



Rien ne sera plus pareil

Les derniers mois ont sans doute été parmi les plus difficiles de l'histoire pour les producteurs de bois de la région et pour leur organisation. En vivant de tels moments, plusieurs personnes se sont rappelées la période de la tordeuse des bourgeons d'épinettes qui a grandement affecté plusieurs secteurs forestiers de la région et qui a rendu, à cette époque, la commercialisation des bois complexe et difficile.

Évidemment, les années 80 ne sont pas les années 2000 ; le contexte aujourd'hui est fort différent et on ne peut pas véritablement comparer les deux crises. Toutefois, depuis cette époque, on constate que la commercialisation des bois a beaucoup changé. Par exemple, la proportion de bois de 4 pieds destinée aux papetières a grandement diminuée (elle est même disparue dans plusieurs régions du Québec), le marché du sciage a pris plus d'importance et nous avons vu apparaître un marché des panneaux plus vigoureux.

En ce moment, nous sommes clairement au cœur de cette crise et personne ne peut dire si nous vivons présentement le pire ou quand nous allons en sortir. Toutefois, on arrive à une conclusion évidente : Après cette crise, rien ne sera plus pareil. Trop d'usines seront disparues ou auront changé significativement de vocation et trop de marchés auront changé pour penser que nous reviendrons tout bonnement « au bon vieux temps ».

Si on tente d'imaginer ce que sera le nouveau monde forestier, on doit d'abord penser au bois à pâte résineux. Il est clair que ce marché n'aura plus jamais l'importance qu'il a connu au cours des dernières années. Il faut se le dire : La « pitoune » est une espèce en voie de disparition. C'est désolant car ce marché était fort utile pour les producteurs afin de commercialiser les portions de l'arbre qui avaient peu d'intérêt pour le marché du sciage. C'est d'autant plus dommage qu'aujourd'hui de nombreuses plantations doivent être éclaircies et qu'une partie du bois produit lors de ces travaux est généralement destiné à ces marchés.

On se retrouve donc dans une situation où le marché se rétrécit et l'offre augmente ce qui cause de nombreux problèmes dans la commercialisation de ces bois. Je pense que nous n'aurons d'autres choix que de vivre cette crise et que toutes les solutions à nos nombreuses difficultés ne seront pas connues aussi rapidement que nous le souhaiterions.

Mais ce que l'on doit faire, c'est tenter de se positionner pour être prêt dans le contexte forestier de demain. C'est ce que nous tentons de faire notamment par la recherche de marchés potentiels pour les bois résineux de qualité pâte. Nous avons rencontré de nombreux intervenants dans des marchés comme la raboture (ripe de bois) et dans les bois d'énergie au cours des derniers mois et nous avons même conclu des ententes avec certains d'entre eux. Ces marchés seront sans doute modestes au départ mais prendront sûrement de l'ampleur et de l'intérêt au fil du temps.

« En ce moment, nous sommes clairement au cœur de cette crise et personne ne peut dire si nous vivons présentement le pire ou quand nous allons en sortir. »

Une autre façon de se préparer à cette nouvelle réalité forestière sera d'être prêt à vendre du bois certifié. La tendance de la demande pour ces bois est grandissante, et comme nous l'avons présenté dans ce journal et lors des récentes réunions de consultation et d'information, le bois certifié sera presque incontournable pour simplement avoir accès aux marchés.

La crise n'est pas encore terminée, les nouveaux marchés ne sont pas encore tous en place, mais je pense qu'il est essentiel de s'y préparer pour pouvoir être prêts au moment opportun.