

Compétitivité et options de diversification pour la filière du bois résineux

Présentation au CIFQ

François Robichaud, Directeur
FEA Canada

Québec, le 21 mai 2026

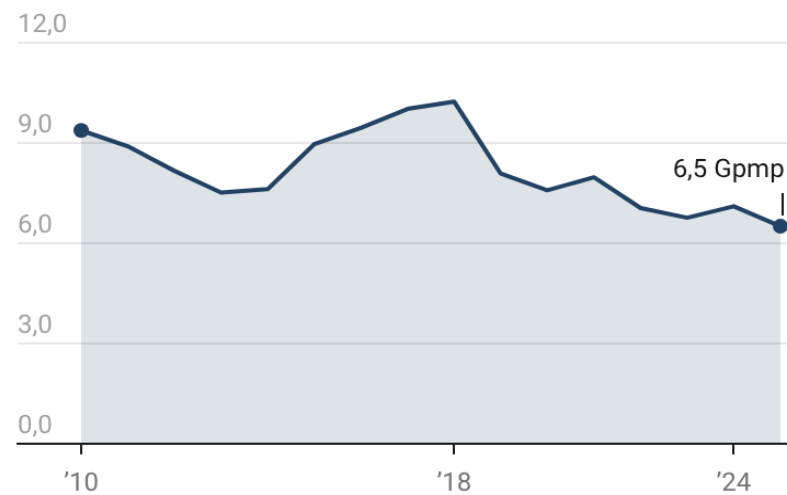
Contexte et objectifs

1. Portrait de la situation actuelle de l'industrie du sciage québécoise
2. Compétitivité du Québec dans le monde
3. Opportunités de diversification des exportations québécoises sur les marchés internationaux.
4. Options de diversification à plus forte valeur ou à plus faible exposition au marché américain
5. Comparer les différentes mesures de diversification qui s'offre à l'industrie.
6. Pistes d'action

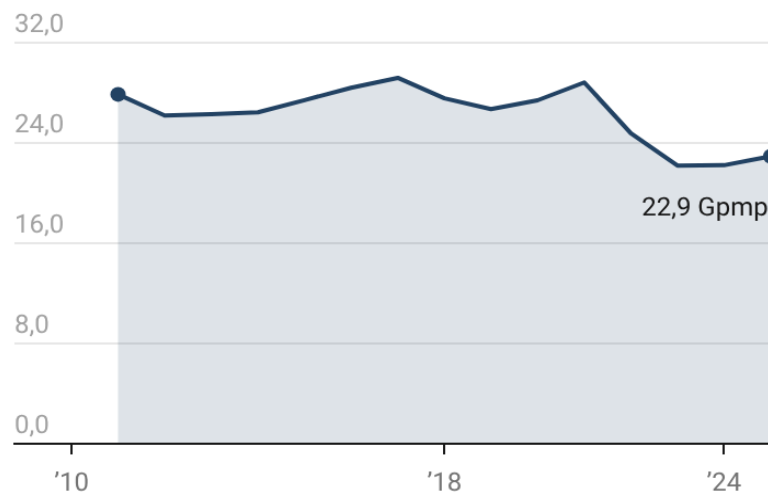
Les plus importants marchés du bois d'œuvre font du surplace

Évolution de la consommation de sciage, 2020-2025 (Gmpm)

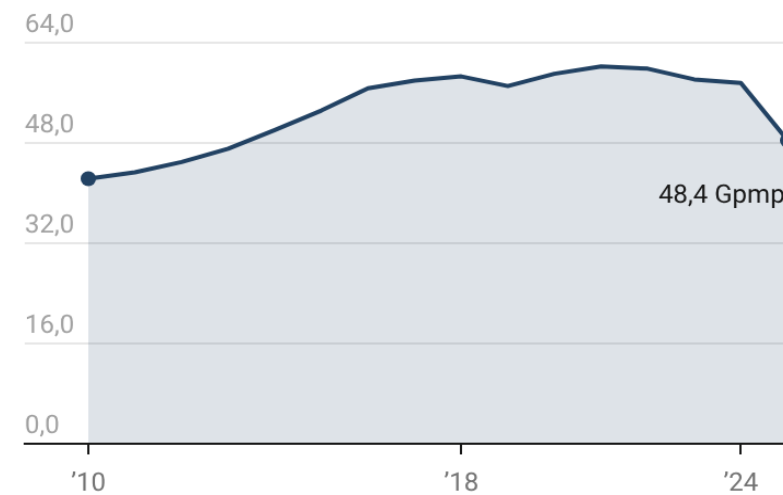
Canada



EOS + Royaume-Uni



États-Unis



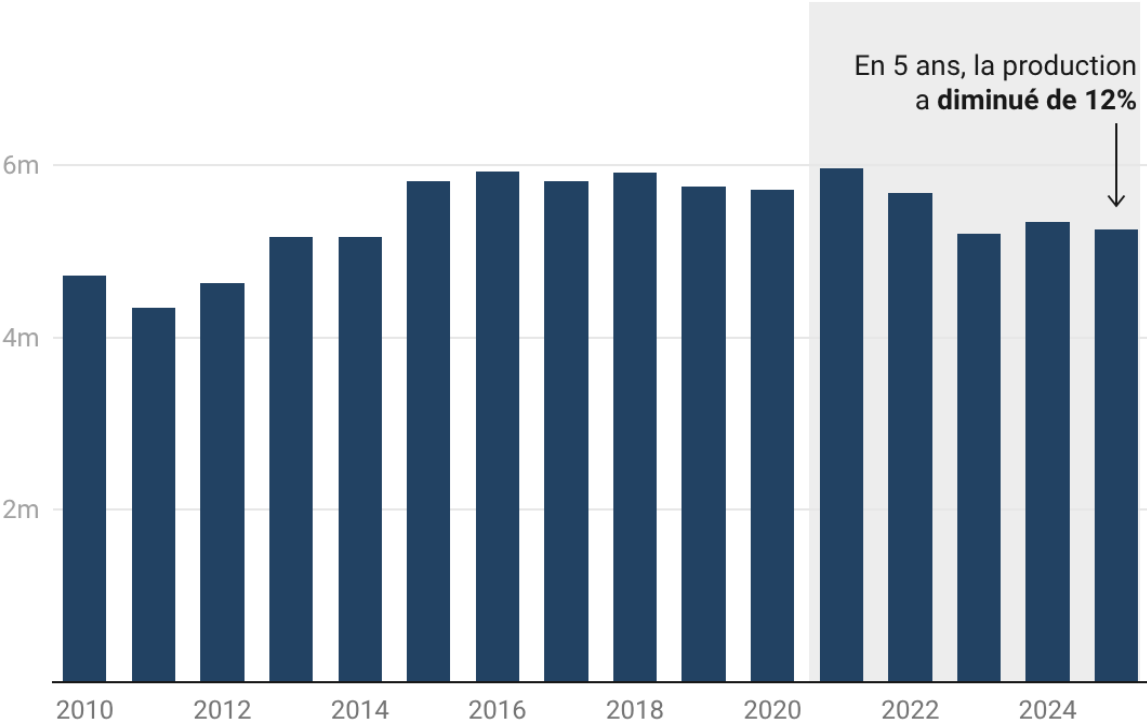
European Organization of the Sawmill Industry (EOS) inclus: Autriche, Belgique, Suisse, Allemagne, Danemark, Finlande, France, Lettonie, Norvège, Roumanie, Suède.

Graphique: Forest Economic Advisors • Source: CIFQ et European Organization of the Sawmill Industry (EOS) • Créé avec Datawrapper

- La demande domestique au Canada est en baisse depuis 2021.
- Le marché européen (incluant le Royaume-Uni) est en chute depuis 2021 et au mieux se stabilise.
- Le marché américain est au mieux stable, après un déclin depuis les sommets de 2021/2022.
- La compétition pour les parts de marché est forte, sans même tenir compte des mesures barrières tarifaires aux États-Unis

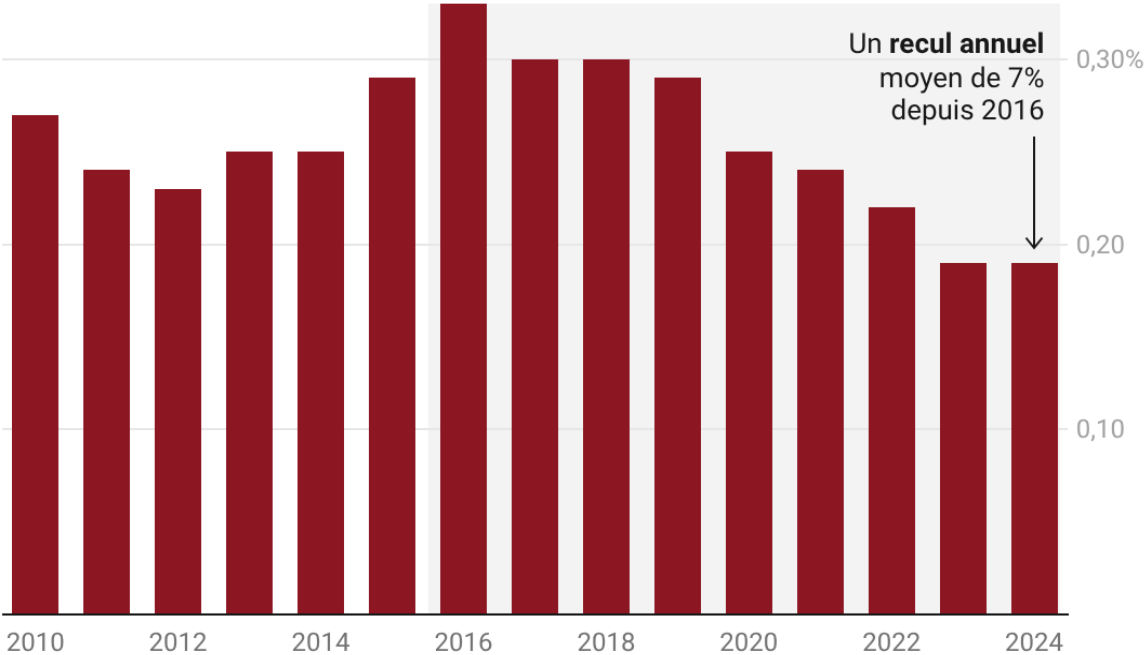
L'industrie du sciage est en perte de vitesse

Production québécoise de sciage résineux, 2010-2025 (pmp)



Graphique: Forest Economic Advisors • Source: CIFQ • Créé avec Datawrapper

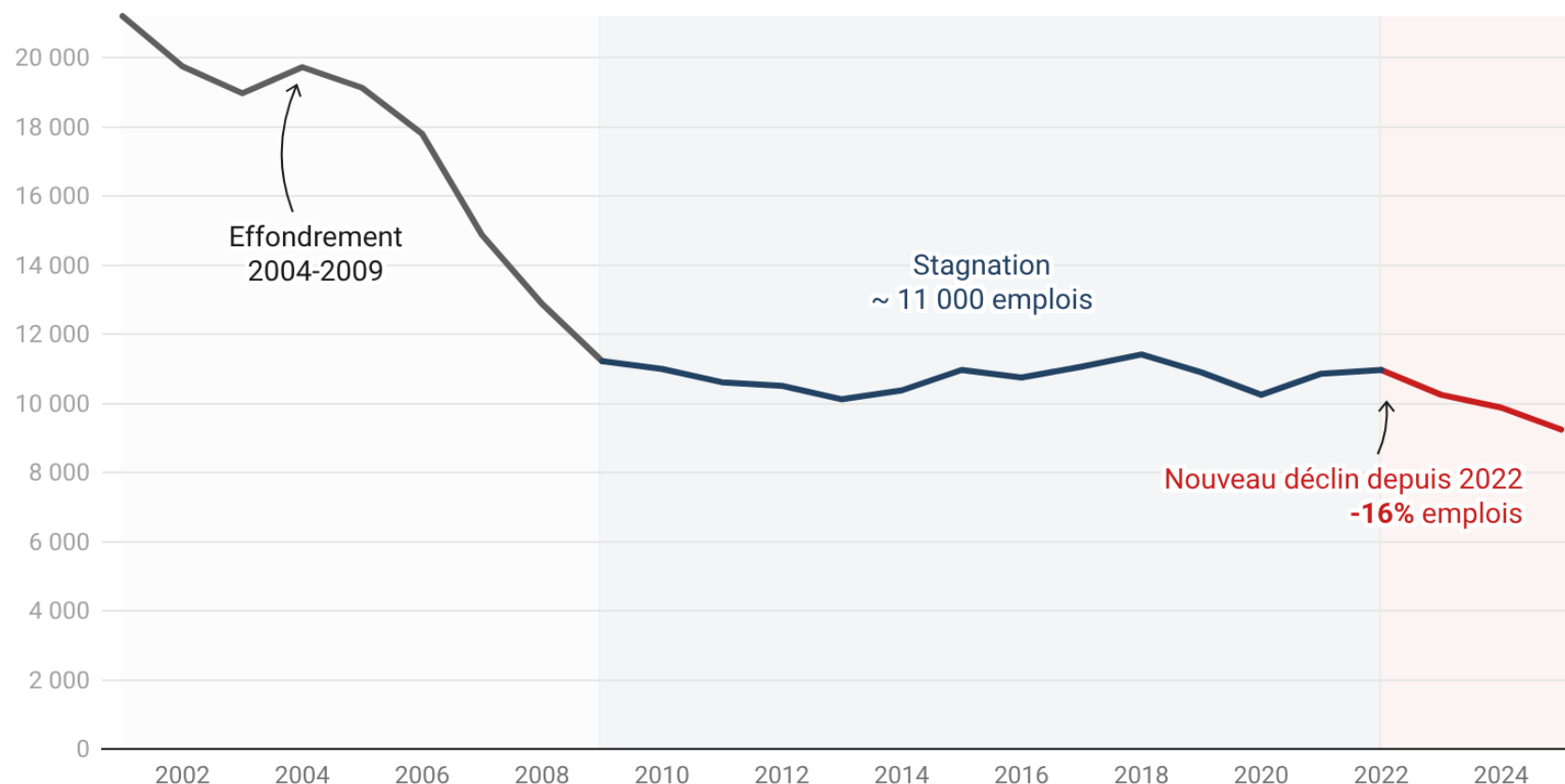
Contribution du sciage (SCIAN 32111) au PIB québécois, 2010–2024 (%)



Graphique: Forest Economic Advisors • Source: Statistique Canada. Tableau : 36-10-0402-01 • Créé avec Datawrapper

Aucune reprise de l'emploi depuis 2009 et un nouveau déclin s'est amorcé

Emploi dans l'industrie du sciage (SCIAN 3211), 2001-2025



- La crise 2004–2009 a éliminé ~10 000 emplois. Le secteur s'est stabilisé, mais n'a jamais récupéré.
- Depuis 2022, une deuxième vague de pertes d'emplois : -16% en trois ans, sans signe de plancher.

Graphique: Forest Economic Advisors • Source: Statistique Canada. Tableau : 14-10-0202-01 (anciennement CANSIM 281-0024) • Créé avec Datawrapper

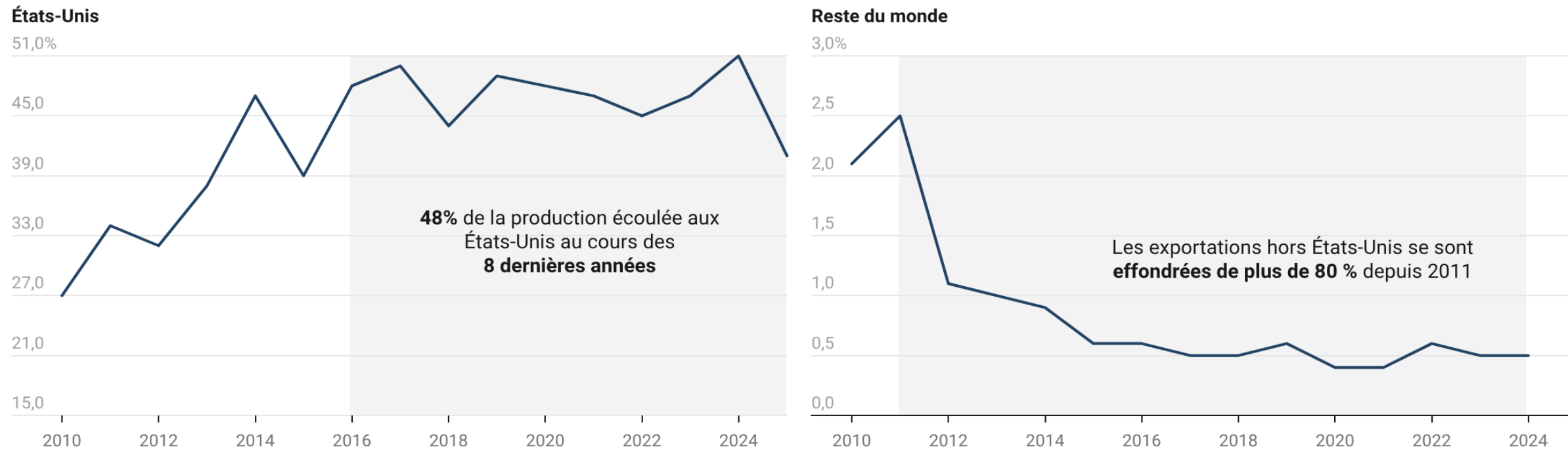


■ Diagnostic de la filière du sciage québécois

- Comprendre l'écart de compétitivité
- Réduire la dépendance aux États-Unis
- Repositionner l'offre vers plus de valeur
- Leviers stratégiques de diversification
- Construire une trajectoire durable

En dépit des barrières, le marché américain a gagné en importance pour le Québec

Part des exportations dans la production québécoise, 2010-2025 (%)

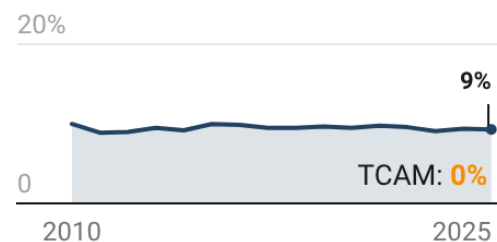


Graphique: Forest Economic Advisors • Source: CIFQ • Créé avec Datawrapper

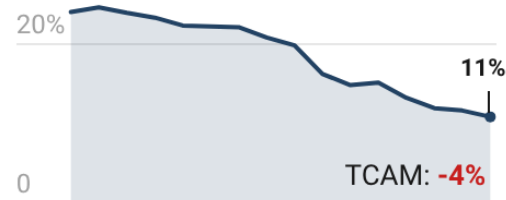
Le Québec maintient sa part de la production nord-américaine

Parts de marché de la production nord-américaine, 2020–2025

Québec



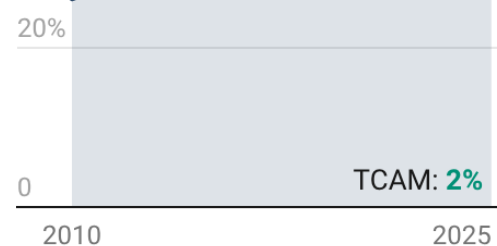
Colombie-Britannique



Reste du Canada



Sud (É-U)



Côte Ouest (É-U)



Reste des É-U



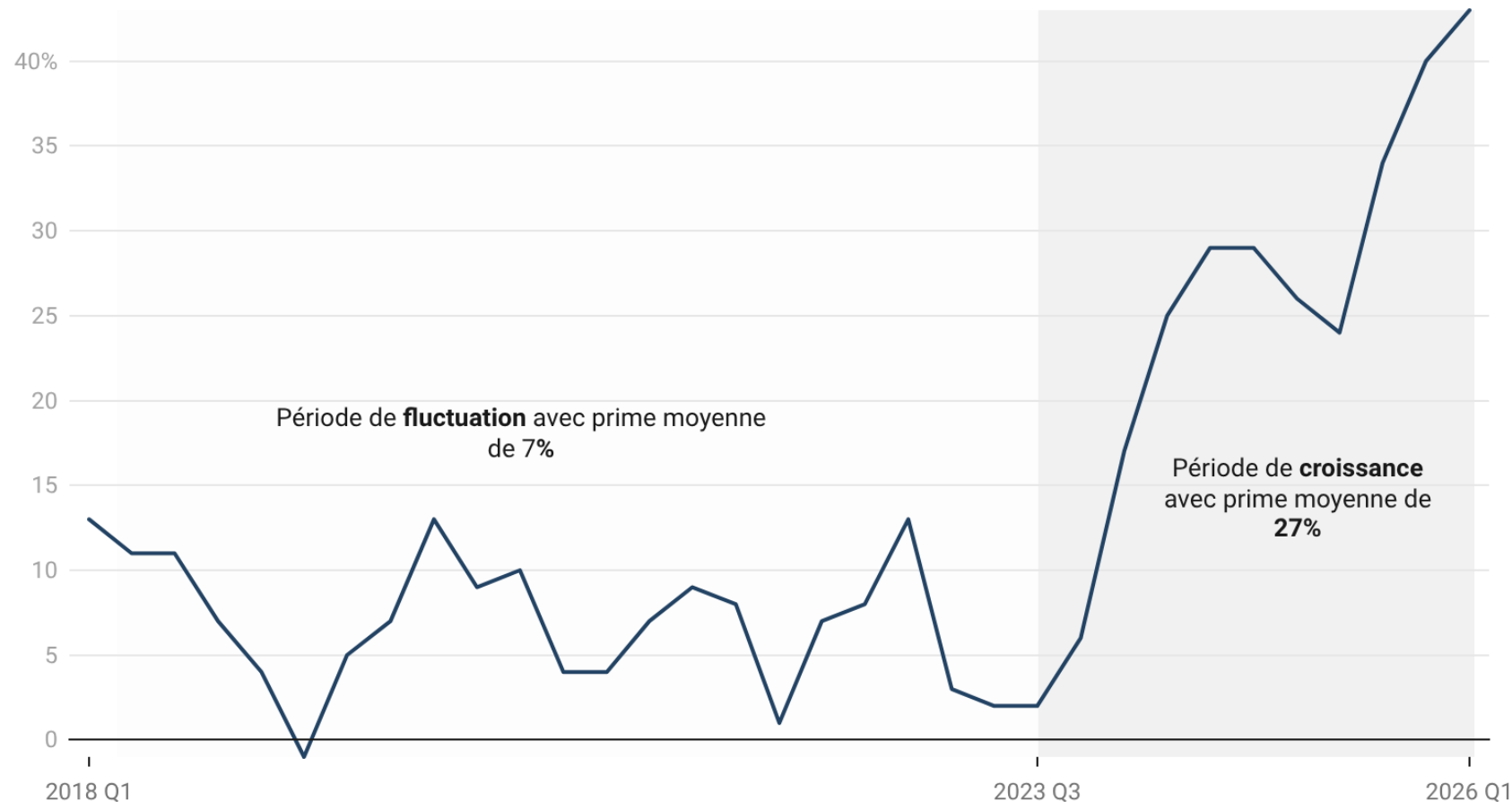
- En Amérique du Nord, la migration de la production de bois d'œuvre vers le Sud des États-Unis est bien documentée.
- De toutes les régions productrices, c'est le Sud des États-Unis qui a enregistré la plus forte hausse de capacité, et de production, au cours des 15 dernières années.
- Une partie importante de cet accroissement s'est effectué aux dépens de la Colombie-Britannique.
- Sur cette période, le poids du Québec est resté stable, à 9% de tout le bois d'œuvre produit en Amérique du Nord.

TCAM: Taux de croissance annuel moyen

Chart: Forest Economic Advisors • Source: CIFQ • Created with Datawrapper

Le SEPM québécois capte une prime croissante aux États-Unis

Prime du SEPM par rapport au SYP (moyenne mobile sur trois trimestres)

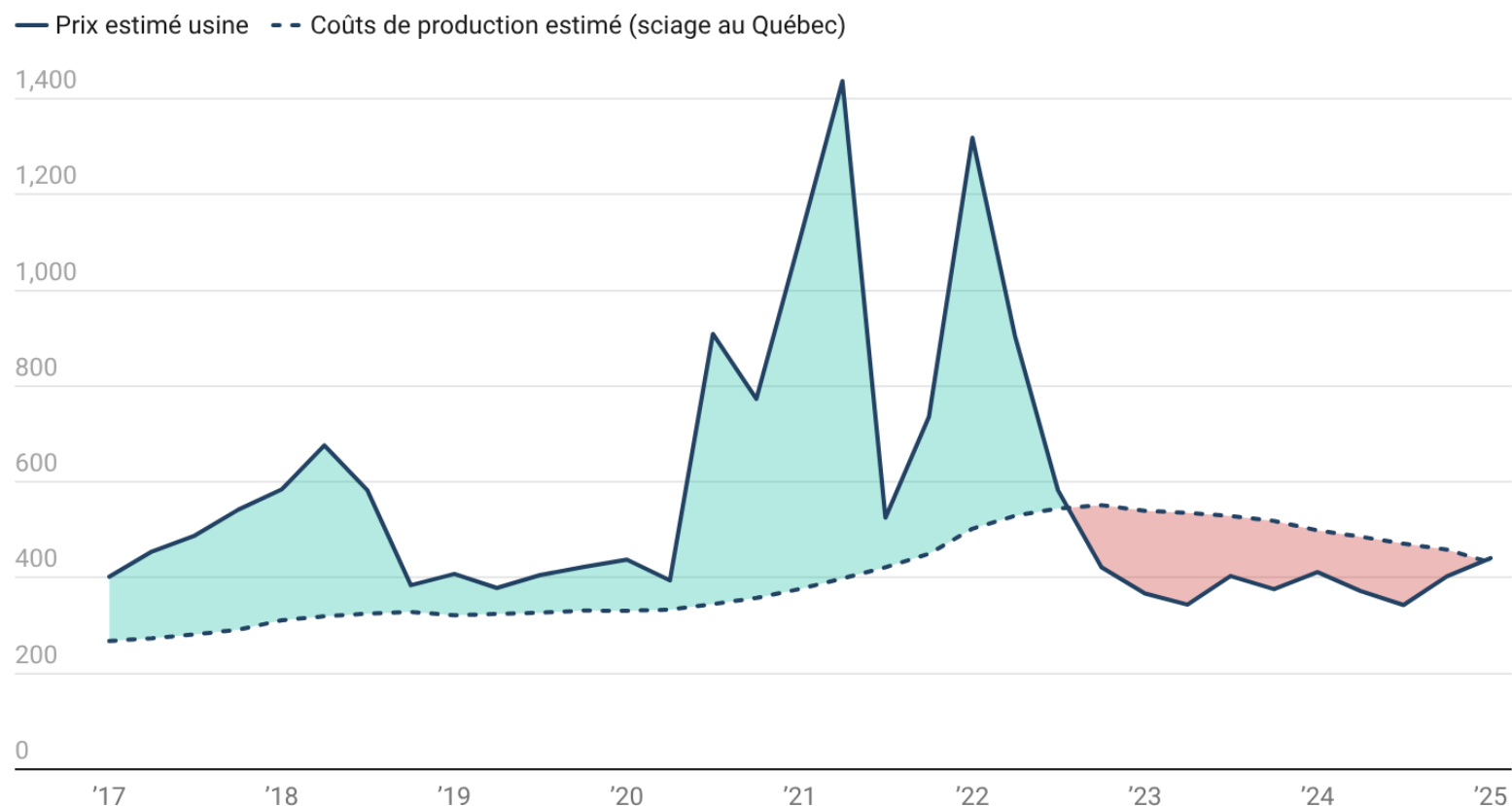


- La prime obtenue par le groupe SEPM aux États-Unis est expliquée de deux façons.
- Les constructeurs américains préfèrent de loin l'épinette de l'Est au pin jaune du Sud pour la construction. Aussi, le marché absorbe en partie les taxes et tarifs.

Chart: Forest Economic Advisors • Source: FEA • Created with Datawrapper

Les marges de l'industrie sont sous pression

Prix estimé usine versus coût estimé de production, 2017-2025 (\$CAN constant 2024)



- En dépit d'une marge de prix substantielle pour le groupe SEPM sur le marché américain, les marges des scieurs québécois sont sous pression.
- Les prix ne reflètent pas la valeur moyenne du panier de produit. Néanmoins, il apparaît qu'en dollars constants, les prix depuis 2023 ont retrouvé leur niveau plancher prépandémique, tandis que les coûts de production ont augmenté.

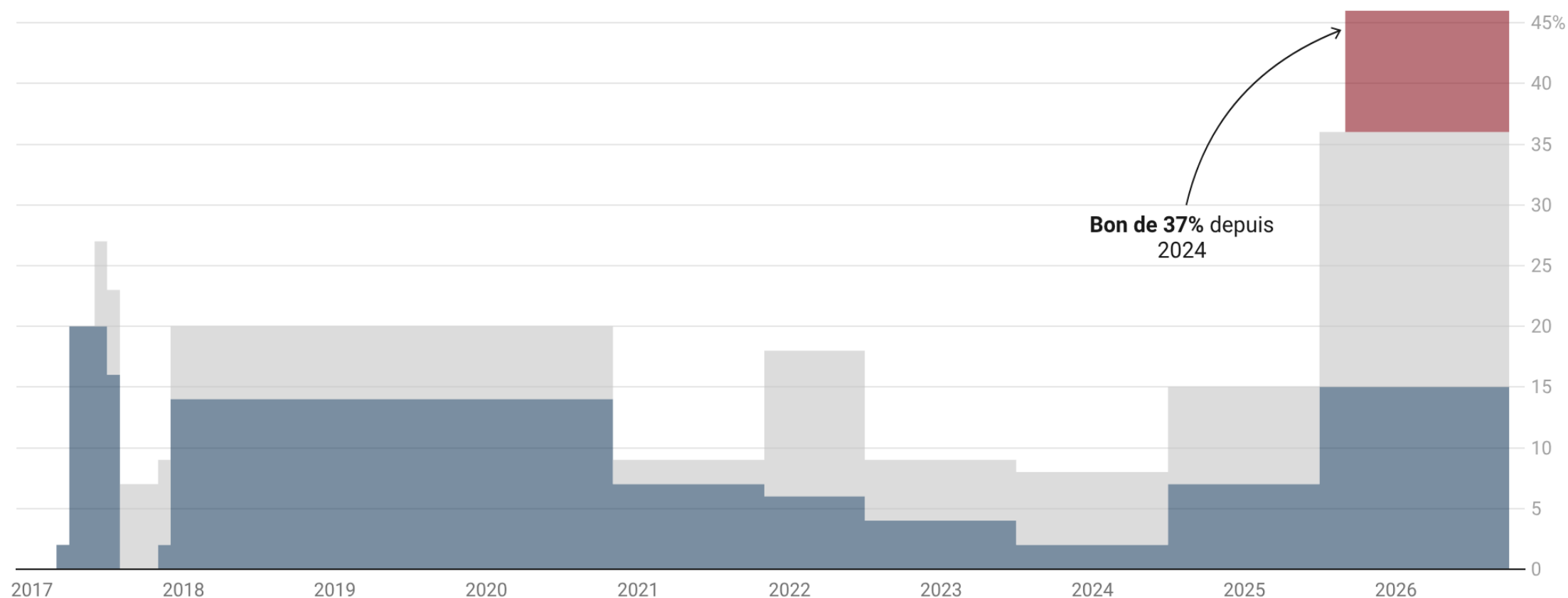
Le prix estimé usine est le 2x4 no.2 et meilleur (longueurs assorties Boston) excluant un frais de transport estimé 78\$/mpmp incluant un ratio de 0.7 pour refléter le panier de produits. Les coûts fixes sont estimés à 6% des coûts variables.

Chart: Forest Economic Advisors • Source: Forest Economic Advisors • Created with Datawrapper

Les droits combinés dépassent 45 % en 2026, fragilisant le modèle d'exportation

Évolution des droits compensateurs et antidumping au Québec

■ Droits compensateurs ■ Droits antidumping ■ Section 232

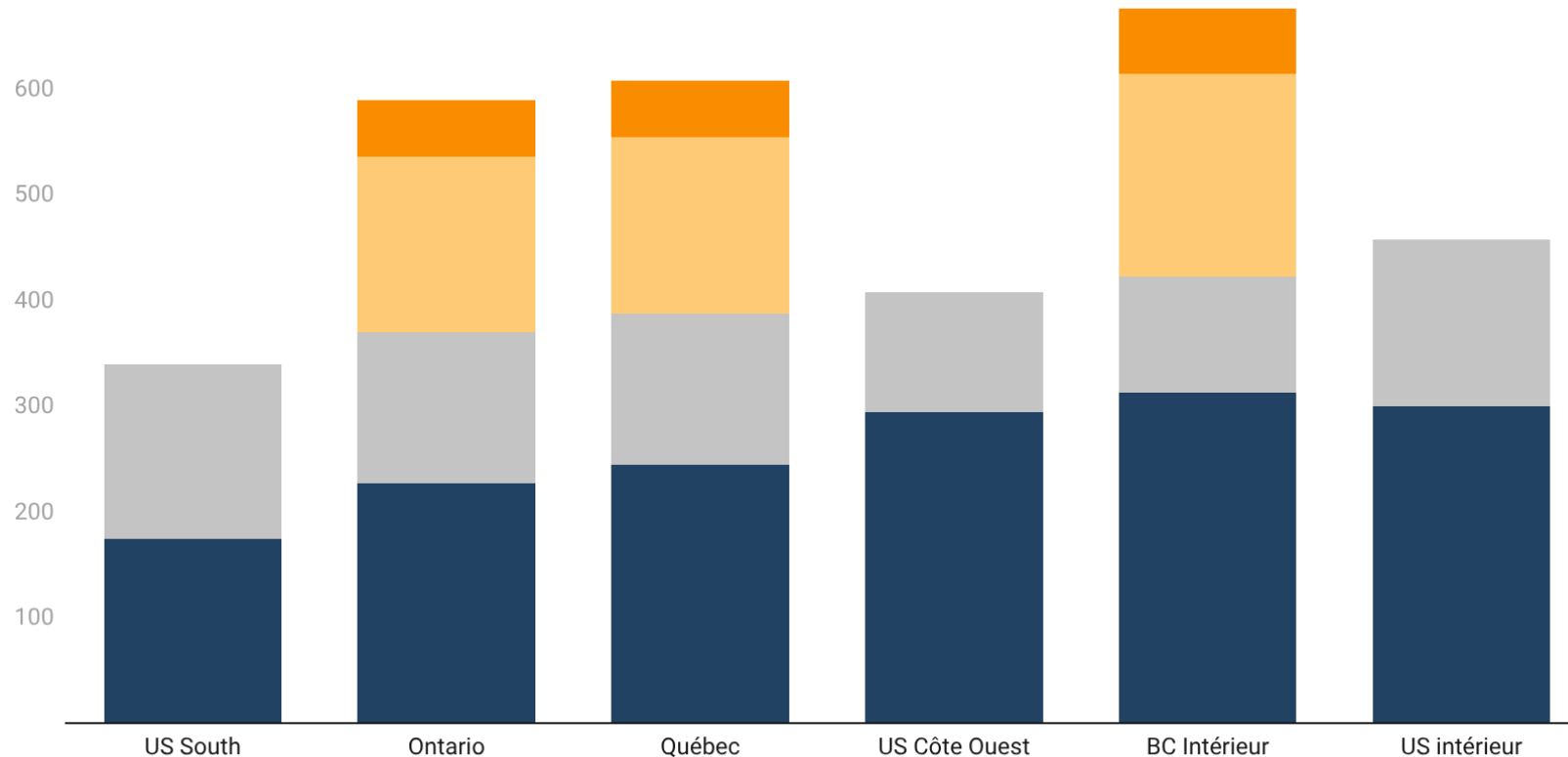


Graphique: Forest Economics Advisors • Source: Affaires mondiales Canada • Créé avec Datawrapper

Sur le marché américain, les tarifs font passer le Québec d'une extrémité à l'autre de la courbe de coûts

Coûts variables moyens par région et impact des droits, 2026Q1 (\$US/mpmp)

■ Bois livré brut ■ Autres CV (main d'oeuvre, énergie et autres) ■ Surcharge tarifaire minimale ■ Surcharge tarifaire maximale



- Sans tenir compte des revenus tirés des sous produits, les coûts variables des scieries québécoises sont marginalement supérieurs à ceux de l'Ontario, et supérieurs à ceux du Sud des États-Unis.
- Sur les ventes aux États-Unis, la surcharge tarifaire équivaut à un accroissement des coûts qui décline le Québec.

La surcharge tarifaire est estimée à partir des taux en vigueur (45,16% pour le Québec et 52% pour la Colombie-Britannique), appliqués aux prix minimum et maximum observés à l'exportation vers les États-Unis entre janvier 2023 et janvier 2026.

Graphique: Forest Economic Advisors • Source: FEA Lumber Quarterly Forecast • Créé avec Datawrapper



L'économie du sciage québécois est dépendante du marché des sous-produits

Proportion du revenu des résidus vs coûts variables d'opérations

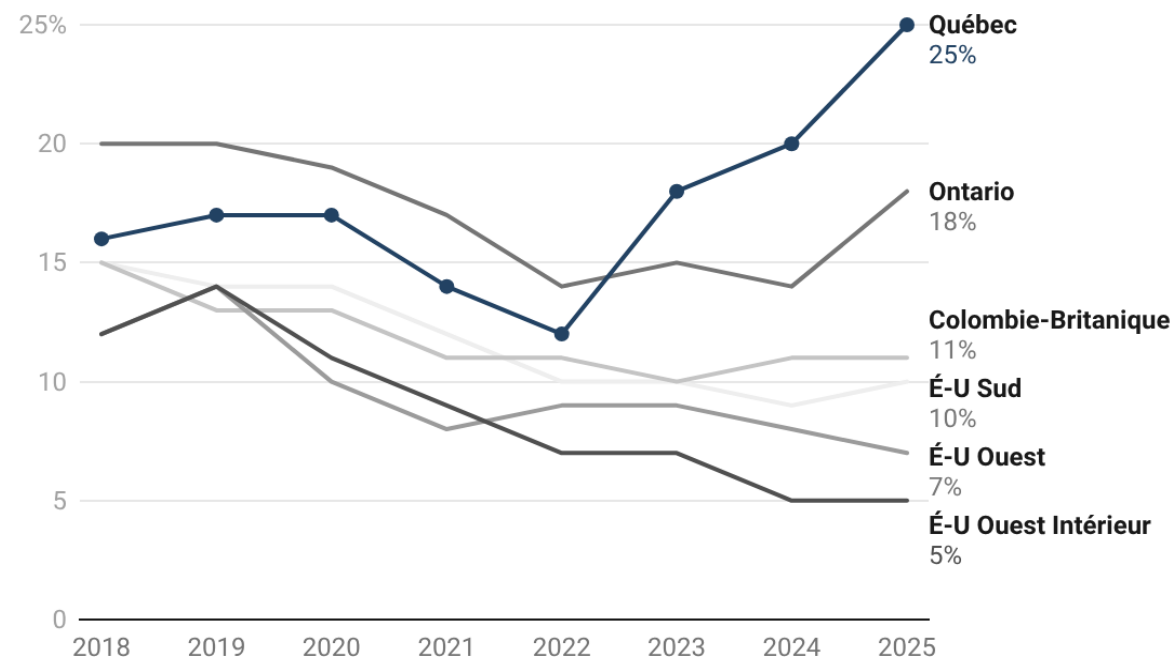


Chart: Forest Economic Advisors • Source: FEA • Created with Datawrapper

Revenu de copeaux SEPM moyen par mpmp de production

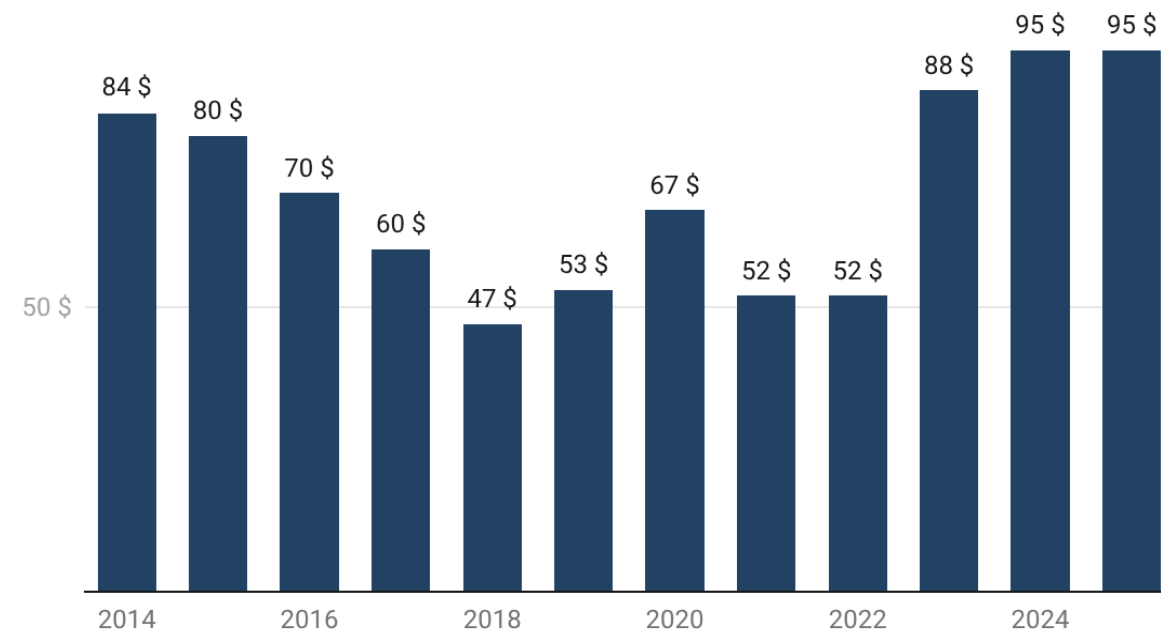


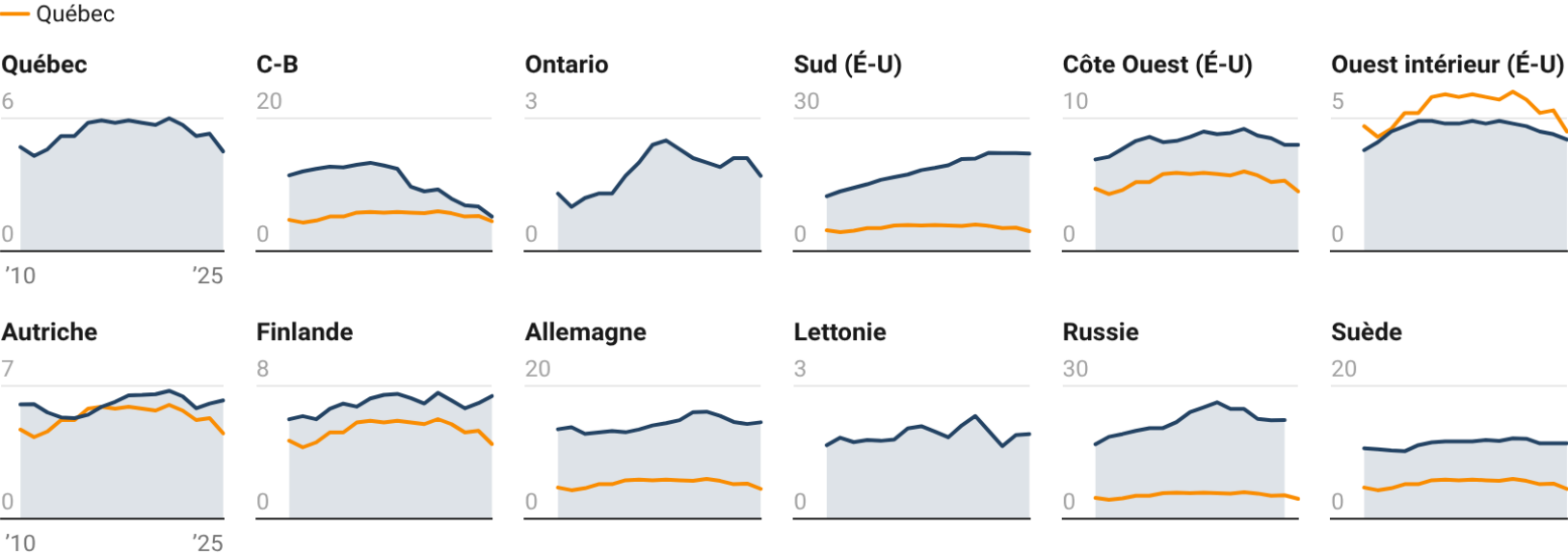
Chart: Forest Economic Advisors • Source: Association des producteurs de copeaux du Québec et MFFP • Created with Datawrapper

- Étant donné le diamètre moyen des billes, le Québec est en queue de peloton en Amérique du Nord (et dans le monde) pour le rendement matière, aux côtés de l'Ontario et de l'Atlantique. Cette réalité impose une plus grande dépendance aux revenus tirés des sous-produits.
- Sur ce point, le Québec a fait bonne figure au cours des trois dernières années. Le revenu tiré des copeaux a atteint 95 \$/mpmp, représentant une hausse de 86% par rapport à la moyenne 2018-2022 (51\$/mpmp).

- 
- Diagnostic du sciage québécois
 - Comprendre l'écart de compétitivité
 - Réduire la dépendance aux États-Unis
 - Repositionner l'offre vers plus de valeur
 - Leviers stratégiques de diversification
 - Construire une trajectoire durable

À l'exception de la Colombie-Britannique, le Québec est bon dernier dans le monde pour l'évolution de la production de sciage entre 2010 et 2025.

Production de sciages résineux, 2010-2025 (Gmpm)

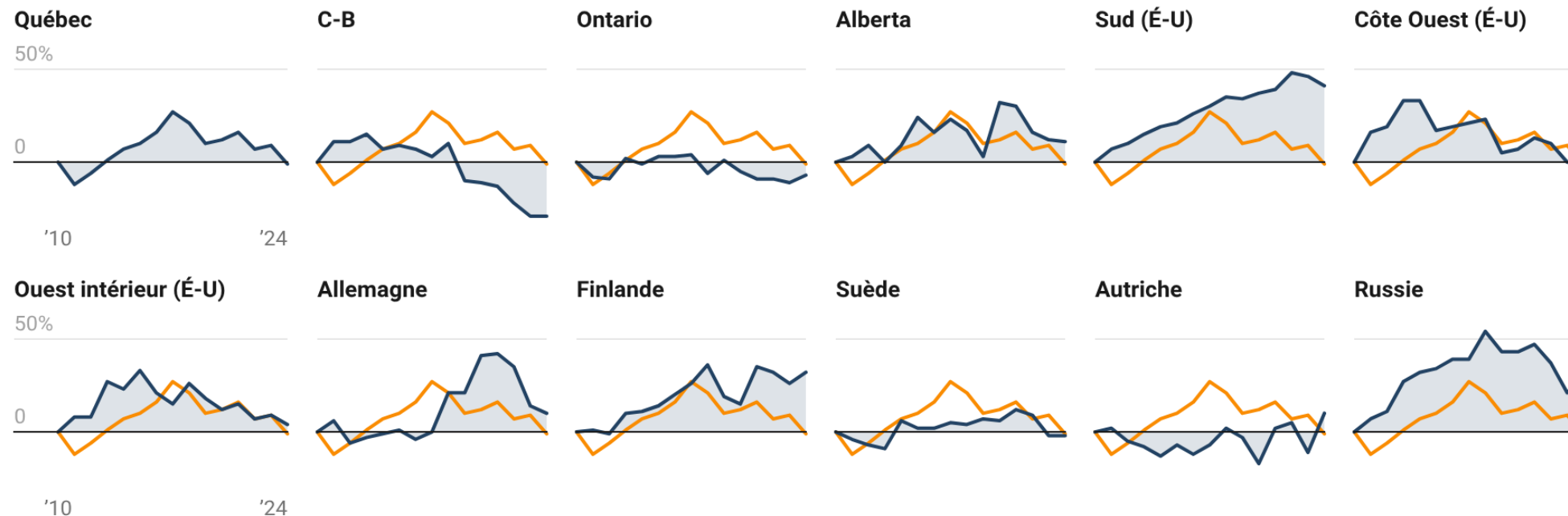


Region	Δ% 2025/2010 ▲	TCAM 2018–25
C-B	-54%	-11%
Québec	-5%	-4%
Autriche	4%	0%
Suède	7%	0%
Allemagne	8%	0%
Ouest intérieur (É-U)	13%	-2%
Côte Ouest (É-U)	15%	-2%
Lettonie	15%	0%
Finlande	23%	0%
Ontario	33%	-...
Russie	33%	-2%
Sud (É-U)	78%	2%

- Sur le long terme, outre la Colombie-Britannique et le Québec, toutes les régions ont enregistré une progression.
- Sur le long terme, le Sud des États-Unis est le seul grand bassin en forte expansion depuis 2010 (+78 %).
- Le recul canadien est tiré par la chute marquée de la C.-B. (-54 %).
- Depuis 2018, la croissance dans le monde est nulle ou négative. Le Québec a reculé à un taux supérieur aux autres régions (-4 %/an), exception faite de la Colombie-Britannique.

La récolte stagne au Québec et augmente en Allemagne, en Finlande, en Russie et dans le Sud des États-Unis

Récolte de bois résineux par rapport à 2010 (%)

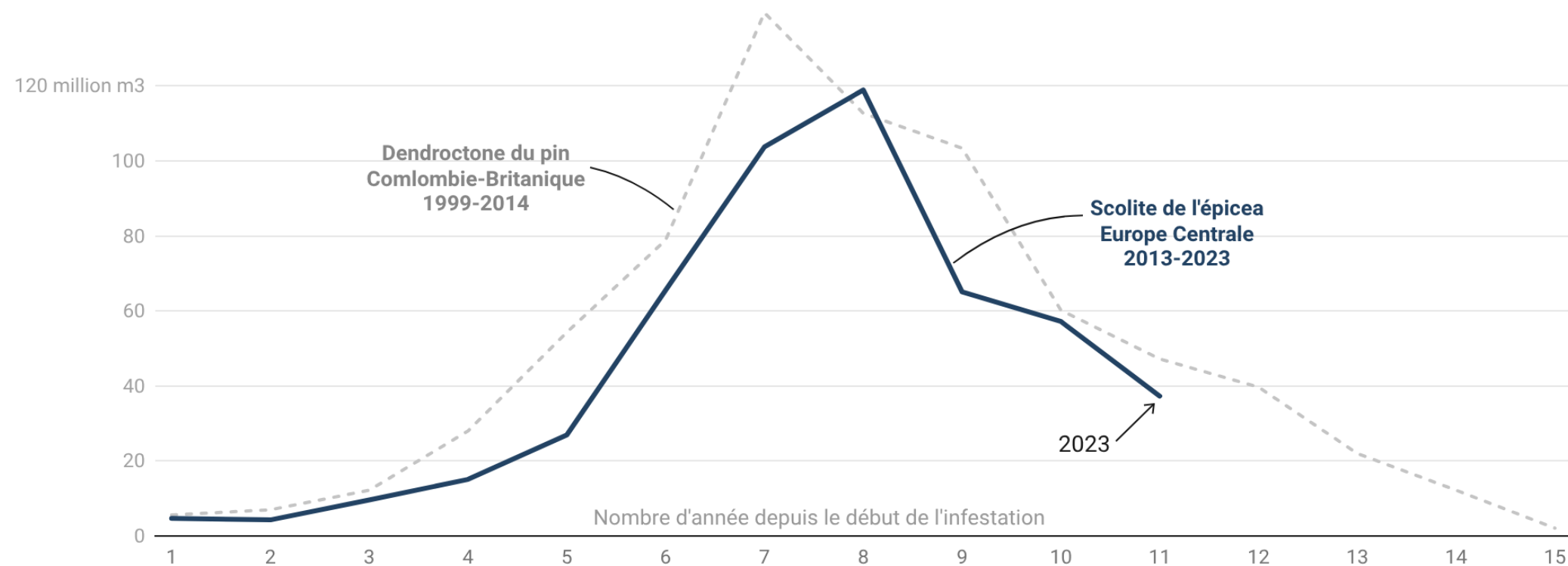


Graphique: Forest Economic Advisors • Source: Données FEA pour l'Amérique du Nord et FAO pour le reste du monde • Créé avec Datawrapper

- La récolte québécoise demeure à son niveau de 2010.
- À l'inverse, le Sud des États-Unis a fortement augmenté ses volumes.
- L'Ouest canadien continue de se contracter, la dynamique nord-américaine se déplace durablement vers le Sud.

L'infestation en Europe centrale est comparable à celle survenue en Colombie Britannique

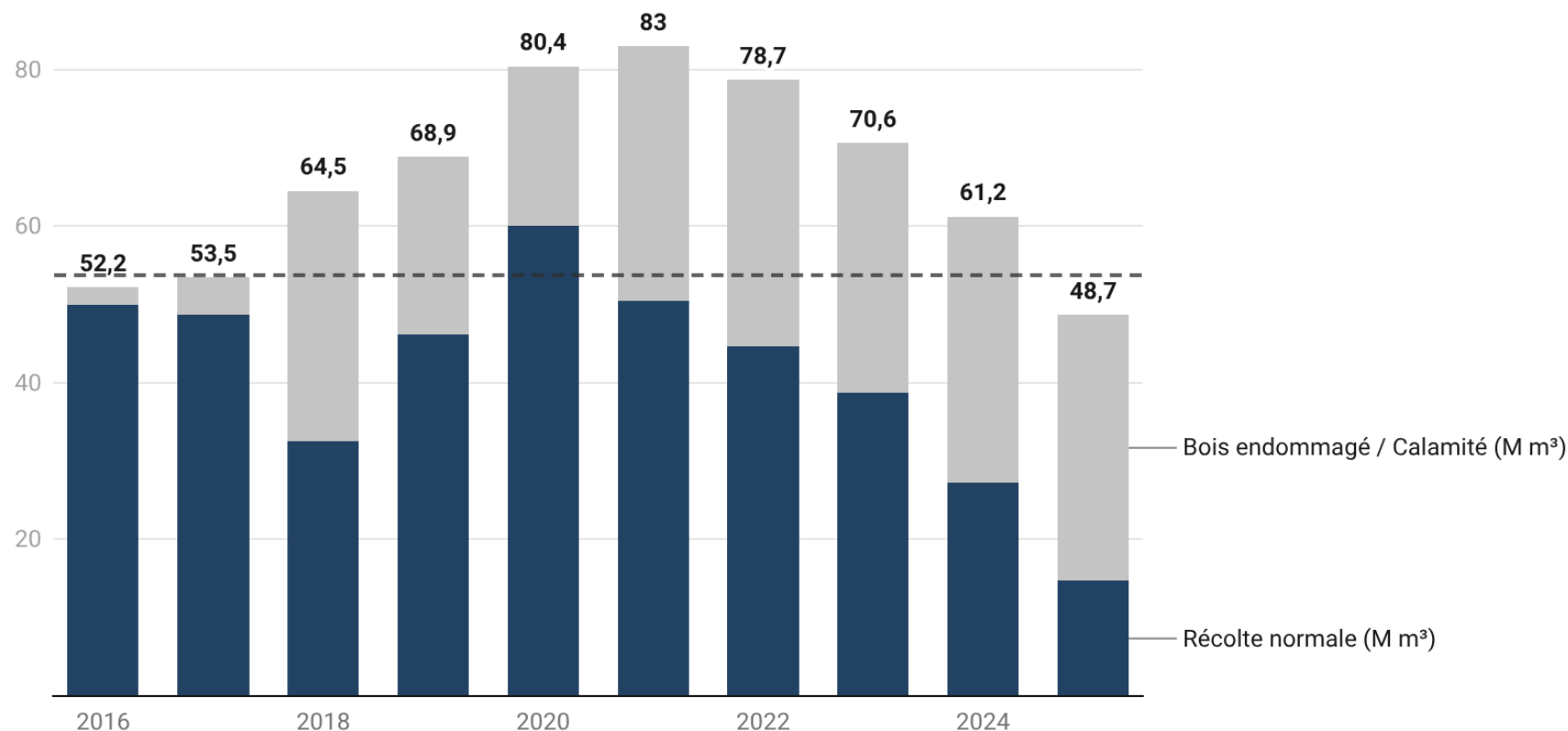
Volume affecté par la Scolite de l'épicéa et le dendroctone du pin



Graphique: Forest Economic Advisors • Source: FEA, Central European Beetle & Windstorm Timber Disaster; BC Ministry of Forests • Créé avec Datawrapper

Le scolyte a gonflé l'offre allemande. Ce surplus disparaît, et ne reviendra pas.

Récolte annuelle de bois en Allemagne, 2016–2025



La moyenne 2013–2017 (~53,8 M m³) sert de référence pré-crise

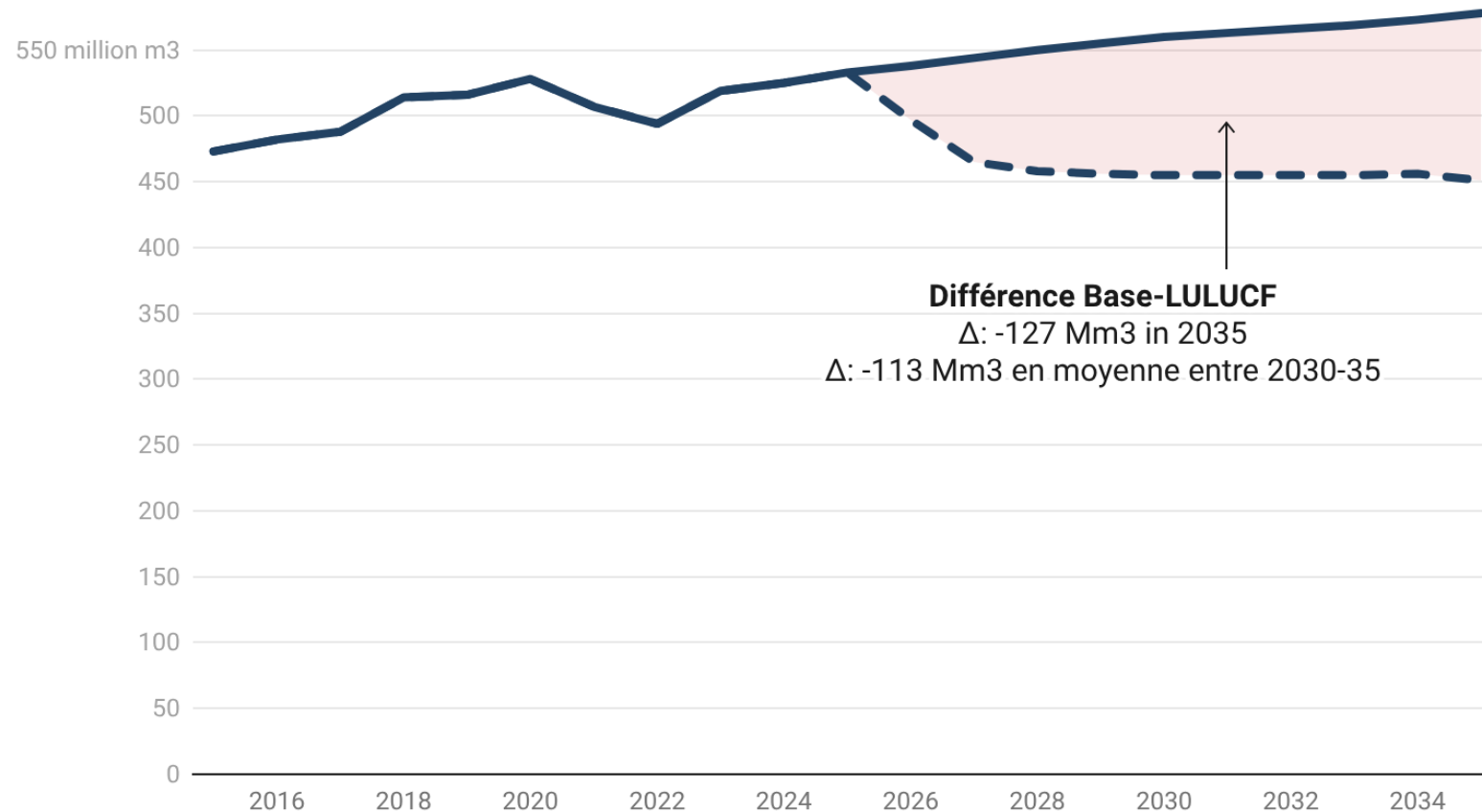
Source: Federal Statistical Office (Destatis), BMEL, Thünen Institute. • Créé avec Datawrapper

- Les infestations de scolytes (2013–2023) ont déclenché des récoltes sanitaires massives en Allemagne, en Autriche et en Tchéquie gonflant artificiellement l'offre européenne de résineux à bas prix pendant une décennie.
- Cette phase est terminée. Les stocks de bois mature sont épuisés. La récolte 2025 est déjà sous la référence historique.
- Le marché européen devra combler un déficit d'approvisionnement croissant.

La réglementation européenne pourrait retirer 113 Mm³ du marché d'ici 2035, un vide qui devra être comblé

Récolte projetée de bois rond, EU+N, 2015–2035 (Million de m³ sous écorce)

● LULUCF ● Base



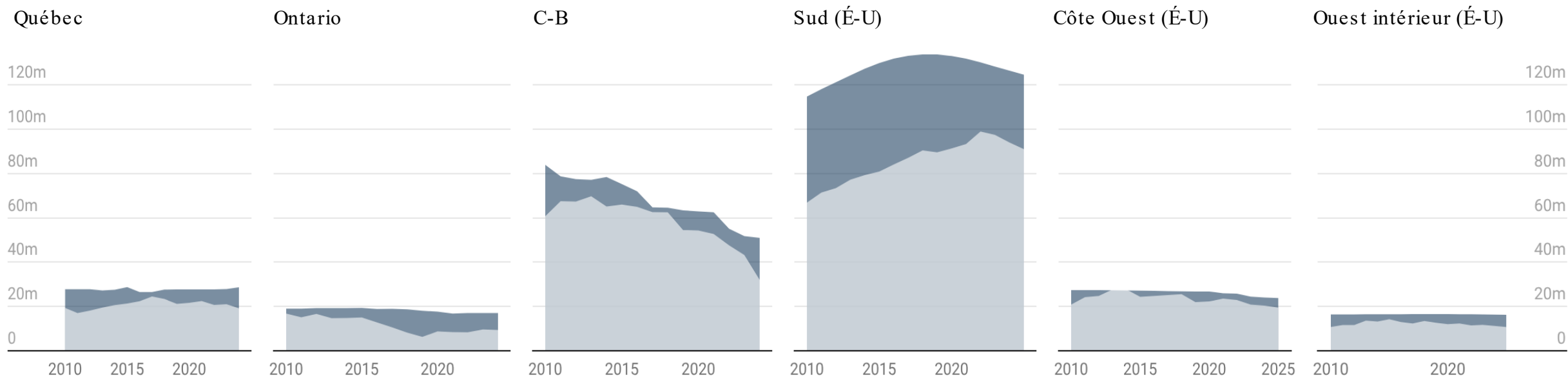
- Le cadre LULUCF (Land Use, Land-Use Change and Forestry) contraint les États membres à maintenir leurs forêts comme puits carbone nets. Conjugué à la Nature Restoration Law et à la Biodiversity Strategy, il restreint légalement la récolte dans les principaux pays producteurs d'Europe centrale et scandinave.
- Un déficit de 113 Mm³ par an en moyenne sur 2030–2035 représente l'équivalent de plusieurs fois la récolte totale du Québec.
- Ce volume ne sera pas remplacé par la production européenne. Les stocks d'épinette issus du scolyte sont épuisés.

Graphique: Forest Economic Advisors • Source: Maarit Kallio, Norwegian University of Life Sciences • Créé avec Datawrapper

La récolte et la possibilité en Amérique du Nord: Une migration de l'Ouest vers le Sud

Possibilité forestière et récolte, 2010-2024 (m3)

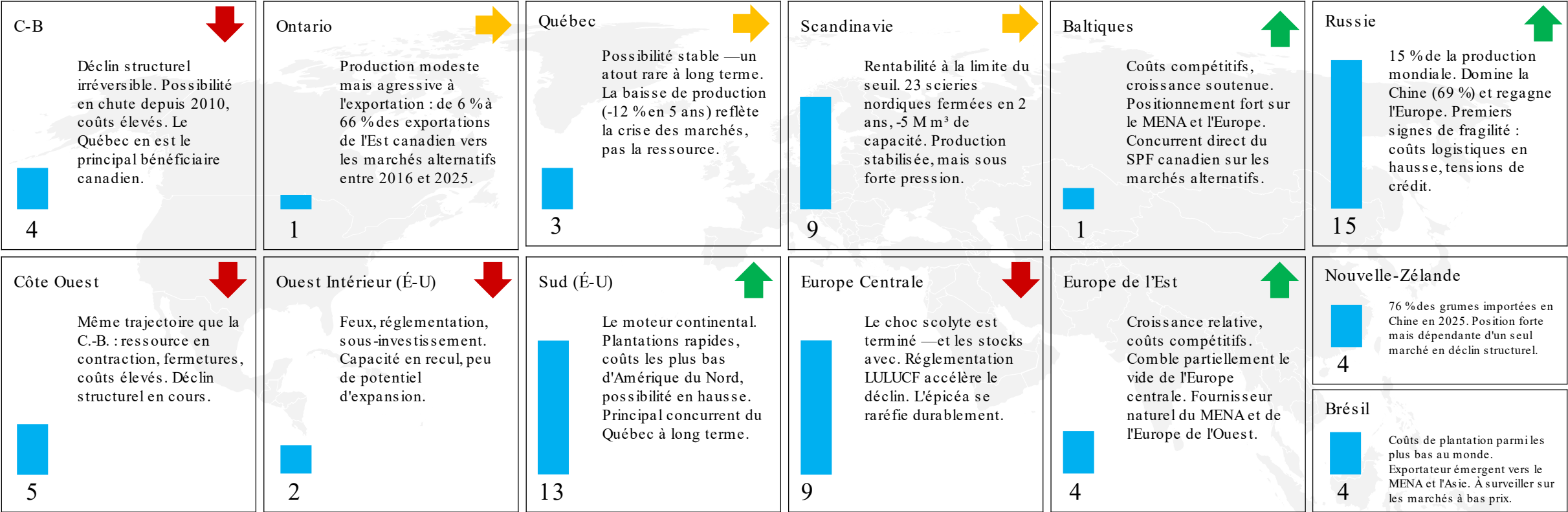
■ Récolte ■ Possibilité



- Le Québec et l'Ontario présentent des possibilités stables depuis 2010.
- La possibilité a fortement décliné en Colombie Britannique, tandis qu'elle a augmenté dans le Sud des États-Unis.
- Le plus grand écart entre possibilité et récolte se trouve dans le Sud des États-Unis. L'expansion de la récolte aux États-Unis est notamment ralentie par les infrastructures et par la disponibilité de main d'œuvre. À long terme (page suivante) l'écart entre possibilité et récolte dans cette région va se refermer.

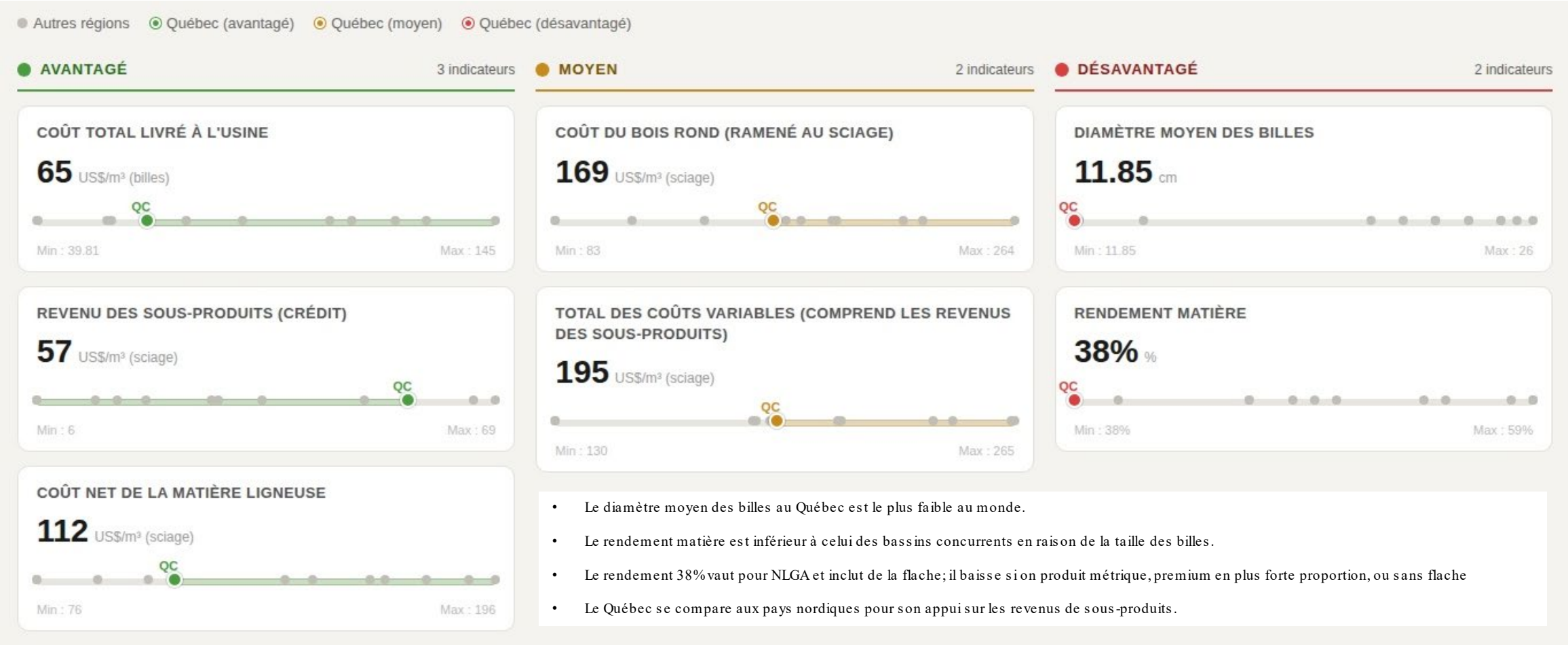
À l'échelle mondiale, les ressources disponibles se déplacent. Au Canada, le Québec gagne en importance avec le déclin de la C.-B.

Proportion mondiale de la production de bois résineux pour le sciage et le placage, 2024 (100 % = 1.1 milliards de m³) et projection de la possibilité forestière



Face à un rendement matière inférieur dû à des tiges de faible diamètre, le Québec doit compter sur un approvisionnement compétitif et sur la vente des sous produits

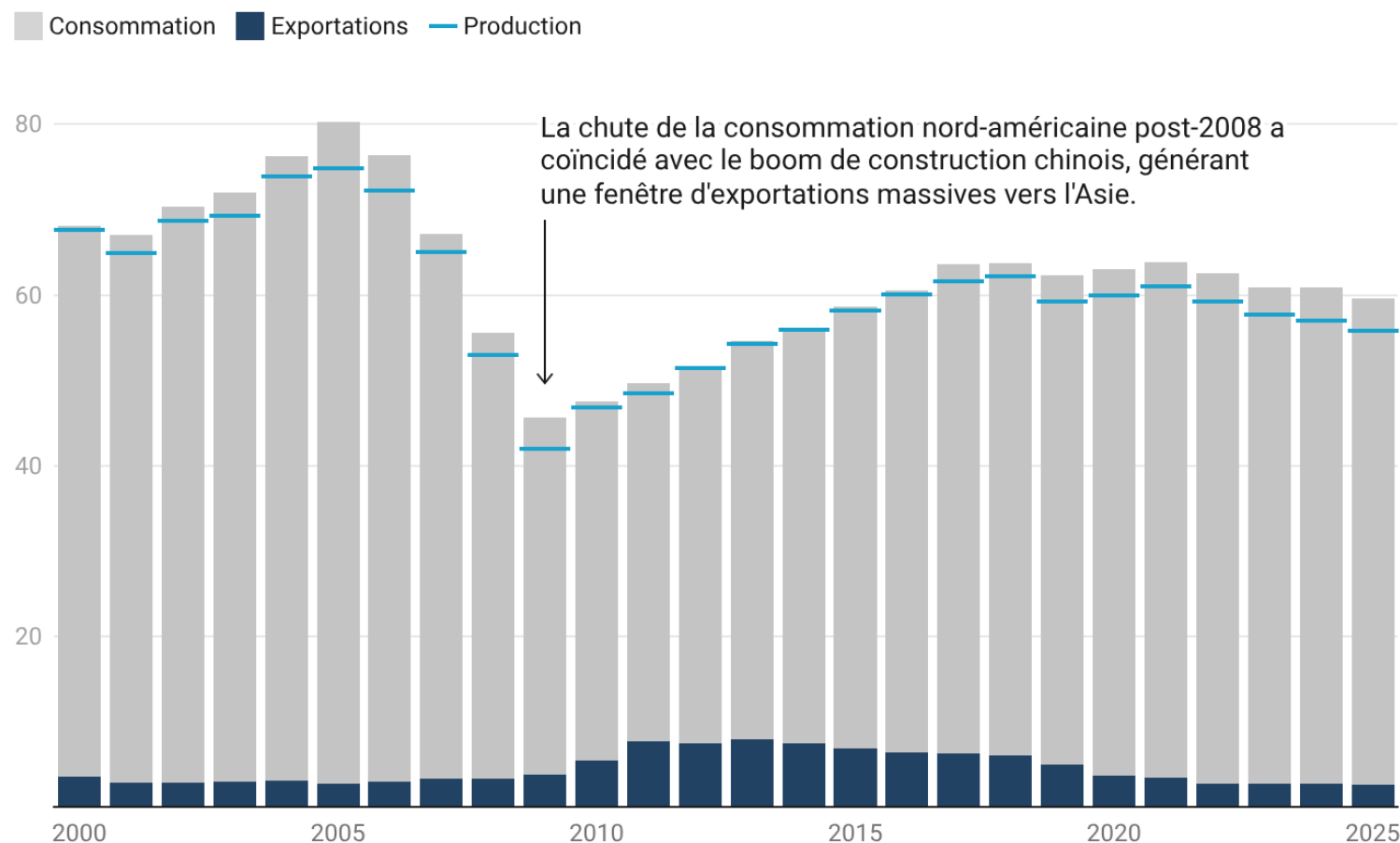
Le positionnement du Québec est effectué en comparaison avec 10 autres régions productrices dans le monde (tirées du service Global Cost Benchmarking, de FEA) : Ontario, Colombie-Britannique, Sud (É-U), Côte Ouest (É-U), Ouest intérieur (É-U), Autriche, Allemagne, Finlande, Suède et Russie.



- 
- Diagnostic du sciage québécois
 - Comprendre l'écart de compétitivité
 - Réduire la dépendance aux États-Unis
 - Repositionner l'offre vers plus de valeur
 - Leviers stratégiques de diversification
 - Construire une trajectoire durable

Hors épisodes exceptionnels, le marché nord-américain est équilibré

Production, consommation et exportations nord-américaines, 2000-2025 (Gmpm)



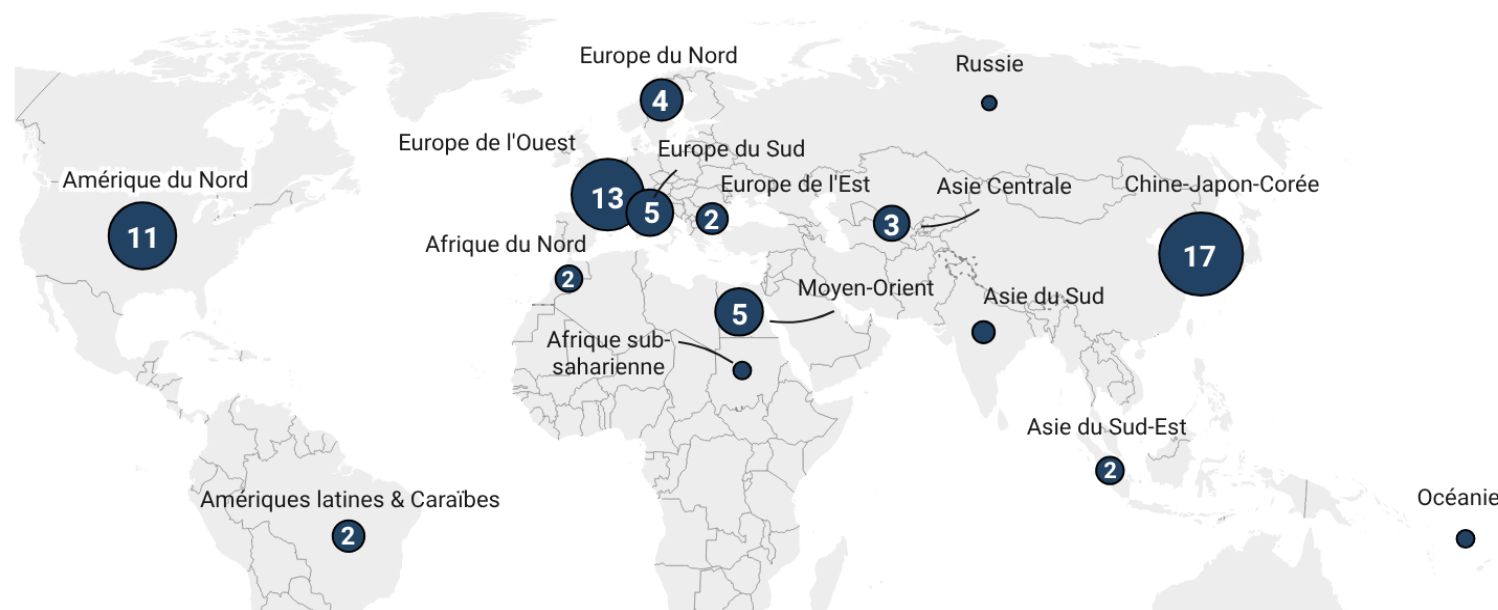
Graphique: Forest Economic Advisors • Source: Forest Economic Advisors • Créé avec Datawrapper

- Le marché nord-américain est généralement en équilibre: l'essentiel de la consommation domestique provient de la production domestique. Le bois d'œuvre est d'abord une norme, et ensuite un produit. Le marché nord-américain (production, commerce, construction) est développé sur la base de cette norme.
- Historiquement, les exportations nord-américaines ont été faibles, sauf après la crise financière de 2008. Dans les années qui ont suivi, le recul drastique du marché domestique a supporté un accroissement important des exportations outre-mer en particulier vers la Chine et le Japon, où le Québec est pratiquement absent.
- Dans le cycle actuel, la Chine et le Japon ont des économies au ralenti, et leurs importations de bois d'œuvre ont fortement diminué.
- En ne tenant pas compte des exportations vers le Mexique, la Chine et le Japon, 2% de la production nord-américaine est exportée ailleurs dans le monde en moyenne depuis 2022.
- Un scénario de reprise viendrait sans doute confirmer un patron similaire, à savoir une dévotion de la production domestique au marché domestique.

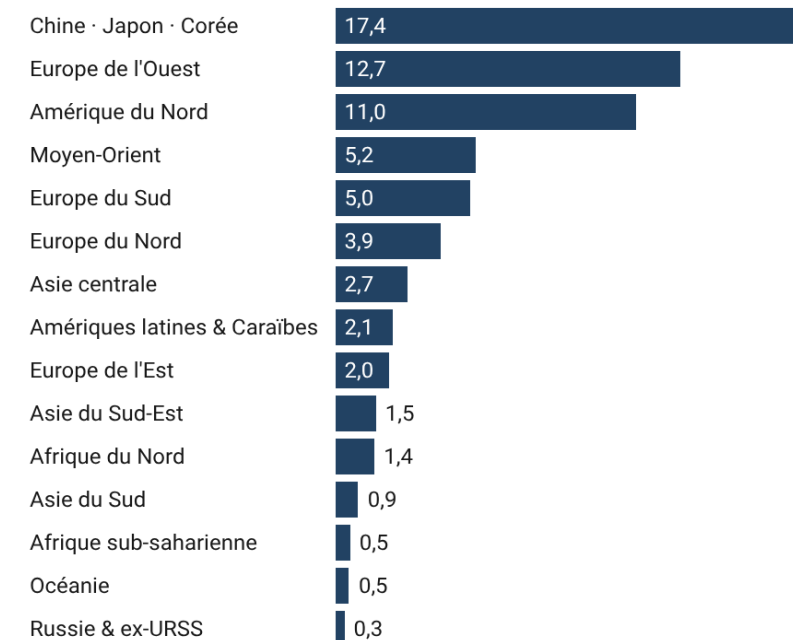


Les grands marchés importateurs hors États-Unis sont concentrés en Asie, au Moyen-Orient et en Europe

- Ailleurs qu'aux États-Unis, le principal marché d'importation de bois d'œuvre se trouve en Asie (Chine, Japon et Corée).
- Les volumes d'importations combinés de l'Europe centrale et de la Scandinavie sont élevés, mais s'appuient surtout sur le commerce intracontinental.
- En outre, l'Europe centrale et la Scandinavie sont aussi des producteurs et des exportateurs.
- Les volumes d'importation importants en Europe de l'Ouest ne doivent pas être interprétés comme étant des marchés potentiels importants. Le commerce intra continental y est important et principalement desservi par les producteurs européens.

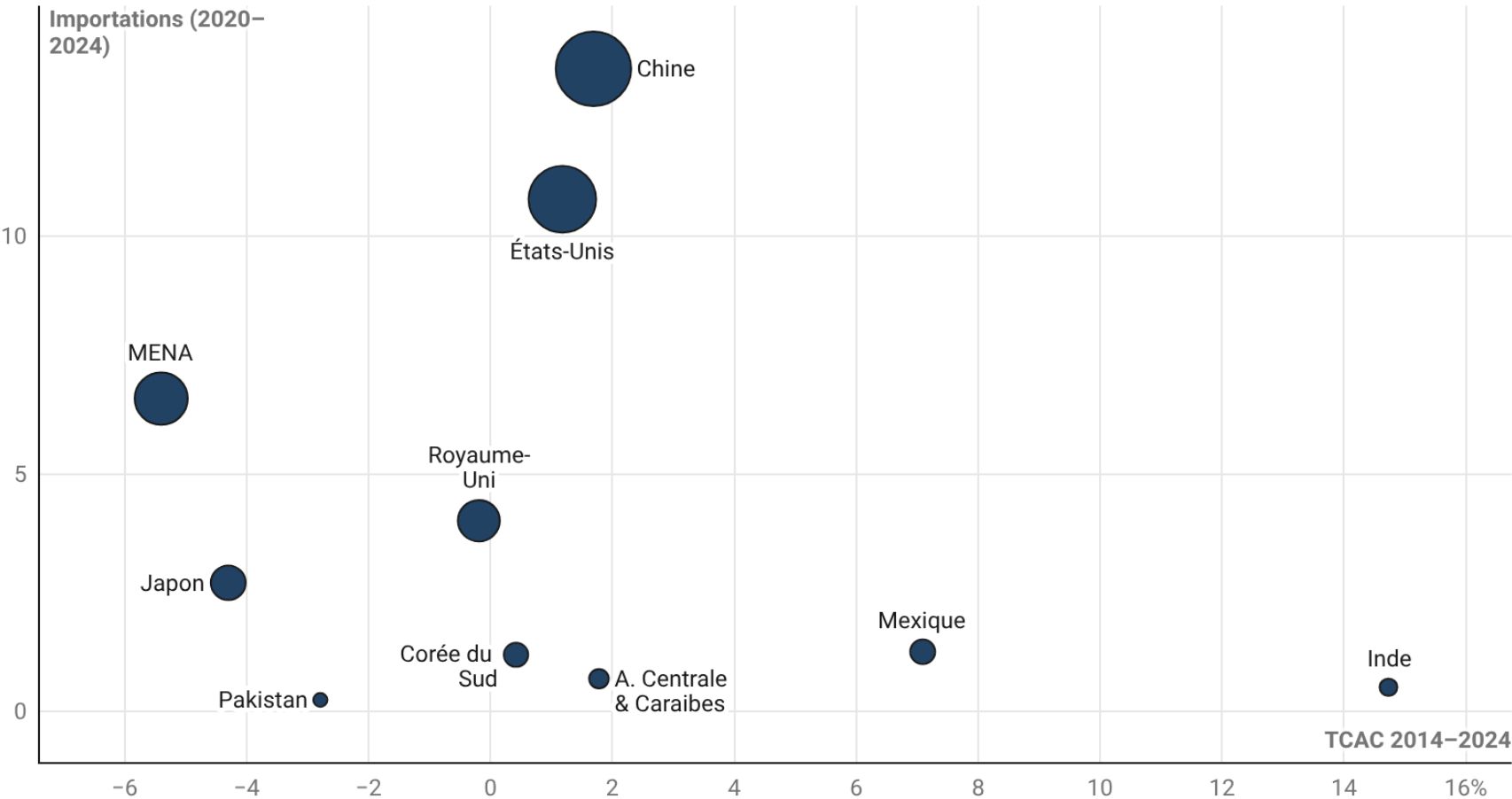


Importations par région, moyenne annuelle 2020–2024 (Mppm)



Ailleurs qu'aux États-Unis, la Chine et le MENA sont les principaux marchés. L'Inde et le Mexique présentent les taux de croissance les plus élevés

Volumes des importations (Mpmp) et croissance des importations (TCAM 2014-2024)



- Contrairement à la période qui a suivi la grande récession de 2008, la Chine et le Japon ne viennent pas en renfort au marché du bois d'œuvre par leur croissance. Même si le Québec n'exporte pas fortement sur ces marchés, ils ont su accaparer une partie de la production nord américaine après la grande récession de 2008.
- À court terme au moins, le marché du MENA sera fortement ralenti par le conflit iranien.
- La Chine est frappée par une crise de l'immobilier sans précédent, et ses importations font au mieux du surplace, en plus d'avoir migré vers la Russie.
- Les autres marchés émergents, comme l'Inde et le Mexique, ne sont pas à la hauteur du marché asiatique.
- L'évolution à la baisse du marché asiatique explique en partie la concurrence accrue que se livrent les pays producteurs sur les principaux marchés actuels à l'extérieur des États-Unis.

Les exportations de bois d'œuvre ailleurs qu'aux États-Unis sont anecdotiques pour les producteurs de l'Est

Volume annuel d'exportation par province de l'est du Canada autre que les États-Unis, 2023-2024 (Mpmp)

■ Nouveau Brunswick ■ Nouvelle-Écosse ■ Ontario ■ Québec

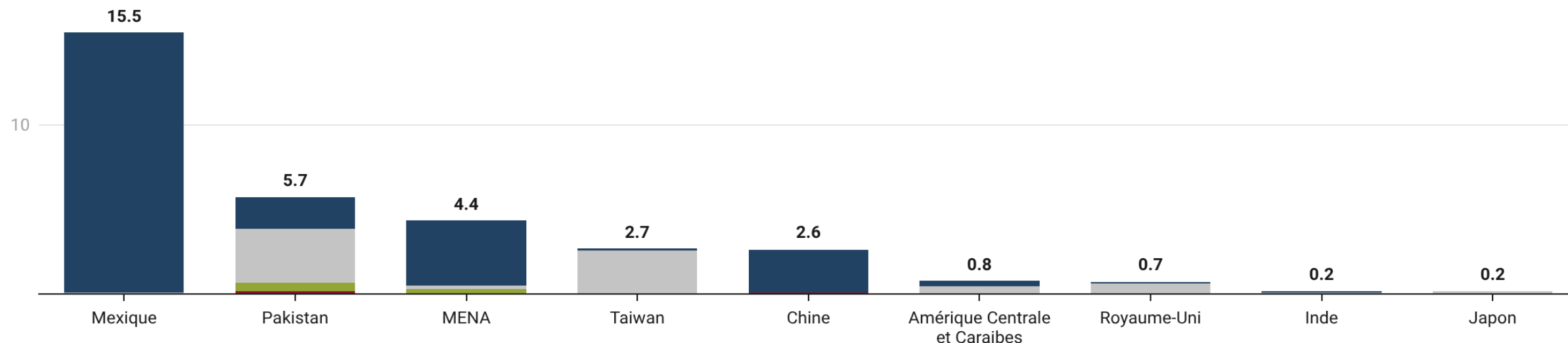


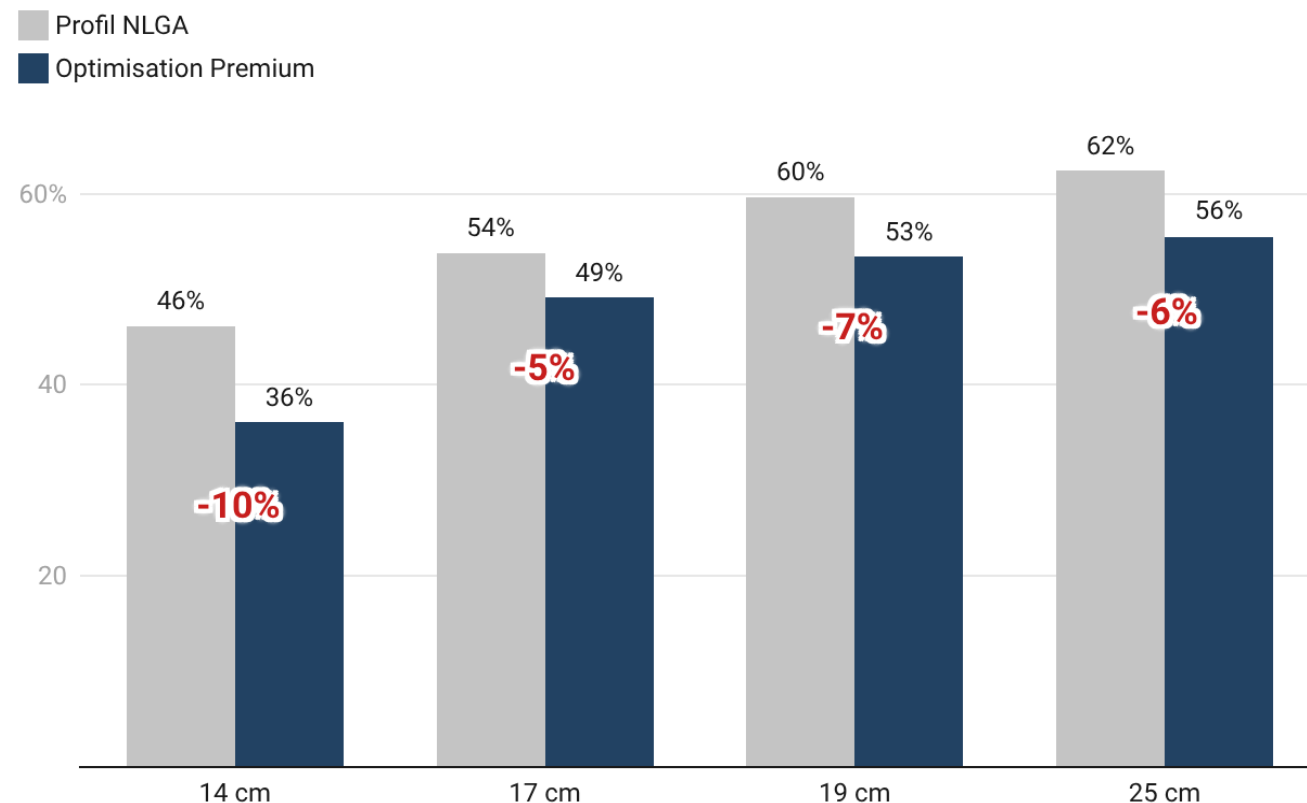
Chart: Forest Economic Advisors • Source: CIFQ • Created with Datawrapper

- Pour le Québec les exportations ailleurs qu'aux États-Unis représentent 1% des exportations vers les États-Unis.
- En 2016, le Québec captait 93 % des parts des provinces de l'Est, contre seulement 6% pour l'Ontario. À mi-2025, la situation s'est inversée : l'Ontario domine désormais avec 66 %, tandis que la part du Québec est tombée à 14 %.
- Les principales destinations alternatives sont le Mexique, le Pakistan, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA), Taiwan et la Chine.



La chaîne de valeur est un écosystème: la diversification des marchés et des produits est indissociable du marché des sous-produits

Rendement matière selon différent profils de sciage



Graphique: Forest Economic Advisors • Source: FPInnovations • Créé avec Datawrapper

- Un exemple de simulation sur quatre tiges fournies par FPInnovations compare une production standard NLGA avec une production orientée vers les grades premium.
- Il y a deux relations simultanées: la proportion de résidus diminue avec le diamètre, et la production premium génère systématiquement plus de résidus.
- L'écart de production de copeaux pour l'approche premium vs NLGA est de +6 à +9 points de pourcentage selon la classe.
- Le rendement matière il varie de 46% (DFB 14 cm) à 62% (DFB 25 cm) pour NLGA ; en premium, de 36% à 55%
- Pour maintenir la même valeur de panier qu'en NLGA, le prix de vente du panier premium doit être supérieur de 7% à 21% au Mpm selon la classe de bille, cette prime étant la plus exigeante pour les petits diamètres.
- La diversification, qu'elle porte sur les nouveaux marchés ou les nouveaux produits, a des impacts directs sur la production de sous-produits
- Au Québec, les scieurs du Sud sont avantagés sur les marchés d'exportation du fait des caractéristiques de leur approvisionnement.

- 
- Diagnostic du sciage québécois
 - Comprendre l'écart de compétitivité
 - Réduire la dépendance aux États-Unis
 - Repositionner l'offre vers plus de valeur
 - Leviers stratégiques de diversification
 - Construire une trajectoire durable

L'industrie des produits du bois Amérique du Nord

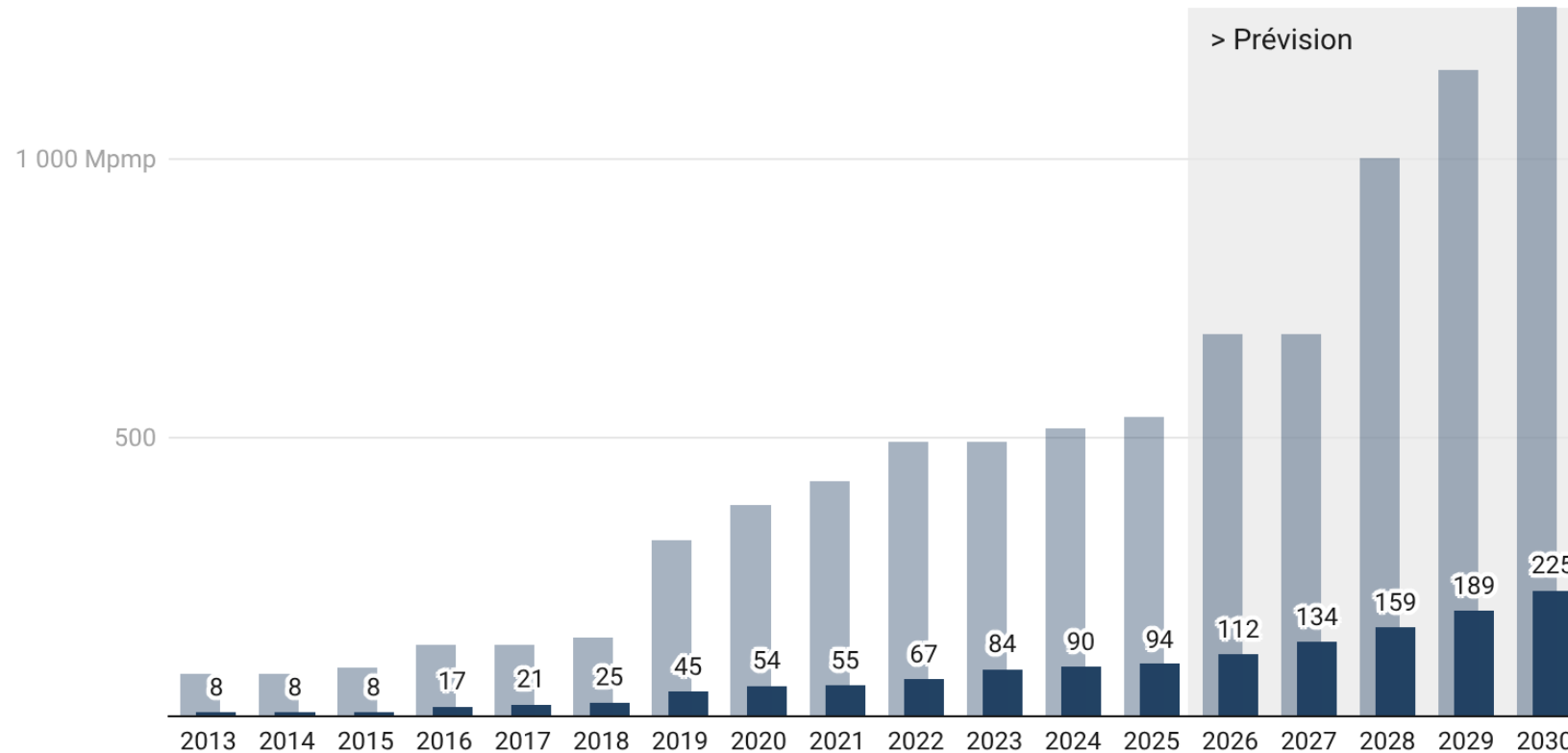
L'échelle du sciage est considérable

Produit	Sciage	Poutrelles en I	LVL	LSL et PSL	Glulam générique	CLT/Glulam
						
Application	Construction Rénovation Industriel	Solives de plancher	Poutres et linteaux Solives de plancher Colombages spéciaux	Poutres et linteaux Solives de plancher Colombages spéciaux	Poutres et linteaux	Poutres et colonnes Plancher, murs et toits
Croissance	Faible	Faible	Faible	Faible	Faible	Forte
Part de marché	Élevé	Élevée	Moyenne	Faible	Moyenne	Faible
Valeur	25.7 G\$	1.35 G\$	1.4 G\$	0.4 G\$	0.08 G\$	0.5 G\$

Le bois massif croît à un rythme exceptionnel, mais la consommation de bois d'œuvre actuelle nord américaine équivaut à deux semaines de production québécoise

Évolution de la demande et de la capacité de CLT en Amérique du Nord, 2016-2030 (milliers de m³)

■ Capacité ■ Demande



Graphique: Forest Economic Advisors • Source: Forest Economic Advisors • Créé avec Datawrapper

- ×28** Croissance de la demande CLT
De 8 000 m³ en 2013 à 225 000 m³ projetés en 2030. Le rythme est réel et soutenu.
- ~2%** De la production québécoise
C'est ce que représente approximativement la demande CLT nord-américaine en 2026. Le CLT représente un débouché complémentaire, pas un substitut au marché américain.
- 50:1** Ratio sciage vs CLT/Glulam aujourd'hui
25,7 G\$ pour le sciage classique contre 0,5 G\$ pour le bois massif. L'ordre de grandeur restera asymétrique.

Le CLT est un pari stratégique justifié à croissance réelle, à faible exposition tarifaire et à demande domestique ancrée. Mais il complète le sciage, il ne le remplace pas.

Le bois massif est la catégorie de produit affichant la plus forte croissance

L'intégration du sciage avec la fabrication peut augmenter le rendement matière significativement. De plus, les produits d'ingénierie présentent trois avantages clés face aux tarifs : hors nomenclature des droits compensatoires, valeur par m³ supérieure, et demande domestique en croissance. À titre d'exemple, le bois massif nord-américain consomme 185 Mpmp, soit près de 4% de la production québécoise.

Produit	Potentiel	Croissance du marché	Adéquation à la ressource	Exposition tarifaire (Contexte actuel)	Perspective stratégique
CLT / Glulam architectural Plancher, murs, toits en bois massif	✓ Élevé	✓ Forte	✓ Moyenne à Élevée	✓ Faible	Le CLT est le produit du bois qui a connu la plus forte croissance au cours des 15 dernières années. La part de marché du CLT a continué à s'accroître même quand l'activité en construction fluctue. L'échelle de l'industrie est toutefois modeste: l'industrie Nord américaine du CLT consomme 112 Mpmp en 2026, soit 2% de la production québécoise de bois d'œuvre.
Composants structuraux Fermes de toits, planchers, murs	✓ Élevé	🟡 Stable	✓ Élevée	✓ Faible	L'industrie des composants est très ancrée et domine largement la construction résidentielle unifamiliale et multifamiliale. Elle représente le principal levier de développement domestique du marché pour le bois d'œuvre. La proportion du bois de construction transformée par cette industrie est en croissance.
Bois jointé Intrant CLT, Glulam, Poutrelles en I	🟡 Moyen	✓ Forte > Suit le CLT	✓ Élevée	✓ Faible	La production de bois jointé est principalement concentrée dans les usines de fabrication (CLT, Glulam, Poutrelles en I). Les normes de produits pour le déploiement commercial à plus grande échelle existent (SPS1, SPS3, SPS4). Les conditions de succès commercial sont difficiles à établir, mais l'évolution de la ressource et l'automatisation des usines de composant pourrait favoriser le marché.
Panneaux lamellés collés Platelage, applications structurales	🟡 Moyen	Émergent	✓ Élevée	✓ Faible	Ce produit est fabriqué principalement dans les usines de lamellé collé, et utilisé comme platelage. À plus grande échelle, les scieurs pourraient s'impliquer dans la fabrication intégrée de panneaux lamellés collés, destinés à une fabrication ou une utilisation ultérieure (CLT, platelage en construction bois ou acier, autres applications structurales).
Panneaux 3 plis (micro CLT) Limons, partitions, revêtements	🟡 Moyen	Émergent	✓ Moyenne	✓ Faible	L'Europe compte au plus d'une quinzaine de fabricants à petite et moyenne échelle. La production et le marché pour ces panneaux en Amérique du Nord ne sont pas installés. Opportunité de premier entrant, mais sans base de demande établie
Glulam stock (générique) Poutres et linteaux résidentiels	✗ Faible	🟡 Stable	✓ Élevée	✓ Faible	Il y a deux familles de lamellé collé. La première est le Glulam stock, fabriqué pour le poutres et linteaux en construction résidentielle. Ce marché est stable ou en déclin. Le Glulam architectural, utilisé seul ou fréquemment en combinaison avec le CLT, est un marché en croissance. Sa logique suit celle du CLT. L'industrie nord américaine consomme XXpmp en 2026. Dans l'industrie du bois Nord américaine, les plus importants investissements récents ont principalement été réalisés pour ces usines de glulam.
Poutrelles en I Solives de plancher	✗ Faible	🟡 Stable	✓ Élevée	✓ Faible	Marché très stable en Amérique du Nord caractérisé par une capacité excédentaire, qui diminue fortement les perspectives d'investissement.

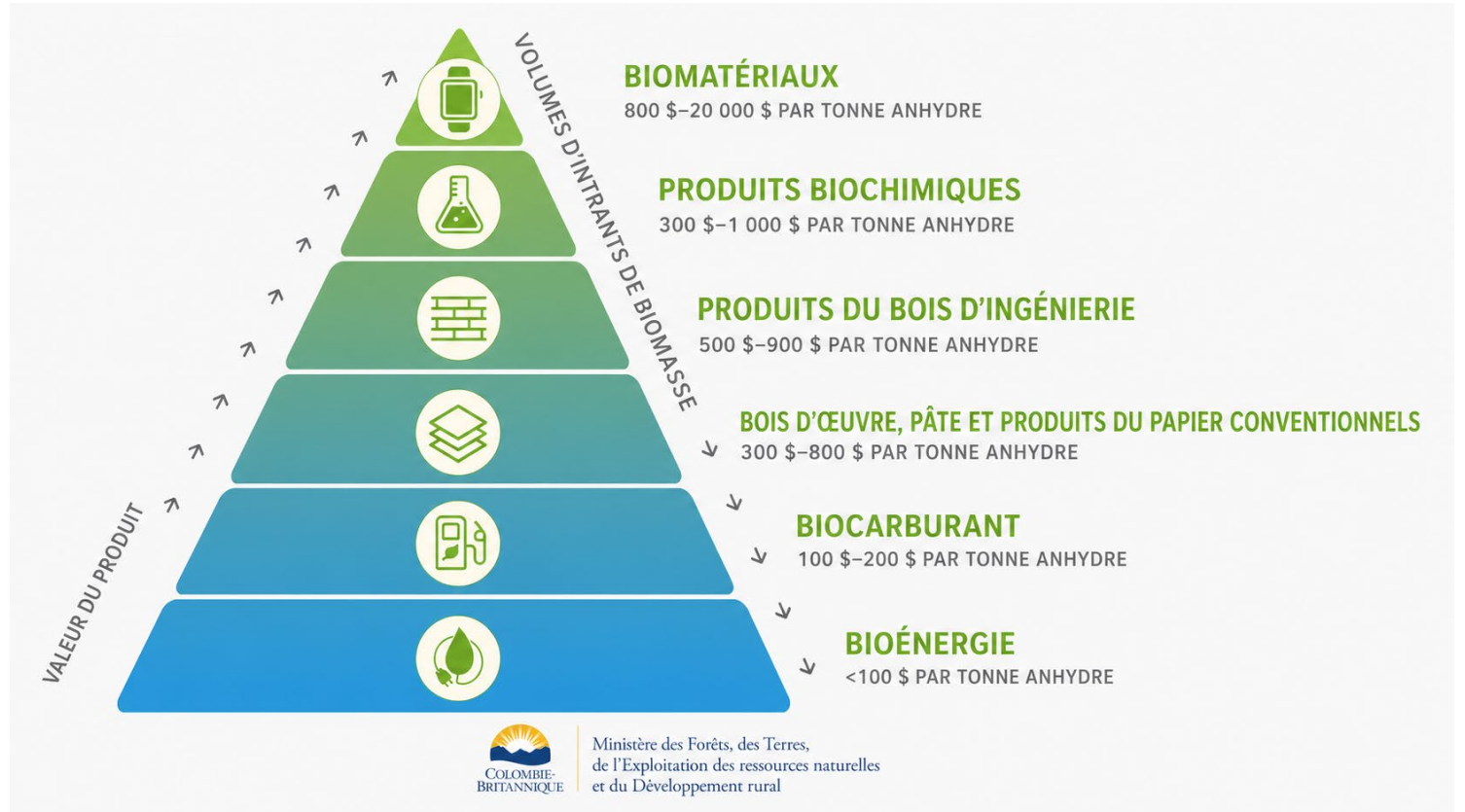


Les bioproduits à haute valeur sont prometteurs pour valoriser les sous produits, bien que les perspectives ne soient pas immédiates

La valorisation des sous-produits et des billes de qualité pâte en produits d'ingénierie ou en bioproduits devra être considérée, malgré les défis immenses. Aucun bioproduit ne résout simultanément le problème de volume et de valeur.

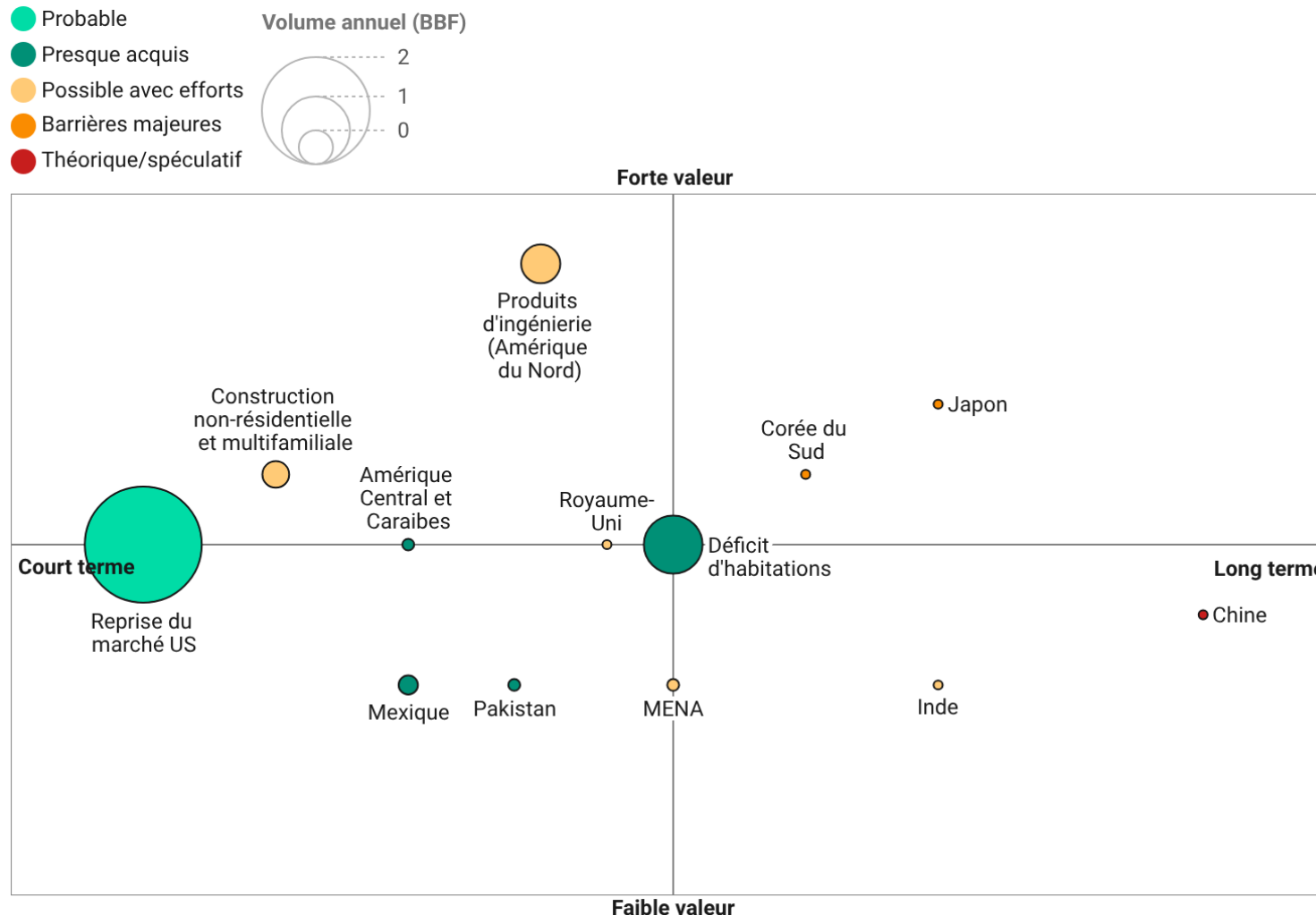
Les solutions actuelles de valorisation de la biomasse se concentrent soit sur des produits à faible valeur et haut volume (paillis, énergie, biocarburant) utiles pour absorber les résidus, mais à faible retour économique.

Les bioproduits de niche à haute valeur (comme les biomatériaux) offrent un potentiel de revenus supérieur, mais ne règlent pas le problème de volume, et leur maturité commerciale n'est pas encore démontrée à l'échelle industrielle.



- 
- Diagnostic du sciage québécois
 - Comprendre l'écart de compétitivité
 - Réduire la dépendance aux États-Unis
 - Repositionner l'offre vers plus de valeur
 - Leviers stratégiques de diversification
 - Construire une trajectoire durable

La création de valeur repose d'abord sur les marchés acquis et adjacents, plus que sur les paris lointains



- Les options qui se présentent à l'industrie du sciage sont de quatre ordres:
 1. Reprise des marchés actuels
 2. Développement du marché domestique
 3. Développement de produits et valeur ajoutée
 4. Diversification géographique
- Il est difficile de comparer ces options entre elles, mais elles sont toutes caractérisées par:
 - un volume potentiel
 - un horizon temporel réaliste
 - une valeur potentielle par unité de produit
- La reprise potentielle du marché américain est l'option la plus vraisemblable et la plus proche. L'expansion du marché domestique est la deuxième opportunité en volume, mais pourrait survenir sur un horizon plus lointain.
- Ensemble, l'expansion de la construction bois et le développement du bois massif représentent la troisième opportunité à volume. Dans ce cas, l'horizon temporel est plus rapproché, et plus vraisemblable.
- La diversification géographique représente au total moins d'intérêt, sauf si on en fait une stratégie rigoureuse incorporant plusieurs marchés en y consentant des efforts à long terme.

- 
- Diagnostic du sciage québécois
 - Comprendre l'écart de compétitivité
 - Réduire la dépendance aux États-Unis
 - Repositionner l'offre vers plus de valeur
 - Leviers stratégiques de diversification
 - Construire une trajectoire durable

Creux de vague ou rupture ?

La convergence de 5 facteurs affecte l'industrie du sciage

- 1) Les marchés sont tous en ralenti en même temps.
- 2) Les tarifs, les droits compensatoires et la taxe antidumping font passer le Québec d'une extrémité à l'autre de la courbe de coûts des régions productrices.
- 3) Les coûts de production ont augmenté, les prix ont baissé: les marges sont sous pression.
- 4) La dépendance aux sous-produits fragilise le modèle de l'industrie plus que jamais.
- 5) Les options de diversification géographiques sont limitées, et les options de valeur ajoutée ne sont pas encore à l'échelle.

À long terme, le Québec dispose d'avantages indéniables

- ✓ Le groupe SEPM de l'Est est préféré par les constructeurs américains.
- ✓ Les usines du Québec peuvent rivaliser en productivité avec le reste du monde
- ✓ Le Québec fait figure de leader dans la transition vers la construction bois et les produits d'ingénierie à forte valeur en Amérique du Nord.

⚠ Le maintien et l'accroissement de la possibilité sont cruciaux

La ressource au Québec s'est montrée plutôt stable depuis 2010. Son maintien et son expansion seraient un avantage car les possibilités forestières reculent globalement. Or le maintien de la possibilité ne peut être tenu pour acquis.

L'industrie québécoise est bien positionnée pour le long terme, mais en porte-à-faux avec la conjoncture.
Des pistes à court, moyen et long terme doivent être envisagées.

① Court terme SURVIVRE

② Moyen terme S'ADAPTER

③ Long terme S'IMPLANTER

À court terme: survie et résilience

Orientations

L'industrie québécoise est optimisée pour un unique marché: la construction résidentielle et la rénovation en Amérique du Nord. Ce marché lui est partiellement fermé.

La conjoncture est défavorable mais ne justifie pas un virage court terme à 180 degrés. Les forces en place demeurent: à long terme la demande nord-américaine sera forte mais l'offre sera plus limitée.

Préserver les capacités

À court terme, éviter les fermetures permanentes. Les mises en veille sont préférables aux fermetures définitives.

Scénario de base : reprise nord-américaine

Le scénario le plus probable reste une reprise du marché nord-américain. L'intérêt de ce marché est justifié aussi pour les nouveaux produits.

Opportunités d'exportation ciblées

Des opportunités modestes existent en particulier au Royaume-Uni et dans la région MENA.

Les défis

⚠ Risque lié aux sous-produits

Le Québec a historiquement une position avantageuse au niveau des sous-produits, mais demeure vulnérable dans un contexte de transition et déclin pour les pâtes et papiers.

⚠ La diversification géographique est une solution limitée

Les acheteurs étrangers sont unanimes : les fournisseurs québécois et canadiens ont la réputation de désertir leur marché dès que le marché américain reprend de la vigueur. Le succès demande des efforts considérables et soutenus pour un potentiel limité.

⚠ La diversification géographique est une solution limitée

Les acheteurs étrangers sont unanimes : les fournisseurs québécois et canadiens ont la réputation de désertir leur marché dès que le marché américain reprend de la vigueur.

⚠ Les pressions inflationnistes sont fortes

Les coûts en carburant subissent une pression à la hausse importante. La prévisibilité sur les coûts des matières premières est problématique.

À moyen terme: flexibilité, intégration et nouveaux produits

Orientations

Le diamètre moyen des billes est un désavantage à l'exportation. La diversification doit miser sur des segments de marchés qui permettent une consommation importante de bois de plus faible qualité. Les produits recomposés feront partie de l'équation.

Construction résidentielle domestique

La plus grande opportunité pour le bois d'œuvre est domestique: combler le déficit d'habitations au Québec et au Canada.

Produits d'ingénierie recomposés

Les perspectives de marché sont bonnes pour les produits d'ingénierie.

Marchés MENA et Royaume-Uni

Détenus par les scieurs scandinaves et européens. S'y investir durablement implique un choix stratégique clair.

Intégration sciage + ingénierie

L'intégration avec les produits d'ingénierie (glulam, CLT) peut améliorer le rendement matière de 10 % à 15 % et la filière bioproduits conserve son intérêt.

Les défis

⚠ Glulam & CLT : pas un substitut au bois d'œuvre

L'écart d'échelle est trop grand. Ces produits atténuent la dépendance sans la remplacer.

⚠ Dimensions métriques : impact sur les copeaux (diapo 52)

Temps d'ajustement, séchage, bas grades, copeaux accrus, logistique. La valorisation des sous-produits est un défi bien connu, et il est de taille.

⚠ Produits d'ingénierie recomposés : Capitaux importants

Les coûts en capitaux pour les usines de produits d'ingénierie sont très importants.

⚠ Bioproduits : développement lent

Le développement des marchés pour les bioproduits, biomatériaux et la bioénergie tarde à se concrétiser.

À long terme: avantage ressource

La ressource forestière du Québec est un actif rare à l'échelle mondiale.

24 M ha

de forêt publique sous
aménagement

22,6 M m³

de possibilité forestière
SPF

9 M m³

en forêt privée résineuse

La Colombie-Britannique est moins en mesure de compenser

L'Europe centrale est en contraction structurelle. Les inventaires du Sud des États-Unis se stabiliseront.

La forêt un investissement plutôt qu'un coût

La forêt publique du Québec est comparable aux actifs des 5 plus grands gestionnaires de fonds forestiers mondiaux. La forêt privée offre un potentiel adapté aux besoins à long terme.

Atout systémique

Du point de vue sociétal, cet actif offre une forte option de diversification et une protection contre l'inflation, avec des risques inférieurs à la majorité des autres investissements.

Les défis

⚠ Risque climatique

La fréquence et l'amplitude croissantes des événements climatiques ont une influence sur les volumes et les essences en croissance au Québec.

⚠ Prévisibilité des coûts et des volumes

L'investissement dans la transformation est lié à la clarté des flux d'approvisionnement sur le long terme, c'est la réalité du secteur forestier partout dans le monde.

⚠ Régénération: enjeu central

L'avantage québécois est intimement lié au succès de la régénération des forêts résineuses. Les cibles et investissements doivent être ambitieux.

⚠ Nouvelles essences

Il ne s'agit pas seulement de maintenir ou améliorer la qualité des billes, mais de s'adapter à de nouvelles essences dans un contexte de changement climatique.



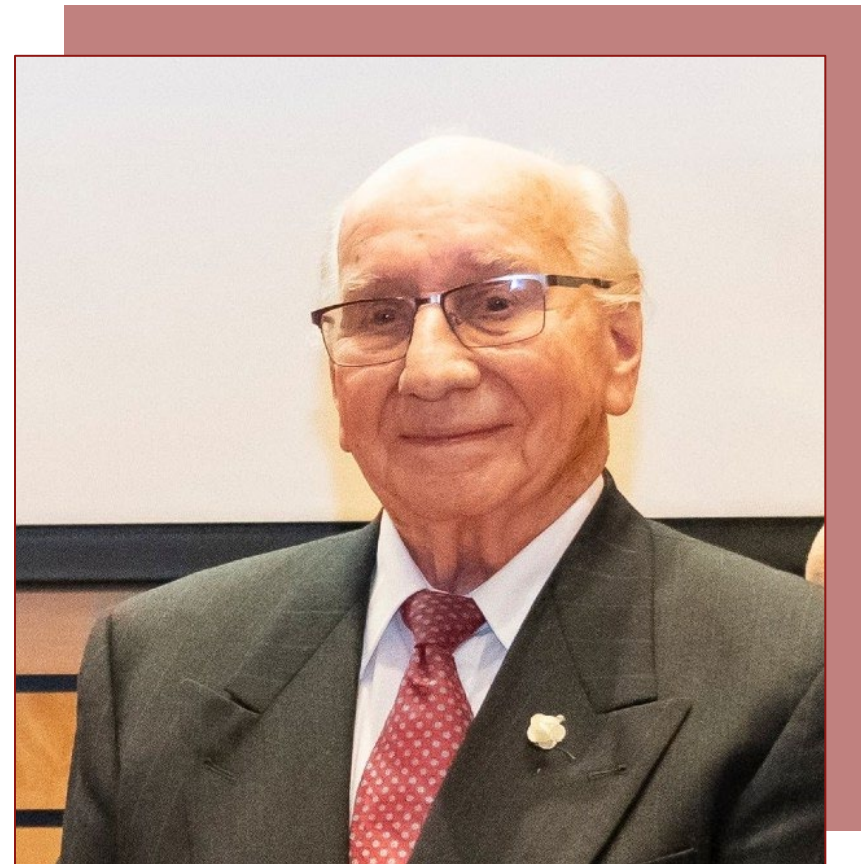
Monsieur Tardif: Une façon de regarder vers l'avant

“On ne veut pas répéter l’histoire, on veut pousser toujours plus loin nos produits. La vraie question à se poser c’est : qu’est-ce qu’on apporte de nouveau et comment est-ce qu’on l’apporte ?

...

Il faut constamment s’ajuster. On progresse donc par nos propres échecs, c’est comme ça que l’on a réussi à avancer.”

- Gilbert Tardif, en entrevue avec Aurélie Sierra pour la SHFQ



Merci !

François Robichaud

418-806-4869

frobichaud@getfea.com

Samuel Guy-Plourde

sguy-plourde@getfea.com