

984665

SECRETARIAT À LA MISE EN
VALEUR DU SAINT-LAURENT

Rapport sur les exportations outre-mer
de bois d'oeuvre

présenté par:
Martin Lambert
Michel Prémont

CANQ
TR
SMVSL
128

Québec, le 19 août 1994

REÇU
CENTRE DE DOCUMENTATION
17 NOV. 2008
TRANSPORTS QUÉBEC

A PROPOS DU SECRÉTARIAT ET DES AUTEURS

Le Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent est un organisme gouvernemental relevant du sous-ministre des Transports. Formé en 1985, le Secrétariat a pour mandat principal de favoriser le développement économique du Québec par la mise en valeur du Saint-Laurent comme axe de commerce international. Dans ce cadre de travail, les auteurs ont eu comme sous-mandat d'apporter des recommandations au Secrétariat pour favoriser les exportations de bois d'oeuvre par le Saint-Laurent.

Les auteurs de ce rapport sont deux (2) ingénieurs qui combinent à eux deux (2) plus de dix (10) années d'expérience et ils poursuivent présentement des études en Maîtrise en Administration des affaires (MBA).

TABLE DES MATIÈRES

	Page
INTRODUCTION	1
LA FORÊT DU QUÉBEC	1
L'INDUSTRIE DU BOIS DE SCIAGE	2
LA GLOBALISATION DES MARCHÉS	3
LES EXPORTATIONS OUTRE-MER	4
LE MARCHÉ AMÉRICAIN	6
LA CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS MONDIAUX	6
LES EFFORTS DE PROMOTION	7
LA PRODUCTIVITÉ DANS LES PORTS	8
L'ENTREPOSAGE DU BOIS SUR LES QUAIS	12
LE TRANSPORT FERROVIAIRE AUX PORTS	13
RECOMMANDATION	14

INTRODUCTION

Le but de ce rapport est de faire des recommandations au Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent et aux divers intervenants de l'industrie du bois d'oeuvre pour favoriser les exportations de bois d'oeuvre par le Saint-Laurent. Il est principalement le résultat d'analyses et de synthèses des rencontres que les auteurs ont eu avec les intervenants de l'industrie. Ce rapport donne une *vue globale* de ce qui favoriserait les exportations; les recommandations prescrites seront ultérieurement approfondies par le Secrétariat à la mise en valeur du Saint-Laurent.

LA FORÊT DU QUÉBEC

Le Québec est marqué par l'abondance de ses forêts. Sur près de la moitié de ce territoire, on retrouve un des plus vastes domaines forestiers au monde dont la plus grande partie appartient à l'État.

Du tout début de son exploitation jusqu'à tout récemment, la population considérait la forêt comme une source inépuisable de matière ligneuse. Mais depuis quelques années, le gouvernement, avec la collaboration de tous les intervenants de l'industrie du bois, a adopté un ensemble de politique et de stratégie pour améliorer le potentiel d'exploitation de nos forêts tout en protégeant la ressource¹.

¹ Ministère des Ressources naturelles, 1994; UNE STRATÉGIE, AMÉNAGER POUR MIEUX PROTÉGER LES FORÊTS; ISBN 2-550-29288-X.

De type nordique à croissance lente, la forêt québécoise contient plusieurs essences résineuses dont l'épinette, le sapin, le pin, la pruche et le cèdre. Dans le sud, elle abrite aussi quelques essences de feuillus nobles.

Cette richesse naturelle est exploitée sous forme de pâtes, de papiers et de bois de sciage contribuant ainsi au développement économique d'une centaine de municipalités.

L'INDUSTRIE DU BOIS DE SCIAGE

Au fil des années, l'industrie du bois de sciage a su s'adapter aux différents contextes économique, technologique et social. La production du bois de sciage a toujours suivi une progression constante malgré l'arrivée de nouveaux produits de substitutions et de la concurrence étrangère. Les manufacturiers ont investi dans de nouvelles technologies pour améliorer leurs flexibilités et leurs productivités. Ils ont modifié leurs stratégies de coupe pour permettre à la ressource de se renouveler au rythme de la capacité productive du milieu.

Depuis deux (2) ans, l'industrie du bois de sciage se porte très bien. Elle est très rentable et la majorité des entreprises fonctionnent à pleine capacité, autrement dit, selon la croissance annuelle de la ressource.

Environ 80% de la production québécoise est destinée au marché nord-américain, 1% environ alimente les marchés de l'Asie, de l'Europe et du Moyen-Orient, et 20% va au marché local. On constate que

l'exportation outre-mer ne représente qu'une infime partie de la production.

LA GLOBALISATION DES MARCHÉS

Nous sommes confrontés depuis déjà quelques années à une globalisation des marchés. Heureusement, la majorité des intervenants rencontrés semblait engagée sur cette voie. L'industrie a su aussi s'organiser en créant le "Bureau de Promotion de l'Industrie du Bois" pour les aider à faire face à la situation.

Dans une certaine mesure, les entreprises qui seront les premières à prendre les moyens pour s'ajuster à la globalisation des marchés auront un avantage marqué sur la concurrence. Avec des clients beaucoup plus diversifiés et réguliers, les entreprises diminueront leurs dépendances envers le marché américain, ce qui stabilisera les prix sur les marchés. Une diminution des fluctuations des prix du bois permettra aussi aux entreprises de mieux gérer leurs investissements.

Dans un même ordre d'idée, on constate une certaine attitude passive de la part du gouvernement pour entreprendre ce nouveau virage. Le dossier des nématodes de pin est un bon exemple de dossier qui traîne en longueur. On constate aussi un manque de cohérence dans les normes de qualité pour le bois d'emballage et celles du bois de sciage. Pour rester compétitif sur les marchés internationaux, le gouvernement doit apporter certaines modifications dans la classification du bois pour les adapter aux nouvelles conditions du marché.

Dans un contexte de globalisation des marchés, si on peut faire un reproche à la majorité des manufacturiers, c'est de ne pas avoir su se développer sur le plan marketing. La tendance est de laisser cette responsabilité à des courtiers ou à d'autres organisations. Les compagnies qui n'ont pas leurs propres forces d'exportations sont les plus vulnérables, car elles dépendent des intermédiaires. La modernisation des usines se fait beaucoup trop lentement. Et selon une étude réalisée par le CRIQ, l'implantation de certaines technologies dans nos usines est en retard d'au moins dix (10) ans².

LES EXPORTATIONS OUTRE-MER

Le bois du Québec alimente le marché européen depuis près de deux cents (200) ans. Au cours des vingt (20) dernières années, nos exportations ont suivi des cycles de cinq (5) à six (6) ans. En effet, il y a une corrélation entre le cycle de nos exportations vers l'Europe et le cycle de l'économie américaine. Plus la demande est grande aux États-Unis, plus nos exportations vers l'Europe diminuent et plus le prix du bois augmente. En 1990-91, lors de la récession aux États-Unis, nos exportations vers les marchés européens ont atteint des sommets inégalés surtout au Royaume-Uni. Aujourd'hui, nos exportations semblent avoir atteint le creux de la vague. Malgré tout, les entreprises de chez-nous fonctionnent à pleine capacité et ne suffisent pas à la demande du marché américain.

La majorité des entreprises de bois de sciage du Québec n'ont pas les ressources financières pour maintenir une force de vente permanente

²

CRIQ, Ingénierie des bois; pour le Ministère des Forêts, RDQ-93-669-R1

sur les marchés outre-mer. C'est pourquoi la majorité des exportations passe par des courtiers, ou des entreprises qui achètent le bois brut de manufacturiers pour le transformer et le revendre sur les marchés.

Comme les marges de profits sont plus faibles pour nos entreprises sur le marché européen, seules quelques entreprises continuent d'exporter dans certaines niches ou pour conserver leurs contacts.

Selon les experts rencontrés, d'ici un (1) ou deux (2) ans, le marché des exportations outre-mer va revenir près des niveaux atteints en 1991-1992 puisque le marché américain devrait diminuer considérablement, tandis que le marché européen devrait reprendre de la vigueur.

Mais pour redevenir compétitif sur le marché européen, le gouvernement doit régler le dossier des nématodes des pins. Au début des années '90, les entreprises canadiennes se sont mises à exporter vers l'Europe pour survivre à la récession. De la part des européens, cette action fut considérée comme une forme de dumping et par riposte, ces derniers ont sorti, comme barrière tarifaire déguisée, le problème des nématodes des pins. On peut en conclure ainsi, puisque depuis près de deux cents (200) ans que l'on exporte en Europe et il n'y a jamais eu d'épidémie.

Avec ces nouvelles exigences, le bois vert canadien doit être pasteurisé avant d'être exporté en Angleterre. Le coût supplémentaire fait en sorte que le bois canadien n'est plus compétitif avec celui de la Suède et de la Finlande. Actuellement, le Canada négocie avec la C.E.E. pour enlever ces exigences phytosanitaire. Si leur démarche ne fonctionne

pas, le litige pourrait être tranché par le GATT ou les chances d'obtenir gain de cause semblent excellentes.

À défaut de régler le problème, il semblerait que d'ici trois (3) ans, le marché européen exigera du bois sec pour la construction, comme les États-Unis le font depuis un certain temps déjà. Dans ces conditions, le bois canadien deviendrait compétitif, puisque les suédois et les autres devront aussi sécher leur bois. Ainsi, nous voyons que le déroulement naturel des événements devrait favoriser les exportations outre-mer.

LE MARCHÉ AMÉRICAIN

Comme pour beaucoup d'autres industries, le bois de sciage dépend en grande partie du marché américain et, depuis quelques années, une nouvelle forme d'acheteurs de type entrepôt-dépôt monopolise tranquillement le marché, augmentant ainsi la dépendance des industries québécoises. Malgré tout, par sa proximité, le marché américain offre un avantage marqué pour nos entreprises.

Le Canada exporte surtout du bois sec vers les États-Unis puisque ces derniers sont auto-suffisants en bois vert. Les exportations sont faites principalement par chemin de fer et par camion pour les États les plus rapprochés. Jusqu'à tout récemment, le transport par chemin de fer était limité en raison d'une pénurie de wagon spécialement équipé pour le transport du bois.

Quelques entreprises ont tenté d'exporter le bois via le Saint-Laurent en utilisant des barges mais le tout s'est avéré trop coûteux en raison du délai de livraison, des fluctuations de prix, de la manipulation

supplémentaire du bois et le surplus d'inventaire engendré par l'arrivée d'une quantité importante de bois.

LA CONCURRENCE SUR LES MARCHÉS MONDIAUX

Pour affronter la concurrence étrangère, les entreprises devront améliorer leur capacité de récupération et la flexibilité de leurs usines.

Sur le marché européen, la Suède et la Finlande sont les deux (2) principaux concurrents du Canada. Leur bois est d'aussi bonne qualité que le nôtre et ils ont de meilleures infrastructures pour répondre aux besoins des européens. Même si nos coûts de production sont inférieurs, en raison des droits de coupe, le transport et la pasteurisation de notre bois font que nous ne sommes pas assez compétitifs sur le marché européen. D'un autre côté, il y a les pays de l'Est comme la Russie et la Roumanie où les prix sont très bas et les réserves importantes. Malgré tout, la qualité de leurs bois n'est pas aussi bonne, ils sont très mal organisés et ils ne suffisent pas aux besoins internes.

En Amérique du Sud, seul le Chili est assez bien organisé pour exporter du bois. Le Brésil qui possède de bonnes réserves pourrait devenir un concurrent sérieux, mais ils sont trop mal organisés pour constituer une menace. D'autre part, leur bois est de piètre qualité et, en raison d'une nouvelle conscience écologique des principaux acheteurs, les bois tropicaux sont moins en demande.

Il faut mentionné, que d'ici l'an 2000, on prévoit que les coupes de bois de l'Ouest canadien vont diminuer de 20%. Ce vide, laissé par

l'Ouest pourra être comblé par les scieries de l'Est, surtout pour l'exportation vers l'Europe.

LES EFFORTS DE PROMOTION

Le bois de l'Est du Canada est un bois utilisé surtout pour la charpente des bâtiments. Les efforts de promotion doivent être concentrés dans cette direction.

Présentement, les efforts de promotion sont plutôt du type *passif*, ils se limitent à répondre aux demandes des pays acheteurs. Il faudrait plutôt adopter une attitude *active et agressive* en créant des besoins réels pour notre bois. En fait, si nous voulons exporter plus, il faut avant tout vendre plus. La création de besoins est l'avenue la plus prometteuse pour augmenter les exportations. Cela demande beaucoup d'efforts et de temps, mais rien n'est impossible quand on veut vraiment et c'est la meilleure voie à suivre.

LA PRODUCTIVITÉ DANS LES PORTS

Il y a deux (2) facteurs principaux qui favorisent un port pour l'exportation du bois; le premier est le volume et le second le coût de manutention.

Le volume de bois chargé à un port doit être suffisant pour justifier les coûts d'un navire à ce port. Il est donc rare de voir un navire accoster à plusieurs ports pour prendre le bois. C'est pour cette raison que la

quantité de bois pour un navire est concentrée dans un (1) ou deux (2) ports; la différence entre les coûts d'accostage, de quaiage et d'attentes d'un navire et les coûts de transports routiers et/ou ferroviaires est telle qu'il est plus économique de concentrer le bois à un seul port.

Théoriquement, selon cette logique économique, le port de Québec devrait être favorisé pour l'exportation du bois puisqu'il est au coeur du parc des scieries et il est desservi directement par la voie ferrée. En pratique, il ne l'est pas puisqu'il faut aussi tenir compte des coûts de manutention du bois au port.

En effet, il y a de grandes différences de productivité entre les ports dans la manutention des marchandises générales. À ce titre, les ports de Grande-Anse et Gros-Cacouna ont l'avantage pour l'exportation du bois d'oeuvre au détriment du port de Québec par exemple. Nous allons faire un bref historique pour mieux comprendre ces différences.

Les relations de travail dans les ports ont tendance à être difficiles à cause des fluctuations rapides et prononcées des besoins en main-d'oeuvre et à la présence de plusieurs employeurs dans le même bassin d'employés. À la fin des années '60, le nombre de débardeurs par équipe de travail était imposé à la partie patronale. Dans ce contexte de relation de travail difficile, les méthodes de travail ont changé en permettant aux employeurs de choisir le nombre de débardeurs voulu par équipe en échange d'une sécurité d'emploi et d'un salaire minimum.

De plus, l'article 34 du code du travail, qui s'applique aux relations de travail dans les ports, stipule que dans un port où il y a plus d'un employeur, le ou les syndicat(s) des débardeurs de ce port peuvent demander une accréditation géographique. Cela signifie que les

employeurs de ce port se nomment un représentant qui est investi de tous les droits d'un employeur. Il devient en quelque sorte l'unique employeur du port.

À cette époque, seul les ports de Montréal, Trois-Rivières et Québec étaient importants pour la manutention de marchandises; les petits ports comme Gros-Cacouna n'existaient pas et les ports privés comme Sept-Iles avaient leur propre personnel. De plus, tous les employeurs à cette époque opéraient dans les trois (3) ports importants. Ainsi, à la demande des syndicats et pour respecter l'article 34 du code du travail, ces employeurs formèrent l'Association des Employeurs Maritimes (AEM) pour s'occuper des relations de travail dans les trois (3) ports. Au lieu d'avoir un représentant par port pour les employeurs, il y avait une seule association pour les trois (3) ports. Ainsi, les négociations dans les trois (3) ports devenaient centralisées et se faisaient sur la base des recommandations du rapport Picard.

Les années '70 furent prospères pour la manutention des marchandises aux trois (3) ports. Il y avait beaucoup de travail et une main-d'oeuvre importante puisque beaucoup de manutention était fait à la main. La prospérité des années 1970 désintéressa les employeurs des relations de travail et de l'AEM. Ainsi, ces derniers prirent de plus en plus d'autonomie et de pouvoir et commencèrent à instaurer leurs propres règlements.

À partir de 1982, les changements technologiques apparaissent. La manutention change, l'équipement devient de plus en plus sophistiqué et nécessite de moins en moins de main-d'oeuvre; il y a donc surplus d'employés. Ce surplus est accentué par la décroissance continue du trafic des marchandises. En tenant compte de la convention de travail

rigide, des changements technologiques et de la diminution du trafic, cela entraîna une augmentation drastique des coûts de manutention des marchandises.

Pendant cette même période, des petits ports comme Gros-Cacouna voient le jour. Une philosophie de travail tout à fait différente de celle qui prévaut sous les ports de l'AEM prend naissance. Ils offrent une flexibilité, une productivité et un service supérieur à moindre coût et ce, grâce au fait que les syndicats des employés de ces ports n'ont pas demandé l'accréditation géographique pour ne pas avoir l'AEM comme représentant et les conditions des conventions collectives qu'elle impose. Dans de telles circonstances, il y a eu déplacement de marchandises générales des trois (3) principaux ports vers les petits ports. Le bois d'oeuvre est une de ces marchandises.

Nous comprenons aisément pourquoi les ports de Gros-Cacouna et Grande-Anse sont les deux (2) principaux ports utilisés pour l'exportation du bois d'oeuvre. Même s'il est plus coûteux, pour certaines scieries, de transporter le bois au port de Gros-Cacouna au lieu de, par exemple, Québec, la différence des coûts de manutention entre les deux (2) ports avantage grandement Gros-Cacouna. Par contre, pour la société, cette pratique est économiquement et écologiquement irrationnelle. Elle entraîne l'augmentation de l'utilisation de carburant, des émissions toxiques, des probabilités d'accidents, de l'usure des routes etc. Ainsi, en ayant des coûts bas et un service approprié dans tous les ports, les coûts sociaux diminueraient et cela permettraient aux entreprises manufacturières de bois d'oeuvre d'expédier leur bois au port le plus près et ainsi d'être plus compétitives entre elles et avec celles des pays concurrents.

Évidemment, les problèmes de productivité dans les ports ne s'appliquent pas uniquement à l'exportation du bois d'oeuvre, mais à toutes marchandises. Avec la mondialisation des marchés, nos industries sont en compétition avec celles des autres continents. Les utilisateurs des ports, en tant que clients de ces ports, ont le droit d'avoir des coûts et un service répondant à leurs exigences et contraintes sur les marchés mondiaux.

On pense de plus en plus qu'il faudrait décentraliser les administrations portuaires et privatiser les ports pour que leur performance soit directement reliée à la satisfaction des besoins des utilisateurs. Cela suppose aussi un changement d'attitude chez les travailleurs. Il est donc essentiel selon plusieurs, que l'AEM soit éliminée pour revenir aux exigences de l'article 34 du code du travail, soit un représentant par port, et que les conventions collectives soient négociées localement pour obtenir les coûts, la productivité et le service exigés par les utilisateurs.

L'ENTREPOSAGE DU BOIS SUR LES QUAIS

Le bois d'oeuvre reste de six (6) à douze (12) semaines sur les quais et même parfois plus longtemps avant d'être chargé. Il est donc soumis aux humeurs de dame nature. Par exemple, lorsque le bois vert est soumis à la pluie intense, il arrive ensuite que des champignons apparaissent sur le bois chargé dans les cales de navire. Le bois arrive alors à destination endommagé, et ne répond pas aux exigences du client. Dans ce cas, il y a souvent renégociation du prix à la baisse et conséquemment la crédibilité de notre industrie en est affectée. Cela peut causer la perte de clients qui peuvent toujours s'approvisionner ailleurs.

Il y a donc un coût associé à ces situations que nous appellerons le coût de non-qualité. Pour remédier à ces situations, il serait souhaitable d'avoir un abri pour le bois sur les quais. Quelques ports européens ont d'ailleurs ce genre d'abri. Il faudrait évaluer le "coût de non-qualité" et celui de la construction et de l'opération d'un abri pour déterminer la rentabilité d'un tel projet.

LE TRANSPORT FERROVIAIRE AUX PORTS

Le bois d'oeuvre est transporté des scieries aux ports par camion ou par train. Par contre, lorsqu'il est transporté par train, cela exige souvent de la manutention supplémentaire.

En effet, certains ports, comme Gros-Cacouna et Bécancour, n'ont pas de voie ferrée qui se rendent directement sur les quais. Ainsi, le bois qui arrive par chemin de fer exige de la manutention supplémentaire; il est déchargé des wagons, chargé sur des camions pour être ensuite transporté sur les quais. Une voie ferrée menant directement sur les quais diminuerait les coûts de manutention. Comme dans le cas précédent, il faudrait évaluer les économies réalisées par un tel projet, soit la différence entre les coûts de manutention du bois de la voie ferrée au quai et les coûts de construction et d'utilisation de l'ajout d'une voie ferrée. Évidemment, cette différence variera d'un port à l'autre à cause de la distance entre la voie ferrée actuelle et les quais et à la topographie du terrain. Certains ports ainsi seraient plus avantageux que d'autres.

RECOMMANDATIONS

- Régler le problème des nématodes de pins, puisque nos industries sont en position de force, étant donné la vigueur du marché américain.
- Entreprendre des études pour la reclassification de certaines essences de bois en fonction des nouvelles conditions du marché.
- Moderniser les usines de façon à augmenter leur flexibilité et compétitivité pour mieux s'adapter aux exigences variés des différents clients.
- Concentrer activement les efforts de marketing sur des niches précises en créant des besoins pour le bois de l'est du Canada.
- Entreprendre des études pour vérifier la viabilité de privatiser les ports.
- Renégocier les conventions collectives des débardeurs de façon à avoir des coûts et un service qui répondent aux exigences et contraintes des utilisateurs.
- Étudier la rentabilité d'un abri sur un ou des port(s) pour protéger le bois contre les intempéries de façon à conserver sa qualité.
- Étudier la rentabilité de prolonger la voie ferré dans un ou des port(s) non-desservi par la voie ferrée pour diminuer les coûts de manutention.



Martin Lambert



Michel Prémont