

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

Mise en marché collective en Côte-du-Sud : où en sommes-nous?

La mise en marché collective du bois de sciage et de déroulage est un dossier qui continue de retenir l'attention dans la Côte-du-Sud, et avec raison. Appuyée par l'immense majorité des producteurs forestiers d'ici, elle doit leur permettre, une fois mise en place, d'obtenir un prix plus équitable pour leurs bois, qui reflète davantage la réalité des marchés. Après tout, n'oublions que ce sont les producteurs forestiers qui sont les donneurs d'ordres, les donneurs d'ouvrage. Qu'est-ce qui peut donc expliquer que les producteurs n'aient pas leur mot à dire sur la mise en marché de leur bois ?

Voici les plus récents développements dans ce dossier structurant pour notre filière forestière. Bonne lecture!

L'équipe du Syndicat

Un règlement approuvé, une entrée en vigueur reportée

À l'été dernier, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a donné son feu vert à la mise en marché collective du bois de sciage et de déroulage dans la Côte-du-Sud. Cette décision ouvrait la voie à des négociations entre le Syndicat, au nom des producteurs, et le Conseil de l'Industrie forestière du Québec (CIFQ), au nom des acheteurs du territoire, pour convenir d'une première **convention de mise en marché unique**. Faute d'entente à l'approche de la date butoir, la Régie a pris la décision de reporter l'entrée en vigueur du nouveau système au 1^{er} juillet prochain. Dans l'intervalle, les producteurs doivent continuer de mettre en marché leurs bois comme ils le font actuellement!

Convention unique de mise en marché

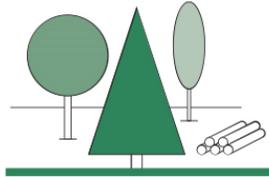
Prévue par le règlement, la convention de mise en marché unique est une entente qui doit lier les producteurs et l'ensemble des scieurs du territoire. Elle doit prévoir les différentes modalités de mise en marché du produit (catégories, prix, mesurage, etc.). Cette convention doit permettre d'établir des règles du jeu uniques et équitables pour tous, et opérationnaliser la mise en marché collective.

Négociations de la convention : la patience des producteurs mise à l'épreuve

Conciliation

La conciliation, parfois appelée médiation, est un service offert par la Régie à deux parties afin de favoriser le règlement à l'amiable d'un différend les opposants. La Régie nomme une médiatrice externe, chargée de rapprocher les positions. Le processus prend fin à la conclusion d'une entente, ou lorsqu'une impasse persistante est constatée.

Huit mois après le feu vert de la Régie, on serait en droit de s'attendre à des avancées significatives dans les négociations. Malheureusement, ce n'est pas le cas, en raison du manque d'engagement du CIFQ, qui représente les acheteurs. Il aura ainsi fallu attendre que la Régie émette des ordonnances, à la mi-novembre, avant que le CIFQ accepte finalement de se commettre sur un calendrier de négociations. Les premières rencontres tenues ont été décevantes : aucun scieur n'était présent autour de la table, et le CIFQ, lui, est essentiellement demeuré sur ses positions. Le Syndicat a demandé et obtenu la nomination d'une **médiatrice**, Me Manon Beaumier, pour tenter de déboucher l'impasse.



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

Après un départ lent, le Syndicat croit remarquer récemment un changement d'attitude à la table des négociations. Après de longs mois d'absence, les scieurs sont désormais impliqués, un changement tardif, mais qui mérite d'être salué. La prochaine rencontre de médiation est prévue à la fin avril, et sera l'occasion d'identifier les points de convergence potentiels. À suivre!

Une proposition alternative qui a de quoi laisser perplexes

Au cours des dernières semaines, un regroupement d'intervenants de la filière mené par des groupements forestiers, a soumis une proposition de convention alternative, qui repose sur la renonciation à une mise en marché collective forte au profit d'un système sur une base volontaire, et qui exige que le Syndicat se limite à la négociation d'un prix minimum et abandonne le pouvoir de négocier le prix final des produits visés au profit des groupements forestiers et des entrepreneurs forestiers. Le Syndicat a participé à une rencontre avec les auteurs de cette proposition alternative le 8 avril dernier.

Pourquoi c'est une fausse bonne idée?

La capacité de la mise en marché collective d'obtenir des prix plus intéressants repose sur le fait qu'un seul acteur, ici le Syndicat, négocie au nom de tous les producteurs. Cela leur donne un rapport de force important, et empêche du même coup les acheteurs de mettre les producteurs en compétition les uns contre les autres pour offrir le plus faible prix possible, comme c'est le cas actuellement. En permettant aux groupements de faire cavalier seul, notre pouvoir de négociation collectif s'en retrouverait compromis. Cela condamnerait la grande majorité des producteurs au *statu quo* en plus de limiter la transparence dans la mise en marché.

Un système qui a fait ses preuves

Un peu partout au Québec, la mise en marché collective forte a fait ses preuves. Dans le sirop d'érable, elle a permis de décupler la production, et de positionner la filière comme l'une des plus dynamiques au Québec qui est aujourd'hui le plus grand producteur mondial. Dans le lait, elle a permis aux producteurs de maximiser leur rentabilité, d'assurer une stabilité des prix et la pérennité de l'industrie. Même dans les filières traversées par des vents contraires, comme dans le porc, la mise en marché collective, par sa flexibilité et l'interdépendance qu'elle crée entre l'ensemble des acteurs, aura permis d'éviter le pire. Dans l'histoire, chaque fois que des producteurs ont fait le choix de la mise en marché collective pour leurs produits, ils ont fait face à l'opposition d'autres acteurs de leur filière. Force est de constater qu'à chaque fois, le temps leur aura donné raison de persévérer!

Alors que la filière fait face à d'importants enjeux tels que les tarifs américains, l'engorgement des marchés par d'importantes coupes de récupération en terres publiques ou l'augmentation drastique des coûts d'opération, n'est-il pas important que les producteurs se dotent d'un outil de négociation qui ne manque pas d'écorce ?

Des questions? Posez-les-nous!

Vous avez des questions concernant la mise en marché collective du bois de sciage et de déroulage, ou encore sur l'avancement des négociations de la convention unique de mise en marché? N'hésitez pas à nous les faire parvenir au administration@spbcs.ca!

Nous tâcherons de leur répondre dans nos prochaines communications.