# MÉMOIRE

PRÉSENTÉ À L'ATTENTION DE

**RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC**

DANS LE CADRE DE LA

**CONSULTATION PUBLIQUE PORTANT SUR LA DEMANDE D'APPROBATION DU *RÈGLEMENT SUR L'AGENCE DE VENTE DU BOIS DE SCIAGE SAPIN-ÉPINETTE DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU SUD DU QUÉBEC***

NUMÉROS DE DOSSIER

**#042-05-01-01**

**#042-06-01-01**

**#042-06-02-01**

PRÉSENTÉ PAR

Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec

**31 mai 2024**

Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec

# Table des matières


**Avant-propos** ..... 3

**Présentation sommaire** ..... 4

Établissement d'une agence de vente ..... 4

Une convention unique de mise en marché pour le bois de sciage sapin-épinette ..... 4

Autorisation des acheteurs et destination des bois ..... 4

Mécanisme pour favoriser la stabilité des approvisionnements des acheteurs ..... 4

Dispositions relatives à la gestion des paiements et des versements ..... 5

Dispositions relatives à la gestion du transport ..... 5

Les agents de mise en marché ..... 5

Procédures d'ajustement et de règlement des litiges ..... 6

**Évolution de la mise en marché du produit** ..... 6

Une négociation individuelle qui ne répond plus aux impératifs de la mise en marché ..... 6

Un marché déséquilibré à l'avantage des acheteurs ..... 7

**Avantages attendus pour la filière forestière** ..... 8

Un partage des revenus plus équitable ..... 8

Un partage des risques plus équilibré ..... 8

Une plus grande équité parmi les producteurs forestiers ..... 8

Un approvisionnement moins volatil pour les acheteurs ..... 9

Un catalyseur pour la mise en valeur pour la forêt privée ..... 9

Une mise en marché plus ordonnée et efficace au bénéfice de l'ensemble des acteurs de la filière ..... 9

Une plus grande synergie dans la filière forestière ..... 10

**Constats et exigences préalables à l'autorisation** ..... 10

Sur le droit des producteurs de choisir le mode de mise en marché de leur produit ..... 10

Sur la fin de l'Entente-cadre de mise en marché du bois destiné au sciage ..... 10

Sur le projet de mise en marché collective décidé par le Syndicat ..... 11

**Sur la nature claire et complète du projet** ..... 11

**Sur l'information transmise aux producteurs** ..... 12

**Sur le déroulement des Assemblées** ..... 13

**Sur l'adhésion des producteurs** ..... 14

**Sur la prise en considération des autres acteurs** ..... 15

**Conclusion** ..... 18

**Annexe 1 – Rôles et responsabilités dans la mise en marché** ..... 20

Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec

# À propos de nous

Le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec est un syndicat professionnel ayant pour mission de promouvoir, de défendre et de sauvegarder les intérêts socio-économiques des propriétaires forestiers de son territoire. Il y parvient notamment en travaillant à développer la mise en marché de leurs produits et la mise en valeur de leurs boisés. Outre son rôle de représentation, le Syndicat tient également le rôle d'Office responsable de l'application et de l'administration du *Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec* au nom des 19 700[1] producteurs forestiers du territoire visé, qui couvre principalement l'Estrie et la Montérégie. À ce titre, le Syndicat est d'ailleurs, à l'heure actuelle, l'agent de vente exclusif du bois issu de la forêt privée du Sud du Québec. Il est également l'agent exclusif de négociation du bois de pâtes et papiers. À l'heure actuelle, il n'est toutefois pas autorisé à négocier à titre d'agence de vente le bois destiné au sciage et au déroulage autrement que par des conventions de mise en marché distinctes pour chaque scierie.

# Avant-propos

Le Syndicat des producteurs forestiers du Sud du Québec est heureux d'avoir l'opportunité de présenter à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec le présent mémoire portant sur la demande d'approbation du *Règlement sur l'agence de vente du bois de sciage sapin-épinette des producteurs forestiers du Sud du Québec* (ci-après, le *Règlement*). Le Syndicat espère que le présent mémoire permettra à la Régie d'apprécier non seulement la légitimité du *Règlement* proposé, mais également sa nécessité, au regard de du déséquilibre structurel au sein de la filière forestière couverte par le *Plan conjoint des producteurs forestiers du Sud du Québec*. Ce déséquilibre compromet le caractère ordonné, efficace et équitable de la mise en marché du produit visé, à savoir le bois de sciage de sapin-épinette. Il est à noter que le libellé du *Règlement* étudié dans le cadre de la présente consultation publique est légèrement différent de celui contenu à la version initialement soumise à la Régie. En effet, et sans en modifier l'essence, des ajustements mineurs ont été apportés suite aux commentaires formulés par la Régie lors de rencontres de travail conjointes. Le Syndicat tient par ailleurs à remercier la Régie, ses régisseurs et son équipe juridique pour l'aide technique offerte dans le cadre de ce processus administratif.

[1] Plan de protection et la mise en valeur de la forêt privée de l'Estrie 2017- en bref -, p.2 ET Plan de protection et de mise en valeur de la forêt privée de la Montérégie 2017 – Document de connaissance, p 95

Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec

# Présentation sommaire

Le *Règlement sur l'agence de vente du bois de sciage sapin-épinette des Producteurs forestiers du Sud du Québec* a été adopté à l'unanimité par le conseil d'administration du Syndicat le 13 décembre 2022[2]. Il prévoit l'abandon du mode de mise en marché actuel du bois de sciage de sapin-épinette, basé sur la négociation individuelle entre les milliers de producteurs forestiers du territoire et les quelques acheteurs, au profit d'un mode de mise en marché collective plus efficace, plus ordonné et également plus équitable. Les principales dispositions du nouveau système proposé et qui sont prévues au *Règlement* sont présentées dans la présente section.

## Établissement d'une agence de vente

Le *Règlement* vise à établir, par le biais d'une agence de vente, une mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette. Le *Règlement* prévoit que le Syndicat devienne l'agent de négociation exclusif des producteurs de ce territoire pour les bois de sciage sapin-épinette et qu'il administre une agence de vente à cet égard. Le Syndicat est déjà l'agent de vente exclusif des producteurs pour tous les bois visés par le *Plan conjoint*.

## Une convention unique de mise en marché pour le bois de sciage sapin-épinette

Le *Règlement* prévoit que le produit visé, à savoir le bois de sciage de sapin-épinette, soit mis en marché selon les dispositions contenues à une convention unique de mise en marché[3] (ci-après, la *Convention*). Par leur inclusion en son sein, cette *Convention* permettra entre autres choses, l'uniformisation du mesurage, des catégories de produits, des prix associés, et du mécanisme d'ajustement de ces prix. La *Convention* est négociée par le Syndicat, au nom des producteurs forestiers, avec les acheteurs du territoire, ou encore avec leur représentant accrédité.

## Autorisation des acheteurs et destination des bois

Le *Règlement* prévoit que le Syndicat autorise les acheteurs pouvant se procurer du produit auprès de son agence de vente. Ces acheteurs dits « autorisés » devront préalablement s'être engagés, via le formulaire prévu à cette fin, à respecter les dispositions de la *Convention*. Le *Règlement* prévoit également que le Syndicat publiera et tiendra à jour sur son site Web la liste des acheteurs autorisés. Le Syndicat diffusera également des mises à jour régulières, via ses autres canaux de communication habituels. Les producteurs forestiers du territoire pourront ainsi être informés de la liste des acheteurs autorisés sur le territoire, et choisir parmi ceux-ci, pour la destination de leur produit.

## Mécanisme pour favoriser la stabilité des approvisionnements des acheteurs

Le *Règlement* prévoit que le Syndicat peut exiger exceptionnellement d'un producteur qu'il livre son produit auprès d'un acheteur autorisé différent de celui choisi initialement par celui-ci, si ledit acheteur autorisé est à risque de ne pas rencontrer son volume anticipé déterminé à la *Convention*. À cette fin, le *Règlement* prévoit que les producteurs doivent mettre à la disposition du Syndicat tout produit qu'ils récoltent et destinent à la vente. Ce mécanisme est prévu afin de favoriser la stabilité des approvisionnements des acheteurs autorisés, et ce, compte tenu que par la nature du produit et des opérations visées, il est impossible de leur fournir des garanties d'approvisionnement formelles, comme c'est le cas dans certaines productions. Il est important de souligner que l'utilisation de ce mécanisme demeurera l'exception plutôt que la norme. Le territoire

[2] Pièces 2022-12-13 CA du SPFSQ - Point 6 - Suivi de l'assemblée générale spéciale du 10 novembre 2022 - SPFSQ 1.195

[3] Pièces SPFSQ 1.106, SPFSQ 1.120, SPFSQ 1.121, SPFSQ 1.127, SPFSQ 1.208,

d'approvisionnement d'une usine ne varie que très rarement d'une année à l'autre, parce qu'il est régi principalement par la distance de transport entre le boisé des producteurs forestiers et elle. Il est à noter, également, que le *Règlement* ne prévoit pas de dispositions qui auraient pour effet d'inciter les producteurs forestiers à délaisser leurs acheteurs actuels, et qu'il favorise donc la continuité des relations d'affaires déjà existantes.

### Dispositions relatives à la gestion des paiements et des versements

Le *Règlement* prévoit que, via son agence de vente, le Syndicat perçoive des acheteurs le prix de vente du produit acheté. Le Syndicat déduit ensuite les contributions exigibles en vertu des règlements en vigueur pour le produit visé, ainsi que les frais d'exécution ou de surveillance encourus dans l'application du présent *Règlement* ou de la *Convention* qu'il prévoit, ainsi que les coûts de transport, si applicables. Le *Règlement* prévoit ensuite que le Syndicat verse le solde demeurant au producteur forestier. Ce processus s'inscrit dans la continuité de pratiques déjà en vigueur. Le *Règlement* prévoit que le prix de vente du produit encaissé pendant toute période de quinze jours est remis au producteur le troisième jour ouvrable suivant cette période conformément aux prix fixés par la *Convention* et selon la catégorie livrée de façon à ce que tout producteur reçoive pour chaque période, pour un produit livré de catégorie identique, le même prix de vente.

### Dispositions relatives à la gestion du transport

Le *Règlement* prévoit que le Syndicat négocie une entente pour le transport de l'ensemble des bois de sciage avec les transporteurs du territoire, ou encore avec leur représentant autorisé. Il est souhaité qu'une telle entente comprenne un taux de transport unique par destination pour chacune des usines, ainsi qu'un mécanisme d'ajustement en cas de fluctuation des prix de l'essence. Les producteurs pourront choisir le transporteur de leur choix pour assurer le transport du bois de sciage récolté vers l'acheteur qu'ils auront choisi. Les frais de transport du bois de sciage seront payés aux transporteurs par le Syndicat, qui déduira les sommes nécessaires à cette fin au paiement versé par les acheteurs (*voir section précédente*). Le Syndicat dispose déjà d'une entente comprenant des clauses similaires avec l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie (ATBE) pour le transport du bois destiné aux bois de pâtes et papiers et de produits de palette. Les producteurs forestiers et les transporteurs sont donc dans l'ensemble déjà familiers avec cette manière de faire. L'infrastructure technologique nécessaire pour faire le paiement des transports est également déjà existante. Malgré ce qui précède, le *Règlement* prévoit finalement la possibilité, pour un producteur forestier qui en ferait la demande au Syndicat, de négocier lui-même le prix de transport de son produit. Cette mesure a été introduite suite à la demande de certains producteurs. Lorsqu'un producteur ayant exprimé une telle demande aura vendu du bois de sciage à un acheteur, le Syndicat lui versera alors le paiement reçu moins les contributions admissibles, mais sans déduire de sommes pour le paiement du transport. Le producteur sera alors responsable de s'acquitter, auprès de son transporteur, des frais encourus pour le transport de son produit. Il est à noter que le *Règlement* ne prévoit pas de péréquation des coûts de transport entre les producteurs forestiers pour le sciage de sapin-épinette.

### Les agents de mise en marché

Le *Règlement* prévoit que le Syndicat peut retenir les services d'agents qui le représentent aux fins de vente du produit visé à des scieries, selon les modalités qu'il détermine, et ce, comme c'est le cas à l'heure actuelle. Toujours afin de favoriser la stabilité des approvisionnements des acheteurs autorisés, la *Convention* proposée prévoit que le Syndicat puisse fournir du produit visé à de tels agents uniquement lorsque celui-ci est disponible et qu'il doit prioriser les acheteurs autorisés par rapport aux ventes hors Québec lors de commandes simultanées. La *Convention* proposée prévoit également que lors de la vente par l'entremise d'un agent, qu'il soit de la responsabilité de l'agent de s'assurer de la livraison du produit visé auprès de l'acheteur.

Ces dernières dispositions constituent évidemment des propositions, et devront être confirmées par une négociation entre le Syndicat et les acheteurs ou une sentence arbitrale en tenant lieu.

### Procédures d'ajustement et de règlement des litiges

Finalement, le *Règlement* prévoit que tout ajustement résultant d'erreur ou d'omission doit être effectué par le Syndicat au producteur concerné le plus tôt possible après la connaissance des événements. Inversement, le Syndicat peut réclamer du producteur, directement ou par compensation, les sommes dues, soit tout montant résultant d'erreur ou d'omission. Si un producteur considère que le *Règlement* n'a pas été appliqué par le Syndicat ou que le Syndicat a fait défaut de l'appliquer, il peut demander au conseil d'administration du Syndicat dans les soixante jours suivant l'acte de l'omission reprochée et le concernant directement, d'apporter les corrections nécessaires. Il peut également demander à la Régie de réviser la décision du Syndicat et de rendre la décision appropriée.

# Évolution de la mise en marché du produit

À l'heure actuelle, le mode de mise en marché pour le bois de sciage de sapin-épinette repose avant tout sur la négociation individuelle entre les producteurs et les acheteurs. Il incombe ainsi au producteur (ou à l'agrégateur selon les ententes intervenues entre eux) de prendre une entente directement avec l'acheteur et le transporteur. Le Syndicat dispose d'une implication limitée. Il diffuse les conditions d'achat du bois transmises par les acheteurs, soit les prix minimums payés et les critères de qualités recherchés, notamment via le journal L'Arbre-Plus et le site Prixbois.ca. Sur le plan opérationnel, le Syndicat est responsable de percevoir les sommes dues par les acheteurs, et de verser les sommes dues aux producteurs (ou aux agrégateurs). En ce sens, si le Syndicat n'est pas l'agent exclusif de négociation pour le bois de sciage sapin-épinette, il en est cependant l'agent de vente exclusif de tous les bois depuis 1994.

### Une négociation individuelle qui ne répond plus aux impératifs de la mise en marché

La mise en place de ce système s'est faite dans une dynamique fort différente de celle que connait aujourd'hui la filière forestière du Sud du Québec. À cette époque, les usines de sciage faisaient face, d'abord, à la compétition soutenue du secteur des pâtes et papiers. En 1994, lors de l'instauration formelle du système d'affichage de prix minimum, 67% de l'ensemble du bois mis en marché dans le Sud du Québec était destiné aux papetières. Le volume résiduel était ensuite disputé entre les dizaines d'usines de sciage présentes sur le territoire. Dans de telles conditions, un système basé sur la négociation individuelle permettait globalement aux propriétaires forestiers de compter sur des revenus intéressants, d'autant plus que la majeure partie du volume mis en marché, à savoir celui destiné au secteur des pâtes et papiers, était alors soumis à la négociation collective. C'est d'ailleurs à partir de ce prix de la pâte résineuse négocié collectivement à l'époque que les scieurs de sapin-épinette devaient se positionner pour réussir à intéresser des producteurs forestiers à produire du sciage pour leurs usines. Il y avait donc une double protection pour les prix des producteurs.

Le portrait s'est toutefois progressivement inversé au cours des dernières décennies. D'abord, l'industrie des pâtes et papiers consommateur de sapin-épinette a connu un déclin prononcé dans ses achats de bois ronds en faveur de l'achat de copeaux résiduels directement aux usines de sciage, pour finalement complètement disparaître au tournant des années 2010. Inversement, la demande pour le bois de sciage, et particulièrement le bois de sciage de sapin-épinette, a considérablement augmenté, à la faveur de la multiplication des projets de construction résidentiels, commerciaux et institutionnels au Canada comme aux États-Unis. Aujourd'hui, c'est ainsi 67% de l'ensemble du volume récolté dans les boisés privés du Sud du Québec qui sont destinés au sciage. De cette proportion, 80% sont du bois de sciage de sapin-épinette. En parallèle, l'industrie forestière

s'est elle-même fortement consolidée. La crise forestière a non seulement forcé la fermeture et/ou la transformation des approvisionnements des papetières, mais a aussi provoqué de nombreuses fermetures de scieries. En 2020, on ne recensait plus que 169 scieries actives au Québec, comparativement à 394 en 2010 et 1227 en 1995. Dans le Sud du Québec, en 2023[4], à peine cinq scieries se partageaient 77 % du volume de bois de sciage de sapin-épinette mis en marché. Ce phénomène de concentration est encore plus important lorsque l'on segmente le marché par type de produits. En effet, deux scieries achètent 76% du bois court (10 pieds et moins) des propriétaires alors que seulement quatre scieries se partagent 79% du bois long (12 pieds et plus).

### Un marché déséquilibré à l'avantage des acheteurs

Autrefois fortement concurrentiel grâce à la compétition simultanée des papetières et de la multitude d'usines de sciage sur le territoire, le marché du bois de sciage de sapin-épinette dans le Sud du Québec est ainsi devenu, à la faveur des mutations profondes évoquées ci-haut, largement défavorable aux producteurs forestiers. Un rapport d'expertise sur les risques économiques des intervenants du secteur forestier de la Côte-du-Sud et du Sud du Québec réalisé par la firme *AppEco* pour le compte des Syndicats des producteurs forestiers du Sud du Québec et de la Côte-du-Sud affirme ainsi sans détour que « Les marchés de la Côte-du-Sud et du Sud du Québec sont caractérisés par une situation d'oligopsone, c'est-à-dire un grand nombre de vendeurs pour un très faible nombre d'acheteurs. Les scieries ont donc un pouvoir de marché élevé [...]. Ce pouvoir de marché place les producteurs dans une position de preneur de prix »[5]. Alors que dans un marché concurrentiel, le prix offert pour le bois de sciage de sapin-épinette par les acheteurs aux producteurs forestiers suivrait essentiellement les fluctuations du prix du bois d'œuvre, qui en est le principal produit fini, la réalité en est toute autre : ainsi, il est estimé qu'une variation de prix du bois d'œuvre de 10 % pour un trimestre donné n'engendre qu'une augmentation de 1,4 % pour le prix du bois rond pour la même période. En incluant l'effet de plusieurs trimestres sur le prix, seul 45 % du changement de prix du bois d'œuvre est transféré au bois rond de sciage dans le sapin épinette. La transmission des variations de prix des acheteurs vers les producteurs est ainsi largement imparfaite, en raison du pouvoir sur les prix que détiennent les acheteurs. Ce déséquilibre dans la transmission de la valeur dans la filière forestière est manifeste. Si plusieurs producteurs forestiers peinent aujourd'hui à atteindre le seuil de rentabilité, le portrait est tout autre pour les scieries. À ce titre, le rapport d'expertise réalisé par la firme *AppEco* est révélateur :

> *Malgré la volatilité des prix plus importante pour les scieries, la modélisation permet de constater que leurs profits sont plus souvent positifs que ceux des producteurs. La marge bénéficiaire des producteurs est deux fois plus souvent négative que celle des acheteurs. De 2005 à 2023, le profit des producteurs a été négatif 68 % du temps comparativement à 25 % pour les acheteurs. Ainsi, le risque que représente la plus grande volatilité des prix du bois d'oeuvre semble être amenuisé par les acheteurs qui maintiennent des prix de bois de sciage suffisamment bas pour générer des profits régulièrement.[6].*

Ces données, à elles seules, permettent de constater l'ampleur de la désuétude dans laquelle est tombé l'actuel mode de mise en marché pour le bois de sciage de sapin-épinette, qui pousse un grand nombre de producteurs forestiers à la précarité. Ultimement, leur choix d'opter pour une mise en marché collective du produit, choix consacré par le présent *Règlement* constitue tout simplement une adaptation naturelle et nécessaire aux changements structurels survenus au sein de la filière forestière régionale au cours des dernières années.

[4] Expertise sur les risques économiques des intervenants du secteur forestier de la Côte-du-Sud et du Sud du Québec – *AppEco* – p.19
[5] Expertise sur les risques économiques des intervenants du secteur forestier de la Côte-du-Sud et du Sud du Québec – *AppEco* – p.55
[6] Expertise sur les risques économiques des intervenants du secteur forestier de la Côte-du-Sud et du Sud du Québec – *AppEco* – p.55

# Avantages attendus pour la filière forestière

La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* permet aux producteurs de se regrouper pour négocier collectivement les conditions de mise en marché de leurs produits : ce modèle d'organisation et de commercialisation des produits agricoles est plus communément connu sous le nom de mise en marché collective. Depuis 1956, la mise en marché collective est un mécanisme auquel peuvent recourir les producteurs agricoles afin d'améliorer les conditions de vente de leurs produits au travers d'un meilleur pouvoir de négociation et d'une commercialisation ordonnée. Bien que chaque modèle dispose évidemment de spécificités qui lui sont propres, il n'en demeure pas moins que les filières de production les plus dynamiques ont majoritairement opté pour la mise en marché collective de leurs produits, que l'on pense aux producteurs de sirop d'érable, de porc, d'œufs ou de lait, par exemple. Même au sein de la production forestière, la mise en marché collective tend à devenir la norme, plutôt que l'exception. Sur les treize syndicats de producteurs forestiers que l'on retrouve au Québec, tous disposent d'outils de mise en marché collective dans les produits de pâtes. En ce qui a trait au bois de sciage, sept disposent, à divers degrés, d'outils de mise en marché collective, et deux autres (incluant le Syndicat) sont en attente d'une décision de la Régie à cet effet.

### Un partage des revenus plus équitable

À l'heure actuelle, les milliers de producteurs forestiers du territoire, disposant souvent d'informations limitées quant à l'état des marchés et des prix proposés, et face à un nombre très réduit d'acheteurs, disposent d'un pouvoir de négociation très faible, sinon inexistant. Ceux-ci sont plutôt dans une position de preneurs de prix, comme vu précédemment. En devenant l'interlocuteur unique des producteurs, et donc en représentant l'ensemble des volumes mis en marché sur le territoire lors de la négociation avec les acheteurs, il est attendu que le Syndicat soit en meilleure position pour obtenir des conditions de mise en marché plus favorables. À titre d'exemple, l'UPA dénote que les producteurs acéricoles ont quintuplé leurs recettes au cours des quinze dernières années, grâce à l'instauration de la mise en marché, survenue en 1989[7].

### Un partage des risques plus équilibré

La mise en place de prix indiciels, proposée par le Syndicat dans son projet de *Convention*, permettra également de mieux partager les risques liés à l'évolution des prix du bois d'œuvre entre les producteurs et les acheteurs. Lorsque les indices choisis évolueront à la hausse, les producteurs, tout comme les acheteurs, pourront espérer des revenus plus intéressants pour leurs produits respectifs. Inversement, lorsque ces indices évolueront à la baisse, ils devront composer avec des baisses de prix conséquentes. Les simulations menées par *AppEco* démontrent d'ailleurs qu'un partage plus systématique du prix du bois d'œuvre entre les acheteurs et les producteurs entraîne généralement des profits plus fréquemment positifs pour ces deux maillons de la filière, ainsi qu'une diminution de la variation des profits pour les acheteurs, et donc, un plus grand partage de de leur risque[8].

### Une plus grande équité parmi les producteurs forestiers

En vertu du système de mise en marché actuel, qui repose sur la négociation individuelle, les acheteurs sont libres de proposer, à chaque producteur, un prix différent pour un même produit, d'une même qualité. Si cette situation en soi n'a rien d'illégal, il n'en demeure pas moins que depuis plusieurs années, celle-ci est vécue

[7] Portrait statistique acéricole 2022 – PPAQ – p.19

[8] Expertise sur les risques économiques des intervenants du secteur forestier de la Côte-du-Sud et du Sud du Québec – *AppEco* – p.56

comme une grande injustice pour les producteurs forestiers. À cet égard, le sondage[9] mené par la firme *Ageco* pour le compte du Syndicat dans le cadre de son processus de consultation au printemps 2022 ne laisse place à aucun doute : pas moins de 83% des producteurs forestiers du Sud du Québec sondés étaient alors d'avis que tous les producteurs de la région, à qualité égale, devraient recevoir un prix égal pour leur matière première. Le *Règlement*, de même que la *Convention* proposée, permettront de garantir que sur une période donnée, l'ensemble des producteurs forestiers recevront pour une même catégorie de bois, un prix unique, conformément à leur volonté, mettant ainsi fin à cette iniquité perçue.

### Un approvisionnement moins volatil pour les acheteurs

Compte tenu du long cycle de production du produit visé, et aussi du fait qu'il est impossible de contraindre un producteur forestier à récolter son produit à une année donnée, le concept de garantie d'approvisionnement présent dans d'autres productions alimentaires et agricoles au Québec est difficilement applicable en foresterie privée. Dans certains cas, des agrégateurs, compte tenu des volumes dont ils ont la responsabilité en vertu d'ententes avec des producteurs, peuvent donner à un acheteur certaines assurances quant à une certaine quantité d'un produit, sans plus. Pour les acheteurs, la sécurité de l'approvisionnement de leurs usines est une préoccupation de tous les instants, comme ceux-ci l'ont exprimé à plus d'une reprise. Le *Règlement*, tout comme la *Convention* proposée en tiennent compte : ainsi, il est prévu que tout acheteur autorisé se voit octroyer un volume anticipé de produit livré, basé sur son historique d'achat des dernières années, volume anticipé pour lequel le Syndicat devra prendre les moyens nécessaires de rencontrer. Ces moyens prévoient par exemple la redirection exceptionnelle de bois en cas de besoin, ou encore la priorisation des acheteurs autorisés par rapport aux acheteurs hors Québec lors de commandes simultanées. En matière d'approvisionnement, et à défaut de garantie d'approvisionnement formelle, il s'agit ni plus ni moins d'une évolution majeure par rapport à la situation qui prévaut pour les acheteurs.

### Un catalyseur pour la mise en valeur pour la forêt privée

Dans son dernier rapport d'évaluation périodique, la Régie soulignait que seulement 45% de la possibilité forestière totale avait été prélevée en volume dans le Sud du Québec au cours de la dernière décennie. Pour le bois de sapin-épinette, cette proportion était légèrement supérieure, mais demeurait malgré tout à 66%. Le Syndicat est d'avis que l'amélioration significative des conditions de vente du produit qui découleraient de l'approbation du présent *Règlement* permettrait de faciliter la mise en valeur des boisés privés dans le Sud du Québec. Une prévisibilité supérieure à la situation actuelle dans les prix et les volumes du bois rond ne peut qu'être bénéfique pour l'ensemble de la filière forestière. En effet, plusieurs productions alimentaires ou agricoles ont vu leur production augmenter de manière significative après l'instauration d'outils de mise en marché collective. C'est le cas, par exemple, de la filière acéricole, qui a vu passer sa production de 71,630 livres en 2002, année de l'instauration de l'agence de vente, à plus de 211,300 en 2022, une augmentation de 295% sur la période. Ultimement, une meilleure utilisation de la possibilité forestière du Sud du Québec bénéficiera à son tour à l'ensemble des maillons de la filière forestière régionale.

### Une mise en marché plus ordonnée et efficace au bénéfice de l'ensemble des acteurs de la filière

De manière globale, plusieurs dispositions contenues au *Règlement* et à la *Convention* proposée favorisent une mise en marché plus ordonnée et efficace. Autant pour les producteurs que les acheteurs, la négociation d'une seule et unique *Convention* viendra ainsi se substituer à de multiples et répétitives négociations individuelles du prix du produit. L'uniformisation proposée des différentes catégories de produit (ce qui ne veut pas dire que le Syndicat ne favorisera pas l'ajout de nouvelles catégories au besoin), ainsi que de

[9] Pièce SPFSQ 1.116 - 2022-09-02 Rapport consultation AGECO – p.11

l'uniformisation proposée du mesurage, simplifiera également grandement le processus tout en favorisant une plus grande transparence du prix réel payé, pour les producteurs comme pour les acheteurs. Par ailleurs, l'unique *Convention* viendra également remplacer la négociation d'une série de conventions de mise en marché distinctes avec les différents acheteurs du territoire. De manière similaire, une convention unique de transport pour l'ensemble des bois de sciage viendra remplacer toute une série de négociations individuelles entre les transporteurs et les producteurs du Sud du Québec. Au risque de nous répéter, il est à noter que l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie (ATBE) et le Syndicat disposent déjà d'une convention de transport pour le bois des pâtes et papiers et pour les bois de palette. De plus, l'ATBE est accrédité depuis le 16 janvier 1986, pour négocier les prix de transport. Les parties en sont d'ailleurs récemment venues à une entente sur la pâte feuillue et la palette, grâce au processus de médiation de la Régie, pour renouveler cette convention de transport. Les dispositions contenues dans cette entente pourraient aisément servir de base pour la négociation d'une éventuelle convention de transport pour l'ensemble des bois de sciage, avec les adaptations nécessaires. Si certains des éléments mentionnés ci-haut demeurent sujets à une négociation avec les acheteurs et les transporteurs, il n'en demeure pas moins que le *Règlement* présenté ouvre la porte à une importante opportunité pour faciliter et simplifier le processus de mise en marché du produit dans le Sud du Québec, et ce, pour l'ensemble des acteurs concernés.

### Une plus grande synergie dans la filière forestière

L'instauration d'un système reposant sur la mise en marché collective au sein d'une filière de production agricole ou alimentaire se traduit généralement par une plus grande concertation de ses différents acteurs. Ceux-ci deviennent, d'une certaine manière, liés par le destin commun de leurs produits. Il n'est ainsi pas rare de voir, par exemple, les producteurs et les acheteurs travailler de pair au sein d'une filière régie par la mise en marché collective afin de trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits, déployer des campagnes de promotion des produits, de mener des programmes de recherche et d'innovations communs ou de déployer d'autres actions communes dans l'intérêt de leur filière de production. Le Syndicat est convaincu qu'à terme, le *Règlement* permettra une plus grande synergie entre les représentants des acheteurs, des transporteurs, des producteurs, et également des agrégateurs du bois de sciage de sapin-épinette dans le Sud du Québec.

## Constats et exigences préalables à l'autorisation

Dans sa décision 12084, la Régie s'est prononcée négativement sur une première démarche du Syndicat visant la mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette. Sans revenir sur des événements qui ont déjà fait l'objet d'un jugement dans le cadre de cette décision, un rappel des conclusions de celle-ci s'impose.

### Sur le droit des producteurs de choisir le mode de mise en marché de leur produit

D'abord, la décision 12084 est venue réitérer le droit des producteurs, et dans ce cas-ci des producteurs forestiers, d'opter pour le modèle de mise en marché de leur choix, et ce, conformément à l'esprit de la *Loi*. Ce principe fondateur est d'ailleurs à la base des *Plans conjoints*. La Régie reconnaissait, du même coup, la légitimité des objectifs poursuivis par le Syndicat en la matière, entre autres l'obtention d'un meilleur prix pour le bois des producteurs.

### Sur la fin de l'Entente-cadre de mise en marché du bois destiné au sciage

La décision 12084 a confirmé la fin de l'Entente-cadre de mise en marché du bois destiné au sciage au 1er mai 2016, qui prévoyait, comme son nom l'indique, les principales modalités de mise en marché du bois de sciage de sapin-épinette sur le territoire du Sud du Québec. Il s'agit d'une reconnaissance importante pour les

producteurs forestiers, qui a permis la poursuite de la réflexion entamée sur la modernisation de la mise en marché du bois de sciage de sapin-épinette dans le Sud du Québec.

### Sur le projet de mise en marché collective décidé par le Syndicat

La conséquence principale du jugement a toutefois été de refuser l'instauration de la mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette. La Régie jugeait que les exigences requises pour autoriser un tel changement n'avaient pas été rencontrées par le Syndicat dans le cadre de cette démarche. Dans sa décision, la Régie énonçait finalement des préalables à l'autorisation d'un projet concernant la mise en marché d'un produit. Ces critères pourraient être synthétisés ainsi :

- Le projet est **complet**, et permet une mise en marché **ordonnée et efficace**. Il fait **l'objet d'un Règlement**, soumis au processus d'approbation et d'adoption prévu aux règles internes de l'Office, et est soumis en bonne et due forme pour approbation à la Régie.
- Les producteurs sont **informés de manière adéquate** du projet, et ce, **en toute transparence**.
- Les producteurs sont informés des Assemblées lors desquelles le projet est débattu, et celles-ci permettent à **l'ensemble des intervenants de s'exprimer librement**.
- Le projet fait l'objet d'une **adhésion démontrée** des producteurs.
- Un effort est fait pour prendre en compte le point de vue des **autres acteurs de la filière.**

Bien qu'ultimement défavorable, cette décision a été source d'une importante prise de conscience pour le Syndicat. Conformément à la résolution adoptée par les délégués à l'Assemblée générale annuelle du 27 avril 2022, c'est en s'appuyant sur ces piliers fondamentaux que le Syndicat a entamé une seconde démarche visant à instaurer la mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette dans le Sud du Québec.

## Sur la nature claire et complète du projet

Dans le cadre de la présente démarche, le Syndicat s'est ainsi assuré de présenter aux producteurs forestiers un projet règlementaire en bonne et due forme ainsi qu'un projet de *Convention* et ce, pour illustrer le caractère complet et structuré de sa démarche. Ce projet de *Règlement* a été approuvé selon le processus démocratique prévu par les délégués représentant les producteurs forestiers lors de l'Assemblée générale extraordinaire du 10 novembre 2022[10]. À l'occasion, 70 délégués ont voté en faveur du *Règlement* et 6 ont voté contre. Le *Règlement* a ensuite officiellement été entériné à l'unanimité par les administrateurs du Syndicat[11]. Le *Règlement* a depuis été déposé officiellement pour approbation à la Régie le 1er mai 2023, en compagnie du projet de *Convention* proposé. Si celui-ci n'est évidemment pas définitif, et doit faire ultimement l'objet de négociations avec les acheteurs (ou avec leur représentant accrédité), le Syndicat souhaitait tout de même que la Régie puisse apprécier le nouveau modèle proposé dans son ensemble.

La Régie a depuis suggéré au Syndicat d'apporter des modifications au libellé du *Règlement*, dans le but d'obtenir une version qui serait administrativement et techniquement appropriée (légistique), lors de rencontres administratives prévues à cette fin. Le Syndicat a accueilli positivement cette démarche et s'est assuré d'apporter les modifications demandées, et aussi qu'elles soient à la satisfaction de l'équipe des juristes de la Régie. En conséquence, la démonstration n'est plus à faire que la Régie, tout comme l'ensemble des

[10] Pièce SPFSQ 1.166 - 2022-11-10 Assemblée générale spécial du Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec
[11] Pièce SPFSQ 1.195 - 2022-12-13 CA du SPFSQ - Point 6 - Suivi de l'assemblée générale spéciale du 10 novembre 2022

intervenants, ont aujourd'hui sous les yeux un projet complet et précis, avec des modalités permettant une mise en marché efficace, ordonnée et équitable, et qui a fait l'objet de modifications règlementaires dûment adoptées en vertu du processus démocratique prévue à cet effet.

# Sur l'information transmise aux producteurs

Tout au long du processus ayant mené à l'adoption du présent *Règlement*, et même par la suite, le Syndicat s'est efforcé de transmettre aux producteurs forestiers une information constante sur le projet proposé et son contenu, ainsi que sur son évolution. La preuve déposée à cet effet dans le cadre de la présente procédure permet de le constater sans détour. Le Syndicat tient toutefois à soumettre certaines initiatives plus spécifiques à l'attention des régisseurs pour démontrer que celui-ci a fait preuve d'une grande transparence, et qu'il a utilisé tous les canaux disponibles pour rejoindre les producteurs forestiers de façon large.

## Communications écrites aux producteurs

Du 1er décembre 2021 au 1er mai 2023, le Syndicat a transmis pas moins de 45 communications écrites aux producteurs forestiers, principalement sous la forme d'infolettres et d'éditions, régulières ou spéciales, de l'Arbre-Plus portant, à un degré ou à un autre, sur projet de mise en marché collective, sur le *Règlement* ou sur la *Convention* proposée. Progressivement, une section *Questions et réponses* a été intégrée et mise à jour de manière périodique à ces publications, afin d'apporter des éléments de réponse aux questionnements reçus. De manière plus spécifique, le 5 octobre 2022, le Syndicat a présenté officiellement aux producteurs forestiers, par le biais d'une édition spéciale de l'Arbre-PLUS[12], le projet de *Règlement*. Au sein de la même édition, le Syndicat a par ailleurs présenté les principales orientations souhaitées pour la *Convention* prévue au *Règlement*. Le projet formel de *Convention* a ensuite été présenté aux producteurs forestiers lors d'une communication subséquente, le 7 mars 2023[13]où ils ont été invités à faire part au Syndicat de leurs commentaires.

## Séance d'information sur le Règlement

Le 19 octobre 2022, le Syndicat a tenu une soirée d'information[14] sur le projet de *Règlement* à l'attention des délégués et de l'ensemble des producteurs forestiers. Une présentation du *Règlement* et des principales orientations pour une éventuelle *Convention* a été effectuée. Les producteurs ont pu s'informer et poser leurs questions concernant le projet de *Règlement*.

## Assemblées de secteur, annuelles, et extraordinaires

Tout au long du processus ayant mené à l'adoption du *Règlement*, le Syndicat s'est assuré de présenter le projet, son contenu et son évolution lors des différentes Assemblées tenues lors de cette période. Le Syndicat s'est également efforcé de répondre aux différentes questions formulées par les participants, et ce, dans le respect des opinions de chacun (voir section *Déroulement des Assemblées*). Lors de la présentation formelle du *Règlement* et aux Assemblées subséquentes, le Syndicat s'est également assuré de la disponibilité de son

[12] Pièce SPFSQ 1.137 - 2022-10-05 Mise à la poste de «L'Arbre-Plus» - Volume 35, Numéro 4, septembre à novembre 2022
[13] Pièce SPFSQ 1.209 - 2023-03-07 Mise à la poste de «L'Arbre-Plus» - Volume 36, Numéro 1, janvier à mai 2023
[14] Pièce SPFSQ 1.151 - 2022-10-19 Soirée d'information sur l'agence de vente du sciage sapin-épinette

conseiller juridique, et ce, afin de répondre de manière la plus précise possible aux questions d'ordre juridiques concernant le *Règlement*.

### Réseaux sociaux

Prenant acte des changements en matière de consommation d'informations, et ce même au sein des producteurs forestiers, le Syndicat s'est assuré d'une diffusion continue de l'information sur sa page Facebook, suivie par des centaines d'abonnés. Au total, et sur la période allant du 1er décembre 2012 au 1er mai 2023, le Syndicat a recensé sur sa page Facebook pas moins de 117 publications portant directement ou indirectement sur le projet de mise en marché collective, sur le *Règlement* ou sur la *Convention* proposée, ainsi que sur les étapes franchies ou à venir.

### Communiqués de presse, entrevues et achat d'espace publicitaire

Afin d'atteindre un plus large éventail possible de producteurs forestiers, le Syndicat a, à différents moments jugés importants du processus, procédé à la diffusion de communiqués de presse ou encore à l'achat d'espace publicitaire dans les journaux portant soit sur le projet de mise en marché collective, soit sur le *Règlement*, soit sur la *Convention* proposée. Au total, le Syndicat a répertorié 23 publications écrites différentes et 6 publicités radiophonique et télévisuelles diffusés dans les médias locaux et régionaux à cet effet. Les représentants du Syndicat se sont également assurés de se rendre disponibles pour la réalisation d'entrevues avec des journalistes, et ce, toujours dans des buts d'informer les producteurs.

### Mise en ligne d'une page Web dédiée à la mise en marché collective

Le 30 septembre 2022, et par un souci d'accessibilité à l'information, le Syndicat a mis en ligne une page Web[15] dédiée au projet de mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette, regroupant l'ensemble de l'information disponible à ce sujet à la même adresse. Ce site a été périodiquement mis à jour, au regard de l'évolution de la démarche. Il est notamment possible d'y retrouver une présentation de la mise en marché collective, la version intégrale du *Règlement* et de la *Convention* proposée, l'historique des démarches réalisées dans ce dossier, les résultats du processus de consultation et du sondage mené auprès des producteurs forestiers, les liens menant à la rediffusion des Assemblées pertinentes, ainsi qu'une section *Questions et réponses*, répondant aux principales questions reçues par le Syndicat concernant le projet.

## Sur le déroulement des Assemblées

Au moment d'amorcer le processus ayant mené à l'adoption du présent *Règlement*, le Syndicat a apporté des modifications significatives à ses procédures concernant l'organisation et la tenue de ses Assemblées, afin de refléter les commentaires formulés par la Régie dans sa décision 12084.

Tout au long du processus ayant mené à l'adoption du *Règlement*, le Syndicat a de plus déployé de nombreux efforts afin d'inciter les producteurs forestiers à participer à leurs différentes Assemblées. Le Syndicat a d'abord pris soin de s'assurer que pour toutes les Assemblées de secteur, les Assemblées générales annuelles et les Assemblées générales extraordinaires où la question de la mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette serait abordée, leurs ordres du jour respectifs en fassent clairement mention. Ces ordres du jour figurent d'ailleurs à la documentation déposée à la Régie. En marge de chacune de ces Assemblées, le

[15] SPFSQ 1.134 à 1.136 - 2022-09-30 Mise en ligne de la page MISE EN MARCHÉ COLLECTIVE sur le site du SPFSQ

Syndicat a aussi envoyé de nombreux rappels d'inscription aux producteurs forestiers, via leur Arbre-Plus, par courriel, en plus des publications sur les réseaux sociaux. Des achats publicitaires, principalement dans les médias régionaux, mais également sur les réseaux sociaux, ont également été réalisés à cette fin. Ces initiatives figurent également à la documentation déposée à la Régie. En plus des moyens précédemment cités, le Syndicat a, à plus d'une reprise, repoussé au maximum les dates limites d'inscription initialement prévues pour ces différentes Assemblées, et ce, toujours afin de favoriser une plus grande participation.

Afin de présider les Assemblées générales annuelles et Assemblées générales extraordinaires où il a été question du projet, et dans un souci d'impartialité, le Syndicat a choisi de proposer aux participants une ressource externe et indépendante ayant une expertise reconnue dans la présidence de telles Assemblées, en lieu et place du Président du Syndicat. Les procédures ont été clairement lues et expliquées en début d'Assemblée. En marge de chaque Assemblée, le Syndicat a également demandé à ses administrateurs d'éviter, dans la mesure du possible, d'avoir recours à une question de droit de privilège, ou à une question de règlement, afin de prévenir l'interruption des interventions de participants dans la salle, dans un souci de laisser tous les points de vue s'exprimer librement. Le Syndicat s'est de surcroît assuré que ses représentants, par leurs interventions lors de ces Assemblées, ou en réponse à des questions sur le projet, évitent de tenir des propos ayant pour effet de personnaliser le débat, de marginaliser des participants, ou de dissuader d'autres participants d'exprimer librement leur opinion. Lorsque des votes étaient nécessaires, autant lors des Assemblées de secteur que des Assemblées générales annuelles et de l'Assemblée générale extraordinaire, le Syndicat a finalement retenu les services d'une firme comptable externe afin de valider le résultat de ces votes. Par souci de transparence, le Syndicat a également pris soin de diffuser en direct le déroulement des Assemblées générales annuelles et de l'Assemblées générale extraordinaire tout au long du processus ayant mené à l'adoption du *Règlement.* Ces enregistrements sont toujours disponibles, en ligne, sur le canal YouTube du Syndicat[16]. Il est à noter que suite aux Assemblées, le Syndicat a également demandé une rétroaction à l'observateur délégué par la Régie.

# Sur l'adhésion des producteurs

Au fil des dernières années, les producteurs forestiers du Sud du Québec ont eu plusieurs occasions de faire connaître leur appui tantôt au principe général de mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette, tantôt au *Règlement* proposé. Ainsi, à l'été 2020, des élections syndicales se sont exceptionnellement tenues par la poste, en raison de la pandémie de la COVID-19. Celles-ci ont connu un taux de participation record de plus de 1 500 votes[17] et ont vu tous les candidats ouvertement en faveur de la mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette élus avec des marges importantes. Toutes les élections syndicales tenues par la suite jusqu'à ce jour ont vu la victoire de candidats favorables au projet. Le 28 avril 2022, lors de l'Assemblée générale annuelle du Plan conjoint[18] et en réponse à la décision 12084, les délégués élus par les producteurs forestiers plus tôt cette même année ont adopté, à l'unanimité, une résolution réitérant leur appui à la mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette et demandant la poursuite des démarches à cet effet.

[16] Chaîne YouTube du SPFSQ : https://www.youtube.com/@spfsq4609

[17] Pièce SPFSQ 1.13 - 2021-08-26 AGA en virtuelle du Plan conjoint et du SPFSQ 2021 - Élection des candidats en faveur de la mise en marché collective

[18] Pièce SPFSQ 1.70 - 2022-04-28 Assemblée générale annuelle du Plan conjoint et du SPFSQ 2022

Outre les nombreuses Assemblées de secteur, générales annuelles et extraordinaires tenues dans le cadre du processus ayant mené à l'adoption du présent *Règlement*, de mai à août 2022, le Syndicat a tenu un processus de consultation élargie des producteurs forestiers du Sud du Québec. Le processus de consultation permet ainsi d'établir, par le bais d'un sondage, que seuls 28% des propriétaires forestiers du Sud du Québec sont satisfaits du prix reçu au cours des cinq dernières années pour leur produit de sciage sapin-épinette; que 85% des propriétaires forestiers sont favorables à ce que le Syndicat négocie, en leur nom, avec les usines le prix selon la qualité pour le bois de sciage de sapin-épinette; et que 74% des propriétaires forestiers sont favorables à ce que le Syndicat négocie, en leur nom, les taux de transport de tous les bois de sciage. Il est à noter que le processus de consultation a été piloté par AGECO, une firme externe dont l'expertise dans le secteur agricole est reconnue[19]. Le 10 novembre 2022, lors d'une Assemblée générale spéciale[20] consacrée au projet, les délégués ont approuvé le projet de *Règlement* présenté par le Syndicat avec une majorité convaincante de 70 délégués en faveur, et de 6 en défaveur. Finalement, le 27 avril 2023, lors de l'Assemblée générale annuelle du Plan conjoint, les délégués élus par les producteurs forestiers plus tôt cette même année adoptent, à l'unanimité, une nouvelle résolution[21] réitérant leur appui à la mise en marché collective du bois de sciage de sapin-épinette dans le Sud du Québec par l'instauration d'une agence de vente.

La récurrence et la constance dans l'appui fortement majoritaire des producteurs forestiers du Sud du Québec depuis 2017 en faveur de la mise en place d'une mise en marché collective de leur production de bois de sciage sapin-épinette n'est plus à démontrer. De manière réaliste, il aurait été difficile pour le Syndicat d'en faire plus pour l'illustrer.

# Sur la prise en considération des autres acteurs

Le Syndicat a pris soin, dans le cadre de la démarche ayant mené à l'adoption du présent *Règlement*, de prendre en considération les commentaires des autres acteurs de la filière forestière régionale. Le Syndicat a ainsi amorcé, dès le 5 mai 2022, un processus de consultation qui a pris la forme d'une série de rencontres auprès d'acteurs représentant différents maillons de la filière forestière, dont les grands propriétaires de 800 hectares et plus, les acheteurs, les entrepreneurs forestiers, les groupements forestiers et les transporteurs. Ces rencontres ont permis, pour chaque intervenant ciblé, de prendre connaissance d'hypothèses envisagées par le Syndicat en matière de mise en marché du bois de sciage de sapin-épinette, et également de formuler leurs observations et commentaires sur celles-ci. La liste exhaustive des intervenants rencontrés figure dans les dossiers déposés à la Régie dans le cadre de la présente demande. [22]

## Échanges avec les groupements forestiers

Le territoire du Sud du Québec compte, au total, quatre groupements forestiers : la Coopérative Laforêt, Aménagement forestier coopératif des Appalaches, le groupement forestier Saint-François, et le Groupement forestier des Cantons. Ces groupements offrent différents services aux producteurs forestiers qui en sont membres, notamment en matière d'aménagement forestier, de débroussaillage, de récolte, de reboisement, et de transport. Dans le cadre de la présente démarche, le Syndicat a présenté à deux groupements le projet de *Règlement* envisagé. Au terme de ces rencontres, , les groupements n'ont pas exprimé d'opposition claire au

[19] Pièce SPFSQ 1.116 - 2022-09-02 Rapport consultation AGECO
[20] SPFSQ 1.166 - 2022-11-10 Assemblée générale spécial du Plan conjoint des Producteurs forestiers du Sud du Québec2022
[21] Pièce SPFSQ 1.238 - 2023-04-27 Assemblée générale annuelle du Plan conjoint et du SPFSQ 2023 - Nouvelle résolution en appuie à l'agence de vente
[22] Pièces SPFSQ 1.75, 1.78, 1.80, 1.81, 1.83, 1.86, 1.88, 1.91, 1.92, 1.95, 1.98, 1.108, 1.118, 1.133

projet de mise en marché collective de bois de sciage de sapin-épinette. Ceux-ci ont toutefois émis des commentaires en matière de négociation et d'organisation du transport, qui se reflètent d'ailleurs dans la version finale du *Règlement* (voir la section *Bilan de la consultation des autres acteurs de la filière*).

### Échanges avec Domtar

Tout au long du processus ayant mené à l'adoption du *Règlement,* le Syndicat a pris soin de demeurer en lien avec Domtar, qui constitue le plus grand propriétaire forestier de son territoire. Le Syndicat s'est par ailleurs assuré de rencontrer les représentants de l'entreprise, dans le cadre du processus de consultation des autres acteurs de la filière forestière. Le Syndicat n'a pas hésité non plus, à donner suite aux sollicitations provenant de Domtar. À titre d'exemple, le Syndicat a tenu une rencontre avec l'entreprise portant sur le projet le 22 juin 2022, à la demande de cette dernière. Plusieurs écrits ont été échangés et des rencontres informelles additionnelles ont par la suite été tenues[23]. Malgré ces efforts considérables, et la bonne foi dont a fait preuve le Syndicat, Domtar n'a formulé qu'une seule suggestion concrète visant à bonifier le projet présenté, suggestion qui a par ailleurs été intégrée au projet par la suite (voir section *Bilan de la consultation des autres acteurs de la filière*). Ses deux autres demandes, à savoir son exclusion de l'agence de vente, ou encore une agence de vente à adhésion volontaire, n'étaient pas juridiquement applicables et s'éloignaient considérablement de la volonté de la grande majorité des producteurs forestiers, en plus de réduire drastiquement l'efficacité du projet.

### Échanges avec les transporteurs

Dans le cadre du processus de consultation des autres acteurs de la filière forestière, le Syndicat a rencontré, le 31 mai 2022, l'Association des transporteurs de bois de l'Estrie (ATBE)[24]. L'ATBE est l'association accréditée représentant les transporteurs du Sud du Québec pour l'ensemble des bois (pâtes et papiers et sciage). Au cours de cette rencontre, les représentants de l'ATBE ont fait connaître leur opposition au projet, principalement car celui-ci prévoit la négociation, par le Syndicat et au nom des producteurs forestiers, d'une convention de transport pour l'ensemble des bois de sciage, et ce, malgré qu'ils aient demandés et obtenus l'accréditation auprès de la Régie pour négocier pour ces produits dans la décision 4227 du 16 janvier 1986. À ce moment, pour appuyer son opposition, l'ATBE avait souligné la difficulté d'en venir à une entente avec le Syndicat pour le renouvellement de la convention de transport pour les bois destinés au secteur des pâtes et papiers et de la palette. Il est à noter toutefois que depuis, les parties en sont venues à une entente, grâce notamment à la médiation offerte par la Régie.

### Échanges avec les acheteurs

Tout au long du processus ayant mené à l'adoption du *Règlement*, et même après son adoption, le Syndicat est demeuré en contact constant avec les acheteurs et ce, en dépit de l'opposition claire de ceux-ci à la démarche. Les nombreuses communications et rencontres[25], qui peuvent difficilement être nommées ici de manière exhaustive mais qui se retrouvent dans la documentation déposée à la Régie dans le cadre de la présente demande, permettent de le constater. Lors du processus de consultation des autres acteurs de la filière forestière mis en place par le Syndicat, 5 acheteurs ont accepté de nous rencontrer sur les 6 qui ont été invités : soit Bois LIB inc., Fontaine inc., Blanchette & Blanchette inc., et Lapointe et Roy inc. Outre une

[23] Pièce SPFSQ 1.33, 1.45, 1.75, 1.77, 1.82, 1.95, 1.168, 1.183

[24] Pièce SPFSQ 1.83 - 2022-05-31 Rencontre ATBE - Filière forestière

[25] Pièce SPFSQ 1.78, 1.108, 1.109, 1.113, 1.118, 1.119, 1.124, 1.132, 1.133, 1.140, 1.141, 1.149, 1.163, 1.180, 1.184, 1.193, 1.218, 1.220, 1.226, 1.233

réaffirmation du rejet catégorique du projet ou de leur écoute polie de notre proposition, ces réunions n'ont toutefois malheureusement pas permis de récolter des commentaires constructifs permettant de bonifier la proposition. Le 30 août 2022 et durant les jours suivants, le Syndicat a communiqué par courrier ou par courriel avec les 15 acheteurs[26] qui avait acheté du bois de sapin-épinette au cours des 3 dernières années pour les informer de la résolution d'appui des producteurs forestiers à la mise en place d'un système de mise en marché collective du sciage sapin-épinette votée démocratiquement en assemblée générale annuelle de la même année, ainsi que de les inviter à nous faire part de leurs commentaires. Le 12 septembre 2022, donc avant même l'adoption officielle du *Règlement*, Fontaine inc., qui achète à lui seul près de 47% de l'ensemble du bois de sciage de sapin-épinette mis en marché dans le Sud du Québec, informait le Syndicat dans une lettre[27] qu'après analyse de la proposition reçue, ils en étaient venus à la conclusion que le maintien du statu quo demeurait la seule avenue possible pour la mise en marché du bois de sciage sapins-épinette et, conséquemment, leur refus de collaborer.

Le 6 mars 2023, le Syndicat a informé tous les acheteurs[28] de l'adoption récente du *Règlement.* Dans sa communication, le Syndicat a clarifié que le *Règlement* serait soumis à la Régie et qu'en cas d'approbation par cette dernière, le Syndicat deviendrait l'agent de négociation unique pour la vente du bois de sciage sapin-épinette récolté sur le territoire. Le Syndicat expliquait de surcroît que le *Règlement* adopté prévoyait la négociation, avec les acheteurs de bois de sciage de sapin-épinette, d'une convention unique de mise en marché. À cet effet, le Syndicat joignait à son envoi un projet de *Convention*, et signifiait que, bien qu'une saisine de la Régie apparaisse incontournable en raison du refus du principal acheteur de participer au processus, celui-ci demeurait ouvert à la tenue de rencontres pour négocier de bonne foi et bonifier le projet de *Convention*. Ces sollicitations, dans leur ensemble, n'ont toutefois pas porté fruit et outre les communications écrites entre Fontaine inc. et le Syndicat, aucun retour n'a été reçu de la part des acheteurs. La consultation publique tenue les 7 et 8 novembre derniers dans le cadre d'une demande d'approbation règlementaire déposée par le Syndicat des producteurs de bois de la Côte-du-Sud aura subséquemment permis de comprendre que le Conseil de l'industrie forestière du Québec (CIFQ) avait donné la consigne aux acheteurs de ne pas donner suite aux sollicitations du Syndicat. D'ailleurs, après avoir été informé de la demande d'accréditation déposée par le CIFQ pour représenter l'ensemble des acheteurs de sciage de sapin-épinette dans le Sud du Québec, le Syndicat l'a également approché pour discuter du *Règlement* et du projet de *Convention*. Le CIFQ a rejeté toute perspective de rencontre d'ici à ce que la Régie ait statué sur sa demande d'accréditation[29]. Il est à noter que bien que la Régie ait officiellement accrédité le CIFQ le 27 octobre dernier, celle-ci n'avait toujours pas donné suite, au moment d'écrire ces lignes.

### Bilan de la consultation des autres acteurs de la filière

Ultimement, le processus de consultation et les échanges qui se sont poursuivis au-delà n'auront pas permis d'en arriver à un consensus au sein de la filière forestière régionale concernant la mise en marché collective du bois de sciage. Les acheteurs, de même que Domtar, ont fait connaître leur opposition claire et globale non seulement au *Règlement* ou au projet de convention unique de mise en marché proposé, mais au concept même de mise en marché collective pour le bois de sciage de sapin-épinette dans le Sud du Québec. Aux yeux du Syndicat, une telle issue, bien que regrettable, n'est pas surprenante en soi, considérant les intérêts parfois divergents de ces acteurs.

[26] Pièce SPFSQ 1.113 - 2022-08-30 Liste d'envoi et lettre Opinion sciage - Acheteurs
[27] Pièce SPFSQ 1.119 - 2022-09-12 Réponse de Fontaine inc au SPFSQ - Suivant la séance de consultation du 16 août 2022
[28] Pièce SPFSQ 1.208 - 2023-03-06 Envoi de la convention aux 23 acheteurs par le SPFSQ et PJ
[29] Pièce SPFSQ 1.216 - 2023-03-16 Lettre du CIFQ au SPFSQ

Le Syndicat se doit toutefois de souligner le manque de coopération flagrant dont ont fait part les acheteurs tout au long de l'adoption du *Règlement*, ainsi que suite à l'adoption de celui-ci. Ainsi, et malgré les tentatives répétées du Syndicat, il n'aura pas été possible de recueillir une seule recommandation de leur part visant à améliorer le *Règlement*, et ce, en dépit de plusieurs sollicitations en ce sens. De la même manière, et malgré des sollicitations répétées en ce sens, aucun acheteur n'a transmis au Syndicat à ce jour de commentaires et de recommandations visant à bonifier le projet de *Convention*. De manière plus globale, de nombreuses sollicitations, des communications écrites aux acheteurs sont demeurés sans retour à ce jour. Cette situation est d'autant plus regrettable que les acheteurs, lors de la consultation publique que tiendra la Régie, plaideront fort probablement l'imprécision, l'incompréhension et ironiquement, le manque d'ouverture du Syndicat à prendre en compte leurs considérations.

Le Syndicat juge néanmoins que malgré ces circonstances regrettables, des efforts importants ont été réalisés afin de prendre en considération le point de vue des autres acteurs de la filière, lorsqu'il a été possible de le recueillir. Ainsi, le Syndicat a intégré certains éléments au *Règlement*, ou encore au projet de *Convention*, afin de répondre à des points soulevés à divers moments lors dans ses échanges avec les autres acteurs de la filière. C'est le cas, par exemple, de l'article 14 du *Règlement*, qui donne la possibilité aux producteurs le souhaitant, de négocier et d'assumer eux-mêmes leurs frais de transport. Les articles 4 et 15 du *Règlement*, qui permettent au Syndicat de rediriger le bois d'un producteur vers une usine sous-approvisionnée, ont également été pensés afin de donner des assurances suffisantes aux acheteurs en matière de stabilité de leurs approvisionnements. Ceux-ci ont exprimé à de nombreuses reprises l'importance de cet élément pour leur modèle d'affaires.

Dans sa décision 12084, la Régie rappelle que « l'appui des acheteurs et des intervenants impliqués dans la mise en marché n'est pas obligatoire en ce sens qu'il se peut parfois qu'une telle adhésion ne puisse être obtenue après le déploiement d'efforts raisonnables pour y parvenir. Dans ce cas, l'office doit néanmoins être en mesure de démontrer qu'il a pris en compte les préoccupations des personnes visées par les règles qu'il veut adopter, de même que les enjeux propres à la filière ».

Sans aller à l'encontre de la volonté des producteurs forestiers, qui demeurent ultimement responsables de choisir du mode de mise en marché qu'ils jugent le plus approprié pour leur produit, les commentaires des autres acteurs ont été pris en compte et même, à certains égards, directement intégrés au projet de *Règlement*. Le Syndicat croit ainsi s'être acquitté, en toute bonne foi, de cette responsabilité de communication et de consultation des autres acteurs de la filière forestière, et ce, en dépit du refus clair des acheteurs de prendre part au processus.

# Conclusion

Longtemps secondaire, le bois de sciage de sapin-épinette est devenu, à la lumière des changements structurels ayant transformé durablement leur filière au cours des dernières décennies, le produit principal mis en marché par les producteurs forestiers du Sud du Québec. En conséquence, il importe plus que jamais que le système régissant sa mise en marché, établi il y a des décennies, soit modernisé afin d'assurer la pérennité de l'ensemble des maillons de la filière forestière, et donc, d'en assurer le caractère ordonné et efficace. Le *Règlement* déposé est une réponse logique et naturelle à ces changements. Au-delà de la forte adhésion des producteurs forestiers à la mise en marché collective, ainsi qu'au *Règlement*, le Syndicat s'est assuré de présenter un projet complet, permettant une mise en marché ordonnée et efficace du produit, et

également, à cette fin, de prendre en considération les commentaires des autres acteurs de la filière, sans toutefois leur donner préséance sur la volonté des producteurs. Le Syndicat est d'avis que ce projet est non seulement porteur d'avenir pour les producteurs : il l'est pour l'ensemble des acteurs de la filière forestière, et devrait permettre, à terme, une plus grande équité et une meilleure synergie entre ses différents maillons.

Lors de la consultation publique à venir, il apparaît malheureusement inévitable que d'autres acteurs de la filière, et plus spécifiquement les acheteurs, s'opposent à la demande d'approbation du présent *Règlement*. C'est leur droit de le faire, et le Syndicat respecte pleinement ce droit. Ceux-ci prétendront à un modèle mal défini, imprécis, qui remettrait en question leur modèle d'affaires et la pérennité de leurs usines. Si cela est évidemment fâcheux, ce n'est pas surprenant en soi, puisque les acheteurs sont les principaux bénéficiaires du *statu quo* actuel. Dans l'histoire du Québec, à chaque fois que des producteurs, toute production alimentaire et agricole confondue, ont souhaité opter pour la mise en marché collective, les acheteurs concernés ont adopté une posture similaire. Avec respect pour ceux-ci, le Syndicat invite les régisseurs à prendre ces arguments pour ce qu'ils sont réellement : une opposition non pas au *Règlement* proposé, mais plutôt au concept même de mise en marché collective, pourtant prévu par la *Loi*. Nous ne pouvons que regretter le manque de considération des acheteurs pour la volonté démocratiquement exprimée par la grande majorité des producteurs forestiers du Sud du Québec de se regrouper pour mettre en marché leurs produits de sciage sapin-épinette. Nous sommes convaincus que des échanges plus constructifs auraient pu être possibles pour s'entendre sur des principes généraux qui auraient permis de mettre en place une dynamique constructive et bien différente de celle dans laquelle nous nous présentons devant la Régie actuellement. Malgré tout, le Syndicat en profite, une fois de plus, pour signifier sa grande ouverture à négocier de bonne foi un projet de convention unique de mise en marché avec les acheteurs advenant une approbation du *Règlement* par la Régie, qui prendra en compte leurs considérations et qui bénéficiera aux producteurs, aux acheteurs et à l'ensemble des acteurs de notre filière forestière. Le Syndicat tient une fois de plus à remercier la Régie, ses régisseurs, et son équipe juridique non seulement pour l'attention portée à la présente, mais également pour leur disponibilité et pour l'accompagnement administratif apporté tout au long de la présente démarche. Le Syndicat tient également, en terminant, à signifier une fois de plus sa pleine collaboration dans le cadre de la présente démarche.

Syndicat des Producteurs forestiers du Sud du Québec

# Annexe 1 – Rôles et responsabilités dans la mise en marché

## Bois de sciage de sapin-épinette – Mode de mise en marché actuel

L'acheteur (ou son représentant accrédité) :

- Négocie une convention de mise en marché avec le Syndicat;
- Détermine le prix minimum qu'il est prêt à proposer aux producteurs forestiers pour chaque catégorie du produit visé qu'il désire acheter, et transmet périodiquement ces prix au Syndicat;
- Conclut une entente pour l'achat de volumes du produit avec les producteurs forestiers ou/et les agrégateurs intéressés;
- Transmet les paiements et les informations pour les volumes de produit achetés au Syndicat;
- Procède au paiement pour le transport des bois, s'il en est responsable;
- En cas de surproduction, contrôle l'entrée à l'usine du produit.

Le Syndicat :

- Négocie une convention de mise en marché avec chacun des acheteurs;
- Diffuse les prix minimaux déterminés par les acheteurs aux producteurs forestiers;
- Perçoit les paiements des acheteurs pour les volumes de produit achetés;
- Transmet les montants dus aux producteurs forestiers et/ou aux agrégateurs (entrepreneurs ou groupements forestiers) concernés, le cas échéant.

Le producteur forestier :

- Procède à l'aménagement et à l'entretien de ses boisés ou conclut une entente avec un agrégateur;
- Procède à la récolte et au façonnage du produit ou conclut une entente avec un agrégateur;
- Conclut une entente avec l'acheteur de son choix, ou signe un droit de coupe avec un agrégateur, pour la vente de son produit;
- Négocie une entente avec le transporteur de son choix pour la collecte et la livraison du produit, s'il est responsable du transport du produit;
- Reçoit, du Syndicat ou de l'agrégateur, le paiement en tout ou en partie pour les volumes vendus, selon les termes de l'entente de droits de coupe précédemment conclue, le cas échéant.
- Reçoit la facture du transporteur, et procède à son paiement, s'il en est responsable.

## Bois de sciage de sapin-épinette – Mode de mise en marché proposé par le Règlement

L'acheteur (ou son représentant accrédité) :

- Négocie une convention de mise en marché unique avec le Syndicat, qui comprend notamment les modalités de mesurage, les catégories de produit et prix associés, et le mécanisme d'ajustement des prix, et les volumes anticipés de produit pour chaque acheteur autorisé.
- S'engage à respecter les modalités de la convention conclue entre les parties;
- Conclut une entente pour l'achat de volumes du produit avec les producteurs forestiers ou/et les agrégateurs intéressés;
- Transmet les paiements pour les volumes de produit achetés au Syndicat;
- En cas de surproduction, contrôle l'entrée à l'usine du produit;
- Avise le Syndicat de problématiques d'approvisionnement ou de besoins particuliers.

Le Syndicat :

- Négocie une convention de mise en marché unique le représentant accrédité des acheteurs;
- Négocie une convention de transport pour les bois de sciage avec les transporteurs, ou avec leur représentant accrédité, qui comprend un taux de transport unique en fonction de la provenance et de la destination des bois et un mécanisme d'ajustement en cas de fluctuation des prix de l'essence;
- Autorise les acheteurs, après la réception du formulaire dûment rempli;
- Publie et met à jour la liste des acheteurs autorisés sur son site Web;
- Informe les producteurs des besoins particuliers d'acheteurs autorisés, le cas échéant;
- Traite les demandes des acheteurs autorisés et prend les moyens nécessaires pour rencontrer le volume anticipé de chacun d'entre eux, en priorisant leurs livraisons par rapport aux agents et, de façon exceptionnelle, en redirigeant le bois d'un producteur vers un acheteur en difficulté;
- Perçoit les paiements des acheteurs pour les volumes de produit achetés;
- Reçoit les factures des transporteurs, et procède à leur paiement;
- Transmet les montants dus aux producteurs forestiers et/ou aux agrégateurs (entrepreneurs ou groupements forestiers) concernés, le cas échéant.

Le producteur forestier :

- Procède à l'aménagement et à l'entretien de ses boisés, ou conclut une entente avec un agrégateur ;
- Procède à la récolte et au façonnage du produit ou conclut une entente avec un agrégateur;
- Conclut une entente avec l'acheteur de son choix, ou avec un agrégateur, pour la vente de son produit, dans le respect des modalités de la convention de mise en marché;
- Informe le Syndicat d'une entente avec un agrégateur visant la production ou la mise en marché du produit de son boisement, le cas échéant;
- Conclut une entente avec le transporteur de son choix pour la collecte et la livraison du produit, dans le respect des modalités de la convention de transport et du Règlement, le cas échéant;
- Reçoit, du Syndicat ou de l'agrégateur, le paiement en tout ou en partie pour les volumes vendus, selon les termes de l'entente de droits de coupe précédemment conclue, le cas échéant.