

Perspectives Forêts



Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent



Janvier-Février 2010

Volume 14, no. 1

Sommaire

Situation des livraisons | Biomasse forestière **2**

Vie syndicale **3**

Activités de formation | Parrainage **4**



ENSEMBLE, NOUS AVONS UNE FORCE D'ACTION IMPORTANTE

J'aimerais d'abord d'abord vous offrir, au nom des membres du conseil

d'administration et du personnel du Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent, **une bonne et heureuse année 2010**. Ces souhaits peuvent sembler difficiles à concrétiser dans une période où nous vivons durement les impacts de la crise forestière. Toutefois, quand je regarde dans la passé, je constate que les producteurs ont réalisé de grandes choses en temps de crise. L'établissement de l'usine Norampac-Cabano et d'Uniboard Canada sont des exemples concrets parmi tant d'autres et prouvent que nous avons une force d'action collective avec le Syndicat. Il faut plus que jamais s'en inspirer.

Comme organisation qui représente les intérêts de l'ensemble des producteurs forestiers, sachez que nous travaillons avec la préoccupation constante d'améliorer le sort de tous. J'en ai pour preuve les efforts déployés par le Syndicat, notamment pour

- remplir nos ententes contractuelles avec les

usines de pâtes, papiers et panneaux et les renouveler pour l'année 2010;

- défendre les intérêts des producteurs dans le développement du marché de la biomasse forestière en s'assurant qu'ils obtiennent un prix décent pour leur produit;

- développer une véritable filière énergétique à partir du bois de la forêt privée;

- vous informer régulièrement, que ce soit par vos demandes à nos bureaux ou par le biais du journal « Perspectives Forêts », du site Internet ou d'un bulletin électronique acheminé aux techniciens forestiers;

- représenter les intérêts des producteurs aux différents paliers de décisions régionales tels que l'Agence de mise en valeur, la Commission des ressources naturelles et du territoire ou les Centres locaux de développement;

- défendre les producteurs, avec la Fédération des producteurs de bois, sur plusieurs dossiers cruciaux pour l'avenir de la forêt privée, tels que la place des producteurs dans le nouveau régime forestier ou encore la création de mesures fiscales adaptées à la réalité;

- préparer l'avenir et soutenir la jeune relève,

notamment par le biais de notre programme de parrainage qui est une réussite;

- écouter et se concerter par la création d'une tribune qui permet à des producteurs de partager des idées constructives avec le conseil d'administration, et par le biais d'une table de concertation sur la mise en marché, dont les travaux vont se poursuivre cet hiver.

Toutes ces actions et bien d'autres traduisent l'importance de notre organisation surtout dans une ère où le secteur forestier est en profond changement. Le Syndicat et notre plan conjoint de mise en marché sont des instruments d'action collective pour les producteurs qui fournissent toujours une part importante de l'approvisionnement des usines.

En ce début d'année, je vous invite, producteurs et productrices, à demeurer solidaires de votre organisation syndicale. Nous avons une force d'action incroyable que nous devons utiliser davantage en 2010 pour aller plus loin, ensemble.

Daniel Boucher

Président du Syndicat des producteurs forestiers

SOIRÉES-CONFÉRENCES sur la rentabilité d'un boisé

L'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées propose du nouveau cet hiver dans le cadre de son programme de transfert de connaissances. Les propriétaires forestiers sont invités à participer en grand nombre à l'une des deux soirées-conférences portant sur la rentabilité d'un boisé, **le mercredi 3 février, à 19 h, à Rivière-du-Loup et le mercredi 10 février, à 19 h, à Mont-Joli**.

Ces conférences, adaptées à la réalité des propriétaires forestiers, sont données par M. Bernard Côté, technicien forestier et propriétaire de lots boisés. **Pour plus d'information ou pour vous inscrire, consultez la page 4 du journal ou contactez Denis Vignola, par téléphone, au 418-723-2424, ou par courriel à spfbsl@upa.qc.ca.**

RETRAIT DE L'INDUSTRIE du financement du Programme de mise en valeur

L'industrie forestière annonçait en octobre dernier son intention de se retirer du financement du Programme de mise en valeur. Dans une lettre adressée à la ministre des Ressources naturelles et de la Faune, Mme Nathalie Normandeau, le président du Conseil de l'industrie forestière (CIFQ), M. Guy Chevrette, signale que la mise en place des agences et leur fonctionnement n'ont pas répondu aux attentes de l'industrie. Ce retrait se traduit par une perte annuelle de 7 à 8 M\$ pour le programme de mise en valeur à l'échelle du Québec.

Dans cette même lettre, le président du CIFQ rappelle que deux objectifs étaient poursuivis par l'industrie au moment où elle convenait de contribuer financièrement au programme de mise en valeur, soit de faire produire davantage de bois à proximité des usines et de faire évoluer les mécanismes de mise en marché du bois de la forêt privée vers un marché libre. Il soutient également que les sommes investies par l'industrie « servent à augmenter la technocratie de la structure de livraison du programme de mise en valeur ».

L'implication de l'industrie remonte au Sommet sur la forêt privée de 1995, alors qu'elle comblait une partie du financement assumé jusque-là par le gouvernement fédéral à raison de 20% du budget total. Le **Comité des partenaires de la forêt privée (CPFP)** est en discussion pour le renouvellement d'un partenariat permettant d'assurer le renouvellement du programme. Pour le moment, le CIFQ ne fait plus partie du CPFP. Il est composé du MRNF, de la Fédération québécoise des municipalités du Québec, la Fédération des producteurs de bois et du Regroupement des sociétés d'aménagement.

PROJET DE LOI SUR L'AMÉNAGEMENT DURABLE DU TERRITOIRE FORESTIER

Au terme des consultations tenues en septembre sur le nouveau régime forestier, la ministre des Ressources naturelles et de la Faune, Mme Nathalie Normandeau, déposait le 19 novembre la version révisée du projet de loi 57 intitulé «**Projet de loi sur l'aménagement du territoire forestier**». Pour les propriétaires de boisés privés, cette nouvelle version précise le caractère prioritaire de la forêt privée dans l'approvisionnement des usines.

Les CAAF (contrats d'aménagement et d'approvisionnement forestier) seront remplacés par des garanties d'approvisionnement accordées en fonction de la disponibilité des autres sources, dont la forêt privée. Dans un communiqué émis aux médias régionaux, le président du Syndicat, Daniel Boucher, a indiqué qu'il s'agissait dans l'histoire d'un juste retour des choses : «*Notre place dans l'approvisionnement des usines a fait l'objet de longues luttes dans le passé. J'espère maintenant que tout ça est derrière nous. Nous avons su développer des partenariats d'affaires durables avec l'industrie et le nouveau régime va nous permettre de le faire*

davantage ». La ministre Normandeau a par ailleurs donné suite à une demande de la **Fédération des producteurs de bois du Québec** en instaurant un mécanisme de consultation des syndicats de producteurs de bois avant d'attribuer des garanties d'approvisionnement aux usines. Cependant, la ministre n'a pas retenu la demande de la FPBQ d'inclure un mécanisme de révision annuelle des garanties d'approvisionnement. Puisque ces derniers seront d'une durée de 5 ans, ce processus aurait permis, selon la FPBQ, d'ajuster davantage les quantités en provenance de la forêt privée en fonction de la réalité des marchés appelée à changer souvent.

Bureau de mise en marché des bois

La ministre des Ressources naturelles et de la Faune n'a pas répondu favorablement à la demande des producteurs forestiers de retirer l'option de vendre du bois de la forêt privée par le Bureau de mise en marché des bois qui sera créé dans le cadre du nouveau régime. Ce dernier prévoit en effet que les garanties d'approvisionnement accordées aux usines seront révisées à la baisse pour dégager un

volume de bois des forêts publiques à vendre aux enchères par le biais du Bureau de mise en marché. Ce dernier pourra aussi vendre des bois de la forêt privée, s'ils ne sont pas visés par un plan conjoint ou si un syndicat de producteurs en fait la demande. Soulignons que la totalité des assemblées générales des syndicats et offices du Québec s'est prononcée contre une telle orientation. La FPBQ continue de faire valoir à la ministre que le recours au Bureau de mise en marché n'apportera pas de gains significatifs aux producteurs notamment parce qu'en période de demande moyenne ou réduite, ce recours influencera à la baisse le prix de leurs bois.

L'étude du projet de loi devrait se terminer en février afin d'être déposé à l'Assemblée nationale pour sa sanction finale à l'hiver 2010. Rappelons que l'application est prévue pour 2013 et qu'entre temps des projets pilotes seront mis de l'avant par le MRNFQ.

Lire aussi en page 3 un retour sur le congrès général de l'UPA

En manchette

Vous trouverez dans ce journal une publication de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées abordant différents aspects de la rentabilité d'un boisé. Un dossier à lire pour vous aider à maximiser les retombées de vos travaux de mise en valeur.

La forêt privée
du Bas-Saint-Laurent



PRIX DU BOIS

Consultez notre site Internet
www.spfbsl.com



MARCHÉ DES PÂTES, PAPIERS ET PANNEAUX

Ce tableau présente le sommaire des livraisons aux usines de pâtes, papiers et panneaux du territoire au 31 décembre 2009. Nous profitons de l'occasion pour remercier les producteurs de leur bonne collaboration dans la réalisation de leur contingent au cours de la dernière année.

Rappelons que les objectifs de livraison sont atteints depuis plusieurs semaines chez F.F. Soucy inc, qui a imposé des baisses importantes au cours de l'été (27 % en juillet et 13 % en août). La situation demeurant aussi difficile pour la compagnie Fraser Papers, notons qu'il y aura des livraisons au cours des prochaines semaines, mais uniquement pour le bois en inventaire sur le terrain. Mentionnons enfin que des livraisons auront lieu cet hiver chez

Norampac Cabano, ainsi que du côté d'Uniboard Canada et de Tembec Matane.

Pour les marchés 2010, les quantités à livrer aux usines de pâtes, papiers et panneaux s'annoncent stables pour le marché feuillu mais plus difficiles pour celui du résineux. Le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent travaille activement auprès de l'ensemble des usines afin de préciser le plus tôt possible les conditions de vente. En cette période plus que difficile, l'objectif pour l'organisation est d'assurer des parts de marché afin que vous puissiez maintenir un revenu en provenance de vos boisés.

Pour toutes questions relatives à la mise en marché, contactez-nous au 418 723-2424.

Sommaire des livraisons 2009

USINES	ESSENCES	QUANTITÉS LIVRÉES DÉC. 2009 (TMH) *	OBJECTIFS DE LIVRAISON HIVER 2010
NORAMPAC-CABANO INC. Une division de Cascades Canada	F. mous	29 144	900 tmh / semaine jusqu'à la fin février
	Bouleaux	21 569	
	Autres feuillus	19 919	
	Hêtre	7 938	
LES ENTREPRISES TEMBEC MATANE INC.	Tremble	4 656	400 tmh / semaine
COPEAUX DE LA VALLÉE INC.	Tremble	4 114	-----
	Résineux	1 692	
SMURFIT-STONE	Arbres en longueur	101 tma	-----
UNIBOARD CANADA INC. Usine de Sayabec	Pin, mélèze, autres	2 266	500 tmh/semaine
	F. durs	14 511	
F.F. SOUCY INC. Rivière-du-Loup	Sapin-Épinette	20 317 mca	-----
FRASER PAPERS INC. Edmundston	Sap - Epi 4 pi	1 168 mca	Livraison des bois en inventaire à partir du 4 janvier
	Sap - Epi 4 pi	2 128 tmh	
	Sap - Epi 8 pi	92 mca	
	Sap - Epi 8 pi	500 tmh	
	Tremble	643 tmh	

* N.B. Notez qu'au moment de mettre sous presse, la compilation finale des quantités livrées en 2009 n'était pas complétée.

ÉTALEMENT DU REVENU

pour les propriétaires forestiers

Source : Syndicat des propriétaires forestiers de la région de Québec

Depuis le 23 mars 2006, il est possible au niveau provincial seulement d'étalement sur quatre ans les revenus de vente de bois des propriétaires forestiers. Notez cependant que cette mesure a pris fin le 31 décembre 2009. Pour les producteurs intéressés, il s'agit donc de la dernière année où il vous est possible d'étalement votre revenu sur quatre ans, soit jusqu'en 2013.

ADMISSIBILITÉ

Pour bénéficier de l'étalement des revenus, le propriétaire forestier (particulier, associé d'une société de personnes ou société par action) doit être reconnu producteur forestier par le ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF) à l'égard du boisé d'où les revenus sont tirés. Il faudra donc joindre à votre déclaration de revenus une copie de votre certificat de producteur forestier valide délivré par le MRNF.

ÉTALEMENT DES REVENUS

Un montant n'excédant pas 80 % du revenu de vente de bois pourra être déduit dans le calcul de votre revenu imposable pour l'année 2009 d'imposition. Il sera déduit à la ligne 297 de la déclaration de revenus provinciale. Ce montant ainsi déduit devra par la suite être inclus en tout ou en partie dans une des quatre années d'imposition suivantes (2011 à 2013), mais en totalité au plus tard dans la quatrième année d'imposition. Notez cependant que les dans une des quatre années d'imposition suivantes (2010 à 2013), mais en totalité au plus tard dans la quatrième année d'imposition. Notez cependant que les revenus provenant de la vente de bois de chauffage ne sont pas admissibles à cette déduction.

Dans l'éventualité où un propriétaire vend son boisé au cours d'une de ces années d'imposition subséquentes, tout montant reporté, mais non

LA BIOÉNERGIE, une source d'énergie renouvelable et un marché d'avenir pour les producteurs forestiers

Par Yves Bell, ing. f.

Ces dernières années, la filière bioénergétique est apparue comme une avenue plus qu'intéressante pour le développement de l'industrie forestière du Québec et comme solution partielle pour contrebalancer la baisse des activités du secteur forestier, particulièrement dans les régions rurales. Les préoccupations environnementales quant à la limitation de l'émission des gaz à effet de serre (GES) et la montée fulgurante du coût des produits pétroliers ont contribué grandement à sa nouvelle popularité. Son développement dans les prochaines années pourrait éventuellement offrir de nouvelles possibilités de mise en marché pour les propriétaires forestiers et ainsi diversifier les revenus tirés de leurs boisés. C'est dans ce contexte qu'au cours de la présente année, nous offrirons plus d'informations sur le sujet, notamment par le biais du « Perspectives Forêts ».

Mais au fait qu'est-ce que la bioénergie et la biomasse ?

Tout d'abord, en écologie, la biomasse est définie comme la quantité totale de matière vivante, animale ou végétale, contenue dans un milieu naturel donné. Lorsque l'on transpose ce terme dans le domaine de l'énergie, le terme biomasse regroupe l'ensemble des matières organiques pouvant devenir des sources d'énergie. On peut donc dire que la biomasse forestière regroupe l'ensemble de la matière végétale du milieu forestier susceptible d'être collectée à des fins de valorisation énergétique.

L'appellation bioénergie résulte quant à elle du processus de valorisation énergétique de la biomasse (production de chaleur, de vapeur ou d'électricité). Mentionnons que le règlement sur la mise en vente en commun du bois des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent précise que les bois provenant du territoire visé par le plan conjoint et mis en marché à des fins de production



d'énergie font partie du produit visé par celui-ci. Le bois de chauffage domestique en est toutefois exclu.

Pourquoi collectivement développer la filière de la biomasse forestière ?

Principalement pour créer une alternative avantageuse au coût élevé du pétrole et de certaines autres sources d'énergie, pour lutter contre les changements climatiques et les coûts qui y sont associés, pour valoriser une matière qui n'a pas ou peu de valeur jusqu'à maintenant et pour atténuer, du moins en partie, les difficultés actuelles du secteur forestier. Pour les producteurs forestiers, cela pourrait se traduire concrètement par de nouveaux marchés à desservir et de nouvelles sources potentielles de revenus.

En regard du développement durable des boisés privés, la valorisation de la biomasse forestière présente plus d'un avantage. Sur le plan économique, elle est source d'économie et d'emplois quant à la substitution des produits pétroliers. De l'angle environnemental, elle permet de lutter contre l'émission de gaz à effet de serre et sa matière première est renouvelable au rythme de la croissance des forêts. Sur le plan social, elle constitue un outil de développement intéressant pour les communautés rurales.

Dans une prochaine publication, nous aborderons les produits énergétiques issus de la biomasse forestière.

encore inclus au revenu, devra l'être en totalité dans l'année où le boisé est vendu. La même règle s'appliquera si le propriétaire décède dans l'une de ces années. Prenez note que l'étalement des revenus forestiers ne modifie pas le calcul de la taxe sur les opérations forestières. Ainsi le revenu total provenant de la vente de bois continuera d'être inclus dans le calcul de votre revenu pour fin de calcul de la taxe.

Cette mesure fiscale est moins intéressante pour les propriétaires produisant un faible volume de bois tous les ans. La possibilité d'étalement des revenus forestiers est beaucoup plus avantageuse si vous récoltez occasionnellement de grandes quantités de bois. Cette mesure ne procure généralement pas des économies d'impôt substantielles, mais permet de conserver plus de liquidités en diminuant l'impôt à payer la première année de son application.

L'économie d'impôt à la fin de la période d'étalement peut être influencée par des facteurs comme les revenus annuels d'autres sources que la production forestière et d'éventuelles modifications des taux d'imposition. Cependant, chaque cas est particulier et vous devrez bien évaluer votre situation personnelle des années futures avant de vous prévaloir de cette mesure d'étalement. Dans le doute, n'hésitez pas à consulter votre comptable ou le service de fiscalité et de comptabilité de l'UPA, au 418 723-2424.

Sur le site de Revenu Québec, il est possible de télécharger le formulaire « Étalement du revenu pour un producteur forestier 2009 », à l'adresse suivante : <http://www.revenu.gouv.qc.ca>. À l'aide de l'outil de recherche du site, demandez le formulaire TP-726.30.

Un prêt pour ma forêt

... parce que l'argent ne pousse pas dans les arbres

1 800 749-3646
www.fadq.qc.ca

Vous avez un projet d'investissement forestier ?

Nous vous offrons le produit financier le plus avantageux qui soit. Notre PRÊT À TAUX AVANTAGE PLUS vous propose, entre autres :

- un prêt, jusqu'à 750 000 \$ par entreprise, garanti à 100 %;
- un taux d'intérêt fixe basé sur les taux hypothécaires résidentiels, moins une réduction variant de 0,30 à 0,60 %.

Les avantages de notre garantie de prêt :

- elle vous donne accès au financement plus facilement;
- elle vous permet d'obtenir les meilleures conditions de prêt;
- elle soutient votre entreprise pendant les fluctuations de marché;
- elle vous permet de bénéficier des services-conseils offerts pendant la durée de votre prêt.

La Financière agricole Québec

Toujours là quand ça compte

Communiquez avec l'un de nos conseillers en financement au centre de services de votre région.

La FORMATION

Voici la programmation des activités de formation de cet hiver qui vous est proposée dans le cadre du programme de transfert de connaissances de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées du Bas-Saint-Laurent. Pour vous inscrire, contactez **Denis Vignola**, au 418 723-2424, ou par courriel au spfbsl@upa.qc.ca. À partir des inscriptions reçues dans chacune des MRC, nous déterminerons le lieu de la formation afin de faciliter les déplacements des participants.

Comment contribuer à l'évolution positive des peuplements forestiers ?

Cette formation vise la familiarisation avec la **dynamique des peuplements forestiers** (zone de végétation, cycle des arbres, connaissance des espèces), les **interventions humaines** (perturbation naturelle, types d'intervention humaine et leur but) et la **régénération naturelle** (orientation sylvicole visant la protection de la régénération et des sols ainsi que l'ensemencement naturelle). Des cas-type permettront de faire des scénarios sylvicoles.

Formateur : Marco Gamache

Atelier d'entretien et d'affûtage de la débroussailleuse et de la tronçonneuse

La formation aborde les éléments suivants concernant la tronçonneuse : fonctionnement de la chaîne, différenciation entre une dent bien affûtée et une autre mal affûtée, prolongement de la durée de la lame, technique pour un affûtage efficace, remplacement et entretien de la corde, entretien du filtre à air et à essence, remplacement du pignon d'entraînement, réglage de la pompe à l'huile, ajustement pour l'hiver et entreposage. Pour ce qui est de la débroussailleuse, conseils, expérimentation de l'affûtage et de l'entretien seront abordés.

Formateurs : Roger Blanchette et Langis Larochelle

Saines pratiques d'intervention en forêt privée

La formation propose une revue des différentes mesures de protection incluses dans la dernière édition du « Guide terrain des saines pratiques d'interventions en forêt privée » et une adaptation à la réalité terrain bas-laurentienne. Son contenu présente plusieurs éléments essentiels à l'atteinte d'un aménagement forestier durable et à une éventuelle certification forestière.

Formateur : Bernard Côté

NOUVEAU ! SOIRÉE-CONFÉRENCE SUR LA RENTABILITÉ D'UN BOISÉ PRIVÉ

D'une durée de trois heures, la conférence propose différents sujets en lien avec la rentabilité d'un boisé privé. On y traitera entre autres des facteurs influençant le rendement financier d'un boisé, quelques notions de calcul financier, les mesures du rendement financier d'un boisé, la rentabilité de différents travaux forestiers et la suggestion de moyens visant l'augmentation du rendement de son investissement dans un boisé.

Conférencier : Bernard Côté, technicien et propriétaire forestier, qui a développé une expertise inspirée d'une formation développée par le Syndicat des producteurs de bois de la Beauce.

Rivière-du-Loup :
le mercredi 3 février 19h00

À Mont-Joli :
le mercredi 10 février à 19h00

MRC LA MITIS / RIMOUSKI-NEIGETTE

ACTIVITÉS DE FORMATION	DATES
1. Comment contribuer à l'évolution positive des peuplements forestiers ?	Le samedi 30 janvier
2. Atelier d'entretien et d'affûtage de la débroussailleuse et de la tronçonneuse	Le samedi 13 février
3. Saines pratiques d'intervention en forêt privée	Le samedi 6 février

MRC MATANE / LA MATAPÉDIA

1. Comment contribuer à l'évolution positive des peuplements forestiers ?	Le samedi 6 février
2. Atelier d'entretien et d'affûtage de la débroussailleuse et de la tronçonneuse	Le samedi 30 janvier
3. Saines pratiques d'intervention en forêt privée	Le samedi 13 février

MRC LES BASQUES / TÉMISCOUATA / RIVIÈRE-DU-LOUP

1. Comment contribuer à l'évolution positive des peuplements forestiers ?	Le samedi 13 février
2. Atelier d'entretien et d'affûtage de la débroussailleuse et de la tronçonneuse	Le samedi 6 février
3. Saines pratiques d'intervention en forêt privée	Le samedi 30 janvier

Coupon-réponse À RETOURNER LE PLUS TÔT POSSIBLE - Janvier-février 2010

Nom : _____
 Adresse : _____
 Municipalité : _____ Code postal : _____
 Tél. rés. : _____ Tél. Travail : _____

Choix d'activité

MRC Matane / Matapédia
 1 2 3

MRC Les Basques / Témiscouata / Rivière-du-Loup
 1 2 3

MRC la Mitis / Rimouski-Neigette
 1 2 3

Soirée conférence (nouveau)
 Rivière-du-Loup Mont-Joli

À retourner : **Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent**
 284, rue Potvin, Rimouski (Québec) G5L 5P7; courriel : spfbsl@upa.qc.ca

GAZ-O-BAR Tarifs préférentiels pour les membres

Les membres du Syndicat bénéficient d'un rabais de 3 % sur leurs achats dans toutes les succursales du Groupe Gaz-O-Bar (à l'exception des produits en vrac). Pour bénéficier de ce privilège, il s'agit tout simplement d'être membre du Syndicat et de

remplir un formulaire de demande de la carte de crédit Gaz-O-Bar (Combo). Ces formulaires sont disponibles au Syndicat.

Contactez-nous : 418-723-2424
 courriel : spfbsl@upa.qc.ca.

PARRAINAGE Les participants sur le terrain

Les participants au programme de parrainage ont profité de l'automne pour se rencontrer en forêt à deux reprises. D'abord le 31 octobre chez M. Patrice Bouillon à Saint-Marcellin, lauréat du 2^e prix du Mérite forestier 2009 (catégorie « plus de 120 ha ») et, par la suite, le 5 décembre chez M. Jean Labrie à Saint-Pascal, parrain et lauréat du 3^e prix du Mérite forestier 2005 (catégorie « plus de 120 ha »).



Chez Patrice Bouillon, la visite consistait à permettre aux parrainés de voir le parcours d'un jeune qui a bâti son entreprise forestière. Âgé de 35 ans seulement, Patrice Bouillon vit de la mise en valeur des cinq lots boisés qu'il a acquis au cours des années 1995 à 2001. Tout au long de la journée, le producteur a partagé avec générosité son expérience et sa vision de l'aménagement forestier, au plaisir des parrainés manifestement intéressés à connaître le parcours concret d'un jeune qui a relevé le défi de vivre de la forêt.

La visite dans la forêt de M. Jean Labrie, à Saint-Bruno-de-Kamouraska, a quant à elle permis aux parrainés de se familiariser avec la mécanisation du travail en forêt puisque le producteur

réalise la majeure partie de ses travaux d'aménagement à l'aide d'une petite multifonctionnelle. Les participants ont apprécié voir la machine à l'œuvre et en savoir davantage sur la rentabilité liée à la mécanisation du travail en forêt.



Rappelons que l'expérience de parrainage est rendue possible grâce principalement à la contribution du ministère des Ressources humaines et du Développement social Canada, par le biais de l'Initiative en matière de développement de compétences en milieu de travail. Le projet prendra fin en mars prochain et déjà, quelques dyades (parrains/parrainés) ont manifesté l'intention de garder contact.

Une suite en préparation

L'expérience donnant des résultats intéressants, le Syndicat travaille à développer un nouveau projet de parrainage afin d'offrir à d'autres jeunes la possibilité d'être appuyés par un producteur d'expérience. Si vous êtes âgés de moins de 35 ans et que vous rêvez d'acquiescer des lots boisés pour en vivre, cette expérience pourrait vous intéresser. N'hésitez pas à contacter Nancy Proulx pour plus d'information, au 418 723-2424.

ACTIVITÉS DE LA RELÈVE FORESTIÈRE

Il y a un an, la section jeunesse du Syndicat se joignait à l'Association de la relève agricole du Bas-Saint-Laurent (ARABSL) afin de partager l'expertise développée par cette dernière en matière de vie syndicale et de défense des intérêts de la relève. Selon le porte-parole des jeunes forestiers, Jasmin Michaud, l'une des priorités de la relève forestière est de sensibiliser les pouvoirs publics afin que des mesures d'aide, similaires à celles créées pour les jeunes agriculteurs, voient le jour en forêt privée. Les jeunes forestiers de moins de 35 ans sont ainsi invités à devenir membre de l'ARABSL, qui tient d'ailleurs son assemblée générale annuelle le 16 janvier à Rimouski. Il s'agit de contacter **Jasmin Michaud**, au 418 736-4149 (jasmin.michaud@globetrotter.net).

Par ailleurs, une rencontre spécifique à la relève forestière aura lieu vers la fin du mois de janvier afin de discuter des enjeux et actions à mener au cours de l'année. La présence des jeunes forestiers est vivement souhaitée : « C'est important de se regrouper pour partager des idées et agir ensemble pour que le sort des jeunes qui veulent vivre de la forêt s'améliore », ajoute Jasmin Michaud. Pour connaître les date, heure et endroit de cette rencontre, contactez Jasmin ou encore l'Association de la relève agricole du Bas-Saint-Laurent, au 418 723-2424.

Perspectives Forêts

est publié par le Syndicat des producteurs forestiers du Bas-Saint-Laurent.
 Tirage : 9 700 exemplaires
 RÉDACTION : Nancy Proulx
 COLLABORATION : Yves Bell, Robin Lavoie, Martine Lepage, Gisèle Marquis, Jean Tremblay
 MONTAGE : Sygif.COMM, division du Groupe SYGIF inc.
 IMPRESSION : Alliance 9000

SYNDICAT DES PRODUCTEURS FORESTIERS DU BAS-SAINT-LAURENT
 284, rue Potvin, Rimouski (Québec) G5L 7P5
 Téléphone : 418-723-2424
 Télécopieur : 418-722-3552
 Courriel : spfbsl@upa.qc.ca | www.spfbsl.com
 Numéro de convention 40018152

Nous avons à cœur le développement forestier!

Mallette, 10 bureaux pour mieux vous servir :

Amqui, Baie-Comeau, La Pocatière, Mont-Joli, Port-Cartier, Rimouski, Rivière-du-Loup, Saint-Pascal, Sept-Îles, Trois-Pistoles



MALLETTE

Comptables agréés

LL Nos gens font la différence TT

www.mallette.ca



LA RENTABILITÉ D'UN BOISÉ

Dans le cadre du programme de transfert de connaissances, l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées vous présente une édition spéciale touchant différents aspects de la rentabilité d'un boisé. L'aide financière à la mise en valeur combinée à vos activités de mise en marché et à une bonne gestion financière constituent des facteurs essentiels au développement de votre boisé. Il s'agit, en quelque sorte, d'aborder votre propriété forestière dans sa globalité.

LE PROGRAMME D'AIDE À LA MISE EN VALEUR DES FORÊTS PRIVÉES

Un apport significatif au développement de votre forêt et de votre communauté

par Denis Plasse, directeur général de l'Agence régionale de mise en valeur

Le programme d'aide à la mise en valeur, qui cumule près de 40 ans d'existence, comporte plusieurs objectifs dont le premier est de soutenir financièrement les propriétaires dans leurs activités d'aménagement. Plusieurs se rappelleront sans doute le contexte dans lequel l'aide à l'aménagement a été créée, soit celui de maintenir les communautés rurales en place en donnant une valeur à la forêt. Au fil des ans, le programme a connu un essor remarquable et joue un rôle clé dans l'économie régionale.

Rappelons que le programme d'aide à la mise en valeur des forêts privées offre aux propriétaires détenant le certificat de producteur forestier une aide financière et technique pour la réalisation de travaux d'aménagement. Aujourd'hui, environ 65 % des propriétaires forestiers du Bas-Saint-Laurent sont inscrits au programme, ce qui confirme l'aspect indispensable qu'il revêt auprès d'eux mais aussi dans les collectivités forestières, ne serait-ce que par les milliers d'emplois créés (en forêt et en usine) et l'approvisionnement fourni à l'industrie forestière régionale.

Grâce au programme, vous obtenez un plan d'aménagement qui devient en quelque sorte l'outil de développement durable de votre boisé. Ce dernier s'inscrit bien sûr dans la lignée des objectifs globaux du programme de mise en valeur qui sont principalement, outre de vous soutenir financièrement dans vos activités d'aménagement, :

- de vous permettre de développer des produits de qualité et à valeur ajoutée et de soutenir, ce faisant, l'approvisionnement des usines de transformation;
- de vous donner un soutien technique et de la formation adaptés à vos besoins : compagnonnage, activités de formation, conseils, etc. ;
- de vous aider à réaliser de bonnes pratiques forestières dans le respect du Plan de protection et de mise en valeur;
- de favoriser la mise en valeur et la protection des autres ressources que le bois, par le biais notamment du programme multiresource de l'Agence.



En adhérant au programme de mise en valeur, il va sans dire que vous souscrivez à tous ces objectifs et que vous vous engagez à les atteindre de concert avec votre conseiller forestier. Ajoutons que l'ensemble des actions réalisées dans

votre boisé s'inscrit dans le but non seulement de maintenir mais aussi d'augmenter la contribution de la forêt privée au développement régional.

De 1970 à ce jour, quelque 120 000 hectares ont été reboisés majoritairement en essences résineuses. Beaucoup de ces plantations, comme bien des peuplements d'origine naturelle, sont ou seront éventuellement prêtes à être éclaircies. Dans ce contexte, le programme de mise en valeur doit permettre à

la région de maximiser les retombées de ces investissements réalisés depuis plusieurs années en forêt privée. C'est la raison pour laquelle des travaux de récolte sont à planifier au cours des prochaines années dans la plupart des boisés privés.

Pour ce faire, une gamme de travaux sylvicoles est proposée chaque printemps aux propriétaires inscrits au programme de mise en valeur. Vous pouvez alors planifier, avec votre conseiller forestier, les travaux d'éclaircie à réaliser dans votre boisé, et ce, tout en vous informant régulièrement des besoins des marchés. C'est dans ce contexte que le programme de mise en valeur constitue un outil privilégié pour maximiser le potentiel forestier et économique de la forêt privée bas-laurentienne.

Pouvoir compter ainsi sur un support technique et financier pour cultiver sa forêt constitue un avantage indéniable. Soulignons qu'il y a, en contrepartie, un engagement de la part des propriétaires : celui de faire fructifier les investissements réalisés dans leurs boisés non seulement pour leur propre bénéfice, mais aussi pour celui de leur communauté.



La comptabilité : un outil pour maximiser la rentabilité d'un boisé

Par Bernard Côté¹

L'aspect financier d'un lot boisé est tout aussi important que sa mise en valeur car il peut devenir le point de départ de la planification des actions à réaliser en forêt. En tenant un registre de vos revenus et de vos dépenses, vous pouvez en effet planifier vos activités d'aménagement forestier non seulement d'un point de vue forestier mais également avec une perspective financière.

Si votre boisé représente pour vous un revenu complémentaire, vous vous demandez peut-être s'il est nécessaire de prendre du temps pour administrer une activité qui vous occupe à temps partiel. Que vous ayez une grande ou une petite superficie forestière, sachez que tenir une comptabilité vous permet de connaître les points forts et les points faibles de vos activités et de bénéficier, en plus, de certaines mesures fiscales avantageuses. Bref, la gestion financière est un moyen sûr de contrôler vos opérations forestières et de maximiser leurs retombées.

UN ESPOIR RAISONNABLE DE PROFIT

Au sens des règles établies par le ministère du Revenu, un propriétaire qui exploite un lot boisé peut être détenteur d'un « boisé de ferme commerciale ». Pour développer un boisé de ferme commerciale, un propriétaire doit le faire avec un espoir raisonnable de profit. Le ministère du Revenu considère plusieurs critères pour déterminer si un propriétaire a un espoir raisonnable de tirer un profit de l'exploitation d'un boisé. Les principaux critères sont :

- d'être reconnu au statut de producteur forestier par le ministère des Ressources naturelles et de la Faune;
- de détenir un plan d'aménagement forestier signé par un ingénieur forestier;

- de réaliser des travaux axés sur l'aménagement forestier tels le reboisement et les éclaircies;
- de déployer des efforts pour exécuter les travaux planifiés.

D'autres critères s'ajoutent, tels que les antécédents concernant les profits et pertes annuels résultant de l'exploitation du boisé. Si vous répondez à l'ensemble des critères définis par le ministère du Revenu, vous pouvez conclure que vous exploitez un boisé avec un espoir raisonnable de profit. Vous pouvez alors déclarer vos revenus, vos dépenses, de l'amortissement ou de l'épuisement de capital et, le cas échéant, des revenus ou des pertes. Vous pouvez aussi considérer que vous exploitez un boisé sans espoir raisonnable de profit, cependant vous devez quand même déclarer les revenus tirés du boisé et déduire des dépenses. Toutefois, vous n'êtes pas autorisé à faire une perte pour une année donnée et d'appliquer cette perte à vos autres sources de revenus (revenus d'emplois, de placements, de retraite, etc.).

Il existe deux méthodes pour comptabiliser ses revenus et ses dépenses : la comptabilité de caisse et la comptabilité d'exercice (obligatoire pour les entreprises incorporées). La comptabilité de caisse est la méthode la plus simple et la plus utilisée car il s'agit d'inscrire dans un registre les revenus et les dépenses au moment où ils se réalisent. La comptabilité de caisse est basée sur l'année civile soit du 1er janvier au 31 décembre et concorde avec l'année fiscale pour le rapport d'impôt.

Notez qu'il est important de conserver une preuve de vos transactions (chèques, factures de vente, avis de subvention, coupons de caisse, etc.).

- Au chapitre des **revenus imposables**, mentionnons : la vente de bois, les subventions à la mise en valeur, des sommes remboursées par un fonds de réserve de votre organisme de gestion en commun ou du fonds de roulement du Syndicat, etc.

- Quant aux **dépenses admissibles**, on parle par exemple des coûts reliés à l'exécution des travaux tels les salaires et les bénéfices marginaux, le travail à forfait, les dépenses d'entretien et de fonctionnement d'équipements forestiers, les coûts d'achat de matériel et de fournitures, les frais financiers comme les intérêts sur des sommes empruntées, etc.

D'autres déductions auxquelles vous pouvez avoir droit sont celles reliées aux **dépenses en immobilisation** soit :

- les déductions pour **amortissement** (équipements et machineries utilisés dans le cadre de vos travaux forestiers, bâtiments tels une cabane à sucre, garage, etc.)
- la déduction pour **épuisement en capital forestier** qui permet de réduire le revenu imposable résultant de vos opérations forestières. Par cette déduction, on soustrait du revenu provenant de la vente de bois, la valeur qu'avait le bois lorsque vous avez acquis ce boisé.
- finalement, le remboursement de la TPS et de la TVQ, si vous y êtes inscrit.

Ajoutons qu'une bonne gestion financière permet d'utiliser des avantages fiscaux mis à la disposition des personnes exploitant un boisé de ferme commerciale dont le remboursement de taxes foncières (provincial), le remboursement de la taxe sur les opérations forestières (provincial et fédéral), le crédit d'impôt à l'investissement (fédéral), les pertes agricoles

restreintes (fédéral et provincial), ou encore la déduction pour l'étalement du revenu (provincial).

Il y a plusieurs avantages à tenir une bonne comptabilité, mentionnons seulement que cette façon de faire permet :

- de connaître en tout temps la somme de vos revenus et de vos dépenses d'entreprise et donc d'évaluer la rentabilité de votre boisé;
- de mesurer le rendement financier de vos équipements;
- de répondre aux exigences des gouvernements en matière d'impôts et de taxes;
- de présenter des arguments convaincants si vous devez effectuer une demande de financement pour vos projets !

Pour aller plus loin

Grâce au programme de transfert de connaissances, notez qu'il est possible d'organiser des activités de formation sur la comptabilité et la fiscalité forestière adaptées à votre réalité. Si cette possibilité vous intéresse, contactez Denis Vignola, au 418 723-2424.

¹ Bernard Côté est technicien forestier et propriétaire de boisés. Il dispense depuis plusieurs années une formation sur la comptabilité et la fiscalité forestière dans le cadre du programme de transfert de connaissances de l'Agence de mise en valeur. Nous profitons de l'occasion pour vous inviter aux conférences que donnera M. Côté sur la rentabilité d'un boisé dont vous trouverez les détails en page 4 de ce journal.

MARCHÉ DES FEUILLUS DURS

UN BON FAÇONNAGE AUGMENTE LA VALEUR DE VOS BOIS... et de vos efforts

Par Gaston Fiola, technicien forestier

En considérant le programme d'aide à la mise en valeur et le marché du sciage des feuillus durs qui se porte relativement bien malgré la crise forestière, il demeure possible de maintenir un revenu en provenance de vos boisés en attendant la reprise du secteur forestier. La condition première est de bien façonner les bois que vous désirez mettre en marché.

Le façonnage est l'ensemble des opérations destinées à transformer les arbres abattus en produits utilisables (sciage, déroulage). Pour réaliser un façonnage adéquat, TROIS RÈGLES D'OR demeurent à respecter : 1) la connaissance des marchés, 2) les techniques d'abattage et de tronçonnage, 3) la classification de vos billes.

1) La connaissance des marchés

Avant d'entreprendre un chantier, informez-vous des normes exigées par les principaux acheteurs de bois feuillus (qualité, longueur, diamètre, prix, faces claires, etc.) et comparez-les entre elles en considérant les prix offerts pour chaque grade (niveau de qualité). S'informer est pour ainsi dire une étape fondamentale. Malheureusement, encore plusieurs producteurs tronçonnent une tige systématiquement à tous les 8 pieds à partir de la souche, et ce, sans s'informer des besoins des acheteurs... si les longueurs demandées sont de 10 pieds par exemple, on peut parler d'un trait de scie qui vous fait perdre beaucoup d'argent.

2) Les techniques d'abattage et de tronçonnage

Lors de l'abattage, il faut prendre toutes les précautions requises pour éviter les fentes, les éclisses ou autres défauts. La première bille a souvent une grande valeur et toute fente vous fera perdre de l'argent. Aussi, une encoche d'abattage mal effectuée ou mal adaptée peut contribuer à diminuer le volume de qualité et laisser ainsi moins de marge pour le tronçonnage d'une bille.

Quelques étapes à suivre lors du tronçonnage



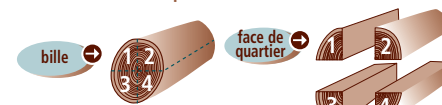
Dans l'illustration ci-contre, les billes encadrées sont utilisées pour le sciage ou le déroulage. Les autres parties de l'arbre sont alors destinées au marché des pâtes, papiers et panneaux. De cette manière, le rendement de votre arbre s'en trouve optimisé. La première étape est d'examiner les arbres debout afin de détecter certains défauts apparents à l'œil. Ensuite, une fois vos arbres abattus, tronçonnez les billes avec le plus de faces claires possible. C'est à ce moment que vous donnez de la valeur à celles-ci.

3) La classification de vos billes

Lors de la livraison à l'usine, les billes d'essences feuillues sont mesurées et classifiées selon différents critères : essence, diamètre, défaut sur le tronc et défaut à la découpe, coloration, courbure, longueur, etc. Le résultat du classement détermine le prix que vous offrira l'acheteur. Il est important d'être en mesure de reconnaître les différents défauts sur le pourtour et à la découpe de la bille avant de la tronçonner. On parle alors de défauts acceptables ou inacceptables selon les critères de l'usine. Souvent, il vaut mieux enlever une partie de la tige avec un gros défaut, que de produire des billes de qualité médiocre. Produire de la qualité est toujours plus rentable.

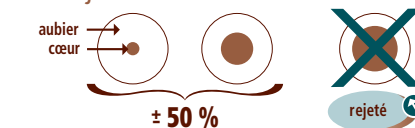
Les faces claires

Une face claire est un quartier sans défaut sur toute sa longueur. Les billes de déroulage ou de sciage sont classifiées selon la présence des défauts sur les faces de chaque bille. Plus il y a de faces affectées par des défauts, plus le classement et le prix seront bas.



Plus il y a de faces claires, plus grande est la valeur monétaire de la bille.

La présence ou l'absence de défauts n'est pas l'unique critère de classification. Pour l'érable à sucre par exemple, la proportion de cœur noir (illustration ci-contre) peut même constituer un facteur déterminant pour l'acceptation ou le rejet d'une bille.



Un produit précieux et périssable

La période de coupe des feuillus étant une étape stratégique pour en préserver la qualité, nous vous invitons à contacter l'acheteur avant de débiter votre chantier. Habituellement, cette opération doit être effectuée entre la fin du mois d'août et la fin mars afin d'éviter que le bois ne chauffe, ce qui lui ferait perdre une coloration. Cette coloration fait perdre beaucoup de valeur (\$) à la bille. Lorsque le bois est coupé lors de la montée de la sève, il faut s'assurer qu'il soit livré à l'usine au plus tard deux semaines après la coupe. Le bouleau blanc, le bouleau jaune, l'érable et le chêne sont très sensibles à la dégradation par la chaleur. Le tremble est un peu plus résistant.

Une série de précautions sont donc à prendre afin que vos bois parviennent en bonne condition chez l'acheteur qui a besoin d'un produit de haute qualité. Un fruit destiné à la mise en marché est manipulé avec soin par le producteur. C'est un peu la même chose pour les bois fraîchement coupés destinés à la transformation.

Si vous désirez aller plus loin sur le sujet, nous sommes disponibles pour offrir des formations adaptées à des groupes de producteurs. Contactez-moi au 418 725-9830.

LES PRODUITS FORESTIERS NON LIGNEUX | une opportunité de revenu complémentaire

Source : Centre d'expertise sur les produits agroforestiers
Mise en valeur des produits forestiers non ligneux, avril 2008

Des propriétaires forestiers s'intéressent de plus en plus aux autres ressources présentes dans leurs boisés, et ce, afin de diversifier et compléter leurs revenus. Certains examinent en effet la récolte ou la culture des produits forestiers non ligneux (PFNL) comme potentiel de revenu d'appoint. Une étude de marché portant sur 30 PFNL a été réalisée en 2008 par le Centre d'expertise sur les produits forestiers non ligneux (CEPAF), aujourd'hui intégré à BIOPTERRE, à La Pocatière. Voici quelques constats qui en ressortent.

Trente PFNL ont été sélectionnés pour l'étude en raison de leur potentiel économique selon les critères de disponibilité de ressource, la demande des marchés et les possibilités de valeur ajoutée. Cette recherche a notamment permis de cibler la demande pour les PFNL et d'identifier les principaux intervenants de la chaîne de commercialisation. Quatre grands secteurs apparaissent comme éléments potentiels de marché : l'alimentaire (champignons, fruits sauvages, tête de violon, etc.), les produits de santé naturels comme le ginseng, les produits ornementaux comme les arbres et les couronnes de Noël et, enfin, les produits aromatiques tels que les huiles essentielles de résineux. À ce sujet,

nous vous invitons à consulter l'édition de janvier 2009 du journal Perspectives forêts qui présentait de façon plus détaillée les principaux PFNL.

Mentionnons que l'étude fait ressortir des possibilités de marché intéressantes au niveau des petits fruits. Les espèces les plus populaires sont les bleuets et les canneberges sauvages, l'amélanchier et l'aronia noir. Une fois transformés, les produits les plus demandés sont les jus santé, les fruits séchés ou les huiles essentielles. Quant aux champignons, plusieurs espèces sont très convoitées. Le principal secteur d'achat est celui de l'alimentaire qui demande des champignons frais, séchés ou surgelés. Au chapitre des plantes médicinales, les espèces comportant un haut potentiel commercial sont notamment l'if du Canada, le ginseng sauvage et la sanguinaire. Les racines sont généralement demandées fraîches ou séchées lorsqu'il s'agit

de la matière première et en poudre lorsqu'une deuxième transformation est envisagée.

Pour d'autres PFNL, comme les têtes de violon et le thé du labrador, on parle d'un potentiel important de développement pour le secteur alimentaire. Dans le domaine des produits ornementaux, la demande pour des produits locaux, naturels et de qualité constitue par ailleurs une tendance bien sentie. En ce qui concerne les marchés, on retient que pour les secteurs de l'alimentation, des produits de santé et aromatiques, les principaux acheteurs sont les transformateurs, les restaurateurs, les magasins spécialisés ou les fabricants de produits naturels.

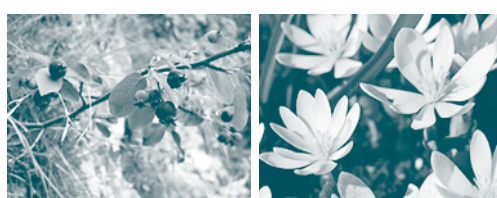
Les consommateurs recherchent de plus en plus des produits santé, certifiés biologiques, locaux et naturels. Il est donc possible d'entrevoir un avenir intéressant les PFNL. Toutefois, l'étude met en évidence certaines contraintes, telles qu'une offre non organisée en réseau pouvant difficilement répondre aux demandes des marchés. L'étude souligne également qu'il importe de mettre de l'avant plusieurs initiatives qui permettraient entre autres d'évaluer les stocks disponibles dans les régions ressources et de développer un réseautage entre les cueilleurs, les transformateurs et les distributeurs.

Les producteurs désireux d'en savoir davantage peuvent visiter le site Internet de Biopterre, au www.biopierre.com. Dans la

section « produits forestiers non ligneux », on retrouve la version intégrale de l'étude de mise en marché, ainsi que la description et le potentiel commercial des 30 PFNL étudiés.

Des projets concrets au Bas-Saint-Laurent

Souignons qu'au Bas-Saint-Laurent, des producteurs forestiers de la municipalité de Sainte-Rita ont créé en 2007 la Coopérative « les BIOproduits de Sainte-Rita », qui expérimente la mise en valeur des autres ressources que la matière ligneuse, dont les produits forestiers non ligneux. Qu'il s'agisse de récolte à l'état naturel ou de l'implantation de cultivars, différentes avenues sont exploitées et peuvent servir de références à d'autres initiatives au Bas-Saint-Laurent. La coopérative dispense d'ailleurs des formations sur les méthodes de cueillette. Pour plus d'information, on peut visiter le site Internet au www.lesbioproduits.com ou contacter la directrice générale, Mme Francine Ouellet, au 418-963-7777.



■ Amélanchier

■ Sanguinaire



■ Ginseng



■ Sapin baumier



■ Morille