



## L'or vert du Québec Le conflit du bois d'oeuvre

par Jean-François Côté, ing.f., M.Sc.  
Collaborateur

Le cinquième conflit commercial sur le bois d'oeuvre résineux est bel et bien déclenché avec les Américains, alors qu'ils imposent, même rétroactivement au 1er février 2017, des taxes à l'exportation aux producteurs canadiens. Le département américain du Commerce (DOC) a donné raison, de manière préliminaire, à la Coalition américaine du bois d'oeuvre (The U.S. Lumber Coalition) en concluant que le Canada subventionnait son secteur à travers ses régimes provinciaux de droits de coupe sur terres publiques. Les taxes varient selon les entreprises : près de 13 % chez Produits forestiers Résolu et près de 20 % pour toutes les autres entreprises québécoises, encore que les taux définitifs qui s'appliqueront ne seront connus que plus tard, à l'automne. Il est également possible qu'une entente négociée entre les deux pays soit conclue comme celle qui a mis fin au précédent conflit. Le taux de change ou la valeur relative attribuée au dollar canadien influence fortement le résultat des calculs du DOC. Essayons de comprendre les fondements de ce sempiternel conflit.

### Les protagonistes

Dans le coin étoilé bleu sur fond rayé rouge et blanc, la Coalition, qui regroupe à la fois l'industrie du bois de sciage résineux des États-Unis et les milliers de petits et grands propriétaires forestiers privés qui sont à la base de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie.

Les propriétaires forestiers veulent obtenir le prix le plus élevé possible pour leur bois rond et les industriels du sciage veulent maximiser leurs revenus tout en dépendant de l'humeur de leurs fournisseurs de matière première. L'affluence du bois d'oeuvre en provenance du Canada augmente l'offre sur leur marché et exerce une pression à la baisse sur le prix. C'est une règle de base du marché : offre/demande et prix. La Coalition désire limiter le plus possible les importations de bois de sciage sur son marché, que ce soit en provenance du

Québec ou des autres provinces canadiennes.

Elle souhaiterait que son gouvernement fasse diminuer les parts de marché du bois canadien chez l'Oncle Sam, actuellement autour de 35 %, à aussi peu que 22 %. Elle cherche donc à faire imposer des quotas sur nos exportations et/ou à faire mettre en place des barrières tarifaires.

L'information en provenance des États-Unis montre que l'industrie du sciage est en pleine expansion sur leur territoire, alimentée par la disponibilité grandissante de bois mature dans le sud-est, ainsi que par la présence de trois grandes entreprises de l'ouest canadien qui ont récemment installé des scieries dans cette région.

Dans le coin unifolié rouge et blanc, les producteurs canadiens de bois d'oeuvre résineux, c'est-à-dire principalement les

usines de sciage de pins, sapins et épinettes, d'un océan à l'autre.

Contrairement aux États-Unis, le bois canadien provient très majoritairement des « terres de la Couronne ». C'est donc les gouvernements provinciaux, gestionnaires des terres publiques, qui gèrent ces vastes forêts et qui fixent, chacun à leur manière, les prix à payer pour les droits de coupe, c'est-à-dire la valeur des bois sur pied achetés par les industriels du sciage.

À partir de là, la Coalition a beau jeu pour prétendre que les gouvernements provinciaux au Canada ne vendent pas le bois assez cher, que le bois n'est pas vendu « au juste prix du marché », que les provinces subventionnent de diverses manières les industries canadiennes du sciage, de sorte que les scieurs canadiens parviennent toujours à vendre leurs produits aux États-Unis, même quand le marché est

au ralenti et que le prix du bois de construction est bas. Ce sont ces parts du marché américain et les prix compétitifs qu'exercent nos scieurs canadiens qui déplaisent aux producteurs américains. À leur tour, ils évoquent que cette « concurrence déloyale » fait perdre des milliers d'emplois forestiers de leur côté de la frontière...

Présentement, aucune entreprise de sciage de résineux n'est exclue de la taxe américaine, pas même les usines frontalières du Québec qui s'approvisionnent en billes sur le marché libre des forêts de l'oncle Sam et de la forêt privée du Québec.

L'argumentaire de la coalition, à l'effet que les usines canadiennes ne paient pas un juste prix pour leur bois, ne tient certainement pas la route dans ces cas particuliers.

#### **De nouveaux régimes pour mieux plaire aux Américains**

Afin de limiter les critiques de la Coalition américaine à l'issue des précédentes guerres commerciales, le Québec et la Colombie-Britannique ont tour à tour modifié leur régime forestier en instaurant un système de ventes aux enchères, pour permettre d'établir un juste prix de libre marché.



Malgré cela, les Américains trouvent quand même à redire sur le fonctionnement imparfait de ce modèle : nombre d'enchérisseurs trop faible pour un lot de bois mis à l'enchère dans une région donnée ; trop de bois mis en vente en période de bas de cycle de marché, ne reflétant pas la pleine et vraie valeur du bois sur pied ; complexité des méthodes de transposition des prix (dérivés des ventes aux enchères) pour les bois vendus hors enchères aux détenteurs de garanties d'approvi-

sionnement, etc.

#### **Le Québec dans le Canada**

Environ la moitié de la production canadienne de bois d'oeuvre résineux est expédiée sur le marché américain. Cet immense marché est à peu près dix fois plus grand que le marché canadien. Ces exportations représentent pour leur part le tiers de tout le bois d'oeuvre que consomme l'industrie américaine de la construction. Mais si on s'arrête plus attentivement à



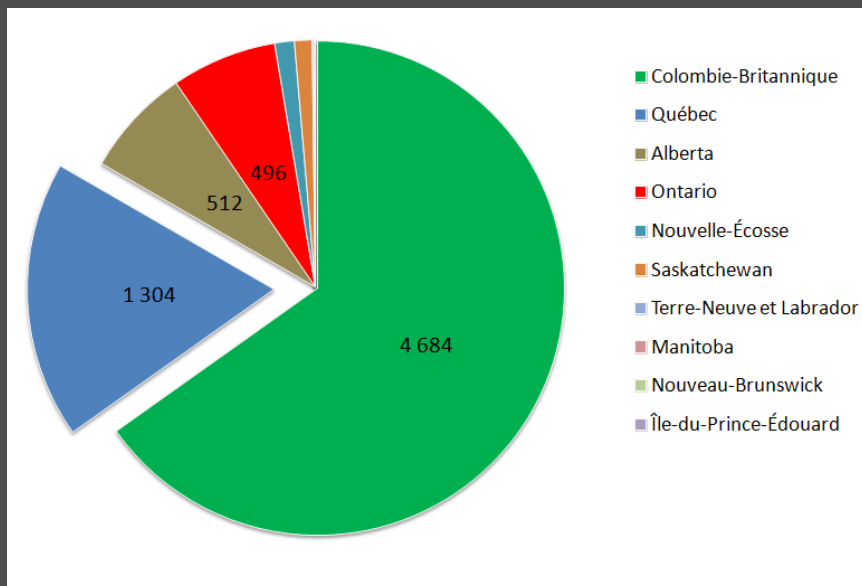


Figure 1 - Exportations totales de bois de sciage résineux du Canada vers les États-Unis en 2016 (en millions de dollars canadiens)

examiner comment se répartissaient les ventes canadiennes aux États-Unis en 2016, province par province, on s'aperçoit du poids considérable de la Colombie-Britannique (65 %) par rapport au poids du

Québec (18 %), de l'Alberta (7 %), de l'Ontario (7 %) et des autres provinces du Canada (figure 1).

Au delà du Québec, la bataille commerciale que livrent les Américains est contre

l'ensemble de l'industrie canadienne. Le Québec demeure, malgré sa deuxième place en importance comme province exportatrice, un petit joueur dans ce conflit de géants.

La Colombie-Britannique, bien que plus durement touchée que le Québec, peut espérer détourner une partie de sa production vers les marchés asiatiques en pleine croissance, grâce à leur relative proximité, et ainsi limiter les impacts trop négatifs de la taxe américaine. Elle peut aussi vendre une partie de son bois sur le marché canadien, vers l'est, où elle concurrence les producteurs de bois de sciage de l'Est du Canada.

Pour leur part, les producteurs de bois d'oeuvre du Québec, s'ils veulent passer à travers cette nouvelle crise, vont devoir tableter sur les trois scénarios suivants, soit :

- 1) courir le risque de continuer à exporter sur le marché américain et payer la taxe provisoire, en espérant que l'appel de la décision devant un tribunal indépendant donne raison au Canada, et que dans l'intervalle des quelques an-



Empilement de bois rond (résineux) sur la Côte-Nord  
Photo : Ressources Mines et Industrie

nées avant le verdict final, ils puissent bénéficier des appuis financiers des gouvernements pour garantir les prêts qu'ils vont vraisemblablement contracter pour payer la taxe ;

- 2) viser à gagner des parts de marché au Canada, une stratégie qui aura pour effet de faire chuter les prix, avec l'accroissement canadien de l'offre de bois d'oeuvre de nos propres producteurs ;
- 3) conquérir de nouveaux marchés géographiques, comme par exemple le Royaume-Uni et l'Europe continentale, ou de nouveaux marchés de produits à valeur ajoutée, comme par exemple les bois de structure d'ingénierie tels que le lamellé-collé et le lamellé-croisé (CLT), qui commencent à être plus largement utilisés, comme dans les exemples illustrés précédemment.

Par ailleurs, pour exporter nos 2 x 4 vers l'Europe, il va d'abord falloir changer quelque peu les dimensions de nos pièces de bois en mesures métriques et il va falloir, en plus d'une amélioration des méthodes de séchage, nous ajuster aux normes de classement autres que celles qui prévalent en Amérique du Nord, comme par exemple vendre des pièces à arêtes vives plutôt que des bois dits « flacheux », dont les coins arrondis sont tolérés selon nos normes, etc. Cela va impliquer de changer les façons de faire dans nos scieries, habituées à leurs traditionnels clients

et aux standards nord-américains.

Le Canada peut-il gagner pour une cinquième fois?

Jusqu'à maintenant, le Canada a eu gain de cause devant les tribunaux internationaux du commerce, dans les précédents conflits, parce que le chapitre 19 de l'ALÉNA prévoyait que le Canada puisse ultimement débattre sa cause devant une instance autre qu'un tribunal américain et partial. Or, le nouveau président américain et son gouvernement remettent actuellement en question le pacte de l'ALÉNA et pourraient décider unilatéralement d'y mettre fin... ou de changer les règles du jeu, ou d'imposer leur propre arbitre! La souris canadienne ne fera jamais le poids contre l'éléphant américain! Malgré ses victoires lors des quatre précédents conflits, il est loin d'être assuré que le Canada aurait gain de cause cette fois-ci.

Et pourtant... L'industrie américaine de la construction représente une alliée du Canada dans cette cause, puisque la contribution du bois canadien à l'offre américaine rétablit l'équilibre offre/demande et permet de maintenir des prix plus bas pour les acheteurs d'une nouvelle habitation aux États-Unis.

#### Conclusion

Allez donc savoir comment ça se passera dans la tête de Monsieur Trump! Mais d'ici à ce qu'une décision se prenne, et que le

conflit se règle, une chose est certaine : malgré ces embûches, l'industrie du bois de sciage résineux doit poursuivre ses activités et chercher des moyens pour développer de nouveaux débouchés pour cette ressource renouvelable qu'est le bois.

Il faut chercher à saisir de nouvelles opportunités à travers l'adversité et poursuivre la recherche, l'innovation et développer des produits à valeur ajoutée comme le font déjà plusieurs entreprises québécoises à travers leurs produits novateurs.

*Les Bottins Indispensables de Pierre inc.*

**Zoom**Bottin

**MOTEUR DE RECHERCHE**

**MINIER - EXPLORATION**

**FORESTIER - INDUSTRIEL**

**commercial**

**Un outil indispensable.**

**Un portail destiné à la recherche.**

**Plus vous Zoomez plus vous trouverez.**

**Nos membres munis d'un nom d'utilisateur et d'un mot de passe ont accès à des informations plus détaillées, inscrites dans une zone sécurisée.**

**www.ZoomBottin.com**

**1.855.820.4626**