



# Le Jaseur des bois

Publié par le Syndicat des Producteurs de Bois de la Côte-du-Sud

Volume 34, n° 4 – Automne 2022



## On y est presque!

Je suis très fier aujourd'hui de pouvoir vous dire que le travail entourant le projet de mise en marché collective du bois de sciage et déroulage dans la région de la Côte-du-Sud avance à grands pas. Le conseil d'administration s'apprête à mettre la touche finale

aux aspects légaux et réglementaires qui permettront de concrétiser les attentes exprimées par les producteurs ce printemps. Soyez assurés que tout au long de ces travaux, vos représentants syndicaux gardent résolument en tête les intérêts de tous les forestiers qu'ils représentent. Ces nouveaux règlements seront soumis pour adoption lors de notre assemblée générale spéciale, prévue le 7 décembre prochain. Et finalement, après avoir été adoptés par vos délégués, ils seront déposés à la *Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec* (RMAAQ) pour approbation.

Cette démarche de longue haleine aura, il faut bien le dire, nécessité beaucoup de travail, mais elle aura aussi permis de bien documenter notre secteur, d'informer et de consulter à la fois les producteurs et l'ensemble des intervenants du milieu, et d'élaborer une proposition porteuse d'avenir pour les forestiers de la Côte-du-Sud. Depuis les premiers balbutiements de ce projet, et pour les années à venir, notre objectif demeure le même : améliorer le revenu net des producteurs de bois de sciage et déroulage.

Comme vous le savez, la mise en marché collective du bois de sciage et déroulage apportera des changements impor-

tants, notamment au regard de l'implication du Syndicat dans la mise en vente du bois produit dans la région et au niveau des règles entourant le transport.

En mai, les producteurs ont donné leur appui aux deux grands principes sur lesquels repose notre projet :

- ♦ **Tous les producteurs de la Côte-du-Sud sont regroupés pour vendre tous les bois, à tous les acheteurs intéressés, à un prix juste et arrimé au marché;**
- ♦ **Tous les producteurs de la Côte-du-Sud sont regroupés pour faire transporter leurs bois par des transporteurs de leur choix, à un taux juste et arrimé au marché.**

Ce numéro spécial du *Jaseur des bois* présente les grandes lignes des mécanismes qui sont prévus pour répondre à la volonté des producteurs et organiser de façon efficace et ordonnée la vente et le transport du bois de sciage et déroulage dans notre région. Bonne lecture!

Pierre Lemieux, Président



Horaire d'ouverture : du lundi au vendredi de  
8 h 30 à 12 h 00 et 13 h 00 à 16 h 30

### DANS CE NUMÉRO :

UNE NOUVELLE FAÇON DE METTRE EN MARCHÉ NOS BOIS .....	2
LES MODALITÉS ENTOURANT LE TRANSPORT .....	5
LES COÛTS .....	6
DES RÉPONSES À VOS QUESTIONS .....	7



## UNE NOUVELLE FAÇON DE METTRE EN MARCHÉ NOS BOIS

*Tous les producteurs de la Côte-du-Sud sont regroupés pour vendre tous les bois, à tous les acheteurs intéressés, à un prix juste et arrimé au marché.*

### Les grands principes qui nous guident

- ◆ La mise en place d'un système efficace et équitable de vente;
- ◆ La négociation du prix et d'un volume garanti;
- ◆ L'obtention d'un prix mieux arrimé au marché pour tous les produits.

### Changement au système de vente

- ◆ Une nouvelle agence de vente représentant tous les producteurs est au centre du projet.
- ◆ Celle-ci, après avoir négocié une convention de vente avec les acheteurs, organisera la mise en marché de tout le bois de sciage et déroulage.
- ◆ Un pourcentage prédéterminé de la récolte sera aussi offert aux enchères par l'Agence de vente.
- ◆ La convention de vente permettra, entre autres, de s'entendre sur des volumes prédéterminés à être livrés aux usines en fonction de leur historique d'achat : Une façon sûre de protéger cette activité économique de la plus haute importance et de maintenir les emplois qui y sont associés.
- ◆ Ce système assurera l'équité entre les producteurs.

### Le fonctionnement

- ◆ Les producteurs se donnent une structure de vente : l'agence de vente.
- ◆ Périodiquement, chaque producteur transmet à l'agence de vente, le volume de productions de bois qu'il souhaite mettre en marché.
- ◆ L'agence de vente établit la liste des acheteurs autorisés.
- ◆ Le producteur livre son bois à l'usine de son choix, cependant, le Syndicat peut, au besoin, diriger certains volumes pour assurer le respect des ententes avec les acheteurs.

### L'agence de vente

*Une agence de vente est un canal unique par lequel le produit visé, en l'occurrence le bois de sciage et de déroulage, est mis en marché par l'entremise de l'office accrédité, soit le Syndicat des Producteurs de Bois de la Côte-du-Sud. L'agence de vente s'occupe de la mise en marché de tout le produit visé qui est récolté à l'intérieur du territoire du Syndicat, même si la vente est effectuée à l'extérieur du territoire. Rappelons qu'en 2021, les producteurs de la région ont livré plus de 500 000 m<sup>3</sup> apparents de bois de sciage.*

- ◆ L'agence de vente vend à tous les acheteurs intéressés dans tous les marchés : sciage, déroulage, feuillus, résineux.
- ◆ L'agence de vente négocie une seule convention de mise en marché avec tous les acheteurs intéressés.
- ◆ La convention de mise en marché détermine les conditions de vente incluant des prix de vente arrimés aux marchés.
- ◆ Le prix versé au producteur par le Syndicat est le prix négocié par produit sans égard de la destination de la récolte; on parle ici d'un prix dit « bord de chemin » c'est-à-dire un prix égal pour tous versé au producteur en fonction des volumes de bois livrés.

- ◆ Les producteurs, par leur conseil d'administration, décident de la stratégie de vente c'est-à-dire de la proportion des bois vendue aux enchères (fixation aux 4 mois de façon transparente des pourcentages et/ou volumes admissibles).

## La convention de mise en marché

*La convention détermine, entre autres, les clauses contractuelles administratives afin de s'assurer d'une saine gestion, les catégories de bois qui seront achetés par les Acheteurs, ainsi que les prix et la qualité des produits visés. Si les parties ne s'entendent pas, le Syndicat ou les Acheteurs peuvent demander à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ), qui est un tribunal administratif, d'intervenir pour arbitrer une convention. À la suite de l'arbitrage, la décision de la Régie devient exécutoire et lie les parties, ce qui confère à la convention une « obligation contractuelle » incontournable.*

## Les avantages

Les principaux avantages d'un règlement d'agence de vente accompagné d'une Convention de mise en marché homologuée ou arbitrée sont les suivants :

- ◆ Une connaissance plus fine et quotidienne de l'évolution des marchés en raison de l'importance des volumes transigés;
- ◆ Un rapport de force permettant l'obtention d'un juste prix pour le produit visé;
- ◆ La protection des modèles d'affaire des petits producteurs qui ont peu de pouvoir de négociation;
- ◆ La transparence quant au prix;
- ◆ L'équité entre les producteurs, peu importe leur situation géographique et la grosseur de leur entreprise;
- ◆ Un approvisionnement stable à l'industrie permettant une certaine prévisibilité dans la production et l'achat du produit visé;
- ◆ Une mise en marché plus ordonnée et un juste partage des revenus dans la filière du bois.

## Prix « bord de chemin »

*Pour assurer une équité entre les producteurs, il faut sortir les coûts liés au transport de la négociation du prix du bois.*

*Le transport et les hausses de prix du carburant ne seront donc plus à la charge directe du propriétaire, car les prix négociés seront « bord de chemin ou FAB ». Un prix identique pour tous.*

*Dans le bois à pâte, le Syndicat a négocié des prix « bord de chemin » avec trois acheteurs de la région. Résultats : de meilleurs prix pour les producteurs et une négociation à la satisfaction des acheteurs concernés.*

## Les contrats de vente de volumes fixes

- ◆ Les contrats de vente de volumes prédéterminés permettent de sécuriser l'approvisionnement aux usines.
- ◆ Le Syndicat, par le biais de l'agence de vente, négocie des volumes avec les usines sur la base des livraisons historiques et des produits utilisés.
- ◆ Les contrats fixes de vente sont signés à des dates prédéterminées et s'appuient sur des indices de prix reconnus et arrimés aux marchés. Les volumes pourront être déterminés en m<sup>3</sup> (ex. : 20 000 m<sup>3</sup>) ou en % du total produit (ex. : 35 % des volumes produits durant la période du contrat).

## Fixation des prix

- ◆ Les prix seront négociés pour toutes les catégories de bois façonnés avec un écimage au fin bout de 10 cm et plus (8, 9, 10, 12 et 16 pieds) de même que pour les bois en longueur, en fonction des essences (sapin, épinette, érable, merisier, peuplier, etc.).
- ◆ Le Syndicat préconise une négociation basée sur un pourcentage du prix du produit fini (vente au détail). Il existe plusieurs indices permettant de baliser de telles ententes de prix; les plus souvent suggérés sont le « PRIBEC » et le « RANDOM LENGHT ».
- ◆ En cas de non-entente, ces contrats seront arbitrés par la RMAAQ.

## Ventes aux enchères

Les ventes aux enchères seront réalisées périodiquement afin d'obtenir des prix compétitifs pour les producteurs et assurer un *benchmark* (analyse comparative) continu du marché du sciage. Elles seront faites selon un modèle similaire à celui du Bureau de mise en marché des bois (BMMB).

- ◆ À l'intérieur de ce mécanisme de vente, les acheteurs devront déposer des offres d'achat à date fixe.
- ◆ Le Syndicat retiendra la ou les meilleures propositions de prix et acheminera les bois à ces usines uniquement.
- ◆ Le contrat de vente prendra fin lorsque le volume de vente convenu aura été livré.
- ◆ Pour les acheteurs, cette formule permettra de bonifier leur historique d'achat pour les années subséquentes.

Publié trois (3) fois par année avec la contribution du fonds forestier des producteurs de bois de la Côte-du-Sud.

**Distribution :** aux producteurs de bois de la Côte-du-Sud

**Tirage :** 3 000 exemplaires

**Impression :** Base 132

**Dépôt légal :** Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2022

**Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée à :**

Syndicat des Producteurs de Bois de la Côte-du-Sud

1120 6<sup>e</sup> Avenue Bureau 400, La Pocatière (QC) G0R 1Z0

Tél. : (418) 856-4639, Télécopieur : (418) 856-2775

Courriel : [spbcs@globetrotter.net](mailto:spbcs@globetrotter.net)

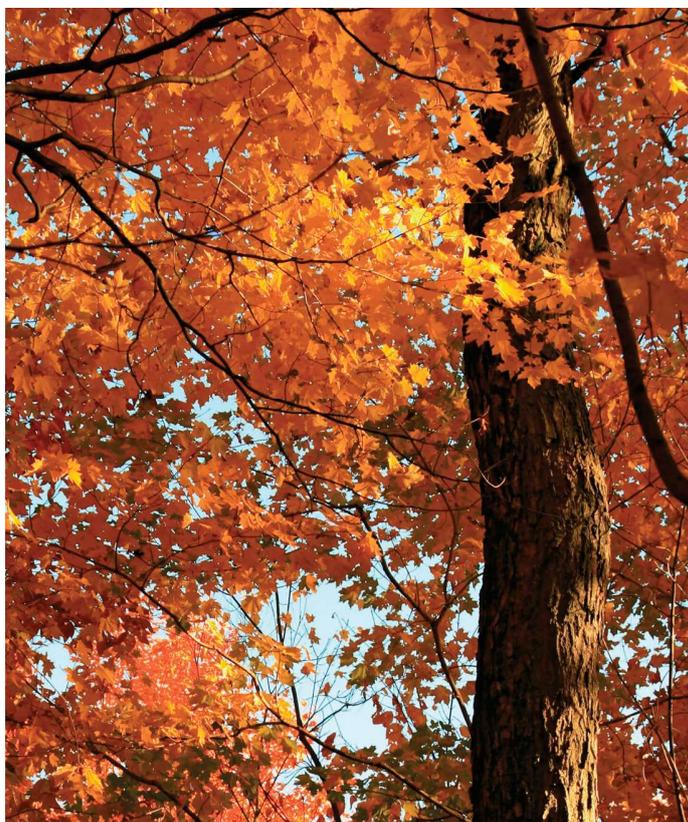
Site Internet : [www.spbcs.ca](http://www.spbcs.ca)

## Évaluation des quantités à vendre

- ◆ Il est essentiel de connaître les volumes disponibles des producteurs pour négocier et planifier les ventes par usine, que ce soient les volumes fixes ou aux enchères.
- ◆ L'évaluation sera faite à partir des « intentions de produire pour les 3 prochains mois » et du « volume prêt pour le transport » des propriétaires.
- ◆ Un sondage périodique pourrait être réalisé pour assurer un meilleur suivi.

*La négociation regroupée des conditions de vente (volumes, prix, qualité et transport) permet aux producteurs d'envisager des ventes plus profitables en raison d'un effet de levier et d'une professionnalisation de la négociation.*

*En effet, il est plutôt ardu pour la majorité des propriétaires de connaître ce marché, considérant qu'ils ne commercialisent qu'occasionnellement leur bois.*





## LES MODALITÉS ENTOURANT LE TRANSPORT

*Tous les producteurs de la Côte-du-Sud sont regroupés pour faire transporter leurs bois par des transporteurs de leur choix, à un taux juste et arrimé au marché.*

### Les grands principes qui nous guident

- ◆ Un camionnage organisé, efficace, transparent et écoresponsable;
- ◆ Un coût qui correspond au service reçu sur la base de données factuelles : prix du carburant, taux horaire, temps de cycle préétablis (nombre d'heures requises pour accéder au chantier, charger, transporter et décharger le bois à l'usine);
- ◆ Des taux de transport payés à la tonne, par municipalité et par usine, sans égard au produit : un fonctionnement plus simple et facile à comprendre pour les producteurs;
- ◆ L'établissement d'une liste de transporteurs accrédités.

<sup>1</sup> Le sondage, réalisé par le Groupe AGÉCO en 2017 pour le compte du Syndicat, a fait ressortir la volonté des producteurs de choisir leur transporteur. Le Syndicat conservera cette façon de faire dans son nouveau projet.

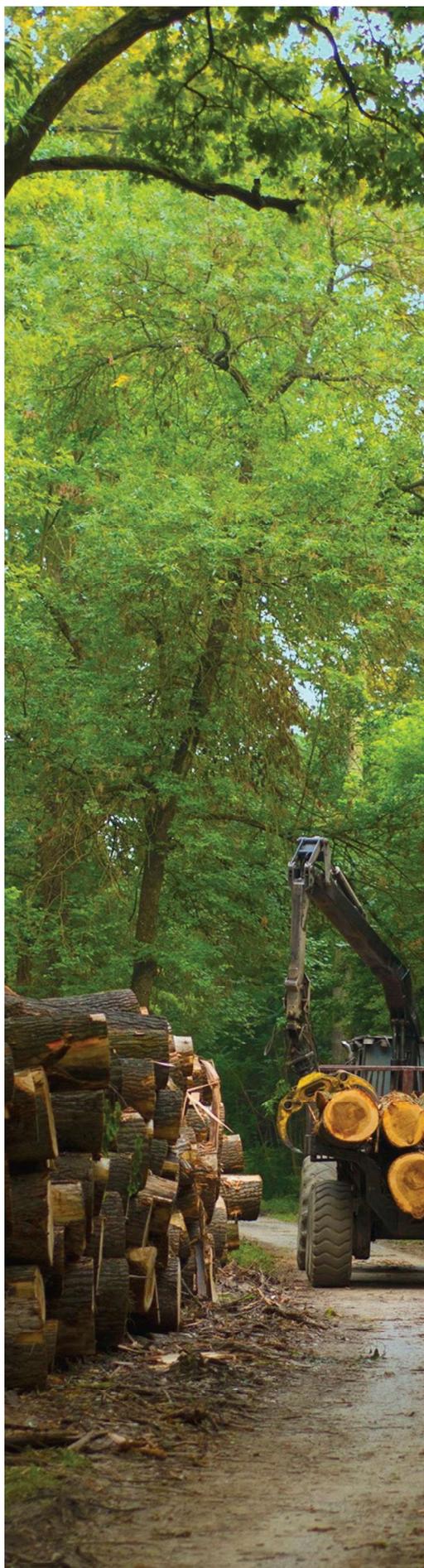
## Le fonctionnement

- ◆ Les producteurs, par le biais de leur Syndicat :
  - Négocient des ententes de transport;
  - Organisent le transport en collaboration avec les partenaires.
- ◆ La planification du transport se fait mensuellement selon le calendrier établi avec les usines et selon les volumes des producteurs en forêt. Les plus courtes distances parcourues sont privilégiées.
- ◆ Les coûts de transport sont calculés à partir d'un taux horaire unique et des temps de cycle préétablis.
- ◆ Le producteur choisit son ou ses transporteurs à partir de la liste des transporteurs accrédités<sup>1</sup>.
- ◆ Tout producteur respectant les règles de sécurité en vigueur peut effectuer le transport de ses bois.

## Convention de transport

- ◆ Une convention de transport est actuellement en négociation pour le bois à pâte. Une fois adoptée, cette entente servira de base pour une éventuelle convention dans le secteur du bois de sciage.
- ◆ Le Syndicat compte bien travailler en étroite collaboration avec les transporteurs de la région pour la livraison des bois des producteurs individuels.
- ◆ Le Syndicat établira des objectifs mensuels avec les transporteurs en leur offrant la marge de manœuvre nécessaire pour planifier efficacement leurs opérations en considérant les accès, conditions (ex. : ouverture des chemins en hiver), etc.





## LES COÛTS

### Dépenses pour la mise en place et l'administration

Poste budgétaire	Coût
Salaires (incluant les avantages sociaux) et mandats externes	128 000 \$
Amélioration et achat de systèmes informatiques	40 000 \$
<b>Total</b>	<b>168 000 \$</b>
<hr/>	
Volume mis en marché (m <sup>3</sup> apparents)	500 000
Coût par m <sup>3</sup> apparent mis en marché	0,34 \$

### Financement

Actuellement, les prélevés sur le bois destiné à la pâte sont la principale source de revenu du Syndicat. En ajoutant un prélevé pour le bois de sciage, un rééquilibrage des sources de revenus sera réalisé (voir tableau ci-dessous). À plus long terme, un prélevé unique pourrait être envisagé pour, d'une part simplifier l'administration du plan conjoint et d'autre part, assurer l'équité entre les producteurs, tout en tenant compte des réalités de chaque secteur (pâte et sciage).

Prélevés (\$/m <sup>3</sup> apparent)			
POSTE BUDGÉTAIRE	BOIS À PÂTE	BOIS DE SCIAGE ET DÉROULAGE	
		Taux actuel	Nouveaux taux
Administration du plan conjoint	0,44 \$	0,44 \$	0,44 \$
Mise en marché	0,65 \$	-	0,34 \$
Fonds forestier	0,03 \$	-	0,03 \$
<b>TOTAL</b>	<b>1,12 \$</b>	<b>0,44 \$</b>	<b>0,81 \$</b>



## DES RÉPONSES À VOS QUESTIONS

### **Est-ce que des contingents de production pourraient être imposés dans le secteur du bois de sciage après la mise en place de ce projet de mise en marché collective?**

Il n'y a aucune raison de contingenter la production, car le principe de résidualité inscrit dans la Loi, commande aux usines de faire le plein en forêt privée avant de prélever dans les forêts publiques ce qui assure la priorité aux bois provenant de la forêt privée. Il n'est donc pas question pour le Syndicat d'envisager quelque forme de contingentement avec le projet de mise en marché collective du bois de sciage.

### **Est-ce que la mise en marché collective du bois de sciage aura des impacts sur les groupements, les conseillers et les producteurs forestiers, qu'ils soient indépendants, non actifs en récolte (citadins possédant des lots) et autres?**

En aucune façon. La mise en marché collective ne changera rien aux responsabilités actuelles des groupements et des conseillers forestiers présents sur le territoire.

Le projet vise à améliorer les conditions de marché de l'ensemble des propriétaires forestiers de la Côte-du-Sud, qu'ils soient membres de groupements forestiers, clients d'un conseiller forestier, ou non.

L'adhésion à un groupement forestier, ou la décision de retenir les services d'un conseiller forestier demeurera un choix à la discrétion de chaque propriétaire.

### **Pourquoi la mise en marché collective du bois de sciage serait-elle nécessaire dans notre région, mais pas ailleurs au Québec ?**

Les producteurs forestiers de la Côte-du-Sud ne sont pas les seuls à envisager l'instauration d'un système de mise en marché collective pour le bois de sciage.

À ce jour, sur l'ensemble du territoire québécois, 6 syndicats de propriétaires forestiers (sur un total de 13) ont démocratiquement choisi ce système. Deux autres, tout comme nous, y travaillent actuellement.

La forte concentration des acheteurs observée sur notre territoire au cours des dernières années a considérablement réduit le pouvoir de négociation des forestiers, d'où l'importance de se regrouper pour rééquilibrer le rapport de force et assurer la pérennité de cette activité dans notre région.

### **Quels sont les avantages d'une négociation de prix « bord de chemin » ?**

Avec un seul prix « bord de chemin » pour tous, les producteurs sont assurés d'être payés immédiatement pour les bois livrés plutôt que de recevoir un prix provisoire et une ristourne en fin d'année selon une formule de péréquation.

Pour chaque période de vente, ils obtiennent un revenu garanti et prévisible. Les revenus des producteurs ne sont plus impactés par les coûts du transport et du carburant.

De leur côté, les acheteurs ont une accessibilité accrue à l'ensemble du bois produit sur le territoire.

## On parle de mise en marché collective du bois de sciage depuis plusieurs années maintenant. Quand ce projet se concrétisera-t-il ?

Effectivement, cela fait maintenant plus de 5 ans que ce projet est dans les cartons du Syndicat. Plusieurs étapes importantes et incontournables ont été franchies depuis :

- ◆ Évaluation de la volonté des producteurs d'aller de l'avant avec le projet;
- ◆ Analyses légales et réglementaires;
- ◆ Information et consultation des propriétaires;
- ◆ Discussions avec tous les acteurs concernés;
- ◆ Premier dépôt devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ);
- ◆ Modifications réglementaires respectant à la fois la volonté des membres et de la Régie;
- ◆ Deuxième phase de consultation.

*Toutes ces étapes nous amènent aujourd'hui à parcourir le dernier droit vers la mise en œuvre en 2023 d'un projet porteur qui permettra aux producteurs de tirer leur épingle du jeu, de négocier des prix de vente mieux arrimés aux signaux du marché et de renouveler le partenariat avec les acheteurs sur des bases plus justes.*

