



# Existe-t-il une recette miracle pour le futur ?

*L'Information du  
forestier*

*2 mars 2010*

**L**a crise forestière se prolonge. Les dégâts sont très apparents dans tous les secteurs où les producteurs de la région de Québec commercialisent leur bois. Le secteur traditionnel des pâtes et papiers peine à trouver des solutions afin de tenter de survivre et de se relever. On commence à entrevoir certaines pistes en imaginant de rendre possible sur une base industrielle la production de nouveaux produits imprégnés de la nanotechnologie. Des projets de centrales pour produire de l'électricité et de la vapeur à proximité des usines existantes voient le jour. Selon nous, ces projets permettront une meilleure utilisation de la forêt par l'industrie sous le signe du développement durable ainsi que des économies importantes au chapitre de l'énergie. Espérons également que les effets de la dernière récession disparaîtront rapidement afin de sécuriser les prêteurs d'argent et leur redonner confiance dans ce secteur.

Pour les producteurs de bois de la forêt privée, l'histoire nous enseigne que cette industrie a été le principal marché pendant plusieurs années et que vendre des essences résineuses sous la forme traditionnelle de 4 pieds a été longtemps très populaire et très prisé. Mais est-ce encore le cas en 2010 ?

Reconnaissons-le ! Depuis l'implication du Syndicat dans le domaine du bois destiné au sciage en 1994, le marché de la « pitoune » a permis de créer un bon rapport de force avec les scieurs. Ces derniers avaient raison lorsqu'ils déploraient que beaucoup de billes propices au sciage se retrouvaient dans les empilements de 4 pieds. Ils indiquaient parfois à juste titre que ce bois aurait été plus payant pour les producteurs en billots qu'en 4 pieds. Ce phénomène a été variable car au début en 1994, les ventes dans le sciage et le déroulage oscillaient à environ 40% des ventes totales des bois dans la région de Québec. Les prix et la demande ont permis un renversement fulgurant de cette statistique entre les années 1997-2003 où le sciage a réellement représenté près de 60% des ventes totales. Des efforts importants ont été déployés par le Syndicat et les scieurs pour en arriver là ! Malheureusement, les effets de la dernière crise ont renversé de nouveau la vapeur vers les pâtes et papiers.

Cependant, nous devons réfléchir à cette réussite. En effet, un signe encourageant et révélateur ressort de nos statistiques de ventes annuelles. Les producteurs de bois de la région de Québec ont vendu 7% plus de bois dans le secteur du sciage qu'en 2008. Avons-nous atteint le fond du baril ? Pouvons-nous enfin espérer que cette industrie si vulnérable financièrement survive et redevienne enfin un marché intéressant pour les producteurs de bois de la région de Québec ? Je le crois.

Il est quand même important de vous mentionner que des discussions avec des leaders parmi les industriels de sciage, amorcées avant le début de la crise, m'ont convaincu de l'importance

de considérer ce marché sur une base nouvelle. Il faut vraiment réaliser que dans l'avenir, les acheteurs de bois de sciage devront prioriser la qualité dans leurs approvisionnements au détriment de la quantité. Les producteurs de bois de la forêt privée devront également comprendre qu'aucune rentabilité d'une usine ne peut être atteinte si l'on tente de faire transformer des longueurs variables, des essences non désirées ou des qualités de bois déficientes.

Je désire vous faire une confidence. Il y a quelques années, j'ai eu la chance de visionner, sous le sceau du secret, des statistiques réelles sur la rentabilité de certaines usines en tenant compte de la qualité des bois transformés. J'en suis tombé à la renverse ! Ces mêmes industriels m'ont répété à plusieurs reprises qu'ils pourraient dans plusieurs cas payer plus cher s'ils étaient certains que le bois acheminé

**«... Les acheteurs de bois de sciage devront prioriser la qualité dans leurs approvisionnements au détriment de la quantité.»**

à leurs usines respecterait intégralement les normes et spécifications demandées. Le Syndicat avait même proposé un projet pilote en ce sens avec un de ces acheteurs avant la crise.

Il faut donc réfléchir sur l'opportunité de repartir nos discussions avec les scieurs afin de bien

connaître leurs besoins et leurs changements fréquents. Pourrions-nous imaginer un partenariat gagnant-gagnant avec ces scieurs pour le futur dans lequel la qualité et la régularité au fil des années seraient des bases solides et intouchables ? Pourrions-nous même imaginer un mode de mise en marché où certains scieurs pourraient faire l'achat de la classe supérieure de billots et en même temps, d'une autre classe de bois qui serait transformé sur place en copeaux pour des papiers ou pour d'autres utilisateurs ? Plusieurs producteurs ont déjà amorcé des ventes sur ce modèle au cours des 4 dernières années, pendant la crise du 4 pieds et m'ont confié leur intérêt dans cette nouvelle voie.

Nous n'avons pas le choix. Que nous vendions notre bois en exportant en Europe ou aux États-Unis ou que nous le vendions au scieur de notre municipalité ou de notre région, les règles inexorables du marché devront se respecter. Les nouvelles exigences de la certification environnementale souhaitée par un nombre croissant d'acheteurs constituent même une bonne occasion d'amorcer ce dialogue. Nous pouvons donc d'ores et déjà préparer l'avenir en trouvant de nouvelles recettes ensemble avec nos acheteurs.

**Gaétan Deschênes ing.f**  
Directeur adjoint à la mise en marché