

Pourquoi un plan conjoint dans le bois en 2019?

Un peu d'histoire

Au début des années cinquante, les producteurs agricoles et forestiers rencontraient des difficultés importantes dans la vente de leurs produits. Ces difficultés provenaient d'un important déséquilibre entre le pouvoir commercial des vendeurs et des acheteurs de bois.

Des producteurs isolés, des acheteurs organisés

Face à quelques grandes entreprises bien structurées et bien nanties et une multitude d'intermédiaires, les producteurs isolés se voyaient imposer des conditions de marché très défavorables. Compte tenu des échecs successifs survenus dans différentes initiatives de regroupement volontaire de producteurs et considérant la facilité pour les acheteurs de se concerter, le gouvernement du Québec procédait, en 1951, à la mise en place d'un comité pour étudier les problèmes relatifs à la production, à la vente et à la distribution des produits agricoles et forestiers.

Un gouvernement qui reconnaît les problèmes

Se basant sur les recommandations de ce comité, le législateur instaurait, au début de 1956, la Loi permettant d'établir un office pour aider à la vente des produits agricoles. L'Office des marchés agricoles du Québec – aujourd'hui devenu la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) – est alors créé et chargé de la surveillance, de la coordination et de l'amélioration de la mise en marché des produits visés par la Loi.

Une commission d'enquête sur les pratiques du commerce du bois

Par la suite, la Loi fut modifiée à différentes reprises, notamment pour conférer à la Régie (RMAAQ) un statut d'organisme de régulation économique et de tribunal administratif. Cette loi résultait également du travail d'une commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce en ce qui concerne l'achat du bois à pâte dans certaines régions de l'est du Canada. L'origine de l'enquête provenait de plaintes concernant différentes compagnies de pâte de bois et de papier formaient une coalition pour fixer les prix qui doivent être payés aux cultivateurs et aux petits producteurs de bois à pâte.

Des producteurs forestiers qui s'organisent

Les propriétaires forestiers ont été parmi les premiers à utiliser cette Loi. Ainsi, en 1957, les producteurs de bois du Saguenay-Lac-Saint-Jean créèrent le premier plan conjoint, suivi de près par plusieurs régions. Le plan conjoint de l'Estrie a été mis en place en 1965 et le nombre de plans conjoints a été jusqu'à 27 à une certaine époque. Aujourd'hui, à la suite de fusion, on en compte treize couvrant l'ensemble du Québec.

La Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (LMMPAAP)

La Loi est centrée principalement sur un mécanisme de mise en marché collective, le plan conjoint. Cet outil, mis à la disposition des producteurs concernés, qu'ils soient agriculteurs, forestiers ou pêcheurs, leur donne la possibilité de négocier collectivement toutes les conditions de mise en marché de leurs produits et de réglementer les conditions de production. Mécanisme d'action collective, le plan

conjoint encadre les rapports entre les partenaires du secteur concerné et assure notamment que la volonté des producteurs de se regrouper est respectée par les acheteurs. Il s'agit là d'une intention fondamentale du législateur.

Advenant des difficultés d'en arriver à des ententes négociées, les parties peuvent recourir à la Régie (RMAAQ) pour concilier et arbitrer le différend. Les décisions arbitrales de la Régie sont exécutoires. On comprendra que cette mécanique joue un rôle essentiel pour inciter les parties à négocier de bonne foi et à tenter d'en arriver réellement à des ententes de gré à gré.

Fonctions et pouvoirs des plans conjoints

La première fonction d'un plan conjoint est de regrouper l'offre et d'assurer qu'il y ait une négociation des conditions de vente avec les acheteurs. Les conditions négociées visent les prix, les conditions de paiement, les volumes achetés, les règles de mesurage ainsi que les calendriers et lieux de livraison du bois.

Plusieurs outils peuvent être utilisés par les plans conjoints selon la volonté des producteurs pour assurer la mise en marché efficace et ordonnée. Parmi celles-ci, nommons :

- La réglementation des conditions de production et de mise en marché
- L'agence de vente
- La péréquation des coûts de transport
- Le contingentement pour les produits où l'offre dépasse la demande

Utilité des plans conjoints en forêt privée

Utilité pour les producteurs forestiers

Le plan conjoint vise à assurer les meilleures conditions générales de mise en marché du bois pour les propriétaires forestiers :

- Un rééquilibrage des rapports de force dans les marchés
- La négociation menée par des professionnels
- Des taux de transport négociés
- Un transport mieux organisé, rationalisé et aux coûts mieux contrôlés
- Des contrats négociés avec les acheteurs
- Élimination des intermédiaires
- Un meilleur équilibre avec la forêt publique
- L'offre d'un accès généralisé et équitable aux marchés
- Une meilleure circulation de l'information sur les marchés
- Autogestion et transparence du système

Utilité pour les entreprises forestières

Le plan conjoint est un outil non seulement utile pour les propriétaires forestiers, mais également pour les entreprises de transformation. En voici quelques illustrations :

- Une réduction des coûts de transaction par la centralisation de l'information
- Un approvisionnement régulier et des prix stables
- Une réduction des frais d'inventaire
- Une rationalisation du transport
- Une meilleure circulation de l'information
- La mobilisation des propriétaires forestiers

Utilité pour les gouvernements

Les gouvernements retirent également des bénéfices de la présence des plans conjoints de mise en marché du bois de la forêt privée :

- Une réduction des interventions gouvernementales
- Un lien plus facile avec les producteurs forestiers
- Une mobilisation des bois de la forêt privée soutenue
- Des retombées économiques et fiscales importantes
- Des organisations autosuffisantes

Utilité pour la société

Toute la société retire également des avantages de l'application de la formule du plan conjoint en forêt privée :

- L'assurance qu'on ne récolte pas plus de bois que ce que la forêt privée ne peut en donner
- L'accroissement du dynamisme en forêt privée
- La présence d'un partenaire crédible et organisé

