

MÉMOIRE SUR LE LIVRE VERT

LA FORÊT, POUR CONSTRUIRE LE QUÉBEC DE DEMAIN

Présenté au

MINISTRE DES RESSOURCES NATURELLES
ET DE LA FAUNE

Par

UN REGROUPEMENT D'UTILISATEURS
DE BILLOTS D'ORIGINE PRIVÉE

88, Avenue Lambert
Beauceville (Québec)
G5X 3N4
(418) 774-0143

Mars 2008

INTRODUCTION

Nous sommes un regroupement de transformateurs de bois feuillus et résineux qui n'a pas accès aux billots de la forêt publique.

En un premier temps, nous voulons saluer l'initiative du Ministre et de son gouvernement de rendre accessible 25% (au minimum) de la forêt publique à nos entreprises (2013).

Nous accueillons favorablement la volonté de rendre les ressources ligneuses d'origine publique disponible à un marché plus concurrentiel. Il serait souhaitable que l'exercice satisfasse les exigences du « Department of Commerce » et qu'éventuellement celle-ci mette fin aux longs conflits avec l'administration américaine. Pour ce faire, le futur système de mise-en-enchères ne doit pas être chargé d'exceptions et d'exclusions.

Un marché concurrentiel qui tend vers le libre-marché doit permettre à toute entreprise, sans exception, de pouvoir miser sur les lots disponibles par enchères.

Nos entreprises étant situées au sud de la province, où les Unités d'Aménagement Forestiers (UAF) sont plus petites, il serait désavantageux pour celles-ci d'établir des volumes minimums protégés (100 000 m³ en sapin, pin et épinette ou 25 000 m³ en bois francs). Les protections d'exclusivité (p.42 du livre vert) de 100 000 m³ et 25 000 m³ rendraient économiquement inaccessible la forêt publique à nos entreprises.

Il serait souhaitable, pour nos entreprises qui exportent du bois résineux, d'obtenir un avis reconnaissant la non-subsidation des bois acquis par enchères. En d'autres termes, nous voulons nous assurer que les entreprises exclues (Softwood Lumber Agreement) pourront continuer de bénéficier de leur exclusion puisque les bois acquis par enchères devraient avoir le même statut que les bois d'origine américaine ou privé pour le « Department of Commerce ».

Finalement, la structure qui administrera les lots mis en enchères devra être flexible et adaptable au besoin du marché. Ainsi, si des volumes n'obtiennent pas preneur (par le droit de premier preneur), le gouvernement doit penser à une façon d'offrir cette matière première au marché.

HISTORIQUE D'APPROVISIONNEMENTS ET PROBLÉMATIQUE

Nos entreprises de sciage se sont développées à partir d'approvisionnement exclusivement privés, soit en provenance du Québec et du Nord-Est des États-Unis. Notre consommation globale se situe actuellement à 1 350 000 m³ par année. Bien que la majorité de nos volumes proviennent de distances moindres que 200 kilomètres, pour maintenir nos activités, nous devons aller jusqu'à des distances de 500 kilomètres afin de pouvoir approvisionner nos usines et maintenir les emplois existants.

Les bois que nous achetons proviennent essentiellement de propriétaires privés dont une partie d'entre eux sont les mêmes à chaque année.

Les essences de bois résineux que nous transformons sont les suivantes : sapin, épinette, pin gris et mélèze (SEPM), pin blanc, pin rouge et cèdre blanc. Les bois francs transformés sont : chêne, érable, merisier, frêne, bouleau, hêtre et tremble.

Ce mode d'approvisionnement ne représente aucune garantie et fait en sorte que le développement et les investissements que nous pouvons effectuer dans nos entreprises sont limités parce que nous ne connaissons pas les volumes dont nous pourrions disposer et de quoi ils seront composés, tant au niveau des essences que de la qualité des billes. De plus, nous ne savons pas quel en sera le coût en \$/m³ ou en \$/Mpmp, lequel prix ne s'ajuste pas nécessairement au prix du marché des produits vendus.

Ainsi, puisque nous opérons au Québec et que nous avons à respecter l'ensemble des lois et règlements de la province, nous considérons que nos entreprises sont désavantagées lorsque nous nous comparons avec les entreprises de sciage détentrice de volumes d'approvisionnement garantis sur le territoire de la forêt publique.

INTÉRÊT DU GROUPE POUR LE LIVRE VERT

À titre de producteur de bois d'œuvre, notre intérêt pour le Livre Vert «*La forêt, pour construire le Québec de demain*» consiste principalement à améliorer la situation précaire des approvisionnements en bois rond de nos usines et à pouvoir bénéficier des mêmes droits et privilèges que les autres usines de sciage localisées au Québec.

PRÉOCCUPATIONS

Le Livre Vert présente neuf (9) orientations différentes dont plusieurs ont trait à la gestion forestière, à l'implication du milieu et à la sylviculture. N'ayant pas été impliqué dans ce processus par le passé, nous ne jugeons pas approprié de commenter ces sujets. Quant à l'orientation # 9 où l'on veut axer l'évolution de l'industrie vers la valeur ajoutée, nous ne pouvons que souhaiter qu'il en soit ainsi. Nous soulevons tout de même la nécessité d'une plus grande préoccupation pour la mise en marché de ces types de produits.

Tel que présenté, le Livre Vert laisse place à interprétation sur certains sujets qui nous préoccupent directement, dont les suivants :

- L'acquisition de bois par le processus d'enchères semble être accessible à toutes les usines de transformation existantes, dont les usines de deuxième et troisième transformation. Il serait important de clarifier ce point afin d'assurer les usines de

notre groupe d'un accès à la mise en marché par enchères des bois de la forêt publique québécoise. Il en va de même pour l'acquisition de «droits de premier preneur» qui seraient transigés sur le marché libre. Cette clarification pourrait permettre à des usines comme les nôtres d'avoir accès à une nouvelle source d'approvisionnements en bois ;

- Nous comprenons que le bois serait vendu en bordure de route ou de chemins forestiers, de telle sorte que l'acquéreur aura à organiser le transport du bois. Nous sommes préoccupés par la planification du transport et l'entretien des chemins pour le transport du bois ;
- La qualité des bois mis aux enchères mérite d'être définie, entre autres les distinctions de billes de déroulage, de billes de sciage et de bois à pâte. Ces distinctions pourraient permettre de maximiser le prix de vente, mais encore plus permettre à un acquéreur éventuel de faire des offres basées sur le potentiel réel de revenus qu'offrent différents types de billes ;
- Le Livre Vert semble proposer un mode unique de vente, soit la vente de bois après la récolte. Sous d'autres juridictions, la vente de bois s'effectue généralement sous la forme de «vente de bois sur pied» pour différentes périodes, soit de quelques mois à plusieurs années pour des volumes variables, ce qui permet aux industriels de planifier l'exploitation de leurs entreprises et leurs investissements. Cette méthode de mise aux enchères donne aussi l'opportunité à l'acheteur d'avoir un certain contrôle sur les coûts relatifs à cette matière première par la planification et l'organisation de la récolte et du transport du bois;
- Nous comprenons que la vente aux enchères des bois qui est proposée serait effectuée sur la base d'une formule de prix-plancher. En effet, il est proposé que le prix payé couvre au minimum les frais de l'entreprise d'aménagement certifiée plus un profit, le coût des travaux sylvicoles et les coûts du bureau de mise en marché des bois. Cette base de calcul risque de fixer des bases de prix qui ne seront pas représentatives de la valeur réelle des bois et de nuire à la réalisation de certaines transactions;
- La forêt publique serait encore exploitée sur une base de résidualité, ce qui signifie que le prix que nous devons payer pour acheter le bois de la forêt privée du Québec bénéficiera encore d'un levier exerçant une influence à la hausse sur le prix de vente de ces bois ;
- Le Livre Vert ne traite pas de l'évolution future du réseau de chemins forestiers sur la forêt publique, lequel doit continuer à être développé adéquatement sur la base d'une planification à long terme afin de permettre un accès économique à la forêt et des coûts de bois compétitifs dans le temps;

RECOMMANDATIONS

Afin de permettre la création d'un véritable marché des bois sur la forêt publique et de permettre à des entreprises comme les nôtres de participer aux enchères sur la forêt publique, nous soumettons les recommandations suivantes :

- Établir clairement que toutes les entreprises de sciage actuelles pourront participer à la vente de bois aux enchères ;
- Ne pas exclure de petits volumes de bois (des UAF) au 25% de mise-en-enchères (p.42 du livre vert, 100 000 m³ pour les bois S-P-E et 25 000 m³ pour le bois francs)
- Implanter un mode de vente qui permettra des ventes de bois sur pied en fonction de différents volumes répartis dans le temps, ceci afin de favoriser l'exploitation du bois au meilleur coût possible en laissant aux acheteurs une marge de manœuvre dans le choix des entrepreneurs et des méthodes pour effectuer les travaux sur le terrain ;
- Le bois résineux SEPM mis à l'enchère doit être classifié selon des critères de classes de qualité des bois, dont les billes de déroulage, les billes de sciage et les bois à pâte;
- Afin de créer un véritable libre marché des bois sur la forêt publique, aucune limitation ou barrière géographiques ne doit être imposée ;
- Afin de permettre le développement des usines de transformation et la planification des investissements et de la récolte, le système devra prévoir la récolte de bois acheté aux enchères sur des périodes allant de quelques mois à quelques années ;
- Dans un souci de planification du développement et du maintien de coûts compétitifs à long terme, le MRNF doit maintenir une préoccupation, voir un droit de regard, sur le développement des principaux axes de développement du réseau de chemins forestiers ;
- La mise en place d'un tel système doit permettre de mettre un terme aux requêtes des américains et ramener le libre marché lors de la vente du bois d'œuvre aux États-Unis.

Enfin, bien que nous ne soyons pas en mesure de faire une proposition étoffée sur le sujet, nous souhaitons grandement que le transfert de pouvoirs vers les régions se fasse dans l'ordre et ne contribue pas à créer de structures inutiles tout en maintenant un objectif de réduction globale des coûts.

ANNEXE 1

MEMBRE DU REGROUPEMENT

Notre groupe est formé d'entreprises de sciage de bois résineux situées dans la région Chaudière-Appalaches et de l'Estrie. Ces entreprises sont les suivantes :

- *Busque et Laflamme inc.*

Située à Saint-Benoît Labre en banlieue de Saint-Georges, notre usine a connu son origine en 1901. Elle a été fondée par le grand-père de M. Jules Laflamme. En 1979 elle devient Scierie Jules Laflamme inc. pour devenir par la suite Busque et Laflamme inc. en 1999, moment à partir de lequel M. Michel Busque assume la direction de l'entreprise.

Nos installations comprennent des équipements permettant le sciage, le séchage et le rabotage des bois. Des produits de dimensions et longueurs variables y sont fabriqués.

Notre production est de plus de 40 millions de pmp de bois d'œuvre résineux par année pour un chiffre d'affaires de 20 millions de \$. Les essences utilisées sont le sapin, les épinettes et le pin rouge. Compte tenu des produits à valeur ajoutée et des produits de spécialité, l'entreprise procure un emploi à 100 travailleurs. Nos marchés sont canadiens et américains.

Quant à nos approvisionnements, ils proviennent en totalité des forêts privées québécoises et américaines.

- *Carrier et Bégin inc.*

Notre entreprise est située à Saint-Honoré-de-Shenley en banlieue de Saint-Georges-de-Beauce. Entreprise purement familiale depuis son tout début, nos installations permettent d'effectuer les opérations de sciage, de séchage et de rabotage. Nous sommes en mesure d'offrir à notre clientèle canadienne et américaine une gamme de produits variée en dimensions et en longueurs.

Nos 56 employés permettent la transformation de plus de 40 millions de pmp de bois d'œuvre résineux par année et un chiffre d'affaires de l'ordre de 18 millions de \$.

La totalité de nos approvisionnements proviennent de la forêt privée du Québec et des Etats-Unis.

- *Clermond Hamel ltée*

Situé à Saint-Éphrem-de-Beauce, l'origine de notre entreprise remonte à 1890. Depuis cette date, l'usine principale a été détruite deux fois par le feu et a fait l'objet de reconstructions et de modernisations constantes qui nous ont permis d'avoir accès à des équipements modernes avec lesquels nous effectuons le sciage, le séchage et le rabotage de bois d'œuvre de résineux.

Fondée par M. Alphonse Hamel, cette entreprise a jusqu'à maintenant vu cinq (5) générations de Hamel se succéder à sa direction. La production annuelle est de 50 millions de pmp pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 22 millions de \$. Soixante (60) employés y travaillent.

Depuis toujours, nos approvisionnements proviennent de forêts privées, tant américaines que québécoises.

René Bernard inc.

Établi à Beauceville depuis des décennies, René Bernard Inc. produit du bois d'œuvre résineux de longueurs assorties de différentes dimensions en S-E-P et en pin blanc. Sa production est axée sur la valeur ajoutée. La production annuelle est de 118 millions de pmp alors que son chiffre d'affaires est de 46 millions de \$. L'entreprise emploie 119 personnes.

René Bernard inc. s'approvisionne en totalité à partir de la forêt privée québécoise et américaine.

Scierie Lapointe et Roy Itée

Située à la limite de la région Chaudière-Appalaches dans la municipalité de Courcelles, notre entreprise est en opération depuis 1980 et a débuté par une scierie de services. Avec les années nous avons installé de nouveaux équipements pour améliorer la rentabilité et notre production atteint maintenant 15 millions de pmp pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 millions de \$. L'usine dont la production se limite à des colombages de 8 pieds de longueur maximale emploie 21 travailleurs dont 4 membres de la famille.

La totalité de nos approvisionnements proviennent de la forêt privée.

Wilfrid Paquet et fils inc.

Incorporée en 1968, l'entreprise œuvre dans le bois d'œuvre résineux SPF et le pin blanc depuis 1949. Bien qu'encore présidée par M. Roger Paquet, la quatrième génération de Paquet est maintenant en voie de prendre les commandes de l'entreprise.

Nos installations ont été modernisées graduellement au fil des années et permettent le sciage, le séchage et le rabotage, en plus d'offrir la possibilité de produire des dimensions spéciales qui nous procurent des revenus additionnels et permettent d'accéder à des marchés de niche.

La production totale atteint 57 millions de pmp pour un chiffre d'affaires de 37 millions de \$. Le nombre d'employés est de 105 travailleurs. La production à valeur ajoutée représente 45% de nos livraisons.

L'ensemble de nos approvisionnements proviennent des forêts privées du Québec et des États-Unis.

Mobilier Rustique (Beauce) inc.

Fondée en 1969 et située à Saint-Martin depuis son tout début, la compagnie Mobilier Rustique (Beauce) inc., toujours présidée par M. Camil Rancourt, est une entreprise familiale qui en est maintenant à sa troisième génération. La compagnie est fière de compte aujourd'hui plus de 125 travailleurs au sein de ses usines de sciage, rabotage, tournage et de meubles.

L'entreprise est reconnue pour la conception et la fabrication de ses produits à valeur ajoutée soit : meubles résidentiels et de jardin, composantes de clôture, ainsi que plusieurs autres produits spécialisés et ce, tous fabriqués exclusivement à partir de cèdre blanc de l'est. La clientèle se veut américaine et internationale. La production annuelle totale est de l'ordre de 15 millions de pmp et les approvisionnements proviennent sans exception des forêts privées canadiennes et américaines.

- *Bardeaux et Cèdres St-Honoré inc.*

La compagnie, établie à St-Honoré-de-Shenley, se porte acquéreur de la compagnie Québec Rustique en février 1978.

Après plusieurs modifications, l'usine devint très polyvalente. Au cours des années, elle a su améliorer sa technologie afin d'être capable d'affronter la compétitivité dans le marché de la latte, de la composante de palette et de la clôture à neige.

Depuis 2 ans, l'usine opère seulement quatre jours par semaine, ce qui ne l'empêche pas d'avoir une production de 1 569 228 pmp en composante de palette, de 5 318 000 lattes et 20% de valeur ajoutée en clôture à neige, pour un chiffre d'affaires de 1 750 000\$.

L'entreprise embauche 15 personnes et ses approvisionnements proviennent uniquement de la forêt privée québécoise.

- *Scierie Joseph Audet inc.*

Située à Ste-Rose-de-Watford (Bellechasse), l'entreprise a démarrée Précitech inc. pour la deuxième transformation.

Les 2 usines ont un chiffre d'affaires de 16 millions de \$. Le volume de la scierie est de 10 millions pmp et celui de Précitech inc. est de 3 millions de pmp.

Les essences transformées à la scierie sont : 65% d'érable à sucre, 20% de bouleau jaune et blanc, 10% d'érable rouge et 5% d'hêtre et de frêne. Précitech inc. transforme uniquement de l'érable à sucre. Tous les approvisionnements sont de sources privées.

Environ 50% des produits sont de valeur ajoutée.

- *Boiscarvin inc.*

L'entreprise, située à Ste-Justine, a un chiffre d'affaires de 8 millions de \$ et emploie de 35 à 40 personnes.

Le volume de 8 millions de pmp se compose de 30% de bois franc et de 70% de tremble. Les produits sont des composantes de palettes pré-coupées, donc 100% des produits sont de valeur ajoutée.

- *Planchers Mercier*

L'entreprise est composée de 2 usines dont une à Drummondville qui transforme la bille en plancher de bois franc non verni et une deuxième située à Montmagny qui s'occupe de la finition. Le groupe a un chiffre d'affaires de 40 millions de dollars.

Pour répondre à la demande de ses clients, elle traite annuellement douze millions de pmp de billes. Son approvisionnement est uniquement de sources privées. Les principales essences transformées sont le chêne, l'érable, le merisier et le frêne.

Tous les sous-produits qui découlent de la transformation sont utilisés ou revendus pour d'autres applications comme la pâte et la fabrication de palettes. Il est très important pour l'entreprise de veiller à faire attention à la ressource et ainsi éviter tout gaspillage.

L'entreprise emploie actuellement 225 employés.

- ***Bois Francs Cambium inc.***

Fondée en 1989 sous le nom de Produits Forestiers N. Fortin Inc., l'entreprise manufacturière de bois de sciage de feuillu est acquise par son propriétaire actuel, monsieur Alain Ratté en l'an 2000. Afin de présenter une image plus représentative de la compagnie, sa dénomination fût modifiée en avril 2001 pour devenir Bois Franc Cambium Inc.

Nos installations ont une capacité de production de 20 millions de pmp annuelle créant 60 emplois direct et indirect et génèrent un chiffre d'affaires de \$18M. Les principales essences utilisées sont le chêne rouge, l'érable, le merisier, le bouleau, le frêne, le cerisier et le chêne blanc. De notre production découle 25% de produits à valeur ajoutée, de plus nos ventes sont réparties à 50% au marché nord américain et 50% aux marchés outre-mer.

- ***Produits Forestiers Becesco inc.***

Informations à venir

- ***Scierie Tech inc.***

Informations à venir

Ces entreprises regroupées produisent 395 millions de pmp de bois d'œuvre annuellement et ont un chiffre d'affaires combiné de 241 millions de dollars. Ensemble, nos entreprises génèrent 1006 emplois directs. Elles représentent ainsi un important moteur économique pour la région Chaudière-Appalaches et l'Estrie.

Le plus grand point commun à l'ensemble de nos entreprises est de loin son approvisionnement en bois rond qui est acheté uniquement sur le marché de la forêt privée, tant américaine que québécoise. Notre capacité à produire des dimensions spécifiques nous permet également d'obtenir de meilleurs revenus et d'être plus compétitifs.

Un regroupement d'utilisateurs de billots d'origine privée
Mars 2008

ANNEXE 2

Ajout au mémoire sur le livre vert " La Forêt, pour construire le Québec de demain", suite à un questionnement d'un fonctionnaire du MRNF

Par : Un regroupement d'utilisateurs de billots d'origine privée

Système de vente de billots aux USA

Les Compagnies Forestières et /ou les Propriétaires terriens (les deux types d'entreprises possèdent le "fond de terre") offrent les billots au marché de deux façons différentes.

1) " Lump sum" ou la somme de l'évaluation des tiges

Cette façon de mettre en vente le "bois debout" repose sur une évaluation des tiges sur le lot faite par la compagnie forestière. L'acheteur doit payer les tiges avant l'exploitation du lot, il défraie aussi les opérations forestières et les aménagements de chemin (fourche). L'acheteur a de 1 à 3 ans pour exploiter le lot. Le risque pour l'acheteur repose sur une évaluation trop favorable au vendeur.

2) " Stumpage " ou droit de coupe

Cette façon de vendre le "bois debout" permet à l'acheteur de payer les billots au fur et à mesure que les tiges sont récoltées. Le plus haut soumissionnaire doit généralement verser un dépôt de 10 % de la valeur du bois. Les billots sont évalués selon le mesurage. Ici aussi, l'exploitation du lot doit se faire entre 1 et 3 ans et l'acheteur doit défrayer les coûts d'opération et les aménagements de chemin (fourche).

L'exploitation est faite par des bûcherons certifiés. Le vendeur (la Compagnie forestière) s'assure que l'exploitation est faite selon les normes.

Une autre façon de s'approvisionner est en billots déjà coupé (roadside). L'évaluation des billots est faite selon le mesurage.

**Tous soumissionnaires, sans exception, peuvent être acheteurs (canadien, américain ou autre).