les scieurs abordent chaque transaction de façon unique et qu'ils souhaitent par conséquent négocier directement avec les producteurs. Cette façon de faire a fait ses preuves depuis 25 ans et a permis de 2014 à 2021 d'augmenter les volumes livrés de 60 %. Il est légitime de se demander si un même résultat aurait été obtenu avec un système rigide et non adaptatif. Encore une fois, le CIFQ partage les mêmes inquiétudes que la Régie :

« De plus, à la détermination d'un prix pour des produits distincts s'ajoutent les aspects du transport, des temps de livraison et des changements constants dans la demande. À ce sujet, la preuve démontre que le marché fluctue et que les enjeux quant à la qualité des bois sont omniprésents. Le Syndicat n'indique pas comment son projet tient compte de cette particularité pour assurer une mise en marché efficace et ordonnée » (RMAAQ, Décision 12084, p.26)

D'autre part, le SPFSQ se montre également discret sur les coûts supplémentaires occasionnés pour les producteurs. La négociation du prix du bois rond occupe, chez les scieurs, des professionnels qui travaillent à temps plein sur cet enjeu. De même, les grands propriétaires, les agglomérateurs et les producteurs consacrent des ressources importantes dans l'établissement d'ententes gagnantes-gagnantes. Les producteurs devraient pouvoir connaître à l'avance l'impact que le projet occasionnera sur leur prélevé compte tenu des efforts qui devront être consentis par le SPFSQ pour assurer une mise en marché efficace et ordonnée.

Rôle de l'agglomérateur

La mise en marché collective existe déjà sur le plan conjoint du SPFSQ. Elle se fait via les Groupements forestiers et certains entrepreneurs qui agglomèrent plusieurs producteurs en promettant notamment d'obtenir le meilleur prix possible. Ceux-ci sont au cœur de l'aménagement des forêts privées, ils participent à l'élaboration des plans d'aménagement, ont une connaissance fine du territoire et des volumes produits ou en voie de l'être, en plus d'effectuer eux-mêmes les opérations dans certains cas (récolte, transport). Ils restent en constante discussion avec les acheteurs, connaissent l'état du marché du bois d'œuvre tout comme la dynamique régionale du marché du bois rond. Ils sont imputables des résultats obtenus (respect des contrats) et se trouvent en compétition avec les autres agglomérateurs ou encore le producteur lui-même, qui aura toujours le loisir d'effectuer sa propre mise en marché ou de la confier à un tiers. Ce faisant, ces agglomérateurs jouent un rôle de premier plan dans une mise en marché efficace et ordonnée.

En voulant instaurer une mise en marché collective, le SPFSQ ajoute un intermédiaire de plus dans la négociation d'une entente. En s'imposant comme agent de vente exclusif, il se substitue aux autres agglomérateurs sans pour autant présenter un niveau équivalent de participation dans le marché. Si l'objectif du SPFSQ consistait à offrir une alternative supplémentaire aux producteurs qui ne se considèrent pas bien desservis par les agglomérateurs actuels, la démarche trouverait tout son sens. En substituant unilatéralement des agglomérateurs ou des grands propriétaires avec qui les scieurs ont bâti des relations d'affaires solides, le SPFSQ met inutilement leur modèle d'affaires actuel à risque.

5. Pistes de solutions

Mise en marché volontaire

Le CIFQ croit que le SPFSQ devrait dans un premier temps faire ses preuves en tant que nouvel acteur dans la mise en marché. Il doit démontrer que les volumes pour lesquels il négocie le prix respectent les

quantités, la qualité et le calendrier de livraison auquel il s'est engagé. S'il souhaite promouvoir l'ajustement indiciel, il doit d'abord faire la démonstration que de telles ententes fonctionnent et se montrent efficaces.

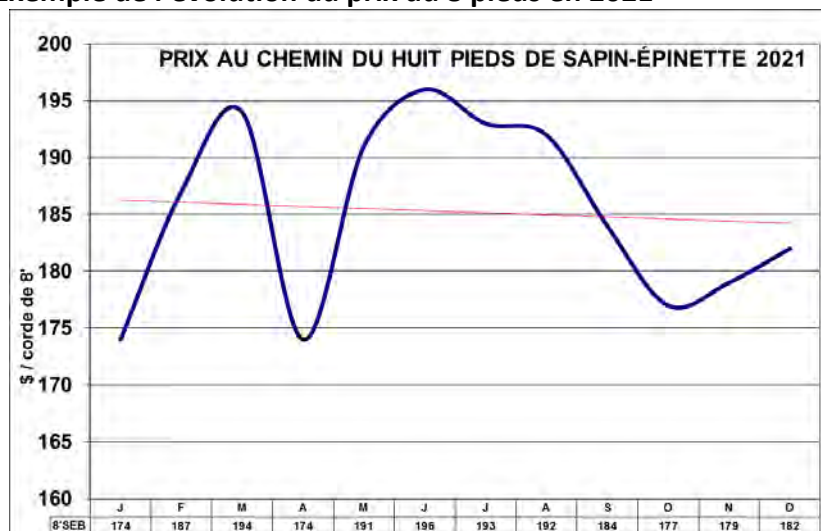
S'il réussit à bien mobiliser les producteurs, particulièrement ceux qui mettent plus occasionnellement en marché du bois, le SPFSQ peut jouer un rôle structurant dans le développement de la filière. Il demeure toutefois impératif que l'adhésion se fasse sur une base volontaire afin de ne pas compromettre les relations d'affaires qui se trouvent au cœur de l'avantage concurrentiel des entreprises de sciage.

Si son modèle permet effectivement d'obtenir de meilleurs prix pour le producteur, il ne fait aucun doute que ceux-ci choisiront de plus en plus de confier leur mise en marché au syndicat. Cette transformation se fera donc progressivement tout en assurant une mise en marché efficace et ordonnée en cours de processus.

Information sur le marché

Le CIFQ croit fermement que SPFSQ peut contribuer à améliorer la transparence du marché tout en préservant la confidentialité des ententes négociées entre producteur et acheteur. Par son rôle central dans la redistribution des sommes versées par les scieurs, le syndicat a une connaissance unique de l'état du marché. Comme le démontre le graphique ci-dessous tiré de son rapport annuel, le syndicat est en mesure de fournir une information mensuelle quant au prix de transaction moyen tout en gardant strictement confidentiel le prix lié à une transaction spécifique.

Graphique 5 – Exemple de l'évolution du prix du 8 pieds en 2021⁹



Afin d'assurer une meilleure transparence au niveau des prix payés pour le bois rond, le syndicat devrait publier anonymement le prix moyen des transactions comptabilisées pour les grandes catégories de produits de sapin-épinette (bois court, bois long, bois entier). La fréquence pourrait être mensuelle ou trimestrielle selon la disponibilité des données afin d'assurer un volume minimal de transaction et d'acheteurs différents.

⁹ SPFSQ, rapport annuel 2021, p.20

Parallèlement à cette nouvelle source d'information, le syndicat doit continuer d'afficher tous les prix minimums déterminés par les acheteurs. Il s'agit d'un élément de compétition des plus efficaces entre les différents acheteurs. Malgré la volonté exprimée par le syndicat d'uniformiser les unités de mesure, il apparaît impératif que les prix soient affichés selon les unités de mesure choisies par l'acheteur. Cela n'empêche en rien le syndicat d'utiliser un facteur de conversion pour faciliter les comparaisons entre les différentes unités possibles. Ces facteurs devraient toutefois recevoir au préalable l'approbation de l'acheteur en plus d'inclure une mise en garde sur les limites de la conversion et son rôle indicatif.

Enfin, plutôt que de prendre des raccourcis en comparant le prix du billot à celui du prix en quincaillerie, le SPFSQ devrait davantage rendre disponible aux producteurs l'information entourant le marché régional du bois rond. Le niveau d'inventaire des usines, le niveau de confiance dans le marché, le bilan entre les volumes offerts et la capacité de transformation, la compétition des autres plans conjoints ou des Américains sont autant de facteurs qui méritent d'être suivis et expliqués de manière claire et objective.

Conclusion

Après une période s'échelonnant sur presque huit ans, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec entreprend l'évaluation périodique du plan conjoint du SPFSQ. Plus que jamais, les orientations et les recommandations qui sortiront de son analyse vont venir façonner la façon dont le bois rond se transigera sur le territoire. La période 2014-2022 aura été marquée par la volatilité des prix du bois d'œuvre à partir de 2020 ainsi que par la volonté maintes fois exprimée par le SPFSQ d'opter pour une mise en marché collective pour le sciage de « sapin-épinette ».

Le CIFQ tient à rappeler que malgré tous les bouleversements, les volumes livrés par les producteurs ont progressé de 60 % et les prix moyens ont augmenté de 41 %; démontrant au passage que malgré son caractère perfectible, la mise en marché actuelle montre une bonne performance. Son efficacité repose principalement sur le lien direct existant entre le producteur et l'acheteur et qui permet à chaque transaction de tenir compte de l'ensemble de ses particularités. Elle permet également à certains agglomérateurs d'opérer et d'apporter une valeur ajoutée à la chaîne d'approvisionnement. Par sa flexibilité, la mise en marché actuelle offre une belle résilience face à l'incertitude qui continuera de marquer les prochaines années.

Par son projet de mise en marché collective, le SPFSQ démontre sa volonté d'accroître son rôle dans les échanges entourant le sciage résineux. En voulant uniquement fixer le prix sans jouer le rôle complet d'un agglomérateur (gestion des volumes, direction du bois, imputabilité, etc.), la démarche ne convainc pas et, surtout, soulève un risque majeur pour les scieurs du sud du Québec. Afin de maintenir une mise en marché efficace et ordonnée, le CIFQ souhaite voir le SPFSQ renoncer à son rôle d'agent exclusif pour plutôt laisser la transition souhaitée se faire sur une base volontaire. Plus encore, le CIFQ incite le SPFSQ à bonifier son rôle dans la circulation de l'information sur le marché régional du bois rond en communiquant régulièrement des prix moyens de transaction pour des grandes catégories de produits tout en assurant la confidentialité des ententes privées.

Le bois de la forêt privée se trouve au cœur de l'approvisionnement des scieries du sud du Québec. Sa transformation génère des emplois de qualité et crée de la richesse pour tous les Québécois. Par conséquent, tout changement dans la façon dont la mise en marché se fait doit en minimiser les risques. Par les pistes de solutions soulevées, le CIFQ croit possible pour le SPFSQ de jouer un rôle accru dans la façon dont le bois rond se transige. Cette participation ne doit cependant pas compromettre la flexibilité du marché, jusqu'ici assurée par le lien direct entre le producteur et l'acheteur.

ANNEXE 8

Fontaine inc.

Observations écrites de la société Fontaine inc. dans le cadre de l'évaluation
périodique du Plan conjoint du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du
Québec dans la mise en marché

7 septembre 2022

Saint-Augustin-de-Woburn, le 7 septembre 2022

PAR COURRIEL
rmaaqc@rmaa.qc.ca

RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET
ALIMENTAIRES DU QUÉBEC
201, boulevard Crémazie Est, 5^e étage
Montréal (Québec) H2M 1L3

Objet : Observations écrites de la société Fontaine inc. **dans le cadre de l'évaluation** périodique du Plan conjoint du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec dans la mise en marché

Dossier : 042-20-03

Madame,
Monsieur,

La présente lettre vise à fournir à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (« RMAAQ ») les observations écrites de la société Fontaine inc. (« Fontaine ») dans le cadre **de l'évaluation périodique** du Plan conjoint du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec (« Syndicat »). Nos observations portent plus précisément sur la mise en marché du bois de sciage de résineux (sapins-épinettes).

Notre entreprise

Fontaine exploite une scierie située à Saint-Augustin-de-Woburn. **L'entreprise** fabrique du bois **d'œuvre** destiné « quasi-totalement » au marché américain. **Notre usine s'approvisionne** exclusivement de billes de bois (billots) de sapins-épinettes.

Une bonne partie de notre approvisionnement provient du territoire du Plan conjoint du Syndicat. Nous devons acheter aussi beaucoup de bois en provenance des forêts américaines et des territoires des Plans conjoints **de d'autres** syndicats. Il est à noter que la totalité du bois que nous achetons provient de la forêt privée.

Fontaine embauche près de 65 employés au Québec. Notre entreprise est le plus gros client du Syndicat.

Mise en marché du bois de sciage

À l'heure actuelle, contrairement à la mise en marché du bois destiné aux pâtes et papiers, le rôle du Syndicat dans la mise en marché du bois de sciage consiste à afficher les prix minimums déterminés par les acheteurs, à percevoir le revenu de toute vente conclue entre un producteur et un acheteur et à remettre celui-ci au producteur, déduction faite des contributions au Syndicat. Aucun contingentement **n'est appliqué pour le bois de sciage** sur le territoire du Sud du Québec.

Pour le reste, le producteur et l'acheteur s'entendent sur les autres modalités relatives à la mise en marché du bois de sciage, notamment sur le prix final obtenu, les normes de qualité, le volume acheté, les modalités de transport et le calendrier de livraison.

Quant au transport, le producteur est libre de choisir le transporteur de son choix en fonction de plusieurs facteurs, notamment le prix du transport proposé par le transporteur qui peut varier en fonction de **divers facteurs liés à l'offre et la demande** et aussi à la possibilité ou non pour celui-ci de récupérer de la marchandise au retour.

Dans certaines circonstances, il est convenu, à la demande du producteur, que nous versions directement les frais de transport au transporteur, à même les argents à être versés au producteur.

Cet **accommodement permet au producteur d'obtenir de meilleurs prix de son transporteur.**

Il faut savoir que **l'achat de bois par les acheteurs** se fait généralement selon un modèle où **l'acheteur n'a pas véritablement de contrôle sur le volume de bois** disponible ou sur ce qui lui sera livré. En effet, une fois le prix minimum offert connu, **le producteur décide s'il procède ou non à l'abattage d'arbres. S'il le fait, il fera livrer** par la suite (ou parfois il livrera lui-même selon la quantité de bois à livrer) directement chez un acheteur **qu'il choisit**, sans que cet acheteur **n'ait** placé une commande précise auprès du producteur pour une quantité déterminée, **contrairement à plusieurs autres secteurs d'activités**, où la quantité de produits à être livrés **par un fournisseur résulte d'une demande expresse de l'acheteur.**

À noter que moins de 20 % des producteurs forestiers génèrent plus de 80 % du bois que nous achetons. Règle générale, **il s'agit de producteurs forestiers industriels, tels que les regroupements forestiers ou les propriétaires de très grandes terres** qui exploitent celles-ci de façon continue. **Pour le reste, il s'agit essentiellement de petits producteurs** qui procèdent à **l'abattage d'arbres de façon ponctuelle en fonction de l'état de leur terre et du marché.**

Observations de Fontaine quant à la mise en marché du bois de sciage

Fontaine considère que la mise en marché actuelle du bois de sciage destiné à la fabrication **du bois d'œuvre s'avère efficace et ordonnée, bien qu'elle ne soit pas parfaite.**

Nous croyons que plusieurs facteurs militent en faveur **d'une relation directe entre l'acheteur** et le producteur, tel que cela se fait actuellement. Cette façon de procéder favorise les

producteurs, notamment en ce que ces derniers peuvent faire affaires avec l'**acheteur** dont les prix et modalités leur conviennent.

Comme les acheteurs du Sud du Québec **ont peu d'opportunité de s'approvisionner** auprès de la forêt publique, les producteurs de forêt privée situés dans le territoire du Plan conjoint jouissent **d'un pouvoir de négociation** accru.

Actuellement, à cause de cette flexibilité, les producteurs du Sud du Québec réussissent à vendre leur bois à des prix bien plus élevés que la majorité des autres producteurs à travers **l'Amérique du Nord**.

C'est pour cette raison que l'entreprise considère **que l'intervention du Syndicat** dans la mise en marché du bois de sciage devrait être de continuer à gérer **l'affichage du prix et** la collecte du produit de chaque vente, tel que cela **s'est fait dans les années visées par la révision du Plan** conjoint et même depuis plus de 25 ans.

Plusieurs variables influencent les différentes modalités d'affaires dans le domaine du bois de sciage et plus particulièrement, en ce qui nous concerne, dans la transformation du sapin-épinette, **destiné au marché du bois d'œuvre**.

Comme notre industrie est dépendante des cycles économiques, nous croyons que la loi du marché (**l'offre et la demande**) demeure le modèle économique le plus valable pour les producteurs, pour la fourniture de notre matière première (qui représente la plus grande proportion de nos coûts de production).

Ce modèle économique permet d'ajuster les prix offerts aux producteurs en fonction du marché de revente qui, nous le rappelons, se retrouve aux États-Unis.

Nos produits sont destinés au marché de la construction, qui constitue le principal générateur de **demande des produits du bois d'œuvre résineux**. Plus précisément, notre marché se limite au territoire de la côte est des États-Unis jusqu'**en Caroline du Sud**.

- Processus de vente des produits finis de Fontaine

La quantité de produits finis que nous vendons, le type de produits finis qui est acheté par les clients de Fontaine et les prix de vente de ceux-ci varient quotidiennement et plusieurs fois dans la même journée.

Certains employés de Fontaine sont attitrés exclusivement à la vente de nos produits. Nos **ventes se réalisent par l'envoi de plusieurs dizaines de soumissions** à des clients, chaque jour, pour des quantités de bois spécifique et des dates de livraison précises.

Nos prix de vente ne sont pas **déterminés en fonction d'une formule précise** liée à un indice du prix du bois, mais plutôt en fonction de **l'état des prix du bois transformé disponible chez** nos concurrents directs, au moment où nous soumettons nos soumissions.

Nous devons donc nous ajuster en temps réel à la loi de l'offre et de la demande pour vendre nos produits.

En conséquence, nos prix quotidiens de vente sont influencés constamment par :

1. La quantité de bois transformé disponible chez Fontaine et chez ses concurrents;
2. Les prix offerts par les concurrents de Fontaine et la variation de ces prix;
3. La demande des clients **pour le bois d'œuvre transformé par Fontaine, selon l'état de l'économie** de la côte est des États-Unis et du marché de la construction résidentielle;
4. Le coût du transport des produits finis.

- **Éléments influençant le prix d'achat du bois**

Il existe plusieurs autres éléments fondamentaux qui influencent constamment, à court, moyen et long termes, **la détermination du prix d'achat** offert par un acheteur aux producteurs pour le bois de sciage (sapins-épinettes) **destiné au marché du bois d'œuvre et qui ne dépendent pas seulement de l'évolution de quelques indices de prix du bois**. On compte parmi ceux-ci, notamment :

- a) **Le prix d'achat et la disponibilité des billots** sur le marché du nord-est des États-Unis qui peuvent alimenter les scieries québécoises frontalières;
- b) La variation quotidienne du taux de change américain, compte tenu que les produits finis sont vendus sur le marché américain. Le taux de change influence aussi les achats de billots en provenance des États-Unis;
- c) **L'évolution du marché du bois d'œuvre aux États-Unis**, notamment les mises en chantiers résidentiels, qui créent toujours une pression soit positive ou soit négative sur les prix;
- d) Les droits compensatoires imposés par le gouvernement américain, considérant que la vente des produits fabriqués par Fontaine se fait sur le marché américain, et ce, sans **égard à l'origine de son approvisionnement (forêt publique ou forêt privée)**;
- e) Les niveaux considérables **d'inventaires de bois que l'entreprise doit supporter (billots de bois, produits en cours de transformation et produits finis)**, qui influencent quotidiennement les décisions à prendre;
- f) La capacité de production de Fontaine et **l'opportunité de maintenir une production constante sur ses deux quarts de travail afin de réduire les coûts d'opération**, ce qui nécessite parfois de hausser les prix des billots pour éviter une rupture **d'approvisionnement**, malgré que le prix de la vente de ses produits transformés ne soit pas favorable;

- g) Les prix offerts par les autres acheteurs concurrents **et les acheteurs d'autres territoires qui s'approvisionnent également auprès de producteurs du Plan conjoint;**
- h) **Les prix de vente des billots dans les territoires d'autres plans conjoints à proximité des acheteurs et qui ne sont jamais alignés sur ceux de notre territoire;**
- i) Les prix de vente des billots dans toute la côte est des États-Unis;
- j) Les prix de vente des produits fabriqués par les scieries américaines situées sur la côte est des États-Unis;
- k) La concurrence de plus en plus importante que livrent les scieries américaines du sud des États-Unis qui transforment le pin jaune, **dont le coût d'achat est** très inférieur au coût du bois de la forêt privée du Québec, et qui livrent maintenant leurs produits transformés de plus en plus près du nord-est et de la côte est des États-Unis;
- l) La concurrence de plus en plus sérieuse et significative sur la côte est des États-Unis **du bois transformé en provenance de l'Europe, lequel n'est pas assujéti aux droits compensatoires américains;**
- m) Le coût de récupération et les prix de vente des sous-produits résultant de nos opérations (sciures, copeaux, etc.).

Bien que le marché des billots de sciage résineux (sapins-épinettes) soit lié au marché du bois **d'œuvre, l'ensemble des facteurs précités fait** en sorte que la variation du prix des billots ne suit pas la variation du prix de vente **du bois d'œuvre**, de façon linéaire ou proportionnelle.

Nous devons également considérer que les plus grands concurrents des producteurs québécois situés sur le territoire du Plan conjoint du Syndicat sont les producteurs américains du nord-est des États-Unis. Ces derniers vendent généralement leur matière première à des prix qui compétitionnent ceux des producteurs québécois pour un bois de plus grande qualité.

Comme nous avons une gamme de produits très étendue, il faut prendre en compte que la variation de nos prix diffère **d'un produit à l'autre et que la variation** des prix de notre panier de produits **n'est pas toujours similaire**, et ce, en raison **de l'offre et de la demande**.

De plus, les prix des billots offerts par les acheteurs sont basés sur des mesures parfois différentes (notamment par corde, en pmp, mètre cube, en TIV ou en TMV), ce qui ajoute une complexité additionnelle.

Il est aussi important de savoir que le délai entre **l'achat d'un billot et la vente des produits transformés qu'il génère, pour le marché du bois d'œuvre**, est d'**environ** quatre mois. Ainsi, comme nous ne connaissons pas le prix de vente du bois provenant **d'un billot** que nous achetons **aujourd'hui, nous assumons** toujours un **risque financier considérable, qu'il** soit favorable ou négatif, **à l'égard de l'évolution** du moment de la vente du marché du bois

d'œuvre et des autres variables susmentionnées (taux de change, droits compensatoires, demandes, etc.).

L'ensemble de ces facteurs, que nous venons d'énumérer, nécessite donc que Fontaine ait la flexibilité nécessaire pour déterminer, par elle-même, les prix offerts pour les billots afin d'être en mesure d'assurer la bonne marche de ses affaires, dans le domaine hautement compétitif du bois d'œuvre, qui fonctionne selon la loi de l'offre et de la demande, à travers plusieurs juridictions des états américains et provinces canadiennes, sans oublier l'Europe.

Observations de Fontaine sur les publicités du Syndicat

Le Syndicat, et c'est son droit, communique régulièrement par les journaux, ou autrement, avec les producteurs pour les inciter au regroupement derrière le Syndicat en vue d'une mise en marché gérée par le Syndicat.

Les arguments développés par le Syndicat pour convaincre les producteurs de le suivre réfèrent fréquemment, aux profits des acheteurs, provenant d'un marché haussier récent, au taux de change favorable du dollar américain et à tous les facteurs commerciaux aléatoires ayant mené aux hausses des profits des scieries.

Fontaine prétend que ce sont des risques commerciaux auxquels les manufacturiers font et devront faire face constamment et qu'ils doivent être appréciés sur la base de décennies et non sur la base d'une ou deux années.

Les producteurs ne peuvent et ne veulent pas être associés à ces risques commerciaux, car leur structure financière et organisationnelle ne le permet pas.

Tous savent que les producteurs du Sud du Québec peuvent aussi vendre leurs billots aux scieries américaines du nord-est américain et ces ventes de billots ne seraient pas sujettes aux droits compensatoires américains actuels. S'ils ne le font pas, c'est à cause des très bons prix obtenus dans le Sud du Québec selon les pratiques actuelles et des démarches administratives requises pour toutes exportations.

Fontaine prétend donc que vouloir inviter ou inciter les producteurs à profiter des avantages exceptionnels et passagers, profitables aux manufacturiers, ces derniers temps, crée une illusion pour les producteurs, car ils ne sauraient être entraînés ou participer dans le sillage des manufacturiers, quand ces derniers subissent des pertes et des inconvénients économiques importants, comme ce fut le cas fréquemment au cours des dernières années.

Comme mentionné aux présentes, des risques commerciaux sont propres aux manufacturiers et d'autres sont associés aux producteurs.

Comme les producteurs ne peuvent suivre les manufacturiers dans leurs pertes, lorsqu'elles se produisent, ils ne peuvent prétendre à leurs profits, quand ils existent.

L'offre et la demande actuelle est une théorie qui s'applique bien dans nos situations puisqu'elle s'applique dans plusieurs états américains et provinces canadiennes ainsi qu'à l'Europe, en même temps et sans l'intervention d'aucune instance gouvernementale actuellement.

Le discours du Syndicat se doit, il nous semble, d'être sensible à cette réalité.

La réalité de Fontaine

Notre marché est très sensible aux contextes économiques et à toute fluctuation des variables susmentionnées. Les 25 dernières années en sont la preuve.

Le système actuel a permis et permet toujours à Fontaine de régulariser la quantité de bois provenant des producteurs, en fonction de ce système de soumission de prix minimum.

Lorsque le flux de bois est peu élevé, Fontaine peut augmenter les prix, malgré la situation du marché, et, **à l'inverse**, les réduire lorsque les inventaires de bois sont trop élevés, comme à **l'heure actuelle**, le tout en fonction de ses niveaux de ventes sur le marché américain.

Le producteur demeure toujours libre de refuser les prix offerts par les acheteurs et de laisser les arbres pousser **en attendant que les prix s'ajustent à un niveau qu'il juge bénéfique**, sauf certaines circonstances exceptionnelles. Dans un tel cas, la valeur économique de sa terre ne **fait qu'augmenter et il ne** subit que très peu de risques financiers, considérant que son « produit agricole » est non périssable.

Sans être parfaite, la mise en marché actuelle du bois de sciage **destiné au bois d'œuvre a fait** ses preuves, et pour les producteurs et pour les acheteurs, et permet d'**assurer un** approvisionnement stable et, dans une certaine mesure, prévisible. Ceci demeure la base **d'une opération efficace d'une entreprise comme la nôtre.**

Le système actuel a prouvé son efficacité dans les dernières années et a souvent été à **l'avantage des producteurs qui obtenaient** des prix plus élevés pour leur bois que ceux d'autres régions du Québec.

Il s'agit là d'une preuve que lorsque l'offre de billots de bois de la part des producteurs est **insuffisante, les acheteurs sont contraints d'augmenter leur prix, même au péril d'opérer à** perte, afin de pouvoir obtenir la matière première nécessaire pour assurer la poursuite de leurs opérations.

Conclusion

Pour conclure, nous réitérons que nous considérons, à titre d'acheteur, que le système et l'**implication** actuels du Syndicat dans la mise en marché du bois de sciage (sapins-épinettes) **destiné au marché de l'industrie du bois d'œuvre** sont efficaces et ordonnés.

Bien que les deux dernières années aient été marquées par une hausse inhabituelle et pandémique du **prix du bois d'œuvre sur le marché américain et d'un taux de change** favorable, il ne faut surtout pas perdre de vue que plusieurs des 20 dernières années ont été très difficiles pour les acheteurs. En effet, plusieurs scieries ont dû **s'astreindre** à cesser leurs opérations, car les prix des billots ont été plus élevés que la valeur de revente des produits transformés, avec des droits compensatoires extrêmement défavorables.

L'opération d'une scierie au Sud du Québec nécessite des investissements majeurs constants **afin de maintenir une compétitivité dans l'industrie du bois d'œuvre**, face aux immenses scieries modernes américaines.

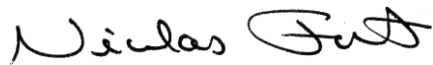
Ces investissements sont de l'ordre de plusieurs dizaines de millions de dollars annuellement et visent essentiellement à demeurer à jour dans les nouvelles méthodes de fabrication et dans **l'optimisation de** nos processus.

Ces importants investissements que doivent assumer les scieries s'ajoutent à la complexité de leurs opérations et ce fardeau financier est nécessaire pour maintenir une compétitivité sur le marché américain **de l'industrie du bois d'œuvre**.

En espérant que nos observations puissent vous être utiles, recevez, Madame, Monsieur, nos plus cordiales salutations.

Fontaine inc.

Par :



Nicolas Fontaine, président

p.j. : Nous vous incluons, en annexe, les données que nous avons partagées avec le Syndicat des Producteurs de Bois du Sud du Québec le 16 août 2022 dans le cadre de leurs consultations des **acteurs de l'industrie, pour leur permettre de vérifier la pertinence de celles-ci**

Annexe



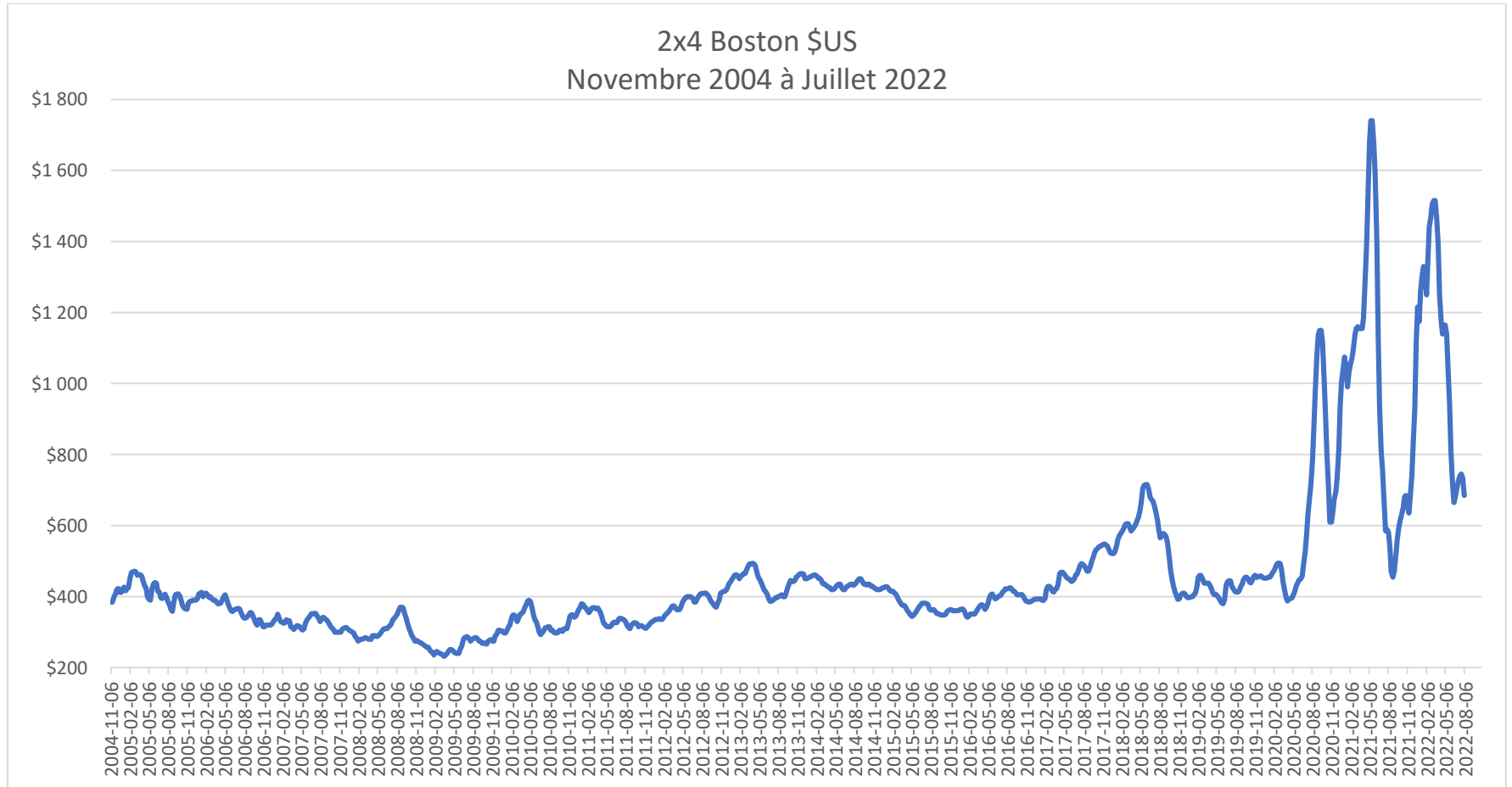
Fontaine inc.

Documents remis au Syndicat des Producteurs
forestiers du Sud du Québec lors de la
rencontre du 16 août 2022

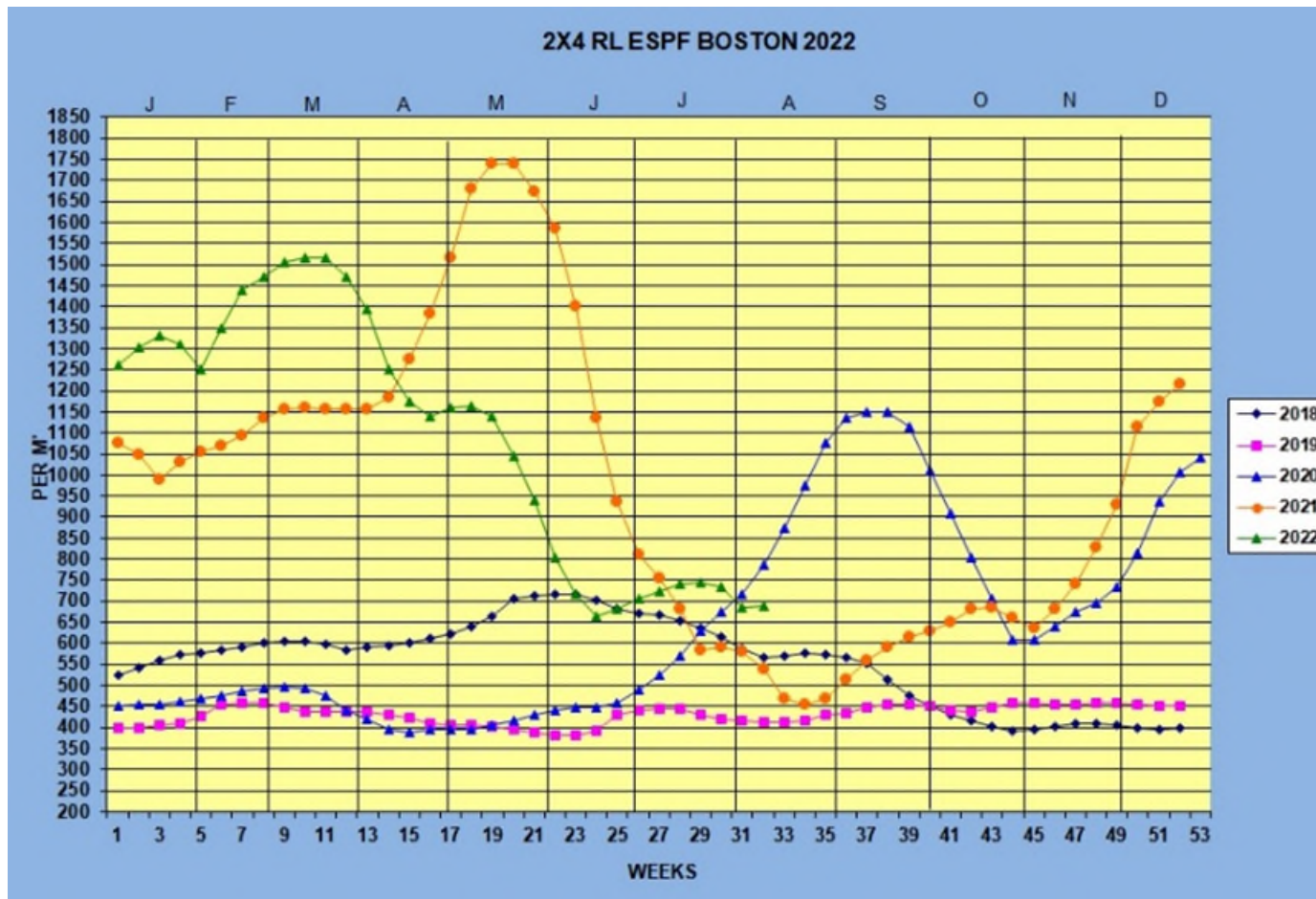
Table des matières

| | | |
|-------------|---|-------|
| Onglet 1 : | a) Variation du prix de vente du 2X4 livré à Boston (novembre 2004 à juillet 2022); | p. 3 |
| | b) Variation par semaine du prix de vente du 2X4 livré à Boston (janvier 2018 à août 2022); | p. 4 |
| Onglet 2 : | Prix moyen par année des billots de 12' et 16' achetés par Fontaine inc. au Québec; | p. 5 |
| Onglet 3 : | Photos de camions transportant des billots et des produits finis; | p. 6 |
| Onglet 4 : | a) Photo de l'inventaire de billots sur place à Woburn représentant une valeur de 12 millions de dollars canadiens; | p. 7 |
| | b) Photos des produits en transformation représentant une valeur totale de 6,5 millions de dollars canadiens; | p. 8 |
| Onglet 5 : | Résumé des principaux investissements de 2018 à 2023 totalisant plusieurs millions de dollars canadiens; | p. 11 |
| Onglet 6 : | Variation du taux de change du dollar américain en dollars canadiens (2001 à 2022); | p. 12 |
| Onglet 7 : | Moyenne par année des droits compensatoires payés par Fontaine inc. au gouvernement américain; | p. 13 |
| Onglet 8 : | Variation des mises en chantiers résidentiels aux États-Unis (1959-2019); | p. 14 |
| Onglet 9 : | a) Carte identifiant les usines de sapins et épinettes à proximité du plan conjoint du Sud du Québec; | p. 15 |
| | b) Carte identifiant les usines de sapins et épinettes au sud du fleuve Saint-Laurent; | p. 16 |
| | c) Carte identifiant les usines de pin jaune aux États-Unis; | p. 17 |
| Onglet 10 : | Publication Random Lengths Weekly Report du 11 août 2022; | p. 18 |
| Onglet 11 : | Publication Pribec du 12 août 2022; | p. 31 |
| Onglet 12 : | Article de la Presse intitulé « Lait : Les coûts baissent, mais les prix montent » du 10 août 2022; | p. 35 |
| Onglet 13 : | Publication « L'arbre PLUS express » du 15 août 2022. | p. 37 |

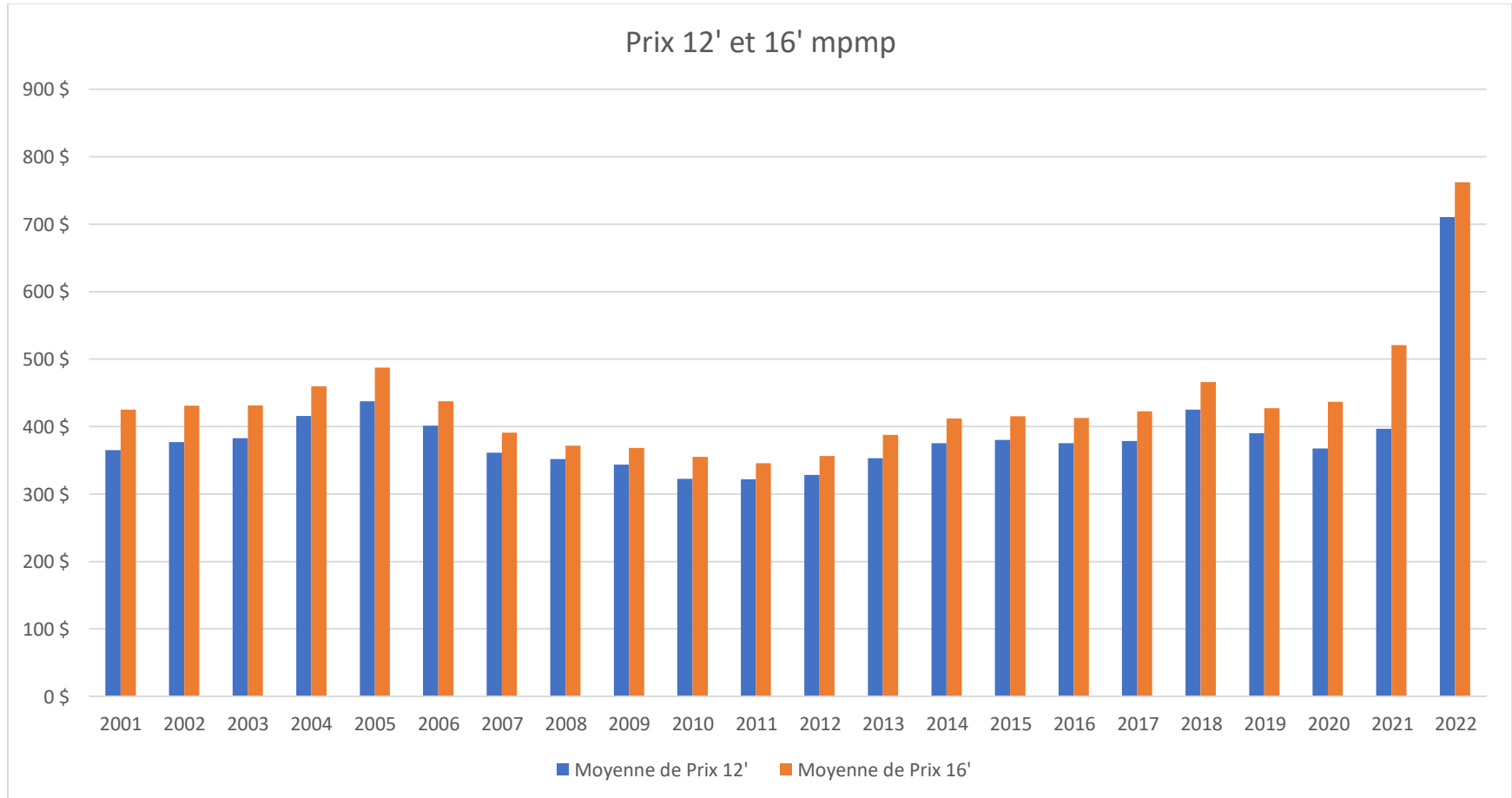
Variation du prix de vente du 2x4 livré à Boston



Variation par semaine du prix de vente du 2x4 livré à Boston (janvier 2018 à août 2022)



Prix moyen par année des billets de 12' et 16' achetés par Fontaine inc. au Québec



Photos de camions transportant des billots et des produits finis



Notes :

- Les billots reçus aujourd'hui seront prêts à être vendus dans quatre (4) mois.
- Quatre (4) camions de billots génèrent un (1) camion de produits finis.

**Photo de l'inventaire de billots sur place à Woburn
représentant une valeur de 12 millions de dollars canadiens**



**Photos des produits en transformation
représentant une valeur totale de 6,5 millions de dollars canadiens**

Brut-Vert, 3 millions\$



**Photos des produits en transformation
représentant une valeur totale de 6,5 millions de dollars canadiens**

Brut-Sec, 2 millions



**Photos des produits en transformation
représentant une valeur totale de 6,5 millions de dollars canadiens**

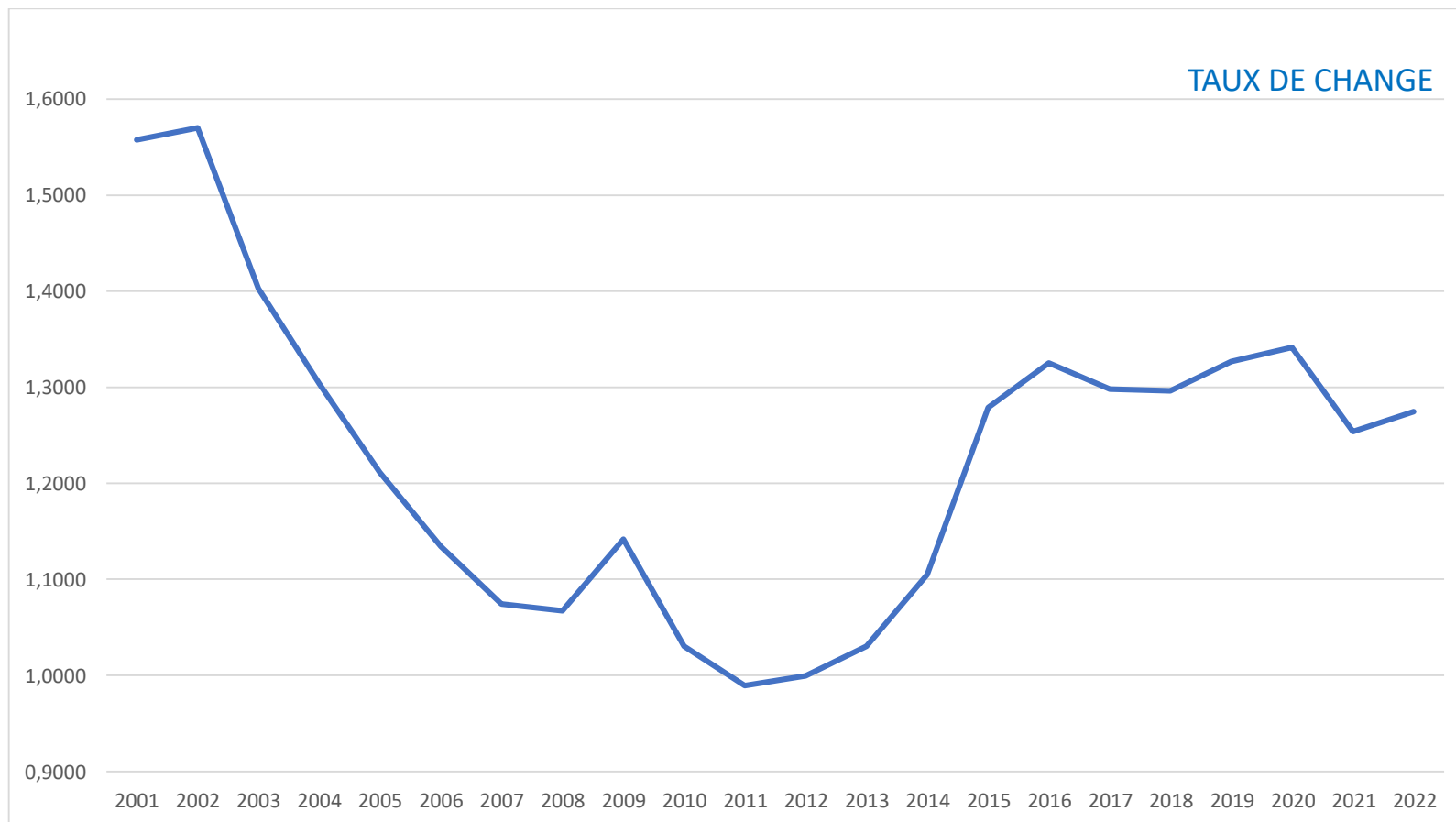
Produits finis, 1.5 millions



**Résumé des principaux investissements de 2018 à 2023
totalisant plusieurs millions de dollars canadiens**

*(Présentation effectuée lors de la rencontre du 16 août 2022 en toute confidentialité
considérant qu'il s'agit de secrets commerciaux.)*

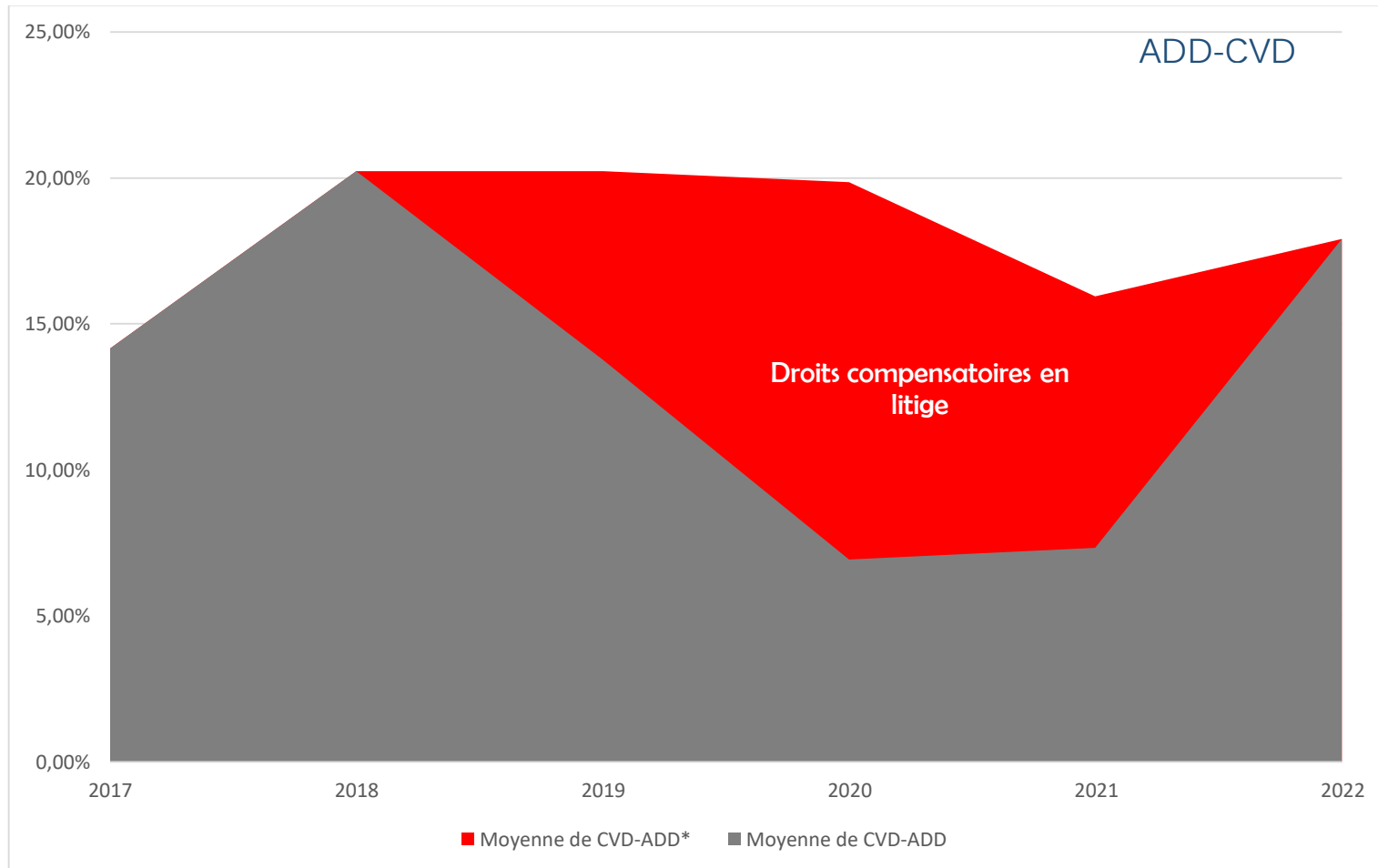
Variation du taux de change du dollar américain en dollars canadien (2001 à 2022)



Notes :

- **Au 12 août 2022, 1\$ américain vaut 1,28\$ canadien**

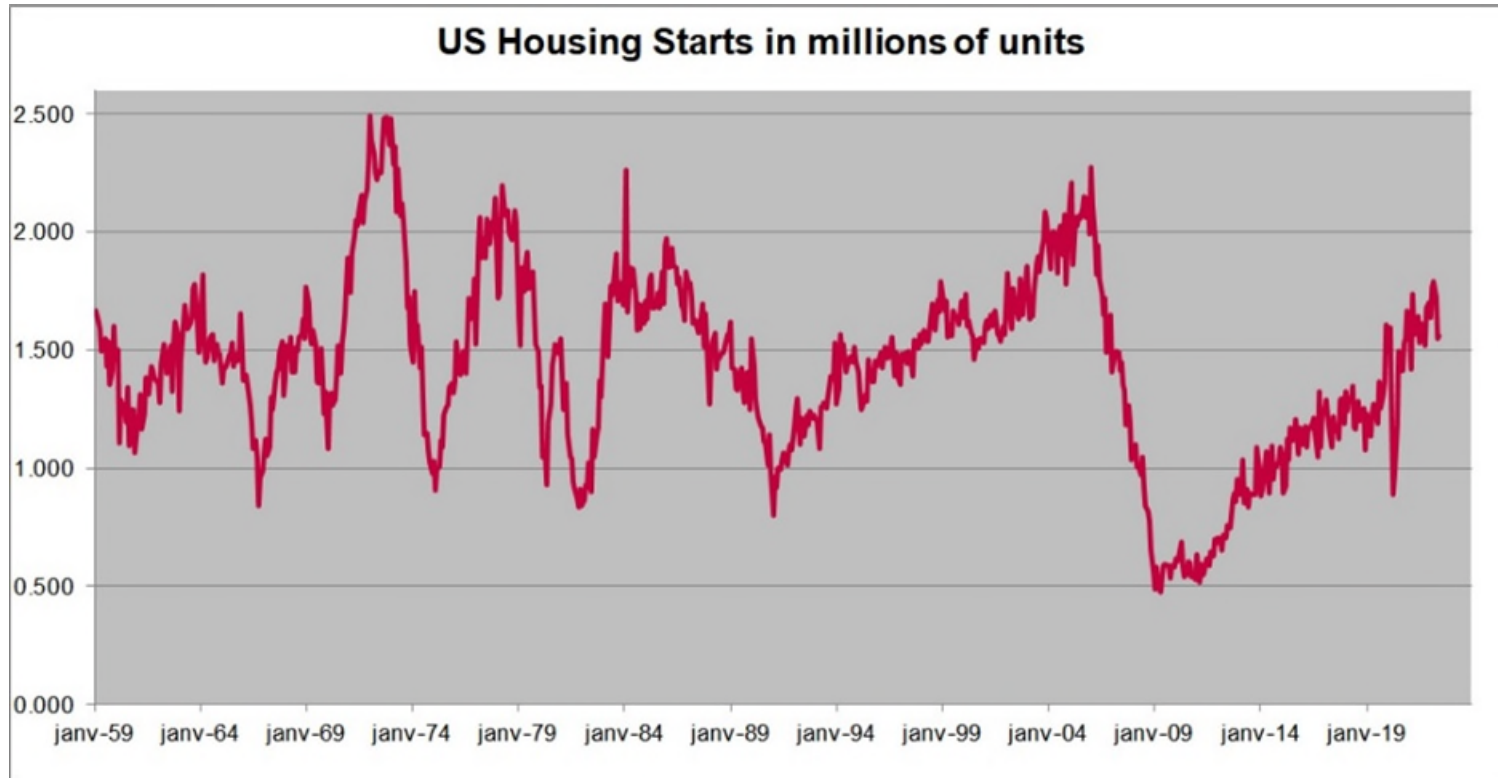
Variation des droits compensatoires payés par Fontaine inc. au gouvernement américain (2017-2022)



Notes :

- **CVD : Droits compensatoires / countervailing duties**
- **ADD : Droits antidumpings / Anti-Dumping duties**

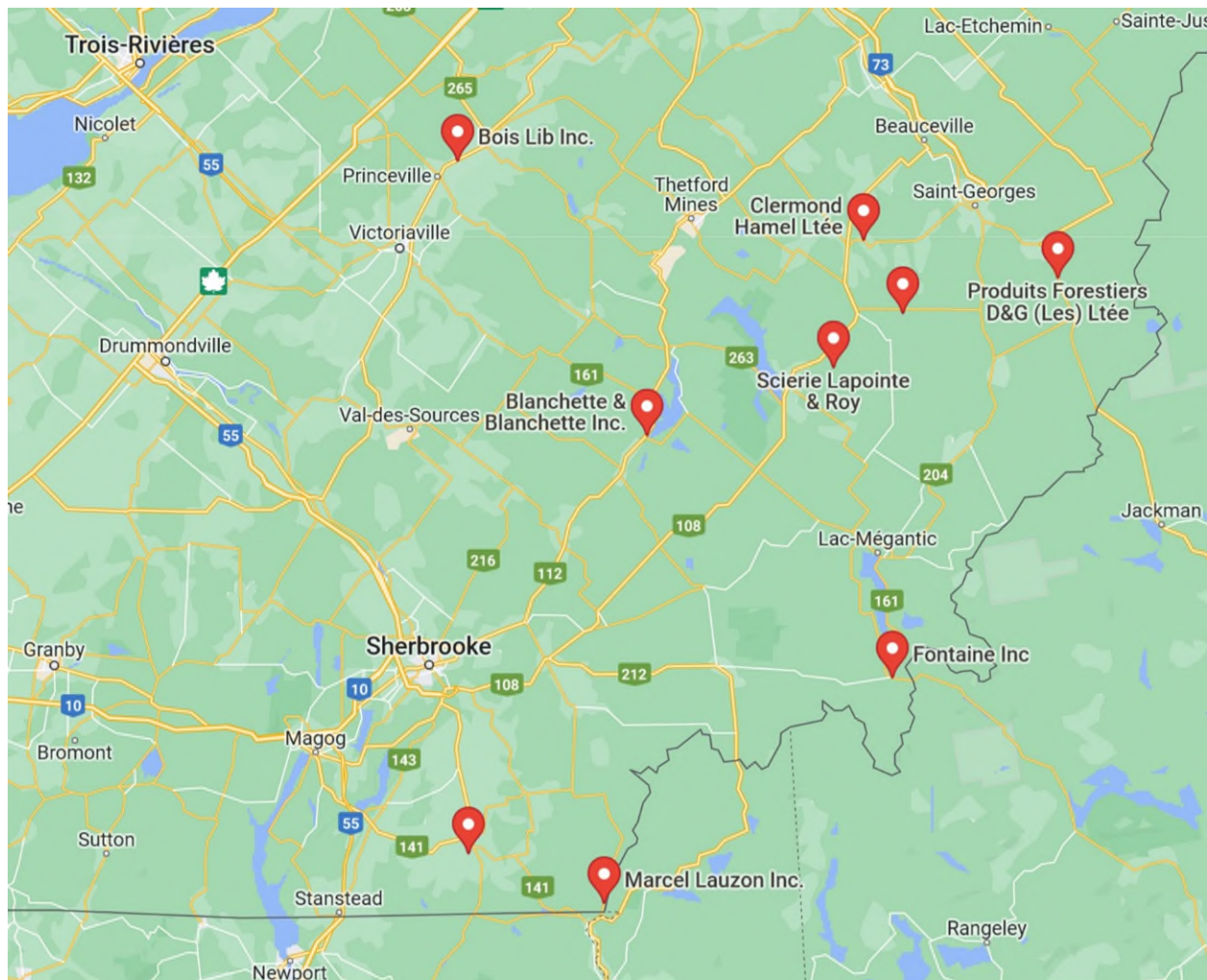
Variation des mises en chantiers résidentiels aux États-Unis (1959-2019)



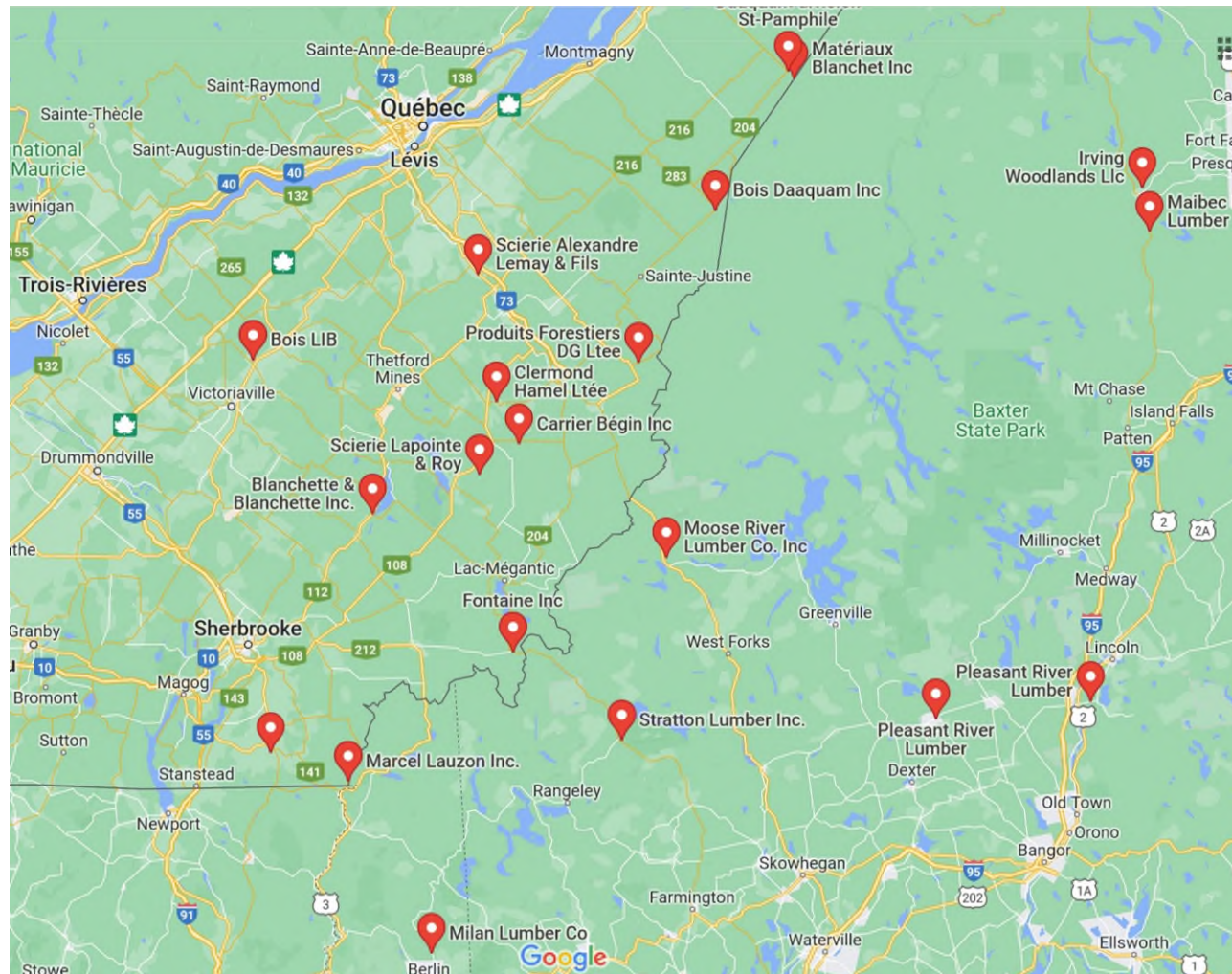
Notes :

- Maximum : 2.494 (Janvier 1972)
- Minimum : 0.478 (Janvier 2009)
- Moyenne : 1.432 (63 dernières années)
- Juin 2022 : 1.559

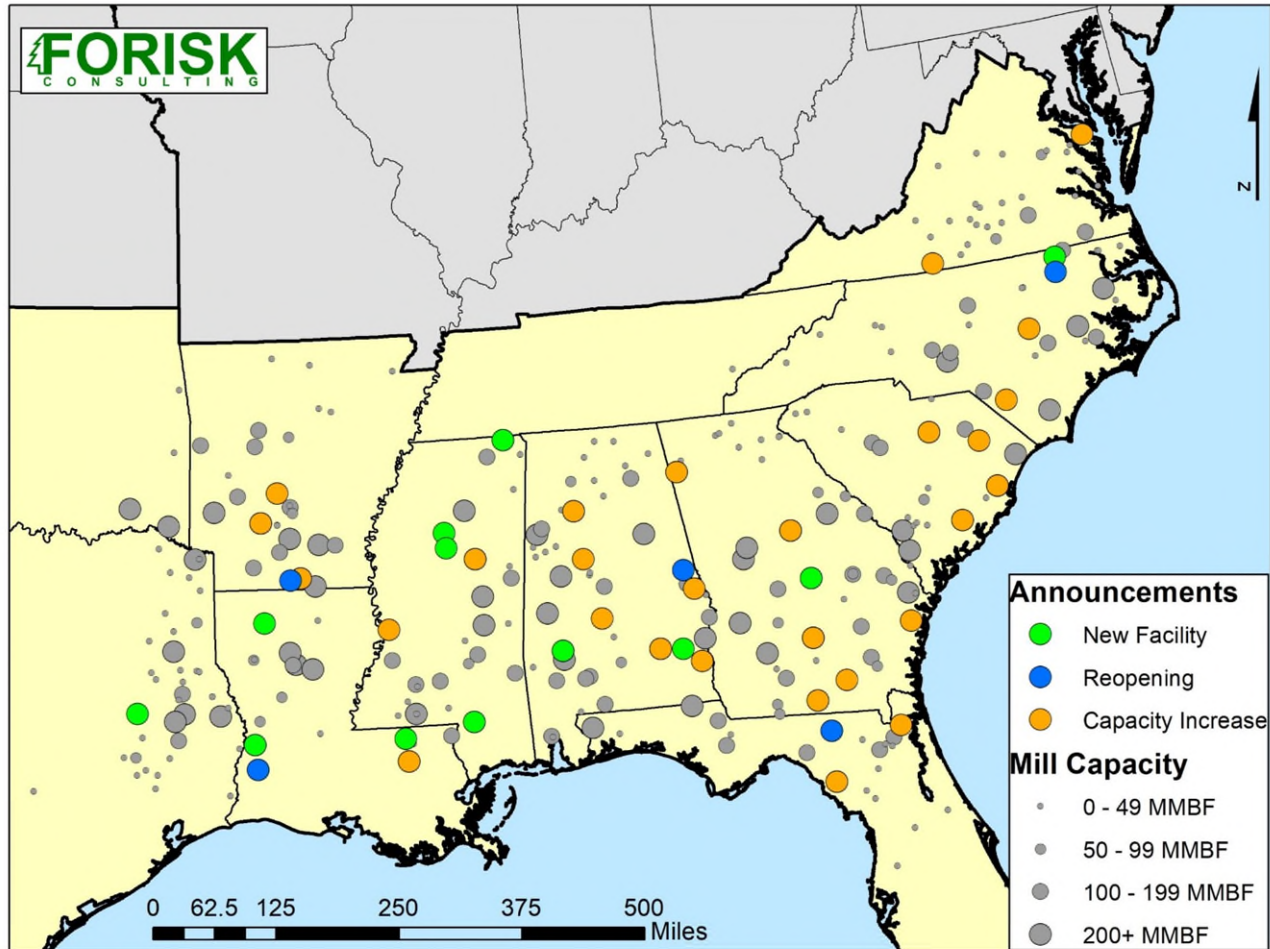
Carte identifiant les usines de sapins et épinettes à proximité du Plan conjoint du Sud du Québec



Carte identifiant les usines de sapins et épinettes au sud du fleuve Saint-Laurent



Carte identifiant les usines de pin jaune aux États-Unis



Random Lengths Weekly Report



Lumber Price Guide

TAK this week: Analysts temper starts outlook amid myriad economic headwinds. U.S. wildfire potential escalates in key producing regions.

| Lumber Weekly Price Changes | | | | | 2x10 #2&Btr | | | | 2x4 #3/Util | | | | Studs | | | | Boards | | | |
|-----------------------------|------|-----|-----------|-------------|-----------------------------|-----|-----------|-------------|-------------|-----------------------|-----------|-------------|-------|-----|---------------------------|-------------|--------|-----|------|--|
| | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | | | | |
| 2x4 Std./#2&Btr | | | | | KD Southern Pine (West) | +10 | 0 | 0 | +10 | KD Western S-P-F | -20 | -40 | -5 | -65 | KD Western S-P-F | -20 | -55 | -5 | -80 | |
| KD Hem-Fir (Coast) | -5 | -15 | -20 | -40 | Gr Douglas Fir (Portland) | -10 | -70 | -25 | -105 | KD Spruce-Lodgepole | 0 | -30 | -20 | -50 | KD Hem-Fir (Coast) | -25 | -35 | -45 | -105 | |
| KD HF/WF (Inland-Spokane) | 0 | -15 | -20 | -35 | 2x4 1650 MSR | | | | | KD Eastern S-P-F (GL) | -10 | -75 | 0 | -85 | Gr Douglas Fir (Portland) | -12 | -50 | -35 | -97 | |
| KD Fir&Larch | 0 | -10 | -5 | -15 | Western S-P-F (Minneapolis) | -10 | -35 | -20 | -65 | | | | | | | | | | | |
| KD Southern Pine (West) | +30 | +15 | 0 | +45 | 2x4 #3/Util | | | | | | | | | | | | | | | |
| KD Western S-P-F | -30 | -50 | +10 | -70 | KD Western S-P-F | -20 | -40 | -5 | -65 | | | | | | | | | | | |
| KD Eastern S-P-F (Boston) | -10 | -50 | +5 | -55 | KD HF/WF (Inland-Spokane) | 0 | -20 | -20 | -40 | | | | | | | | | | | |
| KD Eastern S-P-F (Toronto) | -20 | -90 | +20 | -90 | KD Southern Pine (West) | +5 | +5 | 0 | +10 | | | | | | | | | | | |
| Gr Douglas Fir (Portland) | -65 | -65 | -20 | -150 | Gr Douglas Fir (Portland) | -15 | -15 | -25 | -55 | | | | | | | | | | | |

FRAMING LUMBER

Unitized Loadings • Prices Net, f.o.b. Mill, U.S. Funds, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet

KILN DRIED DIMENSION

| Random | Inland White Fir | | | | Douglas Fir&Larch:6 | | | | Southern Pine: | | | Spruce-Pine-Fir: | | | Eastern8 | | | |
|---------------|------------------|-----------------|----------|------------|---------------------|--------|----------|----------|----------------|-------|-------------------|------------------|------|------|----------|--------|-------|-------|
| | Coast Hem-Fir6 | Inland Hem-Fir6 | SPOKANE1 | N. CALIF.1 | Las Fir6 | Inland | CDN11,13 | SPF-S5,6 | WEST2 | CENT3 | EAST4 | MILL7 | CHI8 | ATL8 | BOS11 | GL9,11 | TOR10 | MON10 |
| 2x4 Std.&Btr. | - | 625 | - | - | - | 700 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4 #2&Btr. | 635 | 640 | 610 | 685 | 715 | 625 | 610 | 725 | 720 | 815 | 600 | 704 | 735 | 690 | 705 | 840 | 815 | |
| 2x6 | 525 | 605 | 535 | 635 | 655 | 555 | 595 | 481 | 465 | 502 | 505 | 613 | 645 | 610 | 595 | 720 | 700 | |
| 2x8 | 525 | 540 | 520 | 625 | 635 | 565 | - | 466 | 442 | 478 | 595 | 699 | 730 | 665 | 635 | 825 | 800 | |
| 2x10 | 640 | 595 | 590 | 755 | 710 | 665 | - | 430 | 430 | 530 | 705 ¹² | 821 | 855 | 905 | 880 | 1,115 | 1,075 | |
| 2x12 | 570 | 560 | 550 | 735 | 700 | 665 | - | 778 | 785 | 800 | 845 | 967 | 999 | - | - | - | - | |
| 2x4 #3/Util | 340 | 420 | 430 | 355 | 435 | - | 440 | 495 | 500 | 525 | 475 | 579 | 610 | 500 | 540 | 635 | 550 | |
| 2x6 #3 | 150 | 395 | 405 | 180 | 395 | - | 410 | 320 | 340 | 315 | 260 | 368 | 400 | 345 | 355 | 460 | 360 | |
| 2x8 | 160 | 370 | 395 | 195 | 375 | - | - | 375 | 370 | 320 | 275 | 379 | 410 | - | - | - | - | |
| 2x10 | 160 | 370 | 385 | 195 | 375 | - | - | 350 | 340 | 335 | 290 | 406 | 440 | - | - | - | - | |
| 2x12 | 160 | 370 | 385 | 195 | 375 | - | - | 460 | 460 | 400 | 315 | 437 | 469 | - | - | - | - | |

1-From freight areas indicated. 2-Mills in Tex., Ark., Okla., and La. west of the Mississippi River. 3-Mills in Miss., Ala., and La. east of the Mississippi River. 4-Mills in Ga., Fla., S.C.; also N.C. and Va., where prices are 10-15 higher. 5-Prices based on mills in the Inland West. 6-Prices are for paper-wrapped stock. 7-Shipments from the Prince George, B.C., area; mill returns on freight contracts not included. 8-Prices delivered. 9-N. Ohio, W. Pa. 10-Canadian funds, GST not included. 11-Applicable duties included. 12-Toronto - 1,025 ; Canadian funds, GST not included. 13-Mills in Southern Interior of B.C.

GREEN DIMENSION

| Random | Douglas Fir: | | | Western Red Cedar5 |
|---------------|------------------|------------|-------|--------------------|
| | PORTLAND1 | N. CALIF.1 | NE24 | |
| 2x4 Std.&Btr. | 405 ³ | 430 | 570 | 1,940 |
| 2x4 #2&Btr. | 460 ³ | 470 | 625 | - |
| 2x6 | 370 ³ | 400 | 545 | 1,985 |
| 2x8 | 415 ³ | 440 | 590 | 2,165 |
| 2x10 | 855 | 880 | 1,015 | 2,175 |
| 2x12 | 770 | 780 | 930 | 2,410 |
| 2x4 Utility | 335 | - | - | 1,065 |
| 2x6 #3 | 190 | - | - | 1,100 |
| 2x8 | 165 | - | - | - |
| 2x10 | 165 | - | - | - |
| 2x12 | 165 | - | - | - |

1-From freight areas indicated. 2-Delivered rail. 3-For light-wane stock, add: 60 4-Prices for shipments from U.S. and Canadian mills. 5-Applicable duties included on Canadian stock.

STRUCTURAL LIGHT FRAMING RL 10/20'

| delivered to: | Western S-P-F1 | | | Eastern S-P-F1,2 | | | Fir&Larch | |
|---------------|----------------|---------|--------|------------------|-----------|-----|-----------|--|
| | MINNEAPOLIS | PHOENIX | BOSTON | GREAT LAKES | SPOKANE | | | |
| 2x4 2100f | 850 | 875 | 900 | 920 | 2x4 2400f | 820 | | |
| 2x4 1650f | 750 | 775 | 775 | 750 | 2x4 1800f | 735 | | |
| 2x6 2100f | 785 | 810 | - | - | 2x6 2400f | 730 | | |
| 2x6 1650f | 705 | 730 | 650 | 635 | 2x6 1800f | 655 | | |

| Southern Pine from: | | | GREEN KILN DRIED Douglas Douglas Fir&Larch or Hem-Fir SPOKANE | | | |
|-------------------------------|------|------|---|------------------|-------|---------|
| WEST | CENT | EAST | Fir | Fir | Larch | SPOKANE |
| 2x4 #1 | 739 | 750 | 857 | 590 | 820 | 845 |
| 2x6 | 515 | 520 | - | 2x4 Sel. Struc. | - | 910 |
| 2x8 | 507 | 515 | - | 2x6 Sel. Struc. | - | 895 |
| 2x10 | 440 | 500 | - | 2x8 Sel. Struc. | - | 825 |
| 2x12 | 810 | 890 | - | 2x10 Sel. Struc. | - | 745 |
| 1-Applicable duties included. | | | 2x12 Sel. Struc. | - | 880 | 700 |
| 2-RL 10/16' | | | | | | |

KILN DRIED STUDS

| | Coast Hem-Fir | | | | Inland Hem-Fir | | | | Douglas Fir | | | | Fir&Larch | | | | ES-10 | | | | South-ern Pine1 | | | | Spruce-Pine-Fir: Western8 | | | | Eastern3 | | | |
|------------------------|---------------|-------------------|---------|---------|----------------|---------|---------|---------|-------------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------------------------|---------|---------|---------|----------|---|---|---|
| | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | Hem-Fir | | | |
| 2x3-8' PET Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-7'6" Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-8' PET Stud7 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-8' PET #2/#2&Btr.7 | 525 | 545 ¹⁰ | 570 | 600 | 545 | - | - | - | - | - | - | - | 660 | 465 | 569 | 600 | 625 | 640 | 750 | 715 ⁹ | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-8' PET AG | - | 700 | 675 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 650 | 754 | 785 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-9' PET Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 595 | 699 | 730 | 700 | 675 | 810 | 755 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-9' PET #2/#2&Btr. | 610 | 665 ¹⁰ | 660 | 695 | 660 | - | - | - | - | - | - | - | - | 645 | 749 | - | 720 | 700 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-10' PET Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 630 | 585 | 720 | 670 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-10' PET #2/#2&Btr. | 580 | - | 595 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-7'6" Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 495 | 530 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-8' PET Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 470 | 578 | 610 | 650 | 635 | 740 | 725 ⁹ | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-8' PET #2/#2&Btr. | 480 | 490 ¹⁰ | 525 | 575 | 550 | - | - | - | - | - | - | - | - | 540 | 648 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-9' PET Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 660 | 768 | 800 | 825 | 815 | 985 | 950 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-9' PET #2/#2&Btr. | 710 | 715 ¹⁰ | 775 | 800 | 775 | - | - | - | - | - | - | - | - | 710 | 818 | - | 840 | 835 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-10' PET #2/#2&Btr. | 610 | - | 650 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

1-Westside and central zone production. 2-Shipments from the Prince George, B.C., area; mill returns on freight contracts not included. 3-Prices delivered. 4-N. Ohio, W. Pa. 5-Canadian funds, GST not included. 6-From Portland, Ore., freight area. 7-Full 8', add: 10-20 8-Applicable duties included. 9-93-1/4-inch. 10-For Stud grade, deduct: 15

GREEN STUDS

| #2&Btr | Douglas Fir6 |
|-------------|--------------|
| 2x4-8' PET7 | 540 |
| 2x4-9' PET | 580 |
| 2x4-10' PET | 490 |
| 2x6-8' PET | 410 |
| 2x6-9' PET | 575 |
| 2x6-10' PET | 480 |

FINGERJOINTED

| ES-LP | Price |
|----------------|-------|
| 2x4-8' | 730 |
| 2x4-9'&10' | 730 |
| Fir&Larch | Price |
| 2x4-8' | 735 |
| 2x4-9'&10' | 735 |
| Western S-P-F8 | Price |
| 2x4-8' | 675 |
| CHICAGO3 | Price |
| | 779 |

FRAMING LUMBER, Specified Lengths

Customer Specified Loadings, Unless Otherwise Noted • Prices Net, f.o.b. Mill, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet

SOUTHERN PINE, KILN DRIED, West¹

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' |
|------------|--------------------|-----|--------------------|-----|-----|-------|-------|
| 2x4 #1 | 680 | 640 | 705 | 715 | 845 | 720 | 720 |
| 2x6 | 480 | 500 | 505 | 510 | 520 | 530 | 540 |
| 2x8 | 470 | 465 | 495 | 525 | 510 | 535 | 525 |
| 2x10 | 390 | 435 | 435 | 450 | 445 | 410 | 490 |
| 2x12 | 580 | 580 | 590 | 605 | 605 | 1,460 | 1,745 |
| 2x4 #2 | 665 | 620 | 685 | 710 | 835 | 705 | 705 |
| 2x6 | 435 | 470 | 470 | 475 | 490 | 490 | 505 |
| 2x8 | 420 | 420 | 445 | 485 | 480 | 490 | 485 |
| 2x10 | 375 | 415 | 420 | 440 | 430 | 390 | 460 |
| 2x12 | 550 | 550 | 560 | 570 | 560 | 1,420 | 1,725 |
| #2 22'&24' | 2x6 - 1,250/1,300 | | 2x8 - 875/1,050 | | | | |
| | 2x10 - 1,150/1,200 | | 2x12 - 1,720/1,775 | | | | |

1-Mills in Tex., Ark., Okla., and La. west of the Mississippi River.

SOUTHERN PINE, KILN DRIED, East¹

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|
| 2x4 #1 | 850 | 730 | 795 | 935 | 915 | 810 | 800 |
| 2x6 | 460 | 530 | 530 | 520 | 515 | 540 | 535 |
| 2x8 | 505 | 545 | 550 | 510 | 515 | 475 | 510 |
| 2x10 | 445 | 590 | 575 | 585 | 540 | 535 | 620 |
| 2x12 | 625 | 690 | 725 | 700 | 715 | 1,195 | 1,950 |
| 2x4 #2 | 840 | 710 | 775 | 905 | 870 | 770 | 760 |
| 2x6 | 430 | 510 | 490 | 500 | 505 | 520 | 520 |
| 2x8 | 420 | 500 | 510 | 505 | 470 | 445 | 435 |
| 2x10 | 415 | 565 | 560 | 550 | 505 | 465 | 560 |
| 2x12 | 500 | 595 | 660 | 640 | 610 | 1,150 | 1,750 |

1-Mills in Ga., Fla., S.C.; also N.C. and Va., where prices are usually higher.

SPRUCE-PINE-FIR, KILN DRIED, Eastern

| Delivered Boston ¹ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|-------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 2x4 #2&Btr. | 645 | 660 | 610 | 740 | 730 |
| 2x6 | 660 | 765 | 600 | 500 | 645 |

Delivered Great Lakes¹

| | | | | | |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 2x4 #2&Btr. | 660 | 600 | 650 | 755 | 740 |
| 2x6 | 610 | 725 | 610 | 550 | 600 |

Delivered Toronto²

| | | | | | |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 2x3 #2&Btr. | 685 | 675 | 710 | 775 | 795 |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|

1-Applicable duties included. 2-Canadian funds, GST not included.

SOUTHERN PINE, KILN DRIED, Central¹

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | 22' | 24' |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|
| 2x4 #1 | 685 | 645 | 710 | 750 | 830 | 745 | 740 | - | - |
| 2x6 | 470 | 495 | 525 | 550 | 515 | 530 | 515 | - | - |
| 2x8 | 470 | 480 | 500 | 540 | 505 | 525 | 535 | - | - |
| 2x10 | 415 | 510 | 525 | 520 | 475 | 470 | 555 | - | - |
| 2x12 | 620 | 655 | 675 | 650 | 640 | 1,550 | 2,000 | - | - |
| 2x4 #2 | 665 | 615 | 680 | 725 | 805 | 715 | 715 | - | - |
| 2x6 | 415 | 440 | 480 | 485 | 460 | 480 | 470 | 1,155 | 1,155 |
| 2x8 | 400 | 415 | 430 | 485 | 440 | 445 | 450 | 1,025 | 1,100 |
| 2x10 | 360 | 435 | 440 | 470 | 435 | 375 | 420 | 1,075 | 1,250 |
| 2x12 | 490 | 575 | 600 | 600 | 580 | 1,270 | 1,715 | 1,760 | 1,860 |

1-Mills in Miss., Ala., and La. east of the Mississippi River.

HEM-FIR, KILN DRIED, Coast¹

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | 22' | 24' |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|
| 2x4 #2&Btr. | 530 | 600 | 615 | 625 | 650 | 635 | 635 | - | - |
| 2x6 | 425 | 525 | 515 | 515 | 555 | 540 | 540 | 1,140 | 1,140 |
| 2x8 | 425 | 520 | 520 | 520 | 545 | 535 | 535 | 1,030 | 1,030 |
| 2x10 | 495 | 630 | 630 | 635 | 665 | 645 | 645 | 925 | 925 |
| 2x12 | 430 | 565 | 565 | 565 | 610 | 590 | 590 | 945 | 945 |

1-Flat car paper-wrapped loadings.

SPRUCE-PINE-FIR, KILN DRIED, Western^{1,2,3}

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 2x4 #2&Btr. | 540 | 550 | 515 | 655 | 635 | 620 | 640 |
| 2x6 | 440 | 560 | 485 | 485 | 485 | 585 | 580 |
| 2x8 | 505 | 580 | 590 | 550 | 640 | 630 | 660 |
| 2x10 | 515 | 720 | 765 | 675 | 695 | 750 | 750 |
| 2x12 | 460 | 655 | 795 | 840 | 960 | 865 | 875 |

1-Flat car paper-wrapped loadings; straight-length loadings. Prices reflect shipments from the Prince George, B.C., area; mill returns on freight contracts not included. 2-Applicable duties included.

3-For delivered Chicago prices add: 2x4 - 104 2x6 - 108 2x8 - 104 2x10 - 116 2x12 - 122

DOUGLAS FIR, GREEN, Portland

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | 22' | 24' | 26' | 28' |
|--------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|-------|
| 2x4 Std&Btr. | 300 | 350 | 400 | 435 | 530 | 490 | 515 | - | - | - | - |
| 2x6 #2&Btr. | 245 | 355 | 350 | 355 | 435 | 390 | 435 | 1,335 | 1,335 | 1,675 | 1,675 |
| 2x8 | 305 | 305 | 390 | 405 | 500 | 430 | 535 | 1,150 | 1,150 | 1,375 | 1,410 |
| 2x10 | 490 | 665 | 835 | 885 | 890 | 870 | 845 | 1,150 | 1,150 | 1,510 | 1,530 |
| 2x12 | 455 | 600 | 755 | 750 | 815 | 775 | 830 | 1,250 | 1,250 | 1,510 | 1,530 |

1-22'&24' only: 2x6 - 1,335 2x8 - 1,150 2x10 - 1,150 2x12 - 1,250

DELIVERED PRICE COMPARISONS¹

| | Std/#2&Btr. 2x4 | | | | #2&Btr. 2x10 | | | | Studs - 2x4 - 8' PET | | | | | |
|---------------|---------------------------|-------------------|---------------------------|------------------|-------------------|--|-------------------|--------------|----------------------|-------------------------|---------------|--------------|------|--------------------------------|
| | Inland WF Southern or H-F | Pine ⁵ | S-P-F:6 WEST ⁴ | EAST | Douglas Fir (Gr.) | Inland WF Southern or H-F ³ | Pine ⁵ | S-P-F:6 WEST | Douglas Fir (Gr.) | Inland H-F ⁴ | Southern Pine | S-P-F:6 WEST | EAST | Douglas Fir (Gr.) ⁴ |
| Atlanta | - | 845 | 735 | 724 ² | - | - | 560 | 855 | - | - | - | 600 | 659 | - |
| Dallas | - | 765 | 736 | 745 | 550 | - | 470 | 856 | 1,005 | - | 700 | 601 | 680 | - |
| Houston | 704 | 773 | 741 | 746 | - | 684 | 478 | 863 | - | 624 | 708 | 606 | 681 | - |
| Detroit | 708 | - | 702 | 699 | - | 688 | - | 818 | - | 628 | - | 567 | 634 | - |
| Chicago | 686 | - | 704 | 709 | 523 | 663 | 460 | 821 | 978 | 606 | - | 569 | 644 | 658 |
| Kansas City | 687 | 778 | 718 | - | 537 | 664 | 483 | 838 | 992 | 607 | 713 | 583 | - | 672 |
| Minneapolis | 685 | - | 701 | - | - | 660 | - | 816 | - | 605 | - | 566 | - | - |
| Memphis | - | 788 | 722 | - | - | - | 500 | 842 | - | - | 697 | 587 | - | - |
| Boston | 732 | - | 740 | 690 | - | 715 | - | 862 | - | - | - | 605 | 625 | - |
| New York | 721 | - | 742 | 717 | 568 | 702 | - | 863 | 1,023 | - | - | 607 | 652 | 703 |
| Philadelphia | - | - | 732 | 717 | - | - | - | 853 | - | - | - | 597 | 652 | - |
| Baltimore | - | - | 733 | 719 | - | - | 565 | 853 | - | - | - | 598 | 654 | - |
| Island Pond | - | - | 710 | - | - | - | - | 828 | - | - | - | 575 | - | - |
| Pittsburgh | 711 | - | 721 | 705 | - | 691 | - | 840 | - | - | - | 586 | 640 | - |
| Columbus | - | - | 727 | 705 | - | - | 490 | 847 | - | - | - | 592 | 640 | - |
| Birmingham | - | 740 | 720 | - | - | - | 452 | 836 | - | - | 680 | 585 | - | - |
| Jacksonville | - | - | 744 | 730 | - | - | - | 867 | - | - | - | 609 | 665 | - |
| Charlotte | - | 853 | 740 | 721 | - | - | 568 | 862 | - | - | - | 605 | 656 | - |
| San Francisco | - | - | 702 | - | 474 | - | - | 820 | 929 | - | - | 567 | - | 609 |
| Los Angeles | - | - | 718 | - | 500 | - | - | 837 | 955 | - | - | 583 | - | 635 |
| Phoenix | - | - | 717 | - | 539 | - | - | 836 | 994 | - | - | 582 | - | - |

1-Kiln dried unless otherwise noted. 2- #3 2x4 - 550 3-Denver - 657 4-#2&Btr. 5-#2. 6-Applicable duties included.

Delivered prices are published as a guide only to provide approximate delivered costs at each destination. Freight costs are based on prevailing rates for the most commonly used carriers, routings and types of loadings for each product and destination. No allowances are made for contract rates, special discounts, and other routings for which there can be substantial variances from the prices shown. All prices are in U.S. funds.

Random Lengths Weekly Report



SELECTS & COMMONS

Prices Net, f.o.b. Mill, U.S. Funds, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet

PONDEROSA PINE, KILN DRIED

INLAND MILLS

| | C&Btr. | D | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|-------|---------|-----|-----|
| 1x4 | 2,500 | 2,200 | 1,130 | 985 | 750 |
| 1x6 | 3,150 | 2,600 | 995 | 635 | 620 |
| 1x8 | 2,750 | 2,350 | 1,095 | 580 | 560 |
| 1x10 | 2,950 | 2,450 | 1,110 | 780 | 620 |
| 1x12 | 3,025 | 2,650 | 1,210 | 845 | 665 |

CALIFORNIA MILLS

| | C&Btr. | D | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|-------|---------|-----|-----|
| 1x4 | 4,350 | 3,000 | 1,140 | 840 | 630 |
| 1x6 | 4,350 | 3,000 | 1,105 | 550 | 450 |
| 1x8 | 4,350 | 3,000 | 1,175 | 490 | 435 |
| 1x10 | 4,350 | 3,000 | 1,130 | 460 | 410 |
| 1x12 | 4,350 | 3,000 | 1,200 | 675 | 435 |

SUGAR PINE, KILN DRIED

| | C&Btr. | D | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|-------|---------|-----|-----|
| 1x4 | 4,350 | 3,000 | 1,240 | 845 | 630 |
| 1x6 | 4,350 | 3,000 | 1,230 | 550 | 450 |
| 1x8 | 4,350 | 3,000 | 1,360 | 490 | 435 |
| 1x10 | 4,350 | 3,000 | 1,300 | 465 | 410 |
| 1x12 | 4,350 | 3,000 | 1,460 | 830 | 435 |

ENGELMANN SPRUCE-LODGEPOLE PINE, KILN DRIED

| | D&Btr. | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|---------|-----|-----|
| 1x4 | 1,770 | 1,240 | 875 | 620 |
| 1x6 | 1,890 | 1,260 | 915 | 625 |
| 1x8 | 1,855 | 1,260 | 870 | 615 |
| 1x10 | 1,750 | 1,210 | 850 | 615 |
| 1x12 | 1,900 | 1,310 | 950 | 625 |

EUROPEAN SPRUCE¹

| | #2 |
|------|-------|
| 1x4 | 1,330 |
| 1x6 | 1,415 |
| 1x8 | 1,385 |
| 1x10 | 1,390 |
| 1x12 | 1,545 |

1-Prices f.o.b. truck, Gulf and East Coast ports; tallies heavy to 12-16-foot lengths.

EASTERN SPRUCE-PINE-FIR¹ DRIED Utility&Btr. (10-15% Utility)

| | BOSTON: ² | R/L | 8' |
|-----|----------------------|-----|-----|
| 1x3 | | 865 | 760 |
| 1x4 | | 895 | 845 |

1-Prices delivered. 2-Applicable duties included.

WESTERN RED CEDAR, S1S2E, Hit & Miss⁶

COAST MILLS¹

| | Boards Std.&Btr. | No-Hole | Siding ² CHANNEL | BEVEL | KD BEVEL | KD T&G |
|------|---------------------|---------|--------------------------------|-------|----------------------|----------------------|
| 1x4 | 1,940 | 2,220 | - | - | - | - |
| 1x6 | 2,000 | 2,335 | - | - | - | 2,985 ^{3,7} |
| 1x8 | 2,350 | 2,715 | 2,635 ⁵ | 2,190 | 2,500 ^{3,4} | - |
| 1x10 | 2,415 | 2,785 | - | 2,290 | - | - |
| 1x12 | 2,970 | 3,430 | - | - | - | - |

COAST OR INLAND MILLS¹

INLAND MILLS¹

| | D&Btr. | #3&Btr. 2F ² | #3&Btr. | #4 |
|--|--------|-------------------------|---------|-----|
| | 2,750 | 1,880 | 1,360 | 405 |
| | 3,780 | 2,605 | 2,160 | 640 |
| | 3,845 | 2,710 | 2,300 | 640 |
| | 4,050 | 3,730 | 2,855 | 855 |
| | 4,535 | 4,300 | 3,430 | 935 |

1-Green 3/4" except where noted. 2-WCLIB rule 111(e) and (f). Stock containing up to 15% Quality. 3-11/16". 4-3/4": 2,545 5-1x8 KD Channel: 3,165 6-Applicable duties included on Canadian stock. 7-WP-4, smooth face

1-Kiln Dried 7/8". 2-Graded two sides; no hit & miss.

IDAHO WHITE PINE, KILN DRIED

| | Sterling | Standard | Utility |
|------|----------|----------|---------|
| 1x4 | 1,170 | 1,025 | 720 |
| 1x6 | 1,130 | 975 | 630 |
| 1x8 | 1,135 | 995 | 600 |
| 1x10 | 1,135 | 900 | 580 |
| 1x12 | 1,240 | 1,100 | 635 |

EASTERN WHITE PINE, KILN DRIED¹

| | D&Btr. | Premium | Standard | Industrial |
|------|--------|---------|----------|------------|
| 1x4 | 1,650 | 1,470 | 985 | 795 |
| 1x6 | 1,825 | 1,570 | 1,185 | 790 |
| 1x8 | 1,795 | 1,570 | 1,305 | 785 |
| 1x10 | 1,870 | 1,355 | 1,170 | 785 |
| 1x12 | 2,100 | 1,460 | 1,295 | 790 |

1-NELMA rules; mills in Northeast U.S. Prices shown reflect S4S boards, including items in which the majority of volume produced is pattern stock.

SOUTHERN PINE, KILN DRIED

| | C&Btr. | D | #2 | #3 |
|------|--------|-------|-------|-----|
| 1x4 | 1,635 | 1,610 | 1,100 | 875 |
| 1x6 | 1,840 | 1,775 | 1,000 | 760 |
| 1x8 | 1,790 | 1,755 | 1,000 | 780 |
| 1x10 | 1,600 | 1,445 | 865 | 735 |
| 1x12 | 2,020 | 1,535 | 915 | 780 |

| West #2 ¹ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|----------------------|-------|-----|-------|-------|-------|
| 1x4 | 1,045 | 890 | 1,110 | 1,110 | 1,315 |
| 1x6 | 910 | 905 | 1,035 | 915 | 1,175 |

| East #2 ² | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|----------------------|-----|-----|-------|-------|-------|
| 1x4 | 970 | 900 | 1,050 | 1,095 | 1,225 |
| 1x6 | 830 | 825 | 910 | 805 | 1,050 |

1-Mills in Tex., Ark., La., Miss., and Alabama 2-Mills in Ga., Fla., S.C., N.C., and Va.

5/4x6 R.E.D.

| West ¹ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Standard | 845 | 800 | 745 | 760 | 775 |
| Premium | 1,155 | 1,165 | 1,120 | 1,065 | 1,200 |

| East ² | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Standard | 715 | 705 | 645 | 660 | 700 |
| Premium | 1,135 | 1,140 | 1,130 | 1,105 | 1,200 |

1-Mills in Tex., Ark., La., and Miss. 2-Mills in Ala., Ga., Fla., S.C., N.C., and Va.

PRICES ARE PUBLISHED AS A GUIDE ONLY to sales at the manufacturer level in carload or similar volumes during the week of publication. No attempt is made to predict future prices or trends. Specific sales, because of variations in stock quality and tallies, result in prices that are higher or lower than those published. The report is based on sizes and grades that conform to Product Standard 20-15 and on surfacing, grademarking and discounts that conform to general industry practices; on stock that originates in the principal producing region for each species; and on random-length loadings that contain a normal assortment of the lengths most desired in each size.

INDUSTRIALS, SPECIALTIES, AND OTHER ITEMS

Prices Net, f.o.b. Mill, U.S. Funds, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet, Unless Otherwise Noted

ECONOMY/#4¹ KILN DRIED

| | Coast | | | Inland | | | Southern Pine from: | | | Spruce-Pine-Fir | | GREEN | |
|--------|----------------------|---------|-----------|--------|---------|------|----------------------|-----------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|--|
| | Hem-Fir ² | Hem-Fir | Fir&Larch | WEST | CENTRAL | EAST | Western ³ | Eastern BOSTON ⁵ | GREAT LAKES ⁵ | TORONTO ⁴ | MONTREAL ⁴ | Douglas Fir PORTLAND | |
| 2x4 | 250 | 295 | 295 | 350 | 305 | 300 | 330 | 405 | 410 | 435 | 425 | 170 | |
| 2x6 | 100 | 215 | 215 | 245 | 240 | 250 | 255 | 280 | 285 | 350 | 325 | 135 | |
| 2x8 | - | - | - | 260 | 275 | 235 | 255 | - | - | - | - | 120 | |
| 2x10 | - | - | - | 255 | 270 | 265 | 245 | - | - | - | - | 120 | |
| 2x12 | - | - | - | 300 | 285 | 280 | 260 | - | - | - | - | 120 | |
| 2x4-8' | - | - | - | - | - | - | - | 370 | 380 | 395 | 365 | - | |

1- Selected stock; unsound wood and wane restricted. 2- May also contain Douglas Fir. 3- Canadian funds, GST not included. 4- Prices delivered in Canadian funds, GST not included. 5- Delivered; applicable duties included.

SOUTHERN PINE PRESSURE-TREATED LUMBER

Net f.o.b. treating plants in Va., Ga., Fla., N.C., S.C., & Ala. Waterborne Copper-Based Preservatives. Wet from the cylinder.

FRAMING LUMBER¹ (Use Category 3)²

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|--------|-----|-----|-----|-------|-------|
| 2x4 #2 | 980 | 835 | 900 | 1,040 | 1,005 |
| 2x6 | 630 | 700 | 685 | 715 | 695 |
| 2x8 | 595 | 675 | 685 | 675 | 645 |
| 2x10 | 590 | 740 | 735 | 725 | 675 |
| 2x12 | 655 | 750 | 810 | 800 | 770 |

1-For KD after treatment, add: 60-70 2-Meets AWPA standard for above-ground use.

POSTS, BEAMS AND TIMBERS

GREEN DOUGLAS FIR, RL

| | PORTLAND ¹ N. CALIF. ¹ | #1&Btr. Portland Rough ^{1,2} | S4S ³ |
|--------------------|--|---------------------------------------|------------------------------|
| 4x4, 8/20' #2&Btr. | 650 | 630 | 6x6, 12/24' 1,955 1,670 |
| 4x6, 8/20' | 665 | 650 | 6x8-6x12, 12/24' 1,860 1,615 |
| 4x8, 8/20' | 960 | 850 | 6x14-6x16, 12/24' 1,935 - |
| 4x10, 8/20' | 960 | 840 | 8x8, 12/24' 2,190 - |
| 4x12, 8/20' | 880 | 835 | 8x10-8x12, 12/24' 2,100 - |
| | | | 8x14-8x16, 12/24' 2,150 - |

1-70% FOHC

1-For Select Structural, add: 90
2-Full sawn; 100% FOHC
3-70% FOHC; for 100%, add: 60

SOUTHERN PINE, KILN DRIED¹

| West ² | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|-------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 4x4 #2 | 740 | 760 | 650 | 605 | 650 |
| 4x6 | 675 | 675 | 675 | 655 | 675 |
| 6x6 | 710 | 815 | 755 | 735 | 735 |

East³

| | | | | | |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 4x4 #2 | 715 | 785 | 680 | 630 | 685 |
| 4x6 | 695 | 670 | 685 | 670 | 685 |
| 6x6 | 715 | 790 | 740 | 700 | 725 |

1-25% moisture content or less. 2-Mills in Tex., Ark., La., Miss., and Ala. 3-Mills in Ga., Fla., S.C., N.C., and Va.

S2S MOULDING AND SHOP

PONDEROSA PINE¹

| | Moulding | 3rd Clear | #1 Shop | #2 Shop | #3 Shop | Para. 99 |
|----------|---------------------|-----------|---------|---------|---------|----------|
| 4/4 Std. | 2,110 | 1,960 | 1,840 | 1,720 | - | - |
| 5/4 Hvy. | 2,700 | 2,105 | 2,090 | 1,955 | 1,225 | 575 |
| 6/4 Hvy. | 2,820 ¹⁰ | 2,130 | 2,105 | 2,020 | 1,225 | 575 |

WHITE FIR

| | | | | | | |
|----------|---|-------|-------|-----|-----|---|
| 5/4 Hvy. | - | 1,160 | 1,110 | 980 | 840 | - |
|----------|---|-------|-------|-----|-----|---|

RADIATA PINE²

| | | | | | | |
|----------|---|-------|-------|-------|-------|---|
| 5/4 Hvy. | - | 1,900 | 1,800 | 1,720 | 1,500 | - |
| 6/4 Hvy. | - | 1,880 | 1,840 | 1,740 | 1,510 | - |

MOULDING & BTR³

| | Ponderosa Pine ⁷ | White Fir ⁷ | Radiata Pine ^{2,8} |
|-----|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| 5/4 | 2,740 | 1,460 | 1,930 |
| 6/4 | 2,820 | - | 1,950 |

INDUSTRIAL FINGERJOINT

| | Blocks | Blanks |
|---|--------|--------|
| Radiata Pine 5/4 ^{4,6} | 1,110 | 1,690 |
| Radiata Pine 6/4 ^{4,6} | 1,120 | 1,700 |
| Elliottii/Taeda Pine 5/4 ^{5,6} | 1,100 | 1,680 |

1- Prices for Sugar Pine usually slightly higher. 2- Prices f.o.b. dock West Coast ports; tallies heavy to 14- and 16-foot lengths. 3- Includes 15-20% C&Btr. 4- Prices f.o.b. West Coast ports. 5- Prices f.o.b. Gulf and East Coast ports. 6- Four sides clear, no defect. 7- S2S. 8- Rough. 9- 1-5/16-inch (does not include 15-20% C&Btr). 10- 1-9/16-inch (does not include 15-20% C&Btr).

SQUARES AND TIMBERS (Use Category 4)⁴

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 4x4 #2 | 910 | 980 | 880 | 820 | 885 |
| 4x6 | 900 | 875 | 890 | 875 | 890 |
| 6x6 | 900 | 975 | 925 | 875 | 910 |

BOARDS/R.E.D.³ (Use Category 3)²

| | | | | | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1x4 #2 | 1,145 | 1,075 | 1,225 | 1,245 | 1,400 |
| 1x6 | 1,005 | 995 | 1,080 | 965 | 1,225 |
| 5/4x6 Std. | 850 | 840 | 785 | 825 | 840 |
| Premium | 1,290 | 1,270 | 1,270 | 1,255 | 1,325 |

3-For KD after treatment, add: 60-70 4-Meets AWPA standard for ground contact.

WESTERN RED CEDAR

DIMENSION¹

| | AG ² | Rough | S4S |
|---------------|-----------------|-------|-------|
| 2x4 Std.&Btr. | 2,335 | 2,025 | 1,940 |
| 2x6 #2&Btr. | 2,345 | 2,070 | 1,985 |
| 2x8 | 2,540 | 2,275 | 2,165 |
| 2x10 | 2,805 | 2,350 | 2,175 |
| 2x12 | 3,095 | 2,625 | 2,410 |

TIMBERS, Standard Sawn¹

| | AG ² | Rough | S4S |
|---------------|-----------------|-------|-------|
| 4x4 Std.&Btr. | 2,885 | 2,435 | 2,485 |
| 4x6 #2&Btr. | 2,735 | 2,330 | - |
| 4x8 | 2,770 | 2,365 | - |
| 4x10 | 3,030 | 2,595 | - |
| 4x12 | 3,220 | 2,760 | - |
| 6x6 | 3,315 | 2,795 | - |

1-Applicable duties included on Canadian stock. 2-Appearance grade - no wane, no rot, no holes. 3-8' rail: 2,150 4-8' post: 2,635 5-#1 Appearance grade: 3,095

DECK GRADE¹

| | Custom Knotty ³ GREEN | Architect Knotty ³ GREEN | Architect Knotty ³ KILN DRIED |
|--------------|----------------------------------|-------------------------------------|--|
| 2x4 | 1,195 | 1,315 | 1,550 |
| 2x6 | 1,450 | 1,715 | 1,890 |
| 5/4x6 R.E.D. | - | 1,170 | 1,295 |

SIDING¹

| | Clear ² VG | A | Rustic |
|---------------------|-----------------------|-------|--------|
| 1/2x6 | 2,655 | 2,380 | 1,995 |
| 1/2x8 | 2,715 | 2,510 | - |
| Clear Fingerjointed | | | |
| | VG | MG | |
| 1/2x6 | 1,815 | 1,620 | |

1- Applicable duties included on Canadian stock. 2- Full length bundling, 3' & longer. 3- WRCLA trademarks.

FENCING¹

| | Full Sawn Rough | Standard Rough | S1S2E ² |
|-------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| 1x4 #1 2F 6' | 950 | - | 800 |
| 1x4 #2&Btr. NH 6' | 885 | 730 | 700 |
| 1x6 #1 2F 6' | 1,090 | - | 1,075 |
| 1x6 #2&Btr. NH 6' | 1,060 | 950 | 920 |

1- NH: No hole. 2F: Graded two sides. For dog-ear add: 10-25

2- Applicable duties included on Canadian stock.

SHINGLES

| Palletized Loadings, Prices Per Square | #1 | #2 |
|--|--------|--------|
| 16"-5X | 603.00 | 332.00 |
| 18"-Perfections ¹ | 768.00 | 375.00 |
| 18"-Rebutted, Rejoined ¹ | 467.00 | - |

H/S & R/S SHAKES²

| Palletized Loadings, 9/9 Pack, Prices Per Square | |
|--|--------|
| 1/2x24" ¹ | 593.00 |
| 3/4x24" ¹ | 637.00 |

1- TOFC shipments to Midwest and East. 2- 5/8"x24" Tapersawn (UBC): 598.00

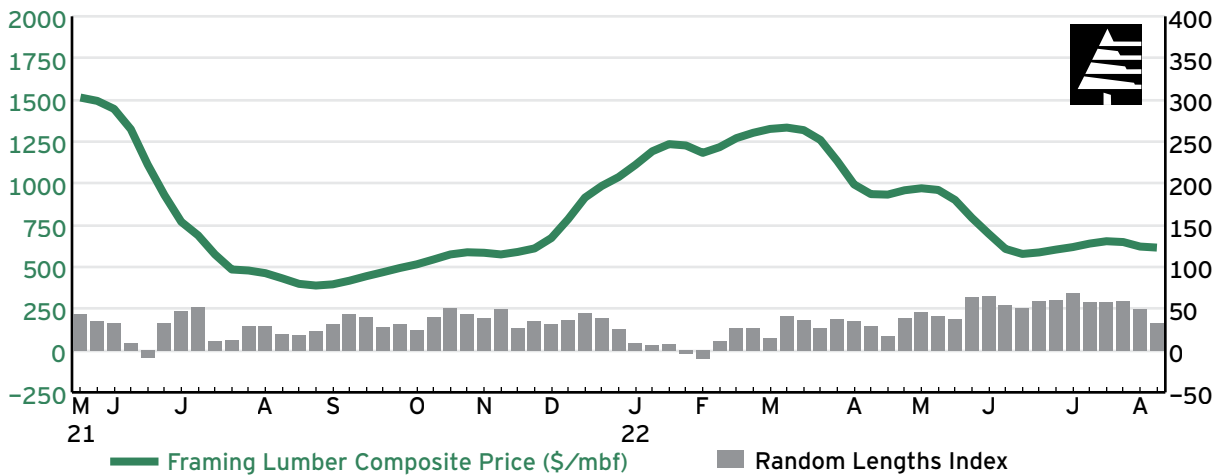
Lumber Market Report

Lumber Market Indicators

| | This Week | Last Week | Year Ago |
|---|------------|------------|------------|
| Framing Lumber Composite Price¹ | 616 | 622 | 432 |
| Key Lumber Prices | | | |
| 2x4 #2&Btr KD Western S-P-F | 600 | 590 | 420 |
| 2x4 Std&Btr Grn Douglas Fir (Por) | 405 | 425 | 360 |
| 2x4 #2 KD SYP (Westside) | 725 | 725 | 487 |
| 2x4-8' PET KD Western S-P-F | 465 | 470 | 295 |
| 1x12 #3 KD Ponderosa Pine | 845 | 870 | 965 |
| Random Lengths Index ² | +33.5 | +49.9 | +20.1 |

| | This Week | Last Week | Year Ago |
|--|-----------|-----------|----------|
| Lumber Group Composites¹ | | | |
| Random-Length Dimension | 594 | 600 | 463 |
| Stud | 578 | 594 | 431 |
| Low-Grade Random Dimension | 358 | 364 | 336 |
| Board | 1,179 | 1,187 | 1,260 |
| Shop and Mldg&Btr | 1,508 | 1,534 | 1,549 |
| Coast Dry Random and Stud | 573 | 595 | 433 |
| Inland | 744 | 764 | 710 |
| Southern Pine | 592 | 595 | 451 |
| Western S-P-F | 568 | 567 | 413 |
| Eastern S-P-F | 660 | 660 | 527 |
| Green Douglas Fir | 595 | 616 | 551 |

1- For a list of items included in each composite, go to www.rlpi.com and click on In Depth > Useful Data > Monthly Composite Prices.
 2- The index is a numerical representation of market activity derived from western sawmill order file and inventory data compiled by the Western Wood Products Association. In computing the index, using a ratio of order files to inventories, the data are compared with similar data averaged over the past five years. More information about WWPA data and reports can be found here: wwpa.org/reports



Price trends were mixed in framing lumber, but activity picked up appreciably in most species around the middle of the week following a curtailment announcement in Canada. Prices generally bounced off their lows of the week, although not all finished above last week's levels. Southern Pine was an outlier, and lacked spark.

A plodding start to the week in Western S-P-F gave way to many traders' busiest period in months late Tuesday through Wednesday. A surging futures board driven in part by West Fraser's announcement it would curtail 170 million board feet of lumber production at its Fraser Lake and Williams Lake sawmills was a catalyst.

The price of #2&Btr 2x4 bounced from its midweek low and finished higher on the week. However, follow through faded by Thursday afternoon, leaving some traders less certain of near-term market strength. In Eastern S-P-F, sales were heavily canted towards U.S. markets, where mills reported their best week of activity since June.

The September futures contract blew by the cash price at midweek on strong gains the first three days of the week. However, selling commenced mid-day Thursday, and combined with a jolted cash market, September fell to a deficit again late. The CME launched its new futures contract on Monday, but volumes so far were light.

The overall uptick in sales was missing in Southern Pine, where the prevalence of indecision weighed heavily on the market. Mills were reluctant to take counters on certain widths, while buyers were slow to replenish in anticipation of further downside risk.

Treaters and the retail sector were well-positioned for Labor Day weekend sales. Few anticipated the type of demand common for the time of year. Economic instability and anxiety among consumers as well as hot temperatures eroded confidence in the DIY segment. Traders also took note of a report that housing affordability had fallen to its lowest point since the Great Recession.

Dry Framing Lumber

Southern Pine

Widespread indecision among buyers and sellers weighed heavily on a stagnant market. Mills were reluctant to trim quotes in some widths, while buyers were confident in existing inventories and the ability to readily acquire immediate needs at lower price levels in the weeks ahead.

Mills flooded buying groups with offers at double-digit discounts in late trading to reignite sales. Few if any buyers were willing to purchase large blocks required for potentially steeper price cuts. Wholesalers moved off remaining open positions and retreated to the sidelines.

Demand from truss manufacturers and distributors supplying multifamily construction remained a bright spot compared to the broader market. Retailers and treaters limited replenishment to heavily mixed loads for near-term coverage.

Sales of #2 2x4 were steady. Random loads gained \$10 on the eastside and were flat in the central and westside zones. 2x6 was the weakest width. Reported prices of 2x8&wdr were flat to down by low double-digits increments. Downward pressure in #1 was less acute in some regions where production remained limited.

Traders were doubtful Labor Day weekend sales at box stores would reach the levels common during previous years. However, timbers and decking continued to climb higher. Standard and Premium gained \$15-25 in both zones.

Western Spruce-Pine-Fir

Pedestrian sales to start the week picked up markedly late Tuesday. Many traders reported their busiest day in weeks, if not months, on Wednesday. Strong daily gains in futures through Wednesday and a curtailment announcement in B.C. were cited as drivers.

After falling \$10 at midweek, #2&Btr 2x4 bounced from its low and finished up \$10 at \$600. Quotes reached the \$605-620 range by Thursday, but sales trailed off significantly after the Wednesday rally. Prices of 2x6 and 2x8 also bounced from midweek lows, but 2x10 and 2x12 edged lower.

MSR sales were slower than #2&Btr, and prices dropped \$5-25 in both grades and widths. Demand for #3 and Economy was uninspired; prices were reported mildly on either side of last week's levels.

Eastern Spruce-Pine-Fir

Softness early in the week dissipated, as the combination of strength in futures and a

Lumber Production, Sales, and Shipments

(Western U.S. mills)

| Week Ending | Coast | | | Inland | | |
|------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | Aug 6 | Jul 30 | Jul 23 | Aug 6 | Jul 30 | Jul 23 |
| Production | 199 | 191 | 191 | 91 | 90 | 89 |
| Orders | 201 | 198 | 199 | 79 | 74 | 83 |
| Shipments | 201 | 202 | 201 | 84 | 86 | 81 |
| Unfilled Orders | 340 | 340 | 344 | 257 | 262 | 275 |
| Inventories | 705 | 707 | 718 | 613 | 606 | 604 |

mmbf. From data compiled by the Western Wood Products Association. Most current week's data subject to revision.

curtailment announcement in the West spurred wholesalers to step in and cover shorts. U.S. buyers were particularly active; some mills reported as much as 80% of their business in the country. Producers were easily able to clear excesses early in the week and began rebuilding order files.

Raising prices was a secondary concern for mills, but most were nudged back up to the previous week's levels or slightly above. In Canadian markets, the recent trend of narrows being weak and wides showing strength was reversed. Weakness was still evident in low grades.

Futures

The September contract surged Monday through Wednesday, gaining \$122.60 in the three sessions. A strong open Thursday propelled the contract to its weekly high of \$635.60 before selling kicked in. September and November fell \$6.20 and \$10.10, respectively, on the day.

Traders cited short covering from non-commercials and West Fraser's announcement that it would curtail 170 million board feet of production for the surge in futures. The September contract blew through the midweek cash price of \$580, helping to trigger active buying in the physical market. The cash price on Thursday bounced back from an early decline and regained its premium to futures with a \$600 finish.

The CME's new futures contract launched on Monday, gaining each day of the week on light volume to finish at \$695.00.

Coast

Sales of Hem-Fir and Douglas Fir #2&Btr improved, prompting producers to firm quotes. Traders often noted sharp futures gains as a catalyst. West Fraser's announced production curtailments also played a role in the heightened activity. Demand from the multifamily segment remained a strong presence in the market.

Most Hem-Fir #2&Btr prices declined, except 2x10. Wide widths in Douglas Fir remained relatively stout, holding at last week's levels; 2x4 and 2x6 dropped \$22 and \$30. Low-grade supplies continued to outpace demand, resulting in double-digit declines in Utility, #3, and Economy. Hem-Fir Economy 2x6 finished at \$100 but also sold below that level.

Inland

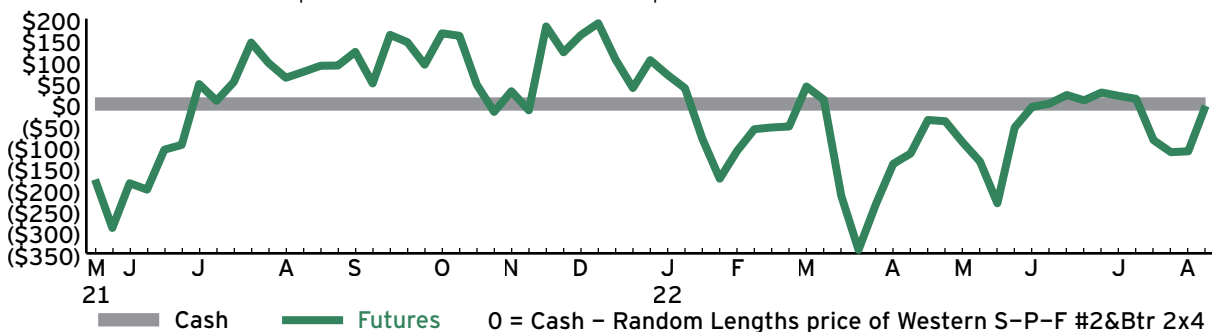
Sales of Fir&Larch, White Fir/Hem-Fir, and S-P-F-South #2&Btr dimension picked up, and a brighter tone emerged. Traders kept a close eye on the strong increase in activity evident in other markets. That strength didn't spill over, but there was less reluctance among buyers as the week progressed, especially if specified tallies could be arranged.

Lumber Futures

Note: Thursday Settlement Prices

| Month | Open | High | Low | Last | Chg | Settle | Estimated Volume | Prior Day Open Interest |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|-------------------------|
| Sep 22 | 621.70 | 635.60 | 577.10 | 593.50 | -6.20 | 595.60 | 647 | 1,808 |
| Nov 22 | 620.90 | 633.70 | 578.00 | 594.00 | -10.10 | 592.90 | 219 | 744 |
| Jan 23 | 657.00 | 658.90 | 630.00 | 609.40 | -9.00 | 627.00 | 4 | 52 |

Source: Chicago Mercantile Exchange. Prices represent CME readings at presstime. The zero line graph tracks the premium or discount of the lumber futures front month to the zero-lined price of the Western S-P-F #2&Btr 2x4 cash price.



Prices dropped week-over-week, with most of the losses taking place early in the week. By late trading counters had largely been flushed through the system. Canadian Fir&Larch ended the week at or above previous levels.

Green Framing Lumber

Douglas Fir

Prices of green Fir Std/#2&Btr dimension finished down, but they bounced off their lows of the week after sales shifted to a higher gear on Wednesday. Dealers and distributors were enticed off the sidelines by prices that approached one-year lows, news of a production cutback in Canada, and sharply higher prices in the futures market.

Sales of Std&Btr 2x4 were reported as low as the mid-\$300s at Portland-rate mills early in the week. That item hadn't dipped that low since last September, which gave buyers confidence that downside risk was minimal. By Thursday, mills raised quotes after working down excess inventories, and the reported price finished at \$405. Other widths also bounced off midweek lows.

Sales of low grade remained weak, however, and reported prices of Utility, #3, and Economy fell \$15-25. In 4-inch dimension, small discounts were available at Portland-rate mills, while most widths were firm to higher in Northern California.

Stud Lumber

Firming in 2-inch random dimension markets carried over to studs, slowing downward momentum in spots. While prices of most grades, widths, and trims in Western S-P-F edged lower, many bounced off midweek lows. Discounts were often in a \$5-10 range. Mill quotes on fingerjointed stock spanned wide ranges; prices fell \$30.

In Eastern S-P-F, recent steep price drops, which carried into the early part of the week, largely dissipated by late Tuesday. 2x4-8s and -9s in U.S. markets shook off losses to return to last week's levels; 9s faded slightly in Canadian markets.

In green Fir, sales picked up in the second half of the week, but prices still finished the week lower.

Producers cut quotes and opened to counters, and most trims fell \$30-40 for the week.

Although prices declined significantly, a strong uptick in Coast sales established price floors for both Hem-Fir and Douglas Fir studs. Mills lowered quotes early to sell buildups and then firmed prices and went off the market. Prices spanned broad ranges, ending as much as \$70 lower. Buying for multifamily construction remained strong.

Sales of White Fir/Hem-Fir, Fir&Larch, and ES-LP remained light. Modest double-digit drops were slightly less sharp than in the previous week, and mostly came at the start of the week. 2x4s fell more than corresponding 2x6 trims; 2x4-9s slid \$25-35, while 2x6-9s fell \$15-20. Fingerjointed stock posted the largest drops of \$40-45.

Other Items

Boards

The uptick in sales activity felt in other western lumber markets failed to creep into 1-inch boards. Sales remained dull, continuing to place downward pressure on prices, as producers searched for outlets to move production. Traders remained wary of the economic outlook and took a cautious approach to inventories.

Sales of Ponderosa Pine remained lethargic, particularly in the lower grades. Producers of #3 1x8 continued to struggle to sell production, while other widths in that grade also dipped to lower levels. Buyers had little interest in purchasing, with plentiful inventories keeping them cautious. "It certainly is a grind," noted one producer.

Prices of other western species held up better, with spotty double-digit discounts. Cuts in Sugar Pine ranged from \$5-20, but as in other species, the upper grades tended to hold. ES-LP discounts were modest. Idaho White Pine prices dropped more sharply than other species, as much as \$40 in spots.

In the East, SYP boards were most susceptible to discounts in #3, but reported prices held. Supply and demand in Eastern White Pine were balanced, and prices held. Restricted log availability, in part due to the limited need to harvest pulp logs, helped to keep production in check.

Shop

Supplies remained backed up throughout the distribution chain, largely due to a slowdown in moulding and millwork demand. “Everyone has surpluses,” said one trader. Remanufacturers wondered if September would bring an uptick in retail demand. Others perceived that a drawdown of inventory could take some time.

Ponderosa Pine P. 99 and #3 shop remained exceedingly weak, with triple-digit discounts still in play. Producers used #2&Btr to entice buyers into purchasing more low-grade volumes. One producer noted that stain was significantly reducing #2&Btr output. Upper grades and Mldg&Btr remained tight and in demand, leaving prices firm. Window manufacturers remained a bright spot, still absorbing ample supplies.

The baseline price range for mouldings from South America held at \$2,450-2,475 c.&f. U.S. ports after dropping \$50 the week prior. Reports of Brazilian mills cutting shifts to reduce production surfaced.

Treated

Trends in the Southern Pine treated lumber market were mostly unchanged. Tract home and multifamily development in the Southeast consumed moderate volumes from contractor yards, but sales at the retail level were subdued. Demand from the do-it-yourself sector was mixed, as economic uncertainty weighed heavily on whether to move forward with projects.

The opposite held true in Northeast and Upper Midwest markets. Suppliers to box stores replenished readily to align with steady demand. Many held inadequate inventories for the level of sales. Shipping delays remained a challenge and contributed to undersupplied delivered markets.

Cedar

Demand for Western Red Cedar was light, although multiple traders reported an uptick in orders. The sales were largely attributed to buyers stepping in to replenish bare bins with highly specified tallies. Most mills were willing to oblige, often with modest discounts, as long as they had offerings on the ground. Narrow dimension was plentiful.

2x8&wdr was flat and tight, as were timbers and clears. Wider price ranges re-emerged on T&G 1x6, as reports circulated of spot deals nearly \$400 below last week’s levels; other mills held firm. Interest in decking was muted, but recent price drops on 5/4x6 slowed. Softness in imported fence pickets continued to drag down prices on domestic offerings. Discounts were typically available on boards, due to limited demand.

Shingles & Shakes

Recent price weakness was sustained on most offerings, as some mills had prompt loadings for the first time in many months. Summer vacations sapped interest and drew some traders away from their desks. Reports circulated of #1 5X selling under \$600 in spots. In hand-split shakes, some traders noted sales in the low \$600s. R&Rs held firm, the only items to do so.

Random Lengths Weekly Report



Lumber Price Guide UPS & DOWNS

| Lumber Weekly Price Changes | | | | | 2x10 #2&Btr | | | | 2x4 #3/Util | | | | Studs | | | | Boards | | | | | | | |
|-----------------------------|------|-----|-----------|-------------|-----------------------------|-----|-----------|-------------|-------------|---------------------------|-----------|-------------|-------|-----|---------------------------|-------------|--------|-----|-----------|--------------------------|-----|------|-----|------|
| | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | 7/28 | 8/4 | This Week | Chg 3 Weeks | | | | |
| 2x4 Std./#2&Btr | | | | | KD Southern Pine (West) | +10 | 0 | 0 | +10 | KD Western S-P-F | -20 | -40 | -5 | -65 | KD Western S-P-F | -20 | -55 | -5 | -80 | #3 1x12 Ponderosa Pine | -35 | -25 | -25 | -85 |
| KD Hem-Fir (Coast) | -5 | -15 | -20 | -40 | Gr Douglas Fir (Portland) | -10 | -70 | -25 | -105 | KD HF/WF (Inland-Spokane) | 0 | -20 | -20 | -40 | KD Spruce-Lodgepole | 0 | -30 | -20 | -50 | #3 5/4 Ponderosa Shop | -50 | -100 | -75 | -225 |
| KD HF/WF (Inland-Spokane) | 0 | -15 | -20 | -35 | Western S-P-F (Minneapolis) | -10 | -35 | -20 | -65 | KD Southern Pine (West) | +5 | +5 | 0 | +10 | Gr Douglas Fir (Portland) | -12 | -50 | -35 | -97 | Std 5/4x6-16' SYP R.E.D. | +30 | +30 | +15 | +75 |
| KD Fir&Larch | 0 | -10 | -5 | -15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KD Southern Pine (West) | +30 | +15 | 0 | +45 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KD Western S-P-F | -30 | -50 | +10 | -70 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KD Eastern S-P-F (Boston) | -10 | -50 | +5 | -55 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| KD Eastern S-P-F (Toronto) | -20 | -90 | +20 | -90 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gr Douglas Fir (Portland) | -65 | -65 | -20 | -150 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

FRAMING LUMBER

Unitized Loadings • Prices Net, f.o.b. Mill, U.S. Funds, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet

KILN DRIED DIMENSION

| Random | Inland White Fir | | | | Southern Pine: | | | | Spruce-Pine-Fir: | | | Easterns | | | |
|---------------|----------------------------|-----------------------------|------------------------|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|----------------------|------------------|------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|--|
| | Coast Hem-Fir ⁶ | Inland Hem-Fir ⁶ | Doug- Fir ⁶ | Fir&Larch ⁶ | WEST ² | CENT ³ | EAST ⁴ | WEST ^{6,11} | CHI ⁸ | ATL ⁸ | BOS ¹¹ | GL ^{9,11} | TOR ¹⁰ | MON ¹⁰ | |
| 2x4 Std.&Btr. | - | -20 | - | -5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| 2x4 #2&Btr. | -20 | -20 | -5 | -22 | -10 | +10 | -10 | 0 | +10 | +10 | +10 | +5 | +5 | +20 | |
| 2x6 | -5 | -15 | -5 | -25 | -5 | 0 | -5 | -29 | -30 | -28 | +5 | +5 | 0 | +10 | |
| 2x8 | -5 | -25 | -5 | -30 | -15 | 0 | - | -19 | -18 | -17 | 0 | 0 | +5 | 0 | |
| 2x10 | 0 | -5 | -5 | 0 | -5 | 0 | - | 0 | -10 | 0 | -10 | +10 | +10 | -10 | |
| 2x12 | -30 | -20 | -10 | 0 | -5 | 0 | - | -12 | -15 | -10 | -15 | -15 | - | - | |
| 2x4 #3/Util | -25 | -20 | -10 | -20 | -10 | - | - | -5 | 0 | 0 | -5 | -5 | -20 | 0 | |
| 2x6 #3 | -25 | -15 | -10 | -25 | -10 | - | - | -5 | -10 | -10 | 0 | 0 | -15 | 0 | |
| 2x8 | -25 | -15 | -10 | -25 | -10 | - | - | -10 | 0 | -10 | 0 | 0 | - | - | |
| 2x10 | -25 | -15 | -10 | -25 | -10 | - | - | -10 | 0 | -10 | 0 | 0 | - | - | |
| 2x12 | -25 | -15 | -10 | -25 | -10 | - | - | -10 | -20 | -10 | -5 | -5 | -5 | - | |

1-From freight areas indicated. 2-Mills in Tex., Ark., Okla., and La. west of the Mississippi River. 3-Mills in Miss., Ala., and La. east of the Mississippi River. 4-Mills in Ga., Fla., S.C.; also N.C. and Va., where prices are 0/0 higher. 5-Prices based on mills in the Inland West. 6-Prices are for paper-wrapped stock. 7-Shipment from the Prince George, B.C., area; mill returns on freight contracts not included. 8-Prices delivered. 9-N. Ohio, W. Pa. 10-Canadian funds, GST not included. 11-Applicable duties included. 12-Toronto - 5 ; Canadian funds, GST not included. 13-Mills in Southern Interior of B.C.

GREEN DIMENSION

| Random | Douglas Fir: | | | Western Red Cedar ⁵ |
|---------------|-----------------------|------------------------|-------------------|--------------------------------|
| | PORTLAND ¹ | N. CALIF. ¹ | NE ^{2,4} | |
| 2x4 Std.&Btr. | -20 ³ | -25 | -20 | -30 |
| 2x4 #2&Btr. | -25 ³ | -20 | -25 | - |
| 2x6 | -10 ³ | 0 | -10 | -30 |
| 2x8 | -5 ³ | -10 | -5 | 0 |
| 2x10 | -25 | -30 | -25 | 0 |
| 2x12 | -10 | -10 | -10 | 0 |
| 2x4 Utility | -25 | - | - | 0 |
| 2x6 #3 | -20 | - | - | 0 |
| 2x8 | -15 | - | - | - |
| 2x10 | -15 | - | - | - |
| 2x12 | -15 | - | - | - |

1-From freight areas indicated. 2-Delivered rail. 3-For light-wane stock, add: 0
4-Prices for shipments from U.S. and Canadian mills. 5-Applicable duties included on Canadian stock.

STRUCTURAL LIGHT FRAMING RL 10/20'

| delivered to: | Western S-P-F ¹ | | Eastern S-P-F ^{1,2} | | Fir&Larch | |
|---------------|----------------------------|---------|------------------------------|-------------|-----------|---------|
| | MINNEAPOLIS | PHOENIX | BOSTON | GREAT LAKES | SPOKANE | SPOKANE |
| 2x4 2100f | -25 | -25 | 0 | 0 | 2x4 2400f | -20 |
| 2x4 1650f | -20 | -20 | 0 | 0 | 2x4 1800f | -10 |
| 2x6 2100f | -10 | -10 | - | - | 2x6 2400f | -15 |
| 2x6 1650f | -5 | -5 | +5 | +5 | 2x6 1800f | -10 |

| Southern Pine from: | | | GREEN KILN DRIED White Fir or Hem-Fir | | | |
|-------------------------------|------|------|---------------------------------------|------------------|-----------|---------|
| WEST | CENT | EAST | Douglas Fir | Douglas Fir | Fir&Larch | SPOKANE |
| 2x4 #1 | 0 | 0 | +10 | 2x4 #1&Btr. | -25 | 0 |
| 2x6 | -19 | -20 | - | 2x4 Sel. Struc. | - | - |
| 2x8 | -13 | 0 | - | 2x6 Sel. Struc. | - | 0 |
| 2x10 | 0 | 0 | - | 2x8 Sel. Struc. | - | 0 |
| 2x12 | 0 | 0 | - | 2x10 Sel. Struc. | - | 0 |
| 1-Applicable duties included. | | | 2x12 Sel. Struc. | | | |
| 2-RL 10/16' | | | - | | | |

KILN DRIED STUDS

| | Coast | | | | Spruce-Pine-Fir: | | | | Easterns ³ | | | | |
|------------------------------------|---------|-------------------|-----------|-------------------------|----------------------|------------------------------|----------------------|------------------|-----------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|
| | Hem-Fir | Inland Hem-Fir | Doug- Fir | Fir&Larch ¹⁰ | ES- LP ¹⁰ | South- ern Pine ¹ | Western ⁸ | CHI ³ | ATL ³ | BOS ⁸ | GL ^{4,8} | TOR ⁵ | MON ⁵ |
| 2x3-8' PET Stud | - | - | - | - | - | - | -40 | -40 | -40 | 0 | -10 | 0 | -5 |
| 2x4-7'6" Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | - | -25 | -25 | - | - |
| 2x4-8' PET Stud ⁷ | - | - | - | - | +20 | -5 | -5 | -5 | 0 | 0 | 0 | +5 ⁹ | - |
| 2x4-8' PET #2/#2&Btr. ⁷ | -45 | -30 ¹⁰ | -35 | -20 | -20 | -5 | -5 | - | - | - | - | - | - |
| 2x4-8' PET AG | - | -10 | -5 | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - |
| 2x4-9' PET Stud | - | - | - | - | - | -5 | -5 | -5 | 0 | 0 | -10 | -15 | - |
| 2x4-9' PET #2/#2&Btr. | -40 | -35 ¹⁰ | -40 | -35 | -25 | -5 | -5 | - | 0 | 0 | - | - | - |
| 2x4-10' PET Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 | 0 | 0 | +10 | - |
| 2x4-10' PET #2/#2&Btr. | -20 | - | -25 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-7'6" Stud | - | - | - | - | - | - | - | - | -10 | -10 | - | - | - |
| 2x6-8' PET Stud | - | - | - | - | - | -10 | -10 | -10 | -5 | -15 | 0 | -5 ⁹ | - |
| 2x6-8' PET #2/#2&Btr. | -20 | -20 ¹⁰ | -25 | -20 | -15 | -5 | -5 | - | - | - | - | - | - |
| 2x6-9' PET Stud | - | - | - | - | - | -5 | -5 | -5 | -5 | 0 | +5 | +5 | - |
| 2x6-9' PET #2/#2&Btr. | -25 | -15 ¹⁰ | -70 | -20 | -15 | -10 | -10 | - | 0 | 0 | - | - | - |
| 2x6-10' PET #2/#2&Btr. | -30 | - | -35 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

1-Westside and central zone production. 2-Shipment from the Prince George, B.C., area; mill returns on freight contracts not included. 3-Prices delivered. 4-N. Ohio, W. Pa. 5-Canadian funds, GST not included. 6-From Portland, Ore., freight area. 7-Full 8', add: 0/0 8-Applicable duties included. 9-93-1/4-inch. 10-For Stud grade, deduct: 0

GREEN STUDS

| #2&Btr | Douglas Fir ⁶ |
|-------------------------|--------------------------|
| 2x4-8' PET ⁷ | -35 |
| 2x4-9' PET | -40 |
| 2x4-10' PET | -30 |
| 2x6-8' PET | -15 |
| 2x6-9' PET | -40 |
| 2x6-10' PET | -40 |

FINGERJOINTED

| ES-LP | Fir&Larch | Western S-P-F ⁸ | CHICAGO ³ |
|------------|-----------|----------------------------|----------------------|
| 2x4-8' | -45 | -40 | -30 |
| 2x4-9'&10' | -45 | -40 | -30 |
| 2x4-8' | -40 | -40 | -30 |
| 2x4-9'&10' | -40 | -40 | -30 |



Random Lengths Weekly Report

FRAMING LUMBER, Specified Lengths

Customer Specified Loadings, Unless Otherwise Noted • Prices Net, f.o.b. Mill, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet

| SOUTHERN PINE, KILN DRIED, West ¹ | | | | | | | | |
|--|----------------|-----|-------------|-----|-----|-----|-----|---|
| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | |
| 2x4 #1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2x6 | -10 | -15 | -20 | -20 | -20 | -20 | -20 | |
| 2x8 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | |
| 2x10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2x12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2x4 #2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2x6 | -20 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | |
| 2x8 | -10 | -10 | -20 | -20 | -20 | -20 | -20 | |
| 2x10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2x12 | -10 | -10 | -20 | -20 | -20 | -10 | 0 | |
| #2 22'&24' | 2x6 - -25/-25 | | 2x8 - 0/-40 | | | | | |
| | 2x10 - -30/-30 | | 2x12 - 0/0 | | | | | |

1-Mills in Tex., Ark., Okla., and La. west of the Mississippi River.

| SOUTHERN PINE, KILN DRIED, East ¹ | | | | | | | | |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|
| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | |
| 2x4 #1 | +10 | +10 | +10 | +10 | +10 | +10 | +10 | |
| 2x6 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | -20 | |
| 2x8 | -10 | -10 | -10 | -20 | -10 | -10 | -10 | |
| 2x10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2x12 | -10 | -10 | -10 | -25 | -20 | 0 | 0 | |
| 2x4 #2 | +20 | +30 | +30 | +20 | +20 | +10 | +10 | |
| 2x6 | -30 | -30 | -35 | -35 | -30 | -30 | -25 | |
| 2x8 | -15 | -15 | -20 | -15 | -15 | -15 | -15 | |
| 2x10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2x12 | -15 | -15 | -10 | -20 | -20 | 0 | 0 | |

1-Mills in Ga., Fla., S.C.; also N.C. and Va., where prices are usually higher.

| SPRUCE-PINE-FIR, KILN DRIED, Eastern | | | | | |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Delivered Boston ¹ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
| 2x4 #2&Btr. | -20 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2x6 | +10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Delivered Great Lakes ¹ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
| 2x4 #2&Btr. | 0 | 0 | +5 | +5 | 0 |
| 2x6 | +10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Delivered Toronto ² | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
| 2x3 #2&Btr. | -10 | -5 | -5 | -5 | -5 |

1-Applicable duties included. 2-Canadian funds, GST not included.

| SOUTHERN PINE, KILN DRIED, Central ¹ | | | | | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|
| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | 22' | 24' | |
| 2x4 #1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | |
| 2x6 | -20 | -20 | -20 | -20 | -20 | -20 | -20 | - | - | |
| 2x8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | |
| 2x10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | |
| 2x12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | |
| 2x4 #2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | |
| 2x6 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | -20 | -20 | |
| 2x8 | -5 | -10 | -10 | -15 | -15 | -15 | -15 | 0 | 0 | |
| 2x10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -25 | 0 | |
| 2x12 | -20 | -20 | -20 | -20 | -30 | -20 | 0 | 0 | 0 | |

1-Mills in Miss., Ala., and La. east of the Mississippi River.

| HEM-FIR, KILN DRIED, Coast ¹ | | | | | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|
| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | 22' | 24' | |
| 2x4 #2&Btr. | 0 | -30 | -20 | -30 | -30 | -20 | -20 | - | - | |
| 2x6 | +10 | -10 | +20 | +20 | -20 | -20 | -20 | -25 | -25 | |
| 2x8 | -15 | 0 | 0 | -5 | 0 | +10 | +10 | -15 | -15 | |
| 2x10 | 0 | +5 | 0 | -5 | 0 | -5 | -5 | -25 | -25 | |
| 2x12 | -20 | -25 | -20 | -25 | -20 | -25 | -25 | 0 | 0 | |

1-Flat car paper-wrapped loadings.

| SPRUCE-PINE-FIR, KILN DRIED, Western ^{1,2,3} | | | | | | | | |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|
| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | |
| 2x4 #2&Btr. | +10 | +10 | +10 | +15 | +10 | 0 | +5 | |
| 2x6 | +10 | +10 | +5 | 0 | +5 | +5 | 0 | |
| 2x8 | 0 | +5 | 0 | 0 | -5 | -5 | 0 | |
| 2x10 | -5 | -20 | -5 | -15 | -15 | 0 | 0 | |
| 2x12 | -15 | -25 | -15 | -15 | -20 | -10 | -10 | |

1-Flat car paper-wrapped loadings; straight-length loadings. Prices reflect shipments from the Prince George, B.C., area; mill returns on freight contracts not included. 2-Applicable duties included.

3-For delivered Chicago prices add: 2x4 - 0 2x6 - 0 2x8 - 0 2x10 - 0 2x12 - 0

| DOUGLAS FIR, GREEN, Portland | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------------------|------------------|-----|-----|--|
| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' | 18' | 20' | 22' ¹ | 24' ¹ | 26' | 28' | |
| 2x4 Std&Btr. | -30 | -35 | -45 | -45 | -40 | -50 | -40 | - | - | - | - | |
| 2x6 #2&Btr. | -10 | -15 | -20 | -15 | -10 | -15 | -10 | -25 | -25 | 0 | -10 | |
| 2x8 | -5 | 0 | -5 | -5 | -5 | -5 | 0 | -50 | -50 | -5 | -5 | |
| 2x10 | -35 | -40 | -30 | -30 | -30 | -30 | -30 | -50 | -50 | -10 | -10 | |
| 2x12 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | -10 | 0 | 0 | -10 | -10 | |

1-22'&24' only: 2x6 --25 2x8 --50 2x10 --50 2x12 -0

DELIVERED PRICE COMPARISONS¹

| | Std/#2&Btr. 2x4 | | | | #2&Btr. 2x10 | | | | Studs - 2x4 - 8' PET | | | | | |
|---------------|---------------------------|-------------------|---------------------------|-----------------|--|-------------------|--------------|-------------------|----------------------|---------------|--------------|------|--------------------------------|-----|
| | Inland WF Southern or H-F | Pine ⁵ | S-P-F:6 WEST ⁴ | EAST | Inland WF Southern or H-F ³ | Pine ⁵ | S-P-F:6 WEST | Douglas Fir (Gr.) | H-F ⁴ | Southern Pine | S-P-F:6 WEST | EAST | Douglas Fir (Gr.) ⁴ | |
| Atlanta | - | +10 | +10 | +5 ² | - | 0 | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - | |
| Dallas | - | 0 | +10 | +5 | -20 | - | 0 | -10 | -25 | - | +20 | -5 | 0 | - |
| Houston | -20 | 0 | +10 | +5 | - | -5 | 0 | -10 | - | -30 | +20 | -5 | 0 | - |
| Detroit | -20 | - | +10 | +5 | - | -5 | - | -10 | - | -30 | - | -5 | 0 | - |
| Chicago | -20 | - | +10 | +5 | -20 | -5 | -5 | -10 | -25 | -30 | - | -5 | 0 | -35 |
| Kansas City | -20 | 0 | +10 | - | -20 | -5 | 0 | -10 | -25 | -30 | +20 | -5 | - | -35 |
| Minneapolis | -20 | - | +10 | - | - | -5 | - | -10 | - | -30 | - | -5 | - | - |
| Memphis | - | +5 | +10 | - | - | - | -5 | -10 | - | - | +20 | -5 | - | - |
| Boston | -20 | - | +10 | +5 | - | -5 | - | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - |
| New York | -20 | - | +10 | +5 | -20 | -5 | - | -10 | -25 | - | - | -5 | 0 | -35 |
| Philadelphia | - | - | +10 | +5 | - | - | - | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - |
| Baltimore | - | - | +10 | +5 | - | - | 0 | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - |
| Island Pond | - | - | +10 | - | - | - | - | -10 | - | - | - | -5 | - | - |
| Pittsburgh | -20 | - | +10 | +5 | - | -5 | - | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - |
| Columbus | - | - | +10 | +5 | - | - | -10 | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - |
| Birmingham | - | 0 | +10 | - | - | - | -10 | -10 | - | - | +20 | -5 | - | - |
| Jacksonville | - | - | +10 | +5 | - | - | - | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - |
| Charlotte | - | +10 | +10 | +5 | - | - | 0 | -10 | - | - | - | -5 | 0 | - |
| San Francisco | - | - | +10 | - | -20 | - | - | -10 | -25 | - | - | -5 | - | -35 |
| Los Angeles | - | - | +10 | - | -20 | - | - | -10 | -25 | - | - | -5 | - | -35 |
| Phoenix | - | - | +10 | - | -20 | - | - | -10 | -25 | - | - | -5 | - | - |

1-Kiln dried unless otherwise noted. 2- #3 2x4 - 0 3-Denver - -5 4-#2&Btr. 5-#2. 6-Applicable duties included. Delivered prices are published as a guide only to provide approximate delivered costs at each destination. Freight costs are based on prevailing rates for the most commonly used carriers, routings and types of loadings for each product and destination. No allowances are made for contract rates, special discounts, and other routings for which there can be substantial variances from the prices shown. All prices are in U.S. funds.

Random Lengths Weekly Report



SELECTS & COMMONS

Prices Net, f.o.b. Mill, U.S. Funds, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet

PONDEROSA PINE, KILN DRIED

INLAND MILLS

| | C&Btr. | D | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|---|---------|-----|-----|
| 1x4 | 0 | 0 | -10 | 0 | -5 |
| 1x6 | 0 | 0 | -10 | -25 | -10 |
| 1x8 | 0 | 0 | -15 | -20 | -30 |
| 1x10 | 0 | 0 | -25 | -20 | -15 |
| 1x12 | 0 | 0 | -15 | -25 | -25 |

CALIFORNIA MILLS

| | C&Btr. | D | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|---|---------|-----|-----|
| 1x4 | 0 | 0 | -5 | -5 | -15 |
| 1x6 | 0 | 0 | -20 | 0 | 0 |
| 1x8 | 0 | 0 | -10 | -10 | -15 |
| 1x10 | 0 | 0 | -10 | 0 | 0 |
| 1x12 | 0 | 0 | -35 | -25 | -15 |

SUGAR PINE, KILN DRIED

| | C&Btr. | D | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|---|---------|-----|-----|
| 1x4 | 0 | 0 | -10 | -5 | -20 |
| 1x6 | 0 | 0 | -10 | 0 | 0 |
| 1x8 | 0 | 0 | -15 | -10 | -15 |
| 1x10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1x12 | 0 | 0 | 0 | -20 | -15 |

ENGELMANN SPRUCE-LODGEPOLE PINE, KILN DRIED

| | D&Btr. | #2&Btr. | #3 | #4 |
|------|--------|---------|----|----|
| 1x4 | 0 | -5 | -5 | 0 |
| 1x6 | 0 | -5 | -5 | 0 |
| 1x8 | 0 | -5 | -5 | 0 |
| 1x10 | 0 | -5 | -5 | 0 |
| 1x12 | 0 | -5 | -5 | 0 |

EUROPEAN SPRUCE¹

| | #2 |
|------|----|
| 1x4 | 0 |
| 1x6 | 0 |
| 1x8 | 0 |
| 1x10 | 0 |
| 1x12 | 0 |

1-Prices f.o.b. truck, Gulf and East Coast ports; tallies heavy to 12-16-foot lengths.

EASTERN SPRUCE-PINE-FIR¹

DRIED Utility&Btr. (10-15% Utility)

| | BOSTON: ² | R/L | 8' |
|-----|----------------------|-----|-----|
| 1x3 | | +10 | +10 |
| 1x4 | | +15 | +10 |

1-Prices delivered. 2-Applicable duties included.

WESTERN RED CEDAR, S1S2E, Hit & Miss⁶

COAST MILLS¹

COAST OR INLAND MILLS¹

| | Boards Std.&Btr. | No-Hole | Siding ² CHANNEL | BEVEL | KD BEVEL | KD T&G |
|------|------------------|---------|-----------------------------|-------|------------------|--------------------|
| 1x4 | -40 | -40 | - | - | - | - |
| 1x6 | -40 | -40 | - | - | - | -65 ^{3,7} |
| 1x8 | 0 | 0 | 0 ⁵ | 0 | 0 ^{3,4} | - |
| 1x10 | 0 | 0 | - | 0 | - | - |
| 1x12 | 0 | 0 | - | - | - | - |

1-Green 3/4" except where noted. 2-WCLIB rule 111(e) and (f). Stock containing up to 15% Quality. 3-11/16". 4-3/4": 0 5-1x8 KD Channel: 0 6-Applicable duties included on Canadian stock. 7-WP-4, smooth face

INLAND MILLS¹

| | D&Btr. | #3&Btr. 2F ² | #3&Btr. | #4 |
|--|--------|-------------------------|---------|-----|
| | 0 | -5 | -5 | -10 |
| | 0 | -15 | -15 | -10 |
| | 0 | -20 | -20 | -15 |
| | 0 | -10 | -20 | -10 |
| | 0 | -10 | -25 | -10 |

1-Kiln Dried 7/8". 2-Graded two sides; no hit & miss.

IDAHO WHITE PINE, KILN DRIED

| | Sterling | Standard | Utility |
|------|----------|----------|---------|
| 1x4 | 0 | -20 | -5 |
| 1x6 | -15 | -25 | -25 |
| 1x8 | -40 | -30 | -25 |
| 1x10 | -40 | -25 | -35 |
| 1x12 | -30 | -25 | -40 |

EASTERN WHITE PINE, KILN DRIED¹

| | D&Btr. | Premium | Standard | Industrial |
|------|--------|---------|----------|------------|
| 1x4 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1x6 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1x8 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1x10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1x12 | 0 | 0 | 0 | 0 |

1-NELMA rules; mills in Northeast U.S. Prices shown reflect S4S boards, including items in which the majority of volume produced is pattern stock.

SOUTHERN PINE, KILN DRIED

| | C&Btr. | D | #2 | #3 |
|------|--------|-----|----|-----|
| 1x4 | -15 | -10 | 0 | -5 |
| 1x6 | 0 | 0 | 0 | -15 |
| 1x8 | 0 | 0 | 0 | -20 |
| 1x10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1x12 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | West #2 ¹ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|-----|----------------------|----|-----|-----|-----|-----|
| 1x4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1x6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

1-Mills in Tex., Ark., La., Miss., and Alabama 2-Mills in Ga., Fla., S.C., N.C., and Va.

5/4x6 R.E.D.

| | West ¹ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|----------|-------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Standard | +20 | +20 | +20 | +20 | +20 | +20 |
| Premium | +20 | +20 | +20 | +20 | +20 | +20 |

1-Mills in Tex., Ark., La., and Miss. 2-Mills in Ala., Ga., Fla., S.C., N.C., and Va.

PRICES ARE PUBLISHED AS A GUIDE ONLY to sales at the manufacturer level in carload or similar volumes during the week of publication. No attempt is made to predict future prices or trends. Specific sales, because of variations in stock quality and tallies, result in prices that are higher or lower than those published. The report is based on sizes and grades that conform to Product Standard 20-15 and on surfacing, grademarking and discounts that conform to general industry practices; on stock that originates in the principal producing region for each species; and on random-length loadings that contain a normal assortment of the lengths most desired in each size.



Random Lengths Weekly Report

INDUSTRIALS, SPECIALTIES, AND OTHER ITEMS

Prices Net, f.o.b. Mill, U.S. Funds, Unless Otherwise Noted • Dollars Per Thousand Board Feet, Unless Otherwise Noted

ECONOMY/#4¹ KILN DRIED

| | Coast | | | Inland | | | Southern Pine from: | | | Spruce-Pine-Fir | | GREEN | | | |
|--------|----------------------|---------|-----------|---------|---------|-----------|---------------------|---------|------|----------------------|-----------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| | Hem-Fir ² | Hem-Fir | Fir&Larch | Hem-Fir | Hem-Fir | Fir&Larch | WEST | CENTRAL | EAST | Western ³ | Eastern BOSTON ⁵ | GREAT LAKES ⁵ | TORONTO ⁴ | MONTREAL ⁴ | Douglas Fir PORTLAND |
| 2x4 | -25 | -20 | -20 | -20 | -20 | -20 | 0 | 0 | 0 | 0 | -15 | -15 | 0 | -5 | -20 |
| 2x6 | -20 | -15 | -15 | -15 | -15 | -15 | -5 | 0 | 0 | 0 | -5 | -5 | -5 | 0 | -20 |
| 2x8 | - | - | - | - | - | - | -5 | 0 | -10 | 0 | - | - | - | - | -15 |
| 2x10 | - | - | - | - | - | - | -5 | 0 | -10 | 0 | - | - | - | - | -15 |
| 2x12 | - | - | - | - | - | - | -10 | 0 | -10 | 0 | - | - | - | - | -15 |
| 2x4—8' | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | -10 | -15 | +20 | +20 | - |

1- Selected stock; unsound wood and wane restricted. 2- May also contain Douglas Fir. 3- Canadian funds, GST not included. 4- Prices delivered in Canadian funds, GST not included. 5- Delivered; applicable duties included.

SOUTHERN PINE PRESSURE-TREATED LUMBER

Net f.o.b. treating plants in Va., Ga., Fla., N.C., S.C., & Ala. Waterborne Copper-Based Preservatives. Wet from the cylinder.

FRAMING LUMBER¹ (Use Category 3)²

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 2x4 #2 | +10 | +15 | +15 | +20 | +15 |
| 2x6 | -10 | 0 | -10 | +10 | 0 |
| 2x8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2x10 | +15 | +15 | +15 | 0 | +20 |
| 2x12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

1-For KD after treatment, add: 0/0 2-Meets AWPA standard for above-ground use.

SQUARES AND TIMBERS (Use Category 4)⁴

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|--------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 4x4 #2 | +10 | +15 | +5 | +5 | +10 |
| 4x6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6x6 | +25 | +35 | +25 | +25 | +25 |

BOARDS/R.E.D.³ (Use Category 3)²

| | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1x4 #2 | -5 | -15 | -20 | -10 | -5 |
| 1x6 | 0 | -5 | -10 | -10 | -10 |
| 5/4x6 Std. | +20 | +30 | +10 | +30 | +30 |
| Premium | +50 | +50 | +50 | +50 | +50 |

3-For KD after treatment, add: 0/0 4-Meets AWPA standard for ground contact.

POSTS, BEAMS AND TIMBERS

GREEN DOUGLAS FIR, RL

| | PORTLAND ¹ | N. CALIF. ¹ | #1&Btr., Portland Rough ^{1,2} | S4S ³ |
|--------------------|-----------------------|------------------------|--|------------------|
| 4x4, 8/20' #2&Btr. | -25 | 0 | 6x6, 12/24' | 0 |
| 4x6, 8/20' | -10 | -10 | 6x8-6x12, 12/24' | 0 |
| 4x8, 8/20' | -40 | +10 | 6x14-6x16, 12/24' | 0 |
| 4x10, 8/20' | -40 | +20 | 8x8, 12/24' | 0 |
| 4x12, 8/20' | 0 | +15 | 8x10-8x12, 12/24' | 0 |
| | | | 8x14-8x16, 12/24' | 0 |

1-70% FOHC

1-For Select Structural, add: 0
2-Full sawn; 100% FOHC
3-70% FOHC; for 100%, add: 0

WESTERN RED CEDAR

DIMENSION¹

| | AG ² | Rough | S4S |
|---------------|-----------------|-------|-----|
| 2x4 Std.&Btr. | -30 | -30 | -30 |
| 2x6 #2&Btr. | -30 | -30 | -30 |
| 2x8 | 0 | 0 | 0 |
| 2x10 | 0 | 0 | 0 |
| 2x12 | 0 | 0 | 0 |

TIMBERS, Standard Sawn¹

| | AG ² | Rough | S4S |
|---------------|-----------------|-------|----------------|
| 4x4 Std.&Btr. | 0 ⁴ | 0 | 0 ⁵ |
| 4x6 #2&Btr. | 0 | 0 | - |
| 4x8 | 0 | 0 | - |
| 4x10 | 0 | 0 | - |
| 4x12 | 0 | 0 | - |
| 6x6 | 0 | 0 | - |

1-Applicable duties included on Canadian stock. 2-Appearance grade - no wane, no rot, no holes. 3-8' rail: 0 4-8' post: 0 5-#1 Appearance grade: 0

SOUTHERN PINE, KILN DRIED¹

| West ² | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
|-------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 4x4 #2 | +20 | +10 | +20 | +20 | +20 |
| 4x6 | +40 | +40 | +40 | +40 | +40 |
| 6x6 | +10 | +10 | +10 | 0 | +10 |
| East ³ | 8' | 10' | 12' | 14' | 16' |
| 4x4 #2 | +10 | +10 | +5 | +5 | +10 |
| 4x6 | +5 | +5 | +5 | +5 | +5 |
| 6x6 | +25 | +25 | +25 | +25 | +25 |

1-25% moisture content or less. 2-Mills in Tex., Ark., La., Miss., and Ala. 3-Mills in Ga., Fla., S.C., N.C., and Va.

S2S MOULDING AND SHOP

PONDEROSA PINE¹

| | Moulding | 3rd Clear | #1 Shop | #2 Shop | #3 Shop | Para. 99 |
|----------|-----------------|-----------|---------|---------|---------|----------|
| 4/4 Std. | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| 5/4 Hvy. | 0 ⁹ | 0 | 0 | 0 | -75 | -75 |
| 6/4 Hvy. | 0 ¹⁰ | 0 | 0 | 0 | -75 | -75 |

WHITE FIR

| | | | | | | |
|----------|---|-----|-----|-----|-----|---|
| 5/4 Hvy. | - | -40 | -40 | -40 | -40 | - |
|----------|---|-----|-----|-----|-----|---|

RADIATA PINE²

| | | | | | | |
|----------|---|---|---|---|---|---|
| 5/4 Hvy. | - | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| 6/4 Hvy. | - | 0 | 0 | 0 | 0 | - |

MOULDING & BTR³

| | Ponderosa Pine ⁷ | White Fir ⁷ | Radiata Pine ^{2,8} |
|-----|-----------------------------|------------------------|-----------------------------|
| 5/4 | 0 | -40 | 0 |
| 6/4 | 0 | - | 0 |

INDUSTRIAL FINGERJOINT

| | Blocks | Blanks |
|---|--------|--------|
| Radiata Pine 5/4 ^{4,6} | 0 | 0 |
| Radiata Pine 6/4 ^{4,6} | 0 | 0 |
| Elliottii/Taeda Pine 5/4 ^{5,6} | 0 | 0 |

1- Prices for Sugar Pine usually slightly higher. 2- Prices f.o.b. dock West Coast ports; tallies heavy to 14- and 16-foot lengths. 3- Includes 15-20% C&Btr. 4- Prices f.o.b. West Coast ports. 5- Prices f.o.b. Gulf and East Coast ports. 6- Four sides clear, no defect. 7- S2S. 8- Rough. 9- 1-5/16-inch (does not include 15-20% C&Btr). 10- 1-9/16-inch (does not include 15-20% C&Btr).

DECK GRADE¹

| | Custom Knotty ³ GREEN | Architect Knotty ³ GREEN | KILN DRIED |
|--------------|----------------------------------|-------------------------------------|------------|
| 2x4 | -20 | -20 | -20 |
| 2x6 | -20 | -20 | -20 |
| 5/4x6 R.E.D. | - | -10 | 0 |

SIDING¹

| | Clear ² VG | A | Rustic |
|---------------------|-----------------------|----|--------|
| 1/2x6 | 0 | 0 | 0 |
| 1/2x8 | 0 | 0 | - |
| Clear Fingerjointed | | | |
| | VG | MG | |
| 1/2x6 | 0 | 0 | |

1- Applicable duties included on Canadian stock. 2- Full length bundling, 3' & longer. 3- WRCLA trademarks.

FENCING¹

| | Full Sawn Rough | Standard Rough | S1S2E ² |
|-------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| 1x4 #1 2F 6' | -15 | - | -15 |
| 1x4 #2&Btr. NH 6' | -15 | -15 | -15 |
| 1x6 #1 2F 6' | -15 | - | -15 |
| 1x6 #2&Btr. NH 6' | -15 | -20 | -15 |

1- NH: No hole. 2F: Graded two sides. For dog-ear add: 0/0
2- Applicable duties included on Canadian stock.

SHINGLES

| Palletized Loadings, Prices Per Square | #1 | #2 |
|--|-------|-------|
| 16"—5X | -5.00 | -5.00 |
| 18"—Perfections ¹ | -2.00 | -3.00 |
| 18"—Rebuted, Rejoined ¹ | 0 | - |

H/S & R/S SHAKES²

| Palletized Loadings, 9/9 Pack, Prices Per Square | |
|--|-------|
| 1/2x24" ¹ | -2.00 |
| 3/4x24" ¹ | -3.00 |

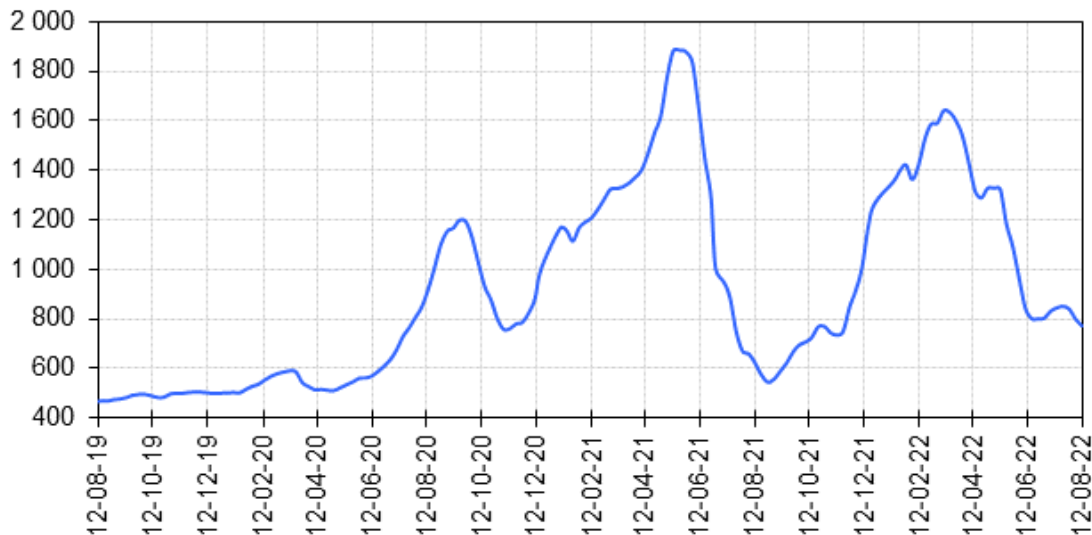
1- TOFC shipments to Midwest and East. 2- 5/8"x24" Tapersawn (UBC): -2.00

MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN DE SCIAGE RÉSINEUX

Édition 47, No 31

12 août 2022

Prix composé Pribec (\$CAN)



| INDICATEURS DU MARCHÉ | Cette semaine | Semaine dernière | Année dernière |
|--|---------------|------------------|----------------|
| Fonds fédéraux - États-Unis | 2.33 | 2.33 | 0.09 |
| Taux hypothécaire 30 ans - É.-U. | 5.22 | 4.99 | 2.87 |
| Taux de change \$CAN / \$US | 1.2753 | 1.2854 | 1.2651 |
| Prix composé | | | |
| - Pribec - \$CAN | 773.51 | 800.02 | 546.28 |
| - Indice Montréal - \$CAN | 687.55 | 689.24 | 453.31 |
| - Indice Columbus - \$US | 618.43 | 637.60 | 444.78 |
| Sources : Banque Nationale du Canada; Pribec | | | |

Variation hebdomadaire / Weekly prices evolution

CES PRIX NE SONT QUE DES INDICATEURS ©.

E-P-S de l'Est, B4F, prix par Mmp livrés aux grossistes. MAR, MTL, TOR : \$ CAN, taxes exclues; BOS, GL : \$ US *.

| Prix composés | | Montréal : | 687.55 \$CAN | | PRIBEC = | 773.51 \$CAN | | | |
|--|-----------------|-------------|--------------|-----------|----------------------|--------------|--------|-----|-----|
| Columbus : | | 618.43 \$US | | | | | | | |
| DATE : 11-08-22 | | Vert | Sec | | | | | | |
| \$CA / \$US : 1.2753 | | MTL | MAR | BOS | GL | MTL | TOR | | |
| # 1 & # 2 Longueurs assorties | 2x4 | --- | -20 | -20 | -20 | -10 | -10 | | |
| | 2x6 | --- | +0 | -15 | -20 | +10 | +0 | | |
| | 2x8 | --- | +20 | -15 | -60 | +20 | +15 | | |
| | 2x10 | --- | +20 | +5 | +10 | +20 | +10 | | |
| # 3 | 2x4 | --- | --- | -40 | -30 | -50 | -55 | | |
| | 2x6 | --- | --- | +10 | -30 | -35 | -25 | | |
| | 2x8 | --- | --- | -10 | +0 | +0 | +10 | | |
| Montants (Colombages) | 2x3x6 | --- | --- | -20 | +55 | +25 | +5 | | |
| | 2x3x7 | --- | --- | -20 | +45 | +10 | +5 | | |
| | 2x3x8 | --- | --- | -20 | -10 | +20 | -5 | | |
| | 2x4x6 | --- | --- | +5 | +20 | +25 | +25 | | |
| | 2x4x7 | --- | --- | -10 | +15 | +10 | +10 | | |
| | 2x4x7,5 | --- | --- | +10 | +0 | +25 | +10 | | |
| | 2x4x8 | --- | -10 | -35 | -30 | -10 | -5 | | |
| | 2x4x9 | --- | --- | -30 | -40 | +0 | -20 | | |
| | 2x4x10 | --- | --- | -35 | -35 | +10 | +10 | | |
| | 2x6x8 | --- | +0 | -15 | +0 | +10 | +0 | | |
| Économie | 2x6x9 | --- | --- | -30 | -30 | +20 | +35 | | |
| | 2x6x10 | --- | --- | -25 | -15 | +15 | +0 | | |
| | 2x4 | --- | --- | -20 | +0 | +15 | +10 | | |
| | 2x6 | --- | --- | +0 | -15 | +15 | +20 | | |
| | 2x8 | --- | --- | +0 | +0 | +0 | +0 | | |
| Planches 10-15% Utilité & Meilleur 8'-16', dimensions NLGA | 2x4x8 | --- | --- | +0 | -5 | -10 | -20 | | |
| | 1x3 | --- | --- | +0 | -5 | --- | --- | | |
| | 1x4 | --- | --- | +0 | +15 | --- | --- | | |
| | 1x6 | --- | --- | +5 | --- | --- | --- | | |
| | 1x2x8 | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |
| | 1x3x8 | --- | --- | -5 | -5 | --- | --- | | |
| 1x4x8 | --- | --- | +10 | +15 | --- | --- | | | |
| Longueurs spécifiées | Montréal Sec | | | | Grands Lacs Sec | | | | |
| | | 10' | 12' | 14' | 16' | 10' | 12' | 14' | 16' |
| | #1 & #2 2x3 | -10 | +0 | +20 | -10 | +0 | +0 | -5 | -5 |
| | #1 & #2 2x4 | +0 | +0 | -5 | -15 | +35 | -15 | +0 | +5 |
| #1 & #2 2x6 | +5 | +5 | -10 | +10 | +0 | -10 | -5 | -10 | |
| Longueurs spécifiées | Montréal Sec | | | | M.S.R. (GL) LA | 1650 f | 2100 f | | |
| | | 10' | 12' | 14' | 16' | | | | |
| | #3 2x3 | +35 | +20 | +25 | +10 | 2x3 | +0 | +0 | |
| | #3 2x4 | +15 | +0 | +0 | +10 | 2x4 | -5 | -15 | |
| #3 2x6 | +10 | +10 | +5 | +10 | 2x6 | -10 | +5 | | |
| Longueurs spécifiées | Montréal Vert | | | | M.S.R. | 1650 f | 2100 f | | |
| | | 10' | 12' | 14' | 16' | | | | |
| | #1 & #2 2x4 | --- | --- | --- | --- | 2x3x8 | +0 | +0 | |
| | #1 & #2 2x6 | --- | --- | --- | --- | 2x3x9 | +0 | +0 | |
| Bardeaux de cèdre blanc de l'est | Extra | Clr | Sec Clr | U. 10/10 | 2x3x10 | +0 | +0 | | |
| | \$ US par toise | | | | M.S.R. (MTL) LA - RL | 1650 f | 2100 f | | |
| | BOS (Régulier) | +0 | +0 | +0 | +0 | 2x3 | +0 | +0 | |
| Cape (Équarri) | +0 | +0 | -- | -- | 2x4 | -5 | -40 | | |
| Bois aboutés sec (colombage) GL SPS-3 | 2x3 | 2x4 | 2x6 | 2x4 SCANT | 2x6 | +0 | +10 | | |
| | +0 | -40 | -20 | +0 | | | | | |

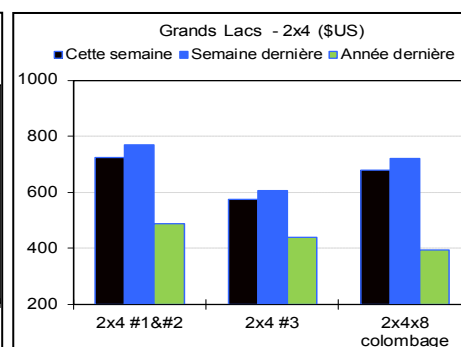
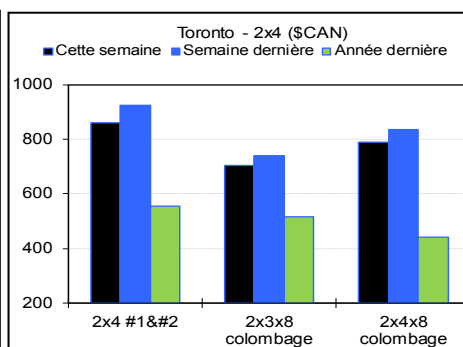
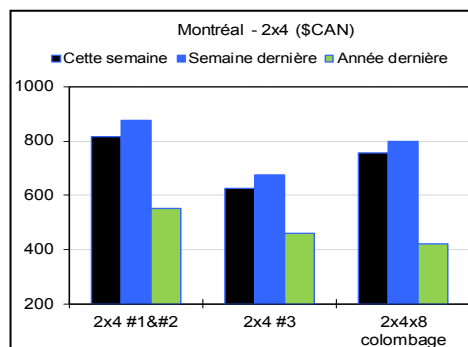
CES PRIX NE SONT QUE DES INDICATEURS ©.

E-P-S de l'Est, B4F, prix par Mmpm livrés aux grossistes. MAR, MTL, TOR : \$ CAN, taxes exclues; BOS, GL : \$ US.

| Prix composés | | Montréal : | 687.55 \$CAN | | PRIBEC = | 773.51 \$CAN | | | |
|--|-----------------|------------|--------------|-----------|-----------------|--------------|--------|--------|------|
| | | Columbus : | 618.43 \$US | | | | | | |
| DATE : 11-08-22 | | Vert | Sec | | | | | | |
| \$CA / \$US : 1.2753 | | MTL | MAR | BOS | GL | MTL | TOR | | |
| # 1 & # 2 Longueurs assorties | 2x4 | --- | 830 | 695 | 705 | 805 | 850 | | |
| | 2x6 | --- | 720 | 645 | 600 | 700 | 730 | | |
| | 2x8 | --- | 830 | 705 | 640 | 820 | 840 | | |
| | 2x10 | --- | 1090 | 915 | 850 | 1070 | 1100 | | |
| # 3 | 2x4 | --- | --- | 530 | 545 | 575 | 615 | | |
| | 2x6 | --- | --- | 380 | 375 | 375 | 430 | | |
| | 2x8 | --- | --- | 420 | 440 | 490 | 520 | | |
| Montants (Colombages) | 2x3x6 | --- | --- | 530 | 535 | 550 | 580 | | |
| | 2x3x7 | --- | --- | 530 | 540 | 550 | 595 | | |
| | 2x3x8 | --- | 690 | 575 | 585 | 670 | 700 | | |
| | 2x4x6 | --- | --- | 565 | 600 | 670 | 725 | | |
| | 2x4x7 | --- | --- | 590 | 605 | 655 | 710 | | |
| | 2x4x7,5 | --- | --- | 570 | 605 | 680 | 710 | | |
| | 2x4x8 | --- | 770 | 630 | 650 | 745 | 785 | | |
| | 2x4x9 | --- | --- | 710 | 680 | 800 | 830 | | |
| | 2x4x10 | --- | --- | 635 | 595 | 680 | 720 | | |
| | 2x6x8 | --- | 730 | 655 | 640 | 720 | 740 | | |
| Économie | 2x4 | --- | --- | 410 | 420 | 435 | 480 | | |
| | 2x6 | --- | --- | 300 | 305 | 325 | 370 | | |
| | 2x8 | --- | --- | 300 | 365 | 400 | 435 | | |
| | 2x4x8 | --- | --- | 370 | 380 | 375 | 420 | | |
| Planches 10-15% Utilité & Meilleur 8'-16', dimensions NLGA | 1x3 | --- | --- | 820 | 785 | 975 | --- | | |
| | 1x4 | --- | --- | 860 | 800 | 995 | --- | | |
| | 1x6 | --- | --- | 890 | --- | 1095 | --- | | |
| | 1x2x8 | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | |
| | 1x3x8 | --- | --- | 705 | 695 | 680 | 710 | | |
| 1x4x8 | --- | --- | 815 | 775 | 760 | 790 | | | |
| Longueurs spécifiées | Montréal Sec | | | | Grands Lacs Sec | | | | |
| | 10' | 12' | 14' | 16' | 10' | 12' | 14' | 16' | |
| #1 & #2 | 2x3 | 690 | 790 | 1120 | 1140 | 625 | 825 | 1025 | 1035 |
| #1 & #2 | 2x4 | 735 | 725 | 855 | 835 | 685 | 655 | 765 | 750 |
| #1 & #2 | 2x6 | 845 | 720 | 635 | 700 | 745 | 635 | 560 | 610 |
| Longueurs spécifiées | Montréal Sec | | | | M.S.R. (GL) LA | | 1650 f | 2100 f | |
| | 10' | 12' | 14' | 16' | | | | | |
| #3 | 2x3 | 435 | 445 | 450 | 480 | 2x3 | 1425 | 1500 | |
| #3 | 2x4 | 515 | 580 | 660 | 660 | 2x4 | 755 | 935 | |
| #3 | 2x6 | 420 | 420 | 395 | 410 | 2x6 | 645 | 1260 | |
| Longueurs spécifiées | Montréal Vert | | | | M.S.R. (GL) | | 1650 f | 2100 f | |
| | 10' | 12' | 14' | 16' | | | | | |
| #1 & #2 | 2x4 | --- | --- | --- | --- | 2x3x8 | 1000 | 1060 | |
| #1 & #2 | 2x6 | --- | --- | --- | --- | 2x3x9 | 1000 | 1060 | |
| Bardeaux de cèdre blanc de l'est | Extra | Clr | Sec Clr | U. 10/10 | 2x3x10 | | 1000 | 1060 | |
| | \$ US par toise | | | | M.S.R. (MTL) LA | | 1650 f | 2100 f | |
| BOS (Régulier) | 220 | 200 | 60 | 42 | | | | | |
| Cape (Équarri) | 230 | 210 | --- | --- | | | | | |
| Bois aboutés sec (colombage) GL SPS-3 | 2x3 | 2x4 | 2x6 | 2x4 SCANT | 2x3 | 1550 | 1595 | | |
| | 0 | 640 | 720 | 0 | 2x4 | 855 | 1060 | | |
| | | | | | 2x6 | 740 | 1440 | | |

ÉVOLUTION DES PRIX HEBDOMADAIRES

| DATE : 11-08-22 | Montréal (\$CAN) | | | Toronto (\$CAN) | | | Grands Lacs (\$US) | | | |
|---|------------------|------------------|----------------|-----------------|------------------|----------------|--------------------|------------------|----------------|-----|
| | Cette semaine | Semaine dernière | Année dernière | Cette semaine | Semaine dernière | Année dernière | Cette semaine | Semaine dernière | Année dernière | |
| # 1 & # 2 Longueurs assorties | 2x4 | 805 | 815 | 530 | 850 | 860 | 545 | 705 | 725 | 475 |
| | 2x6 | 700 | 690 | 520 | 730 | 730 | 545 | 600 | 620 | 460 |
| | 2x8 | 820 | 800 | 500 | 840 | 825 | 525 | 640 | 700 | 430 |
| | 2x10 | 1070 | 1050 | 640 | 1100 | 1090 | 660 | 850 | 840 | 550 |
| # 3 Longueurs assorties | 2x4 | 575 | 625 | 440 | 615 | 670 | 460 | 545 | 575 | 410 |
| | 2x6 | 375 | 410 | 380 | 430 | 455 | 405 | 375 | 405 | 360 |
| | 2x8 | 490 | 490 | 380 | 520 | 510 | 400 | 440 | 440 | 370 |
| Montants (COLOMBAGES) (PET) | 2x3x6 | 550 | 525 | 465 | 580 | 575 | 480 | 535 | 480 | 445 |
| | 2x3x7 | 550 | 540 | 460 | 595 | 590 | 475 | 540 | 495 | 445 |
| | 2x3x8 | 670 | 650 | 460 | 700 | 705 | 485 | 585 | 595 | 445 |
| | 2x4x6 | 670 | 645 | 435 | 725 | 700 | 460 | 600 | 580 | 420 |
| | 2x4x7 | 655 | 645 | 425 | 710 | 700 | 445 | 605 | 590 | 415 |
| | 2x4x7,5 | 680 | 655 | 425 | 710 | 700 | 445 | 605 | 605 | 415 |
| | 2x4x8 | 745 | 755 | 395 | 785 | 790 | 425 | 650 | 680 | 380 |
| | 2x4x9 | 800 | 800 | 500 | 830 | 850 | 525 | 680 | 720 | 475 |
| | 2x4x10 | 680 | 670 | 450 | 720 | 710 | 480 | 595 | 630 | 470 |
| | 2x6x8 | 720 | 710 | 520 | 740 | 740 | 535 | 640 | 640 | 495 |
| 2x6x9 | 960 | 940 | 660 | 995 | 960 | 685 | 815 | 845 | 620 | |
| 2x6x10 | 825 | 810 | 555 | 860 | 860 | 570 | 720 | 735 | 535 | |



| ABONNEMENT PRIBEC 2022 (\$CAN - taxes non incluses) | Membre régulier | Membre associé | Non-membre |
|--|-----------------|----------------|------------|
| A. RÉSINEUX (hebdomadaire) | Gratuit | 385.00 | 555.00 |
| B. COPIE SUPPLÉMENTAIRE (A ou C) | 95.00 | 95.00 | 190.00 |
| C. TABLE DE PRIX (2 fois par semaine) | 435.00 | 445.00 | 605.00 |
| D. COMBINÉ (A et C) | - - - | 730.00 | 1010.00 |
| E. TENDANCES DES PRIX (mensuel) | 75.00 | 75.00 | 100.00 |
| F. Autres | 0.00 | 0.00 | 0.00 |

Visitez notre site : www.cifq.qc.ca

COPYRIGHT

Nous désirons vous aviser que la reproduction, la transmission ou la retransmission de ce document ou de l'information contenue dans ce document n'est pas autorisée sans la permission écrite de l'éditeur.

Information : info@cifq.qc.ca
Tél. : 418.657.7916



1175, avenue Lavigerie
Bureau 200
Sainte-Foy (Québec)
G1V 4P1

Tél. : (418) 657-7916
Télec. : (418) 657-7971

info@cifq.qc.ca
www.cifq.qc.ca

CET ÉCRAN A ÉTÉ PARTAGÉ À PARTIR DE LA PRESSE+

Édition du 10 août 2022,
section AFFAIRES, écran 2



LAIT

LES COÛTS BAISSENT, MAIS LES PRIX MONTENT

ISABELLE DUBÉ
LA PRESSE

La Commission canadienne du lait a accordé cette année des augmentations du prix du lait totalisant 10,9 %, même si les coûts de production ont baissé de 1 % en 2021, révèle un rapport dont *La Presse* a obtenu copie.

Le rapport interne de la Commission canadienne du lait (CCL), qui supervise le système de gestion de l'offre laitière au pays, indique une diminution des coûts de production de 1 % en 2021. Le prix du lait à la ferme déterminé par l'organisme a par contre augmenté de 8,4 % le 1^{er} février dernier et augmentera d'un autre 2,5 % le 1^{er} septembre prochain.

Dans son calcul des coûts de production, la Commission a noté une baisse des coûts en capital, de l'entretien et de réparation des bâtiments, de la main-d'œuvre, de la rémunération pour la gestion ainsi qu'une réduction des coûts d'engrais, d'herbicides et de pesticides.

Sans surprise, les aliments pour animaux, le carburant, les lubrifiants, le transport, la promotion, les taxes, les assurances, l'électricité et le téléphone ont pour leur part subi des augmentations.

La Commission a analysé les coûts de production dans plus de 200 fermes.

LA HAUSSE ACTUELLE BASÉE SUR 2020

« La hausse du prix du lait de février dernier est attribuable aux coûts de production de 2020, et non de 2021 », précise Lucie Boileau, directrice des communications des Producteurs laitiers du Canada.

Ce que confirme la CCL, qui explique la baisse des coûts de production de 2021 par la modernisation des équipements.

« Au cours des années précédentes, les fermes ont effectué de nombreux investissements qui ont permis des gains d'efficacité, surtout pour la main-d'œuvre. Ces gains ont compensé la hausse des coûts des intrants en 2021. »

– Shana Allen, directrice des communications pour la Commission canadienne du lait

« Par contre, nous observons toujours une hausse significative des coûts des intrants depuis. Ces hausses de coûts justifient largement les annonces de 2022 » affirme M^{me} Allen.

D'après le document interne de la Commission, les coûts de production ont connu une hausse de 2,8 % de 2019 à 2020 alors que les augmentations de prix seront au total de 10,9 % cette année.

Selon Sylvain Charlebois, directeur principal du Laboratoire de sciences analytiques en agroalimentaire de l'Université Dalhousie, qui s'est maintes fois montré critique envers l'industrie canadienne du lait, la hausse accordée en 2022 est exagérée.

« Si on suit la logique des explications de la Commission, on aurait dû avoir une hausse du prix de 2,8 % cette année, car c'est l'augmentation de 2020 qui s'applique. Ce qui est d'ailleurs une augmentation raisonnable », soutient-il.

L'INFLATION PRISE EN COMPTE

Questionnée à ce sujet, la Commission a affirmé par courriel qu'elle ne se base pas uniquement sur le résultat des changements du coût de production pour accorder une augmentation de prix. Elle tient compte aussi des changements de l'indice des prix à la consommation (IPC). « L'étude du coût de production n'est qu'une étape dans le processus de l'établissement du prix du lait à la ferme », souligne Shana Allen.

« Les données du coût de production que nous utilisons pour les prix sont indexées », poursuit-elle. En majorant les coûts de 2020 selon le taux d'inflation calculé par Statistique Canada depuis, la hausse de 2,8 % passe à 13,4 %.

« Le prochain ajustement des prix tiendra compte de l'ensemble des facteurs, soit la hausse des prix des intrants en 2022 et celle des gains de productivité en 2021 », assure-t-elle.

Le rapport a été présenté le 28 juillet dernier au Comité canadien de gestion des approvisionnements de lait (CCGAL), organisme national qui surveille les activités commerciales et promotionnelles de la Commission canadienne du lait.



Syndicat des
Producteurs forestiers
du Sud du Québec

L'arbre PLUS express

Fontaine Inc. Woburn, Qc

Att : Michel Vachon (819) 583-7199

| Essence | Longueur | Diam. minimum | Prix à l'usine | Variation | Unité de mesure |
|----------------|----------|------------------|-------------------|-----------|--------------------|
| Sapin-épinette | 16' 6" | 5" et + | 650 \$ | -150 \$ | MPMP |
| Sapin-épinette | 12' 6" | 5" et + | 575 \$ | -175 \$ | MPMP |
| Sapin-épinette | 16' 6" | 4" et + | 1100 \$ | -250 \$ | CORDE |
| Sapin-épinette | 12' 6" | 4" et + | 700 \$ | -200 \$ | CORDE |
| Sapin-épinette | 10' 4" | 4" et + | 325 \$ | -100 \$ | CORDE |
| Sapin-épinette | 9' 4" | 4" et + | 300 \$ | -70 \$ | CORDE |
| Sapin-épinette | 8' 4" | 4" et + | 225 \$ | -95 \$ | CORDE |

Prix en vigueur le 29 AOÛT 2022.

Notes : Réception des billots du lundi au jeudi de 6h00 à 23h00, le vendredi de 6h00 à 15h00. Billes saine, droite, pas de fourche et pas de bois mort Pas d'épinette de Norvège. Pas d'épinette de champs.
Sur le billet de transport indiquez le mode de mesurage désiré à la CORDE ou au MPMP.

Visitez notre site Internet pour tous les détails au ;
<http://www.spbestrie.qc.ca/les-prix-du-bois/>

Christian Auclair tech.f.

2022-08-15

ANNEXE 9

Association de défense des producteurs forestiers
Présentation de l'Association de défense des producteurs forestiers (ADPF)
19 octobre 2022

Objet : Présentation de l'Association de défense des producteurs forestiers (ADPF)

À qui de droit,

Comme demandé par la Régie des marchés agricoles du Québec lors de l'évaluation périodique du Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec, voici une brève présentation de l'ADPF.

Cette association est née en 2017, suite à l'annonce de l'intention de modifier le règlement sur la mise en marché collective du bois de sciage. Les producteurs se sont rassemblés dans cette association pour faire front commun contre cette modification et aussi pouvoir dénoncer ce que nous jugeons des injustices commises par notre syndicat.

L'ADPF n'a qu'une seule mission défendre et dénoncer ces injustices que les producteurs vivent. Les producteurs ont compris qu'ils avaient besoin de changement et que le seul moyen d'arriver à nos fins serait d'unir nos voies.

Nous avons rempli notre mandat dans les audiences menant à la décision 12084. Par la suite, nous avons dénoncé ce que nous jugeons une injustice dans le processus d'élection des administrateurs et présentement nous avons demandé un lien pour que des producteurs puissent se faire entendre aux évaluations périodiques afin de faciliter le message que plusieurs membres désiraient en faire part.

L'Association compte près de 130 membres ayant payé leur cotisation d'admission, dû au Covid-19 nous avons dû relâcher sur les efforts d'aller chercher de nouveaux membres et la principale cause qui soulève l'engouement avait eu une décision à notre faveur, nous reviendront à la charge quand le besoin se fera sentir.

L'ADPF se finance entièrement par les producteurs qui désire se faire représenter par nous.

ANNEXE 10

Domtar inc.

Observations et commentaires concernant l'application du Plan conjoint des producteurs de bois de la région du Sud-du-Québec, présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec

Octobre 2022

Observations et commentaires concernant l'application du plan conjoint des producteurs de bois de la région du Sud-du-Québec, présentés à la Régie des marchés agricoles du Québec



*Au cœur du paysage
forestier québécois
depuis 157 ans*



OCTOBRE 2022

PLAN DE LA PRÉSENTATION

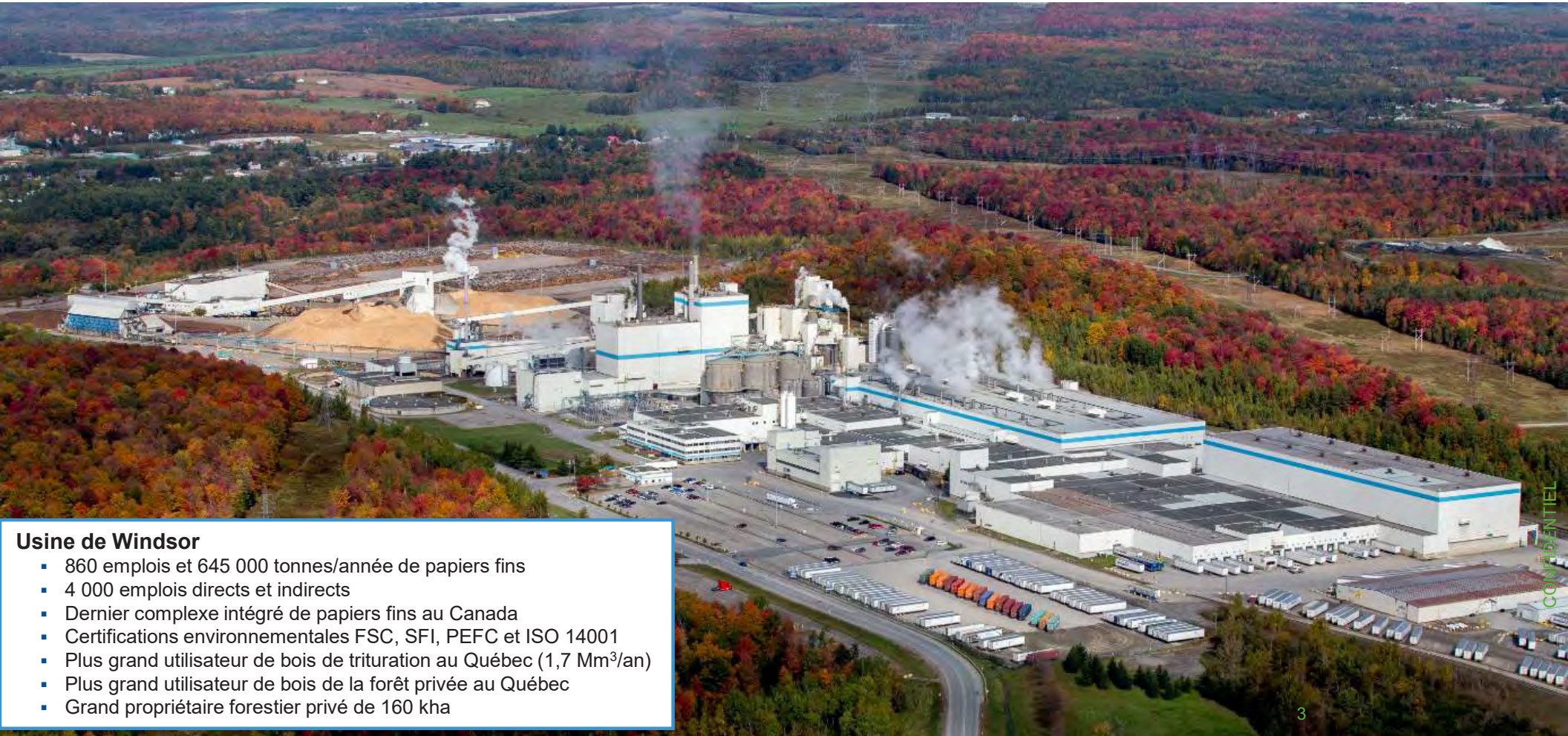
1. Domtar inc. – Usine de Windsor. Utilisatrice de bois de trituration de feuillus

- 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
- Contribution de Domtar au Plan conjoint
- Acériculture – un des moyens de diversification

170 ANS D'HISTOIRE ET 157 ANS À WINDSOR



CONFIDENTIEL

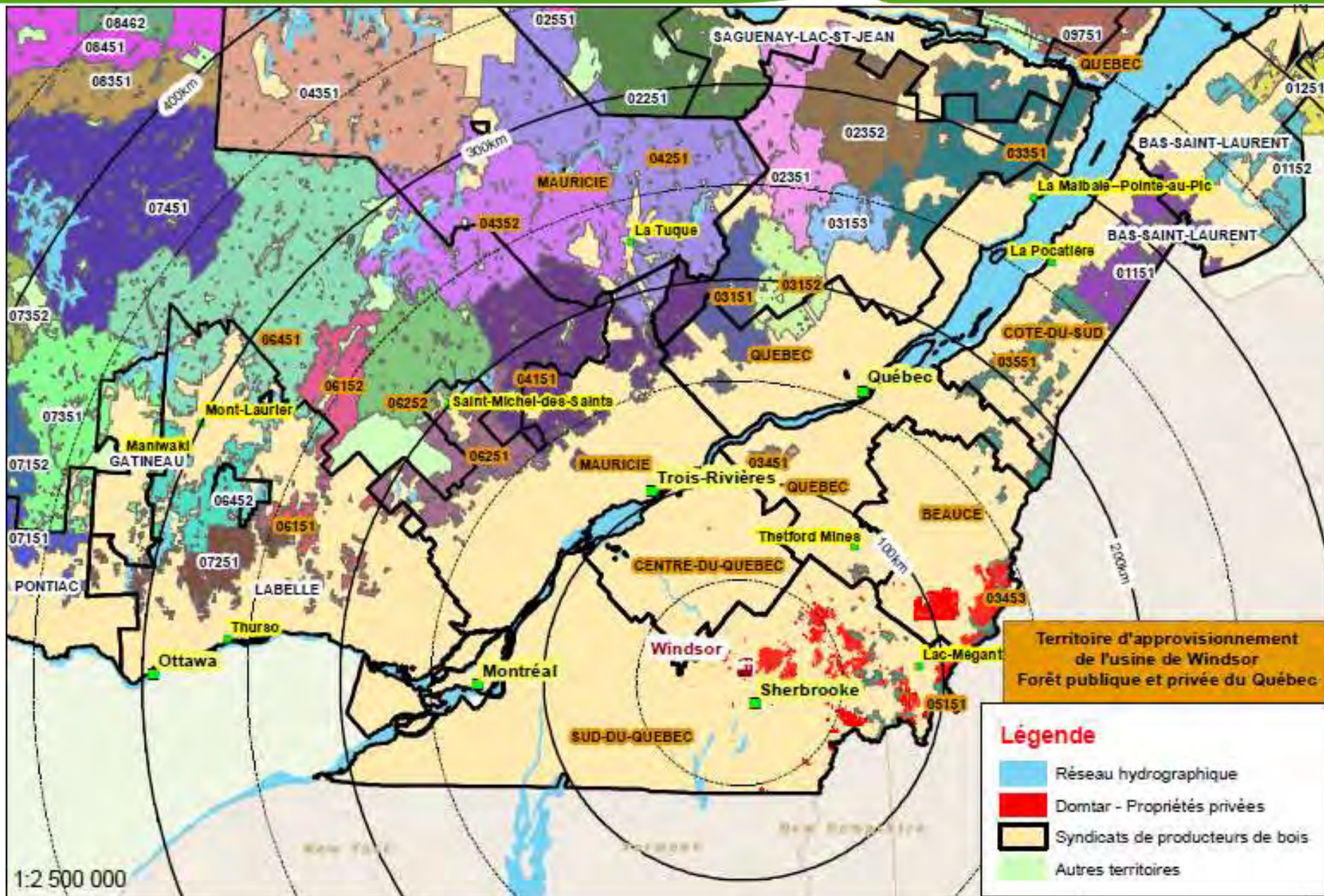
3

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

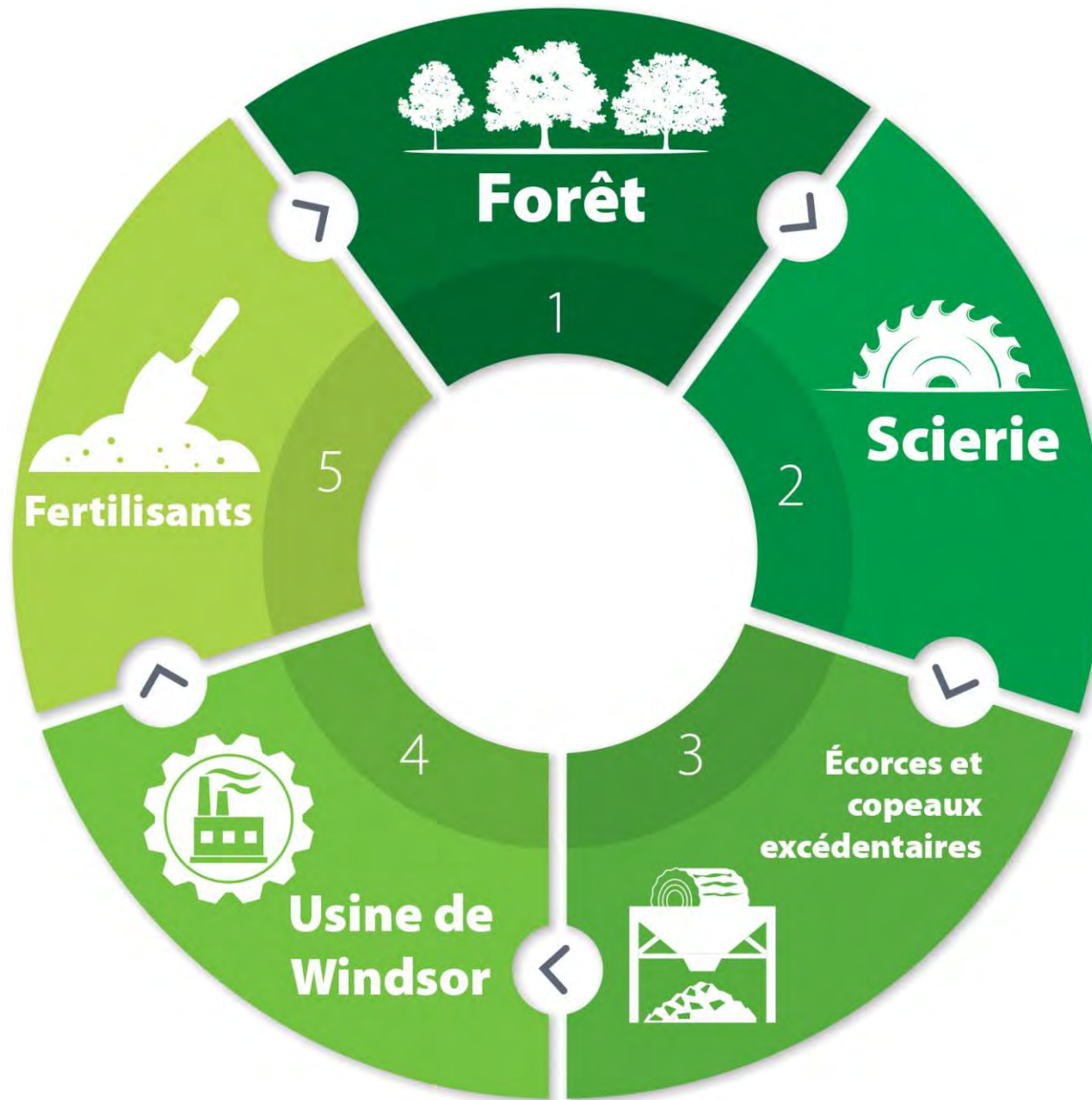


L'APPROVISIONNEMENT EN FIBRES DE WINDSOR C'EST :

- 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. Les livraisons correspondent à 60% des volumes d'avant 2003.
- 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

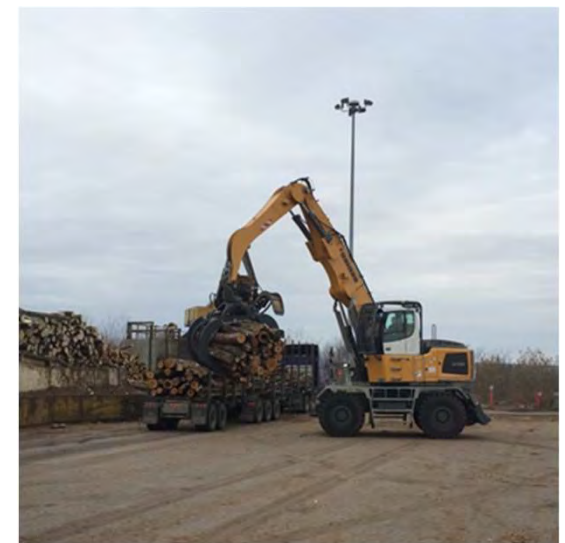


UN AVANTAGE MARQUÉ POUR LES PRODUCTEURS

- 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 récoltée à 45%)**
 - **Des opportunités de volumes présentes vers notre papetière**
 - **Érable à sucre et autre feuillus durs**
 - **Tremble**
2. **Les producteurs n'ont aucune obligation de produire et le SPFSQ n'a aucune mainmise sur la production en forêt**
3. **Depuis 2017, le SPFSQ a freiné la lancée du groupe de mobilisation des bois en priorisant son projet d'agence de vente. Que nous réserve l'avenir?**
4. **Entente non-renouvelée (fin 2020) entre le SPFSQ et l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie.**
 - **Depuis printemps 2022, impact négatif sur les livraisons Windsor**

ENJEUX ET OPPORTUNITÉS (SUITE)

5. Prévisibilité des livraisons

- Opportunité d'améliorer la prévisibilité des livraisons mensuelles vs le calendrier prévu

6. Secteur – Montérégie(anciennement SPFSO)

- Potentiel significatif de bois feuillus (pâte et sciage) à développer
- Prime prévue à l'entente

7. Bois certifié

- Accroître l'offre de bois certifié sur territoire

8. Chaîne de valeur pour le producteur

- Gestion des intrants: frais de mise en marché, transport, frais de récolte, mise en valeur, etc.

9. Contributions aux Agences de mise en valeur

- Bois de chauffage : absence de contribution
- Bois d'exportation : peu d'incitatif à contribuer

2. DOMTAR INC. – PROPRIÉTAIRE ET PRODUCTEUR FORESTIER

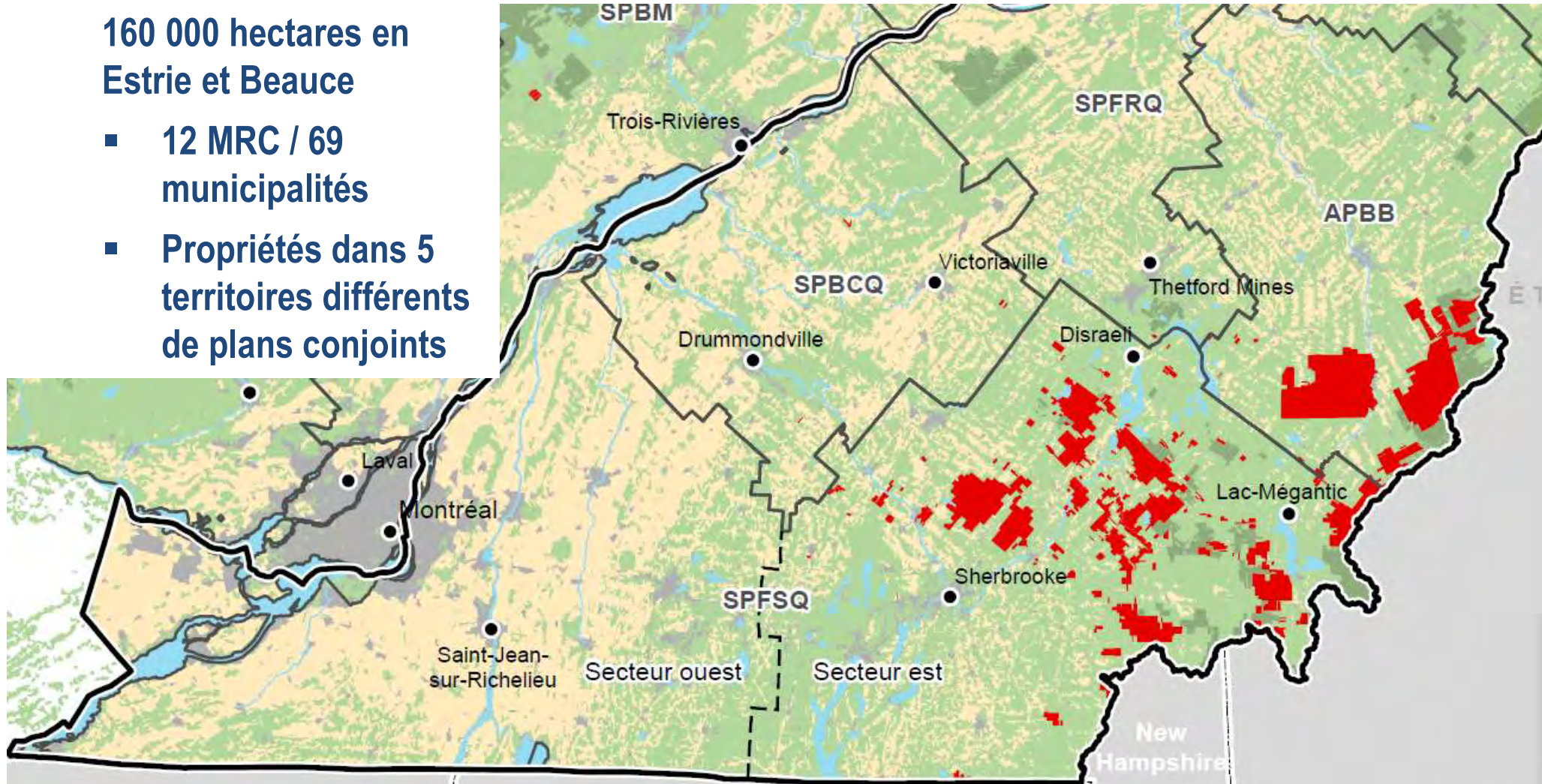


Des forêts certifiées et diversifiées

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

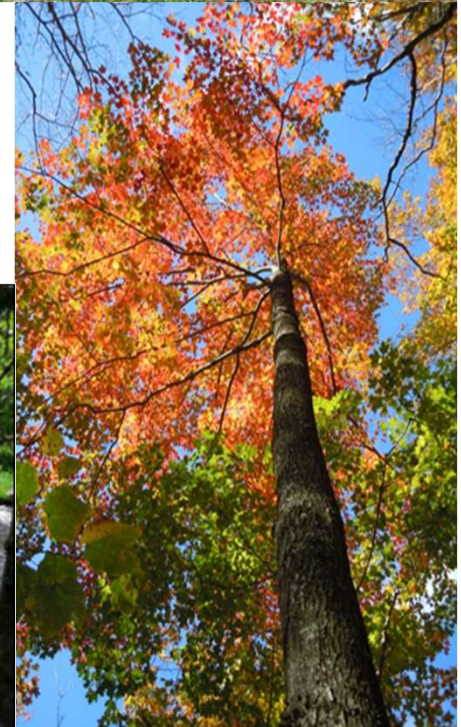
Aménagement :

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



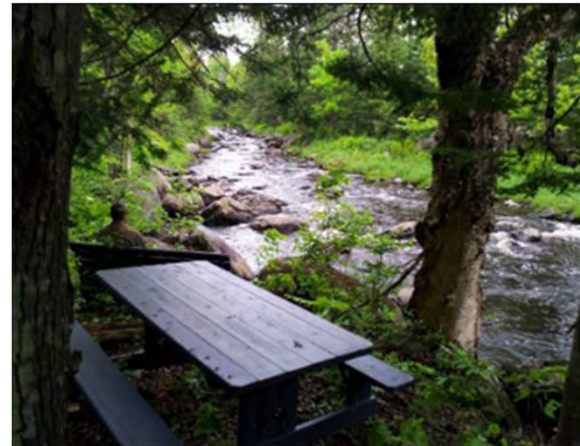
Multiusage des forêts:

- 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



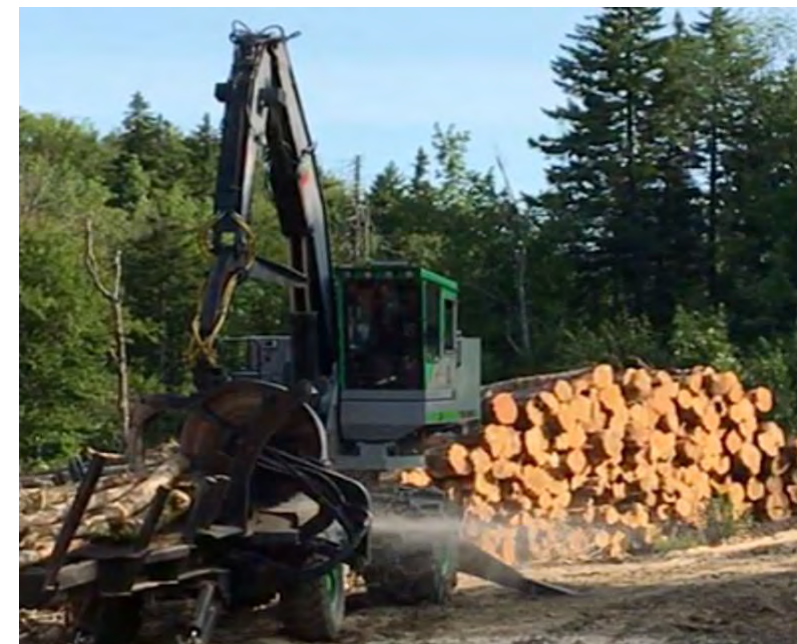
**PERMET DE LIVRER >1 200
VOY/MOIS**

**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**

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



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

CONTRIBUTION DE DOMTAR PRODUCTEUR AU PLAN CONJOINT SPFSQ

- Un important partenaire dans l'écosystème de mise en marché du Sud du Québec
 - Plus de 50% des ventes de billots feuillus
 - Plus de 10% des ventes de billots résineux
 - Près de 40% de production de bois de trituration
- Propriétaire et producteur dans 5 des 6 régions du plan conjoint
- Domtar verse plus de 100K\$ en contributions exigibles au SPFSQ

DOMTAR DEMEURE FAVORABLE À UNE MISE EN MARCHÉ MODERNE, EFFICACE ET ORDONNÉE, QUI RESPECTE SON MODÈLE D'AFFAIRES ET SES CLIENTS

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

