

En Côte-du-Sud LES FORESTIERS prennent leur AVENIR EN MAIN



Vers une mise en marché collective du bois de sciage et déroulage

Le projet de mise en marché collective du bois d'œuvre produit en Côte-du-Sud avance à grands pas. Les représentants de votre Syndicat sont à mettre la touche finale aux aspects légaux et réglementaires qui permettront de concrétiser les attentes exprimées lors des assemblées de ce printemps. Nous avons tenté de répondre aux principales questions qui nous ont été adressées par les producteurs au cours des derniers mois. En voici les grandes lignes.

UNE NOUVELLE FAÇON DE METTRE EN MARCHÉ LES BOIS DE LA RÉGION

Que compte faire le Syndicat afin de répondre à la volonté des producteurs de se regrouper pour vendre tous les bois, à tous les acheteurs intéressés, à un prix juste et arrimé au marché ?

Une nouvelle agence de vente opérée par le Syndicat est au centre du projet. Celle-ci représentera tous les producteurs. Elle aura le mandat de négocier une convention avec les acheteurs intéressés et d'organiser la mise en marché de tout le bois : sciage, déroulage, feuillus, résineux.

Rappelons qu'en 2021, les producteurs de la région ont livré plus de 500 000 m³ apparents de bois de sciage. La possibilité de vendre collectivement tout ce bois rendra certainement l'offre intéressante et renforcera le pouvoir de négociation.

La convention établira les conditions de vente (incluant les prix au producteur) ainsi que les volumes à être livrés aux usines en fonction de leurs besoins.

Un pourcentage prédéterminé de la récolte sera aussi offert aux enchères; les acheteurs devront alors déposer des offres d'achat à date fixe. Le Syndicat retiendra les meilleures propositions de prix et acheminera les bois aux usines concernées.

Concrètement, comment ça fonctionne ?

Trois fois par année, chaque producteur transmet au Syndicat (à l'agence de vente), la quantité de bois qu'il prévoit de bucher au cours des 4 prochains mois. L'agence de vente établit la liste des acheteurs autorisés et organise la mise en marché dans le respect de la convention négociée avec ces derniers. Sauf en de rares occasions, le producteur livrera son bois à l'usine de son choix.

Le prix versé au producteur par le Syndicat est le prix négocié par produit sans égard à la destination de la récolte; on parle ici d'un prix « bord de chemin » c'est-à-dire un prix égal pour tous versé en fonction des volumes de bois vendus. Le transport et les hausses de prix du carburant ne seront plus à la charge directe du producteur.



Quels sont les avantages de ce système ?

La mise en place d'un agent de vente unique conjugué à la négociation d'une seule convention de mise en marché homologuée ou arbitrée procure de nombreux avantages :

- ▶ Un rapport de force équilibré pour l'établissement d'un juste prix du bois;
- ▶ La protection des producteurs qui ont peu de pouvoir de négociation;
- ▶ La transparence quant au prix;
- ▶ L'équité entre les producteurs;
- ▶ Un approvisionnement stable à l'industrie;
- ▶ Une connaissance plus pointue de l'évolution des marchés en raison de l'importance des volumes transigés.

Quels sont les avantages de négocier des prix « bord de chemin » ?

Avec un seul prix « bord de chemin », 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. 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 un meilleur accès à l'ensemble du bois produit sur le territoire. Notez bien que le prix bord de chemin n'est pas un concept nouveau; jusqu'au début des années 2000, plusieurs moulins optaient pour cette façon de faire.

FORÊT PRIVÉE : UNE RECHERCHE D'ÉQUITÉ LÉGITIME

Les producteurs forestiers [de la Côte-du-Sud, de la région de Québec et du Sud du Québec] ont exprimé, à maintes reprises et de façon démocratique ces dernières années, le souhait que leurs organisations négocient collectivement les conditions de mise en marché du bois de sciage, comme le permet depuis 65 ans la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. L'objectif est d'accroître la transparence sur le marché, d'améliorer les revenus des producteurs, d'accélérer la transmission verticale de la prospérité au travers de la chaîne de valeur et de favoriser une mise en marché efficace, ordonnée, mais surtout équitable et viable pour tous les forestiers de ces territoires. Espérons que la RMAAQ donnera finalement gain de cause aux producteurs. Cette recherche d'équité n'est pas sans précédent au Québec et s'appuie sur une légitimité historique reconnue par tous les producteurs forestiers.

Martin Caron, président de l'UPA, 6 octobre 2022 ([Lire le texte intégral sur www.upa.qc.ca](http://www.upa.qc.ca))

L'ORGANISATION DU TRANSPORT

Quels mécanismes seront mis en place afin de répondre à la volonté des producteurs de se regrouper pour faire transporter leurs bois par des transporteurs de leur choix, à un taux juste et arrimé au marché?

Les producteurs, par le biais de leur Syndicat, négocieront des ententes de prix bord de chemin. Les coûts de transport seront donc aux frais des acheteurs.

Pourvu qu'il soit accrédité, le producteur pourra choisir son transporteur et tout producteur respectant les règles de sécurité en vigueur pourra effectuer le transport de ses bois comme c'est le cas actuellement.

DES MISES AU POINT QUI S'IMPOSENT

Est-ce que les acheteurs pourraient bouder le bois de la région?

Les producteurs de la Côte-du-Sud produisent du bois de grande qualité dont les moulins ont besoin. Cela représente selon les usines entre 5 et 20 % de leurs approvisionnements. Avec les coûts de transport, le bois de proximité est plus abordable.

Dans la région, plusieurs usines modernisent leurs lignes de production ou en ajoutent de nouvelles. Cela augmente la demande.

À bien des égards, le nouveau système de mise en marché collective favorisera une augmentation des volumes d'achat dans notre région pour les années à venir.

Est-ce que les producteurs pourront livrer leurs bois à l'usine de leur choix?

L'Agence de vente dirigera les bois vers les usines en respectant le choix indiqué par le producteur, le cas échéant. Ce choix devra être fait parmi les acheteurs accrédités. Ainsi, les producteurs pourront maintenir les relations qu'ils ont actuellement avec un ou des acheteurs. En de rares occasions et pour cause de force majeure, par exemple un moulin en manque de bois, l'acheteur pourra être différent de celui choisi par le producteur afin d'assurer que les ententes négociées soient respectées.

Est-ce que la production de bois de sciage pourrait être contingentée?

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.

Pourquoi un tel projet dans notre région, mais pas ailleurs au Québec ?

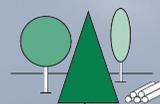
Nous ne sommes pas les premiers à se doter d'un système de mise en marché collective pour le bois de sciage. Au Québec, six syndicats de producteurs forestiers ont démocratiquement fait ce choix et deux projets similaires au nôtre sont en préparation. La forte concentration des acheteurs sur notre territoire a considérablement réduit le pouvoir de négociation des forestiers, d'où l'importance de se regrouper pour rééquilibrer les rapports de force.

PROCHAINE ÉTAPE

Assemblée générale spéciale du SPBCS

Les nouveaux règlements actuellement en préparation seront soumis pour adoption lors de l'assemblée générale spéciale du Syndicat des producteurs de bois de la Côte-du-Sud, qui se tiendra :

le 7 décembre au Centre Rousseau de Saint-Jean-Port-Joli.



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

Courriel : spbcs@globetrotter.net
Site Internet : www.spbcs.ca
Téléphone : (418) 856-4639

