

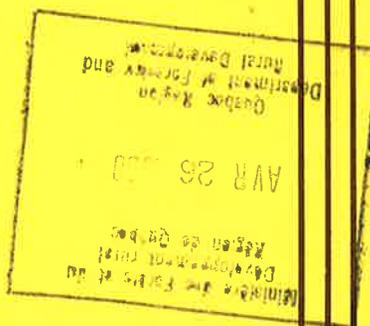
L'INDUSTRIE DU SCIAGE DU NORD-OUEST QUÉBÉCOIS



par
Normand Houle

LABORATOIRE DE RECHERCHES FORESTIÈRES
RÉGION DE QUÉBEC
RAPPORT INTERNE Q-10

DIRECTION DES FORÊTS
AVRIL 1968





L'INDUSTRIE DU SCIAGE DU NORD-OUEST QUÉBÉCOIS

par
Normand Houle

LABORATOIRE DE RECHERCHES FORESTIÈRES
RÉGION DE QUÉBEC
RAPPORT INTERNE Q-10

DIRECTION DES FORÊTS
AVRIL 1968

AVANT-PROPOS

Le présent rapport fait suite à la demande formulée depuis quelques années par l'Association des Manufacturiers de Bois de Sciage du Québec pour que des études économiques soient entreprises par le gouvernement sur les divers problèmes que rencontre l'industrie du sciage dans la province.

En effet, l'industrie du sciage est une de nos plus vieilles industries, et se situe, par l'importance de sa production et des emplois qu'elle procure, au premier plan de l'activité économique du Québec d'aujourd'hui. Cependant, c'est une industrie qui a toujours eu à faire face à de nombreux problèmes, et qui actuellement rencontre encore des difficultés énormes.

Ces problèmes ont été diagnostiqués dans le temps comme étant ceux des prix trop bas, d'une productivité faible, d'une administration souvent artisanale, d'une concurrence excessive, d'un manque d'approvisionnements en matière ligneuse, et enfin d'un grave problème de financement d'entreprise.

Consciente, donc, des difficultés que rencontrent les producteurs de bois de sciage, et désireuse de les aider, la direction du Bureau régional du ministère des Forêts et du Développement rural à Québec a confié à l'auteur la responsabilité d'étudier la situation de l'industrie du sciage au Québec et de ses problèmes d'ordre économique.

Toutefois, l'étendue géographique de la province de Québec, et la disparité des diverses régions qui la composent, nous incitèrent à examiner les problèmes régionalement. D'autant plus que ceux du Bas Saint-Laurent et de la Gaspésie avaient été étudiés d'assez près par le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec (B.A.E.Q.) entre 1963 et 1966, sous l'égide de la Loi "ARDA".

Il a été décidé d'étudier d'abord la région de l'Abitibi. Premièrement, cette région se place au premier rang de la province au point de vue production de bois-d'oeuvre. Deuxièmement, l'Abitibi se trouve géographiquement isolée des grands centres d'influence, et de ce fait, désavantagée à plusieurs égards. Enfin, les producteurs de sciage ont des intérêts et des problèmes communs: tous produisent des sciages de bois mou, épinette noire et pin gris surtout, et ont à peu près tous des débouchés sur les mêmes marchés.

LES OBJECTIFS

Cette étude a donc pour buts de décrire les problèmes économiques de l'industrie des sciages et de les analyser afin d'en déceler leurs causes et leurs relations. Cette étude veut être en même temps une analyse de la production et du marché des sciages et des copeaux tout en démontrant la rentabilité des entreprises. Les producteurs ont tous les jours des décisions à prendre sur la forme et le volume de production qu'ils vendent, sur les investissements à effectuer, sur les prix, etc... Aussi, croyons-nous qu'une prise de conscience par les producteurs eux-mêmes de la situation de leur industrie, et des problèmes qu'ils vivent, ne pourra que leur être bénéfique dans les décisions rationnelles qu'il y aura à prendre.

LA METHODE

Cette étude s'appuie sur l'information prise auprès de vingt propriétaires particuliers de la région de l'Abitibi-Témiscamingue. Cet échantillon est plus que valable quand on sait que la production de ces vingt scieries représente environ soixante-quinze (75%) pour cent de la production régionale des sciages. Tous les producteurs visités avaient le même type de production, soit le bois résineux, les mêmes débouchés, donc les mêmes difficultés. Aussi, avons-nous laissé de côté les producteurs de bois franc (feuillus), et ou de pin blanc. D'abord, ces derniers n'étaient pas représentatifs de la région. Ensuite, ils n'utilisent pas les mêmes méthodes de sciage et ne vendent pas sur les mêmes marchés, ayant ainsi à résoudre des problèmes d'un autre ordre.

Il serait bon de noter ici que les quatre scieries situées au nord du Parc de la Verendrye, sauf celles où l'on transforme exclusivement le pin blanc, ont été incluses dans notre étude à des fins d'ordre pratique, et cela en dépit du fait que géographiquement elles font partie du comté de Pontiac.

Un questionnaire a été utilisé pour les entrevues avec les producteurs de sciage. Il portait sur les diverses activités des scieries: abattage, sciage, rabotage, mise en copeaux. La main-d'oeuvre, les salaires, les investissements antérieurs à l'année 1965 ainsi que ceux à venir, tous ces facteurs ont été abordés lors de l'entrevue avec le propriétaire ou le gérant de production. Enfin, la structure des coûts de l'entreprise ainsi que le point de vue du marché et de la mise en vente devinrent les sujets les plus discutés.

L'auteur profite de l'occasion pour remercier tous les producteurs, ainsi que tous les dirigeants de leur association, qui ont bien voulu collaborer lors des entrevues et de la préparation de notre programme de travail. Nos remerciements sont d'autant plus profonds que les renseignements recueillis, en particulier sur la structure des coûts et des prix, étaient de nature confidentielle. Espérons que leur dévoilement, d'une façon regroupée, saura être utile aux producteurs dans la compréhension de leurs problèmes et dans les décisions qu'ils ont à prendre tous les jours.

I. INTRODUCTION

"En Abitibi, pas de vallées rembourrées de terrasses, mais une plaine drapée d'argile, inclinée vers la Baie James, et striée de collines et de dépôts morainiques; et puis, au Témiscaminque, un ensemble de bassins alluviaux qu'encadrent des collines précambriennes, souvent de roc vif. Une seule route carrossable entièrement québécoise atteint ce district, via Mont-Laurier. 400 milles séparent Amos de Montréal; par ailleurs Ville-Marie est à 416 milles de la Métropole, via North-Bay, Ontario. Première constatation: cette région est éloignée du reste de la province, et pareil éloignement entraîne l'isolement".

Cette description de Paul Boucher ⁽¹⁾ résume assez bien l'aspect géographique de l'ouest du Québec, et la constatation qu'il nous fait contient avec justesse l'impression ressentie lors de ma visite dans ce coin de notre province.

La Région

Le nord-ouest québécois est en effet un vaste territoire qui s'étend sur une distance de près de 300 milles d'est en ouest, soit de Clova à Rouyn-Noranda et sur plus de 120 milles du sud au nord, soit de Val-d'Or aux régions minières de Poirier-Joutel et de Matagami.

Deux grandes richesses naturelles, les mines et les forêts, ont fait de cette région ce qu'elle est aujourd'hui. L'agriculture pour sa part végète et est continuellement en perte de vitesse, même si on y rencontre encore de braves colons s'adonnant toujours aux travaux de la ferme.

L'ouest du Québec est incontestablement le royaume du cuivre, du zinc et de l'or, sans compter les nombreux autres métaux qu'on y trouve. Depuis 1950, des investissements d'au-delà de \$100 millions ont été consacrés à la mise en exploitation de nouvelles mines, notamment à Matagami et dans la région de Chibougamau.

La forêt est aussi d'une importance capitale depuis les débuts de la colonisation de ce territoire. Cette vaste région forestière a servi et sert encore de grenier pour l'industrie des pâtes et papiers aussi bien que pour l'industrie du bois de sciage. Même si on a déploré le fait que cette région n'a servi ou presque qu'à l'extraction de la matière ligneuse, et non à sa transformation sur place, il n'en reste pas moins que des efforts sont tentés pour que celle-ci se fasse sur les lieux mêmes de l'exploitation pour le bénéfice d'un plus grand nombre de personnes. L'ouverture d'une usine de pâte-kraft à Lebel-sur-Quévillon, qui a entraîné des investissements de près de 100 millions de dollars, sera sans aucun doute d'un apport économique profitable à toute la région.

(1)

Paul Boucher: "Monographie Economico-sociale de l'Ouest du Québec, fascicule V, 1962.

Cette seule usine transformera plus de 1500 cunits de bois et copeaux par jour. Quand on sait que déjà 500,000 cordes de bois y étaient coupées pour le seul usage des pulperies du Québec, on peut juger de l'importance économique et sociale de la forêt sur l'emploi et les revenus de la population régionale.

L'industrie du sciage joue aussi un rôle capital dans l'activité secondaire de cette région. A elles seules les scieries et les usines de rabotage fournissent environ 2000 emplois permanents, sans compter tous les travailleurs préposés à la coupe du bois, ni ceux affectés au transport du bois. Le volume de production a atteint, en 1965, le chiffre considérable de 350 millions de pieds-planches, et quelque 200 mille tonnes de copeaux à pâte, soit une valeur totale d'environ 25 millions de dollars. Cela représente un actif vraiment important pour la région abitibienne.

Cependant, malgré cette importance particulière que l'industrie du bois de sciage tient dans l'activité économique de la région, elle fait face à des problèmes sociaux. Comme il a été mentionné dans l'avant-propos, et l'Abitibi ne fait pas exception, c'est une industrie qui se caractérise par ses prix relativement bas, une administration souvent inefficace, un manque de plus en plus grand de main-d'oeuvre spécialisée, et surtout une carence d'approvisionnements en matière première. Ajoutez à cela le grave problème du financement pour la plupart de ces entreprises, et on se retrouve devant une industrie dépourvue de grands moyens d'action pour jouer le rôle dynamique qu'elle devrait.

L'industrie du bois-d'oeuvre semble malgré tout vouloir reprendre ces dernières années la place qui lui revient dans l'activité économique, du moins pour la région de l'Abitibi. Ce fait pourrait s'expliquer en partie par la disparition presque complète des scieries portatives qui n'opéraient que quelques mois par année. En effet, il fallait grossir et moderniser l'équipement pour répondre à la demande grandissante. L'élimination des petits producteurs s'est donc faite par elle-même, et seuls les plus dynamiques sont restés. A tel point qu'en 1966, il ne restait plus qu'une quarantaine de scieries dans la région étudiée, alors qu'on en comptait cent vingt (120) en 1959. Le tableau suivant nous fait voir cette évolution ainsi que les fluctuations de la production et la courbe ascendante de la rémunération des employés.

Tableau I:

Statistiques principales
des scieries du nord-ouest québécois
1959 - 1965

Années	Scieries	Employés	Salaires \$ '000	Production '000 P.M.P.	Valeur des expéditions \$ '000
1959	120	1,763	2,648	212,469	13,399
1960	105	1,753	2,945	209,707	12,838
1961	84	1,642	2,978	184,753	11,362
1962	79	2,028	4,172	242,024	15,119
1963	74	2,713	4,675	278,627	17,029
1964	60	2,129	5,927	295,875	21,535
1965	55	2,092	6,493	352,264	25,315

Source: Ministère des Terres et Forêts et Bureau de la Statistique du Québec.

Ce regain de vie dont on se rend compte dans l'industrie du sciage de l'Abitibi, n'est pas dû uniquement à cette disparition des petits moulins et à la modernisation des plus gros, mais aussi au revenu supplémentaire que retirent la plupart des producteurs de la vente de copeaux.

L'utilisation croissante des copeaux par les pulperies a aidé considérablement à la survie d'un grand nombre de scieries, tout en pourvoyant celles-là d'un approvisionnement dont elles ont un besoin réel. Ce débouché, non seulement améliore leurs chances de concurrence en leur apportant un revenu d'appoint, mais amène la récupération d'une matière qui, il y a à peine dix ans, n'était rien d'autre qu'un combustible plus ou moins efficace, ou encore causait souvent un problème d'élimination. Ainsi, grâce à la production et à la vente des copeaux par la scierie, l'utilisation des billes de sciage passe de 50 à 75 pour cent. Cette utilisation accrue absorbe donc une partie fixe des frais d'opération et fait dans bien des cas qu'une scierie devient rentable plutôt que marginale.

L'investissement nécessaire pour la fabrication des copeaux avec les déchets de la scierie peut varier d'une entreprise à l'autre, mais celui-ci se chiffre généralement autour de \$120,000. Ceci comprend l'équi-

pement (écorceuse, coupeuse, convoyeur), l'installation et la construction d'un abri. Un investissement aussi considérable oblige donc le producteur à avoir une production assez importante pour amortir ces frais à plus ou moins courte échéance. On estime que la production devrait atteindre un minimum de quatre à cinq millions de pieds de bois pour qu'une telle dépense soit rentable. (1)

De 1960 à 1965, la production des copeaux a augmenté en moyenne de cinq pour cent par année dans la province de Québec, soit de 400,000 tonnes qu'elle était en 1960 à près de 600,000 en 1965. Les besoins des pulperies se font donc de plus en plus grands à cause des approvisionnements en matière première de plus en plus limités et surtout de plus en plus éloignés. Aussi, devant cette demande accrue, les scieries moyennes et plus grosses se sont équipées d'écorceuse et de coupeuse pour y répondre. Dans la région étudiée, seulement trois moulins parmi ceux que nous avons visités ne possèdent pas la machinerie nécessaire à la fabrication des copeaux. Leur production a atteint 173,000 tonnes en 1965, soit un revenu de presque \$3,000,000. pour les producteurs de l'Abitibi.

De plus, le prix de vente des copeaux s'est de beaucoup amélioré par rapport à ce qu'il était les dernières années. Par exemple, de 1964 à 1966, le prix des copeaux en Abitibi a passé de \$14.50 à \$18.50 par tonne, f-à-b. scierie. C'est donc dire que le revenu supplémentaire que les producteurs en retirent est d'autant plus net que la production est considérable et que le coût de sa machinerie est déjà amorti.

Donc, en général, l'industrie du sciage a connu ces dernières années des changements importants: des méthodes artisanales, on passe de plus en plus à des méthodes industrielles modernes. Ceci donne lieu à des investissements considérables, mais augmente conséquemment l'échelle de production. Depuis quelques années, les efforts déployés en vue d'une meilleure rentabilité des scieries donnent naissance à des ensembles de production d'une importance accrue. Le résultat de ces efforts sont concluants quand on sait que plus de soixante-cinq pour cent de la production du bois de sciage au Québec proviennent de quinze pour cent des scieries en activité. L'industrie du bois de sciage de la région de l'Abitibi, qui nous intéresse, a connu et connaît des changements, mais à un rythme plus rapide que dans d'autres régions du Québec et en particulier de la Gaspésie.

En effet, il se trouve en Abitibi des scieries modernes et mieux équipées qu'en Gaspésie. De plus, les producteurs abitibiens sont souvent plus avant-gardistes en ce qui concerne la coupe ou l'exploitation du bois. Dans beaucoup de scieries, par exemple, les arbres sont livrés maintenant en longueur et non plus en billes de douze ou seize pieds. La fabrication des copeaux est chose généralisée chez les producteurs de l'Abitibi, tandis que ceux de la Gaspésie fabriquent encore de la latte, produit sensiblement moins payant que les copeaux.

(1)

Ministère des Terres et Forêts du Québec.

Le Tableau II nous donne quelques statistiques comparatives de 1965 entre les deux régions mentionnées et la province de Québec. Les chiffres nous révèlent la part relativement grande que prend la région du nord-ouest québécois dans l'ensemble de l'industrie. En effet, les cinquante-cinq moulins ont produit presque 25% de toute la production provinciale, soit 352 millions de pieds de bois, et toutes les autres variables indiquent environ 20% du total québécois.

Tableau II:

Statistiques principales des scieries
de la région du nord-ouest en regard de celles
du Bas-Saint-Laurent-Gaspésie et de la province de Québec

1965

	Nord-ouest (Région No 8) (1)	Bas- Saint-Laurent Gaspésie (Région No 1) (1)	Québec
Scieries (Nombre)	55 (7.4%)	92 (12.1%)	756
Employés (Nombre)	2,092 (16%)	2,473 (19%)	13,035
Salaires (\$'000)	6,493 (20%)	5,784 (17.3%)	33,362
Heures-hommes ('000)	4,057	4,298	21,073
Coût du combustible- électricité (\$'000)	876	503	3,624
Coût des matières utilisées (\$'000)	13,448 (19.6%)	9,777	68,318
Valeur des expéditions (\$'000)	25,315 (19.3%)	21,718 (17%)	131,184
Valeur ajoutée (\$'000) ²	11,809 (20%)	11,173 (19%)	59,618
Volume de bois scié ('000 p.m.p.)	352,264 (23.4%)	246,645 (16.4%)	1,500,513
Volume de copeaux (tonnes)	166,200 (28.1%)	93,600	589,800

Source: B.S.Q. Statistiques des produits forestiers, 1965.

- 1: selon la nouvelle division des régions économiques du Québec.
- 2: valeur ajoutée: valeur des expéditions plus ou moins la variation des stocks de produits finis et en cours de fabrication, et diminuée du coût des matières utilisées, du combustible et de l'électricité.
- 3: les chiffres entre parenthèses indiquent les rapports avec le Québec (colonne 3).

LA SITUATION ACTUELLE DE L'INDUSTRIE DU SCIAGE EN ABITIBI.

Avant d'aborder l'analyse proprement dite des problèmes économiques de l'industrie du sciage de cette région du nord-ouest québécois, examinons la situation qui prévaut actuellement au point de vue de l'offre et de la demande des sciages, de la main-d'oeuvre, des salaires, et aussi de la structure des coûts d'opération de ces entreprises. Autrement dit, essayons de placer cette région dans le contexte des sciages au Québec, et à l'aide de statistiques comparatives, nous essaierons de déterminer le rôle économique que joue cette industrie en Abitibi.

L'offre

Rappelons que l'Abitibi n'a pas connu d'exploitations forestières préalables à la mise en colonisation (1920) justement parce que cette région s'étend au-delà de la ligne de partage des eaux et qu'il était inutile d'abattre des arbres pour les faire flotter vers la Baie James. Partout ailleurs au Québec, la colonisation s'est développée de pair avec l'industrie forestière. D'où, cette région a-t-elle connu une colonisation tout à fait nouvelle, mais aux conséquences sociales multiples.

Au point de vue forestier, l'ouest québécois est un grand pays fertile, de forêts boréales, où dominant l'épinette noire et le pin gris. On y trouve en outre, dans les districts bien drainés, du sapin et de l'épinette blanche ainsi que des feuillus, tels le peuplier, le bouleau et le tremble.

Faute d'inventaire complet, nous ne pouvons déterminer avec exactitude la capacité maximale et constante de production dans le temps de ce massif forestier; il nous est donc impossible de projeter dans le futur les constantes nécessaires au développement rationnel de ces forêts. Aussi a-t-il fallu se contenter pour notre étude des chiffres de production actuelle pour déterminer les quantités de bois offertes. Même s'il faut admettre que les concessionnaires essaient d'exploiter cette forêt d'une façon rationnelle et scientifique, il reste qu'une politique forestière, tant sur le plan provincial que régional, devient d'autant plus difficile à établir pour le gouvernement qu'il manque à ce dernier un plan directeur basé sur une étude complète des terrains forestiers. Le problème de la distribution des terrains forestiers et des permis annuels de coupe en est un résultat éloquent.

Le tableau suivant nous donne la répartition des bois coupés dans les forêts de la Couronne, pour les quatre districts forestiers du territoire étudié, lesquels ont fourni en 1965 presque cent millions de pieds cubes de bois à pâte, de sciage et de déroulage, si on estime à dix (10) pour cent les bois coupés sur les terrains privés pour cette région.

Tableau III

Répartition des bois coupés dans les forêts de la Couronne
suivant la tenure, pour les quatre districts de l'Abitibi
1964-65 (en '000 pi. cubes solides)

Districts administratifs	Concessions forestières	Terrains vacants	Réserves spéciales	Total
Amos	10,094	15,773	-	25,867
Rouyn	14,919	3,866	272	19,057
Val-d'Or	20,031	11,641	-	31,672
La Sarre	1,599	11,239	-	12,838
Région	46,643	45,519	272	89,434
Province	519,797	91,609	3,614	619,806

Source: Rapport du ministre des Terres et Forêts 1964/65.

N.B. Les réserves cantonales ont été exclues de ce tableau, puisque rien n'existe sous ce titre dans la région étudiée.

A noter ici que les bois coupés sur les terrains privés sont surtout destinés à la pulpe. Pour les districts d'Amos, de La Sarre et de Val-d'Or, il se serait abattu quelque 24,300 cordes en 1964-65. Quant au district de Rouyn, la part des terrains privés serait un peu plus considérable, encore là, la plus grande partie des arbres coupés sont destinés aux pulperies.

De tous les bois coupés sur les forêts de la Couronne au Québec, quinze (15) pour cent l'ont été dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue. Le district de Val-d'Or se trouve le plus productif des quatre qui subdivisent cette région. Sur trente et un (31) millions de pieds cubes solides qui y ont été coupés en 1964-65, vingt (20) proviennent des concessions forestières et plus de onze (11) des terrains vacants. Au second rang suit le district forestier d'Amos avec près de vingt-six (26) millions. A remarquer cependant que la nouvelle usine de pâte à Lebel-sur-Quévillon, qui doit commencer à produire cette année, viendra grossir considérablement le volume de bois coupé dans ce district, puisque cette usine nécessitera des approvisionnements de plus de deux cent mille cordes dès la première année et le double lorsqu'elle fonctionnera à pleine capacité.

Le district forestier de Rouyn qui couvre les comtés de Rouyn-Noranda et du Témiscamingue fournit le bois à l'usine de pâte de la CIP à Témiscamingue, et en plus aux moulins de sciage de ce district et de la périphérie. Le seul district de Rouyn aurait coupé approximativement vingt-cinq (25) millions de pieds cubes en 1964-65, si on inclut les bois provenant des terrains privés.

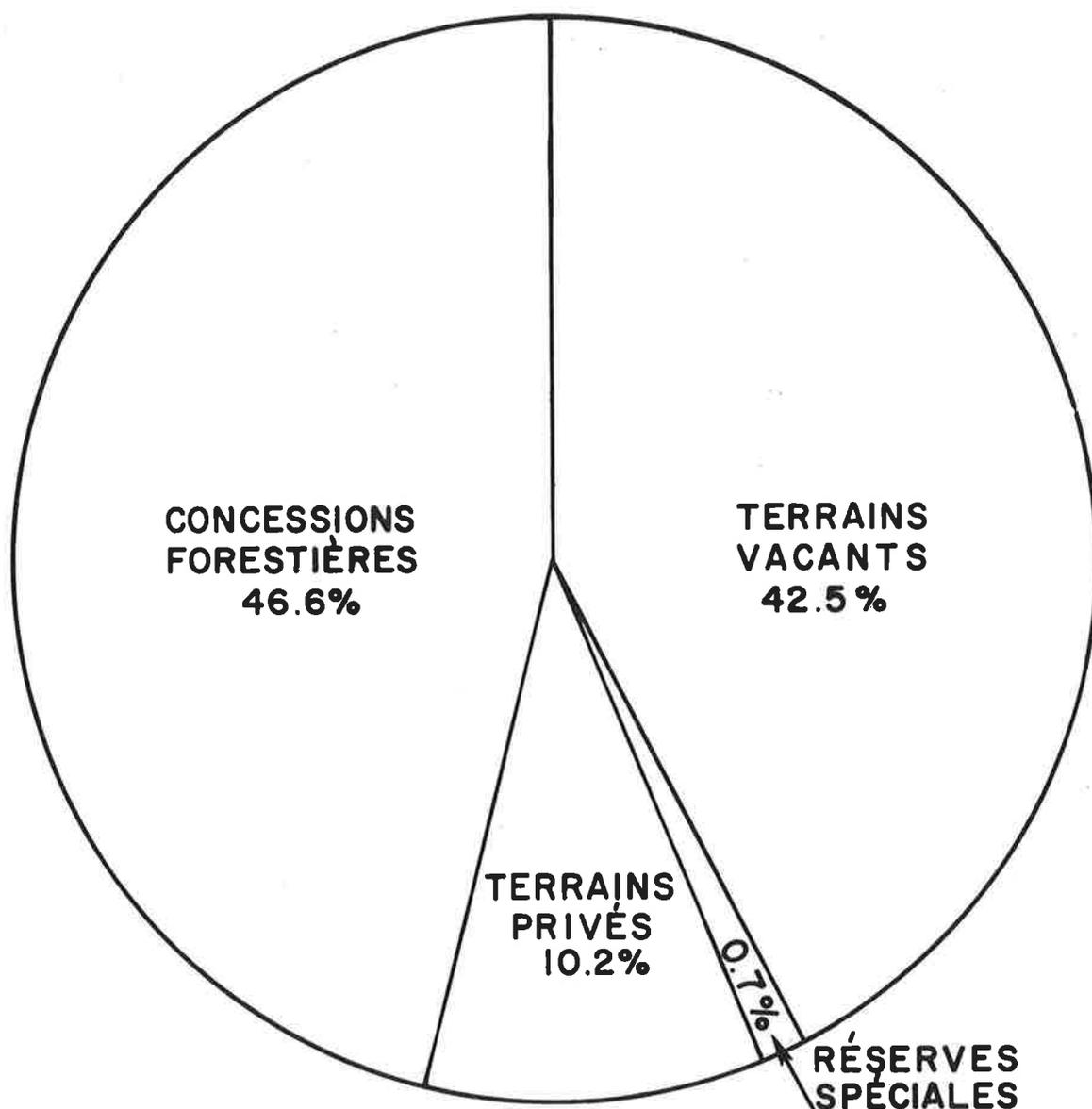
Quant au district de La Sarre, situé le plus au nord-ouest, il s'est coupé presque treize (13) millions de pieds cubes en 1964-65, dont onze (11) millions en provenance des terrains vacants de la Couronne et à peine un et demi (1.5) millions de concessions forestières. La plus grande partie de la production de ce district est destinée au sciage. Les scieries comprises sur ce territoire ont nécessité des approvisionnements de l'ordre de soixante-cinq (65) millions de pieds mesure de planche, soit vingt-cinq (25) millions de pieds cubes environ, avec ce résultat que les producteurs de sciages doivent se procurer dans d'autres districts les quantités nécessaires de billots pour subvenir à leurs besoins.

La figure suivante nous fait voir plus nettement la provenance des bois selon le mode de tenure de la région étudiée. Rappelons que l'importance des bois coupés sur les terrains privés a été estimée à dix (10) pour cent. Les concessions forestières comptent pour quarante-six (46) pour cent, les terrains vacants pour un pourcentage un peu moins fort, soit quarante-deux (42) pour cent, et enfin les réserves spéciales pour moins de un (1) pour cent.

PROVENANCE DES BOIS SELON LE MODE DE TENURE

(NORD-OUEST QUÉBÉCOIS)
1964-1965

TOTAL: 100 MILLIONS DE PIEDS CUBES



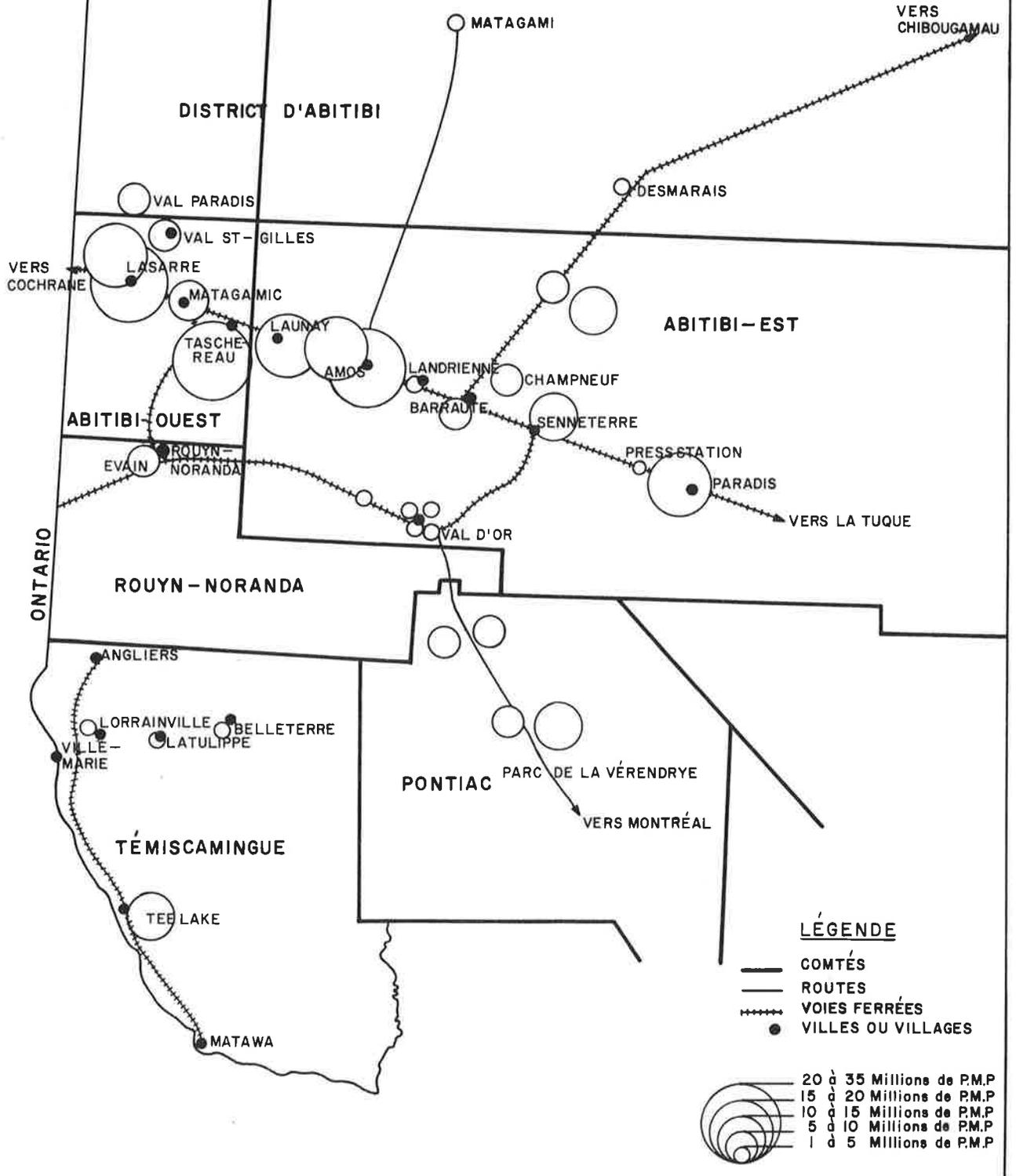
L'exploitation du bois de sciage est, pour une grande part, faite par les producteurs eux-mêmes. Ces derniers possèdent leurs propres concessions, ou obtiennent la permission de couper sur les terrains vacants ou autres réserves du gouvernement. Le producteur peut encore donner ce travail à un contractant (jobber), lequel s'engage à lui livrer le volume de bois désiré. Enfin, il peut acheter le bois coupé par d'autres permissionnaires.

Certains producteurs se permettent de payer jusqu'à \$55.00 du mille pieds de bois, livré au moulin, pour s'approvisionner en quantité suffisante. Il faut dire que la concurrence est très vive entre les producteurs pour ce qui est de l'achat de matière première, à cause des besoins de plus en plus considérables des moulins qui ont augmenté leur capacité de production ou des nouveaux moulins qui se sont construits sans au préalable s'assurer de garanties d'approvisionnement à long terme.

Un grand nombre d'exploitants de bois de sciage de l'Abitibi font déjà leur exploitation avec des engins très mécanisés. Quelques-uns ont même adopté le système de coupe de l'arbre en longueur, et plusieurs autres se proposent d'y adhérer à courte échéance. Il faut admettre que cela exige des investissements immenses, lesquels cependant ont pour objectif ultime de diminuer les coûts d'exploitation toujours plus élevés. Ces nouvelles techniques d'exploitation requièrent par ailleurs une main-d'oeuvre beaucoup plus spécialisée mais moins nombreuse. Ceci compense en quelque sorte pour la hausse des salaires des ouvriers spécialisés et pour la pénurie grandissante de la main-d'oeuvre forestière.

La carte suivante illustre la localisation des scieries qui transforment la plus grande partie des bois coupés sur ce territoire. On peut y distinguer aussi l'importance du volume de production de ces entreprises. A noter toutefois que l'emplacement de quelques industries de sciages n'a pas été indiqué sur cette carte, soit que celles-ci n'aient pas été en opération en 1965, soit que nous ignorions leur existence lors de notre visite.

LOCALISATION DES SCIERIES DU NORD-OUEST QUÉBÉCOIS ET LEUR IMPORTANCE. (1966)



Le tableau IV illustre d'autre part la distribution des vingt scieries couvertes par notre enquête selon le volume de production. On peut constater la grande proportion du volume qu'atteignent les sept (7) plus grosses scieries que nous avons analysées, soit soixante (60) pour cent de la production totale. Celles-ci comptent aussi pour soixante (60) pour cent quant au nombre d'employés et quant à la valeur des expéditions. Les huit scieries classées entre un (1) et neuf (9) millions de pieds de production ne sauraient cependant être négligées, puisqu'elles totalisent une production appréciable de plus de 50 millions et fournissent de l'emploi à près de 300 personnes. Enfin, les cinq (5) moulins produisant entre neuf (9) et dix-huit (18) millions de pieds représentent plus du cinquième de la production totale et emploient quelque deux cent quarante (240) personnes.

Tableau IV

Distribution des scieries visitées
selon le volume de production annuelle

Classes en '000 p.m.p.	Scieries Nombre	Production '000 p.m.p.	Employés Nombre	Salaires ⁽¹⁾ \$	Valeur des expéditions ⁽²⁾
1,000-9,000	8	50,740	281	657,725	3,821,550
9,000-18,000	5	65,660	240	816,100	4,811,700
18,000-25,000	4	82,900	350	1,246,000	6,166,725
25,000 et plus	3	92,700	317	1,276,000	7,373,000

(1)

Ne sont inclus que les salaires des employés à la production.

(2)

Y compris la valeur de production des copeaux.

Le marché des sciages

Des cent (100) millions de pieds cubes de bois coupés dans les forêts du nord-ouest québécois en 1964-65, on estime qu'environ trente-trois (33) pour cent sont destinés aux pulperies. Il reste donc deux autres tiers pour le sciage et le déroulage, soit l'équivalent de trois-cent cinquante (350) millions de pieds-planches qui sont produits par les scieries locales, car il n'existe qu'une seule usine de déroulage sur ce territoire.

La plus grande partie des sciages produits en Abitibi est destinée à la construction. On y produit aussi quelque peu des sciages qui sont dirigés vers les manufactures qui utilisent le bois. Enfin, un certain pourcentage est destiné aux nombreuses mines locales.

Le marché des sciages de bois mou ne semble pas un problème majeur pour les producteurs. Aucun producteur ne reste avec des stocks à la fin de l'année et cela, en dépit du fait que la qualité des sciages laisse souvent à désirer. Ceci s'explique par le fait que, depuis la fin de la dernière guerre, la construction domiciliaire, commerciale et institutionnelle a connu une évolution rapide. Evidemment, il y eut des périodes creuses dans ce domaine, mais jamais alarmantes pour les entreprises de bois de sciage. Il a fallu qu'elles s'adaptent à cette demande de plus en plus exigeante du point de vue de la distribution et des services. L'efficacité du service est alors devenue la règle de survie de cette industrie. C'est pourquoi nous avons assisté à une disparition continuelle des usines trop petites et non efficaces depuis une dizaine d'années en particulier.

Quant à la politique de vente, la plupart des producteurs négocient directement avec les grossistes. Et plusieurs d'entre eux vendent leur production pour une bonne part à un même grossiste, et souvent à l'avance, puisqu'ils en sont financièrement dépendants. Nous reviendrons d'ailleurs sur ce problème un peu plus loin.

Pour ce qui est de la destination des sciages produits en Abitibi, ils se dirigent vers les grands centres urbains de Toronto et de Montréal où la construction est plus fortement concentrée. Les grossistes de ces deux grandes villes achètent les sciages directement des producteurs et s'occupent de les revendre aux contracteurs ou entrepreneurs en construction, et aux marchands détaillants, quand ils ne le sont pas eux-mêmes.

Le tableau suivant nous révèle la destination des bois de sciages produits par les vingt scieries visitées. On peut constater que le marché ontarien accapare la plus grande partie des ventes, soit plus de soixante (64) pour cent. Il faut dire ici que le réseau de chemins de fer favorise les expéditions vers cette province. Le marché de Montréal et du reste de la province de Québec vient au second rang avec 25%. Les Etats-Unis importent de cette région près de 10%, alors que le marché local et régional compte à peine pour 4%.

Tableau V

Destination des bois de sciage, produits
dans les scieries (1) de l'Abitibi, 1965
(en '000 p.m.p.)

Classes	Ontario	Québec	Etats-Unis	Région	Total
selon la production					
1,000-9,000 (8)	28,525	18,300	1,800	2,115	50,740
9,000-18,000 (5)	44,135	16,750	3,875	900	65,660
18,000-25,000 (4)	48,800	23,500	2,900	7,700	82,900
25,000 et plus (3)	55,175	17,025	18,675	1,825	92,700
Total (20)	176,635	75,575	27,250	12,540	292,000
Total (%)	64.4%	25.8%	9.5%	4.3%	100%

(1)

Les chiffres de ce tableau englobent les 20 scieries visitées.

Les prix

L'établissement du prix des sciages se fait sensiblement de la même manière dans toute la province. Les prix sont en effet le résultat d'un compromis entre l'acheteur et le vendeur. Et l'importance relative de ce compromis dépendra de la flexibilité de chacun des partis.

En Abitibi, comme un peu partout au Québec, les producteurs ont toujours été, semble-t-il, relativement passifs à cet égard; du moins ce fut le cas de la plupart des petits propriétaires qui étaient souvent ignorants des conditions du marché, ou encore manquaient de contacts ou de relations avec d'autres producteurs. De plus, le volume de bois qu'ils pouvaient expédier décourageait l'acheteur et limitait donc le marché. Cette passivité du producteur fut aussi très marquée en ce qui regarde la fixation des prix de vente des copeaux aux pulperies ces dernières années.

Si on ajoute à tout cela le fait que souvent, le producteur est financièrement dépendant du grossiste qui achète le bois, il nous est plus facile de comprendre le rôle passif qu'il joue lors de la détermination des prix.

Depuis quelques années toutefois, on peut constater une amélioration à cet égard, grâce à la bonne volonté de certains producteurs et de leur association, qui désirent non pas fixer les prix, mais s'entendre sur des prix minima auxquels ils s'astreignent, si possible, tout en laissant libre jeu à la concurrence pour des prix supérieurs. Le tableau VI montre les prix moyens pour un certain nombre de sciages (rabotés) selon la dimension et la qualité. A remarquer que pour la qualité de bois No 1 et No 2, soit "Construction" et "Standard", les prix de vente sont souvent les mêmes. Ceci s'explique par le fait que la très grande partie des sciages classés "No 2" est vendue comme "No 1". Du moins, cette tolérance est quasiment généralisée jusqu'à concurrence de quinze (15) pour cent.

Tableau VI

Prix moyen du M. p.m.p. de certains sciages
selon la dimension et la qualité, f.à.b. scierie
1965

Qualité	No 1	No 2	No 3	No 4
Dimension	Construction	Standard	Utilité	Economie
" E X L, en pouce	\$	\$	\$	\$
1 x 3 (1)	60(3)	56	45	36
1 x 6	70	70	54	43
2 x 4 (2)	75	68	58	50
2 x 6	76	76	58	52
2 x 8	80	80	60	-
3 x 4	73	73	-	-
4 x 4	75	75	60	-

(1) En général, les sciages de petites dimensions sont livrés "Attachés".

(2) 55 à 65% des sciages sont vendus en longueur de 16 pieds.

(3) La taxe fédérale et le transport non-inclus.

Ainsi, le prix de vente moyen, toute qualité et toute dimension étant prises en considération, varie entre \$55.00 et \$75.00 du mille pieds de bois selon la flexibilité du producteur lors de la vente. En effet, les producteurs s'assurent de meilleurs prix s'ils ne sont pas liés financièrement avec l'acheteur. A ce moment, les prix varient encore selon la qualité du service qu'ils peuvent offrir. Le gros producteur est généralement plus actif dans la détermination des prix. Sa connaissance du marché et des prix qui sont obtenus ailleurs ne le limite pas à un seul acheteur. De plus, le gros producteur est capable d'adapter sa production aux commandes qu'il reçoit, et ainsi faire ses livraisons dans une période de temps relativement courte, ce que le petit producteur ne peut se permettre. Enfin, le gros producteur peut obtenir des prix plus avantageux, parce qu'il peut fournir un plus gros volume de diverses qualités de sciages, facteur qui handicape fortement le petit producteur.

Depuis 1960, le prix des sciages a connu une hausse relativement faible, comparativement à d'autres secteurs de l'économie. Cette hausse de cinq à six pour cent, soit moins de un pour cent par année, n'a nullement suivi l'indice général des prix de gros, qui a marqué dix points entre 1960 et 1965, et encore moins le secteur de la construction où les pressions inflationnistes sont évidentes; qui plus est, voilà un secteur auquel l'industrie des sciages devrait pourtant être directement reliée. En effet, le coût de la construction est monté d'environ quatre pour cent par année en 1963 et en 1964 et de six et demi pour cent (6.5%) en 1965, soit une hausse beaucoup plus forte qu'en aucune autre grande industrie, et une partie seulement de la hausse de ces mêmes années peut être attribuée à la taxe de vente fédérale de onze pour cent (11%) qui a été imposée par étapes à compter de juin 1963.

Il est évident alors que le prix des sciages a été loin de suivre la tendance générale des prix, et par conséquent, le producteur de bois de sciage fut en quelque sorte très défavorisé puisque lui-même doit faire face à des augmentations considérables de coûts de production, tels les salaires, le financement, le transport. Aussi, est-il devenu essentiel pour le producteur d'augmenter sa productivité avec un meilleur équipement tout en offrant un service de qualité supérieure, s'il veut résister à la concurrence et jouer un rôle plus actif dans l'industrie du sciage.

LA STRUCTURE DES COÛTS

Comme la plupart des producteurs ne jouent qu'un rôle passif dans l'établissement des prix de leur produit, la force concurrentielle du producteur serait-elle liée directement ou presque à son habileté à contrôler ses coûts? Quels sont les facteurs importants qui président à la structure des coûts d'une scierie? Ces questions et d'autres seront discutées dans les paragraphes qui suivent.

La structure des coûts d'une scierie a été divisée, pour les fins de cette étude, en quatre catégories: les approvisionnements, les salaires, autres dépenses de fabrication, et enfin les dépenses de l'administration.

Approvisionnement et coûts d'exploitation

La plupart des producteurs possèdent leur propre équipement et effectuent l'abattage du bois qui leur est nécessaire sur des limites qui leur ont été concédées ou sur des terrains pour lesquels des permis de coupe leur sont accordés annuellement. Si leur propre abattage ne suffit pas, ils achètent la quantité de bois qui leur manque d'autres permissionnaires.

D'autres achètent en totalité leurs matières premières. Cette politique, répétons-le, coûte un peu plus cher aux producteurs, mais ils n'ont pas à faire face aux difficultés très grandes qu'entraîne l'exploitation, tant sur le plan technique et financier que sur le plan climatique qui prévaut dans ce territoire de la province.

Plusieurs exploitants sont déjà très mécanisés. L'arbre arrive en longueur au moulin, épargnant par le fait même beaucoup de pertes. Ce procédé exige par contre des investissements considérables et une main-d'oeuvre beaucoup plus spécialisée.

Le coût moyen du mille pieds de bois, livré à la scierie, s'établit, pour les vingt entreprises visitées, à \$51.00. Ce chiffre inclut la coupe et le débusquage, les droits de coupe, l'entretien des chemins et camps, les salaires des ouvriers forestiers, l'administration et le transport.

On pourrait répartir comme suit les divers éléments de coûts moyens de l'exploitation du bois de sciage (mille p.m.p.) pour la région étudiée:

Tableau VII

Eléments de coûts d'exploitation de bois de sciage

1 - coupe et débusquage	\$ 18.00
2 - droits de coupe	10.00
3 - entretien: chemins, camps	2.50
4 - administration	5.50
5 - transport	<u>15.00</u>
<u>Total:</u>	\$ 51.00/M. p.m.p.

Cette répartition des éléments de frais d'exploitation du bois de sciage révèle la part relativement importante que prend le charroyage des billots, de la jetée terminale au moulin. En effet, presque trente (30%) pour cent vont à ce poste de dépense. La raison est que les exploitants sont obligés de couper sur des terrains de plus en plus éloignés de leur usine. Certains producteurs font l'abattage à plus de cinquante (50) milles du moulin.

La coupe et le débusquage prennent cependant plus que 35% du coût des opérations. Le succès des innovations des dernières années dans ce domaine a diminué principalement l'effort manuel pour le traitement et le transport du bois de la souche à la jetée intermédiaire. En effet, même si la scie mécanique et les débusqueurs augmentent la production par homme et par heure, les bûcherons et les travailleurs manuels expliquent encore la présence de plus de la moitié des employés travaillant à l'exploitation de la forêt.

Si on tient compte du temps supplémentaire qu'ils font assez régulièrement, certains ouvriers spécialisés peuvent gagner jusqu'à quarante (\$40.00) dollars par jour, et travaillent dans des conditions beaucoup plus intéressantes, et ce, depuis peu d'années. C'est en partie le résultat de la syndicalisation des ouvriers forestiers et aussi de la compréhension des patrons qui veulent bien, pour obtenir une main-d'oeuvre plus stable, offrir des conditions de vie à la fois plus modernes et plus normales. Cette modernisation toutefois amène des frais d'administration beaucoup plus élevés. Ainsi, plus de douze pour cent (12%) du coût des opérations forestières vont ordinairement à l'administration, la construction des camps et leur entretien, etc..

Cette modernisation des chantiers cependant n'est pas encore généralisée dans la région étudiée, quoiqu'il ne se passera pas encore beaucoup d'années pour que cela soit. Il existe encore certains camps de chantiers, très mal-en-point, où les travailleurs vivent dans des conditions minables. Toutefois, ces exploitants devront s'adapter aux nouvelles conditions s'ils veulent garder leurs ouvriers, puisque de plus en plus ceux-ci se font rares et de ce fait plus exigeants.

Au total, le coût des approvisionnements, pour les vingt scieries étudiées, s'établit à plus de soixante (60%) pour cent du coût total des opérations d'une scierie, soit presque douze millions de dollars. C'est là un des facteurs les plus importants que le producteur devra essayer de comprimer s'il veut se maintenir dans cette industrie et faire face à la concurrence.

Les salaires (production)

La transformation des billes de sciage en produits finis exige une main-d'oeuvre directe plus ou moins spécialisée. Par rapport à d'autres industries secondaires, le salaire moyen atteint un niveau relativement bas, quoique les salaires offerts par cette industrie en Abitibi se comparent avantageusement à ceux payés dans d'autres régions du Québec.

Pour les vingt scieries que nous avons étudiées plus particulièrement, le salaire horaire moyen atteint \$1.45, comparativement à \$1.22 dans la région de la Gaspésie, selon les études préparées par le Bureau d'aménagement de l'est du Québec (B.A.E.Q.). C'est donc dire que l'ouvrier manuel, non spécialisé, gagne en moyenne de \$12. à \$15.00 par jour, alors que le mécanicien ou l'affûteur reçoit environ \$20.00 pour une journée de dix heures. Annuellement, le salaire brut que reçoit l'ouvrier de la scierie s'établit approximativement entre \$3,000. et \$4,000. pour la région Abitibienne, puisqu'on y travaille en moyenne 220 jours par année. Ces salaires sont nettement supérieurs à ceux payés par exemple en Gaspésie où on n'opère qu'en moyenne six mois par année, soit à peine une centaine de jours.

Les salaires représentent donc un élément important dans la structure des coûts d'une scierie. Ce rapport s'établit à plus de vingt et un pour cent (21%) pour les vingt scieries visitées. Au total, celles-ci ont payé en 1965 près de quatre millions de dollars à mille quatre-vingt-trois (1083) employés à la production de sciage.

Autres dépenses de fabrication

Au chapitre des dépenses figurent les item suivants: l'énergie et le combustible, le chauffage, l'entretien et la réparation des bâtisses et de la machinerie nécessaires au fonctionnement de l'usine. Il est très difficile de tabler de façon définitive sur tous ces éléments qui entrent dans les coûts d'opération, car les statistiques existent le plus souvent globalement et diffèrent tellement d'une scierie à l'autre que nous avons dû les grouper en un seul chapitre. De plus les estimations impliquent toutes les scieries, y compris celles dont nous n'avions pas ou à peu près pas d'informations.

Pour trois des scieries visitées qui ne faisaient pas l'opération du rabotage des sciages, on n'a pas inclus à ce chapitre les frais encourus pour faire exécuter ce travail. Le coût du rabotage à forfait s'établit, approximativement à \$7.50 du mille pieds de bois de sciage.

Nous l'avons déjà dit: les dépenses incluses dans ce chapitre varient de façon assez remarquable d'une scierie à l'autre. Différents facteurs y contribuent; par exemple, la qualification du scieur, l'installation de la machinerie, la fabrication ou l'achat de l'électricité. Parmi les producteurs que nous avons rencontrés, certains réussissent à réduire ces frais jusqu'à quatre point un pour cent (4.1%) du total de leurs dépenses alors que pour d'autres, ce poste de dépenses atteint quelquefois dix pour cent (10%). Par ailleurs, toutes proportions gardées, on ne se tromperait guère en estimant que ce chapitre compte pour six à sept pour cent du coût total de fabrication, y compris les frais de l'atelier de rabotage pour les producteurs qui confient ce travail à forfait.

Dépenses d'administration

Dans cet item sont inclus les salaires des employés de bureau et des administrateurs (comptable, commis, propriétaire), les frais de papeterie, de téléphone et de téléscripteur, les assurances, taxes municipales et autres, la contribution de l'entreprise à la Commission des accidents de travail, les frais de voyages, la publicité, etc..

Dans le cas des entreprises dont ce rapport fait l'objet, ce poste compte pour un peu plus de dix pour cent (10%) du total des coûts d'opération. Pour certaines toutefois, ces frais sont réduits au strict minimum, et dans de tels cas, c'est le commis qui fait tout le travail de bureau et le propriétaire est à la fois gérant de production, contremaître et mécanicien. Pour ce genre d'entreprise qui ne peut quand même se permettre un volume de production trop important, le taux des dépenses d'administration peut atteindre six ou sept pour cent. Par contre, d'autres producteurs ont des frais d'administration beaucoup plus élevés. Ceux-ci, par exemple, font plus de publicité, ont un comptable permanent, deux ou trois commis, etc., et voient ainsi ces frais d'administration couvrir douze (12) et même quatorze (14) pour cent du total des coûts. Il faut dire que ces entreprises ont une production beaucoup plus considérable que les premières, et doivent dans bien des cas prévoir des dépenses plus fortes à ce poste pour offrir une concurrence plus vive et se tenir à la page des nouveaux développements de l'industrie du sciage.

Total des coûts

En définitive, les coûts de production des scieries sont suffisamment élevés dans l'ensemble. Pour opérer et administrer leurs entreprises, les vingt scieries visitées encourent des déboursés de l'ordre de \$19 millions, répartis comme suit: soixante-deux pour cent pour les approvisionnements, vingt et un pour cent en salaires, six et demi pour cent pour autres dépenses de fabrication, et dix et demi pour cent pour les dépenses administratives.

Pour avoir une image plus réelle de la structure des déboursés d'une entreprise de sciage, nous avons cru bon de subdiviser ces dépenses par mille pieds-planches de bois de sciage vendu. Le tableau suivant nous fait voir ces quatre catégories de dépenses analysées plus haut. A noter que les coûts du rabotage sont inclus.

Tableau VIII

Coût par mille pieds de bois de sciage vendu

Dépenses (2)	Coût /M p.m.p. (\$)	Importance relative (%)
1 - Approvisionnements	40.12	62.0
2 - Salaires (1)	13.68	21.2
3 - Entretien et réparations	4.22	6.4
4 - Administration	<u>6.74</u>	<u>10.4</u>
<u>Total:</u>	\$ 64.76	100%

(1)

Pour les employés à la production seulement. Les salaires des employés de bureau et des administrateurs sont inclus à l'item "Administration".

(2)

Pour les scieries étudiées.

Pour une scierie de moyenne importance, dotée d'une scie à ruban et d'une scie à lames multiples, qui débitent des billes de résineux dont la plus petite extrémité a un diamètre moyen inférieur à dix (10) pouces, le coût du débitage (1) et du planage, frais généraux d'administration inclus, représente une dépense brute de presque \$25. du mille pieds-planches. D'autre part le coût des approvisionnements de \$40.12 est basé sur un rendement positif des bois (surrendement) de vingt (20) pour cent. En effet, le volume de bois en grumes est estimé au Québec d'après la Table du cubage Roy, mais le volume exact obtenu après le pointage à la scierie dépasse souvent cette estimation. Divers facteurs comme la grosseur des billes, leur forme, la machinerie installée et l'épaisseur des sciages par exemple interviennent à des degrés plus ou moins grands dans le pourcentage de récupération en bois de sciage, et partant, dans le rendement. C'est la raison pour laquelle le coût du bois en grumes au moulin, qui se monte en moyenne à \$51.00 (2) du mille pieds-planches, se voit diminuer d'au moins dix dollars si on ajoute la surproduction de vingt pour cent.

Ainsi que nous l'avons vu plus haut, les coûts d'exploitation ou des approvisionnements sont les plus élevés, mais demeurent difficilement réductibles, à moins qu'une mécanisation plus poussée fournisse un rendement accru. Même s'il est à prévoir que les salaires, les difficultés d'exploitation et les coûts de transport, selon toute vraisemblance, s'accroîtront également au cours des prochaines années, il

(1)

Les frais de mise en copeaux, d'entreposage et de chargement des copeaux sont inclus avec les coûts du débitage.

(2) Cf. page 22.

y a tout lieu de croire que le rendement par homme-heure sera plus élevé et qu'il compensera pour la hausse du capital-équipement investi.

Quant aux salaires payés aux employés à la production des sciages, ils doivent inévitablement suivre une courbe ascendante. Le phénomène de la syndicalisation à l'échelle de l'industrie des sciages est encore trop récent pour qu'il ait pu exercer une action marquante sur les salaires. D'où, les salaires ne pourraient être diminués.

Les autres dépenses de fabrication ne sont pas plus un poste sujet à une baisse. Ce sont des frais variables, mais essentiels, que la plupart des producteurs tiennent déjà le plus bas possible. D'ailleurs, ceux-ci sont en général d'excellents opérateurs qui savent tirer le meilleur parti de leur équipement. Ce fait a été avéré à peu près partout où nous sommes passés dans cette région. Mais si les propriétaires de scieries sont pour la plupart de bons opérateurs, on ne peut dire la même chose de leur administration. Ce poste de dépense pourrait aussi être augmenté à des fins d'amélioration. Par exemple, la tenue des statistiques d'emploi et de production devrait, puisqu'elle n'existe à peu près pas, être en fonction d'un contrôle effectif des opérations. Le système de comptabilité devrait aussi convenir davantage à la vérification économique de la gestion de l'entreprise. On pourrait enfin s'appliquer beaucoup plus fortement à chercher les exigences du marché et de ses besoins.

La taille des entreprises, leur instabilité économique et financière, leur éloignement des grands centres expliquent cependant cette absence d'administrateurs qualifiés pour diriger ces entreprises. A cet égard, on peut constater une différence marquée parmi les usines visitées, entre celles qui peuvent se permettre un comptable et un gérant d'affaires compétents pour diriger et administrer l'entreprise et celles qui ne le peuvent pas. Les premières savent retirer plus de profits de leur exploitation, alors que les autres végètent et réussissent à se maintenir dans l'industrie que grâce à la vente des copeaux.

LES REVENUS

Après avoir analysé la structure des dépenses dans les scieries représentatives du nord-ouest québécois, examinons leurs revenus afin de déterminer le niveau de rentabilité ou de profitabilité de ces dernières.

Comme nous l'avons démontré dans les paragraphes précédents, les scieries ont habituellement deux sources de revenus, celles provenant de la vente des sciages et celles provenant de la vente des copeaux. Quelques usines peuvent aussi percevoir d'autres revenus comme par exemple ceux de la vente des planures ou sciures. D'autres vendent en vrac les déchets qu'on ne transforme pas en copeaux, faute d'équipement adéquat. Enfin certains moulins retirent des revenus

lorsqu'ils exécutent du travail pour d'autres comme le rabotage ou le blanchissage des sciages. Mais ce dernier cas est plutôt rare en Abitibi, car la plupart des scieries sont en mesure de faire leur propre rabotage.

Au total, les vingt scieries qui font l'objet de cette étude ont perçu de la vente des sciages, environ 20 millions de dollars pour l'année 1965. Le prix de vente moyen se situe à \$65.00 le mille pieds-planches. Il faut noter que ce prix moyen ne comprend ni les coûts de transport, ni la taxe de vente fédérale. Par ailleurs, la plupart des producteurs accordent un rabais de deux pour cent (2%) si le paiement est effectué en moins de trente jours après livraison. Donc, si on ajoute un coût de transport moyen d'environ \$10.50 pour la livraison, plus le onze pour cent (11%) de taxe fédérale (\$7.00), moins un pour cent (1%) d'escompte -en supposant que cinquante pour cent (50%) des expéditions seront payées en moins de trente jours- le prix moyen payé par l'acheteur s'établit approximativement à \$84.00 le mille pieds de sciages rabotés.

Afin d'avoir une idée plus nette de la structure des revenus d'une scierie, prenons le cas hypothétique d'un producteur de l'Abitibi qui expédie un volume annuel de huit millions de sciages (rabotés) au prix moyen de \$65.00 le mille pieds, toute qualité et longueur considérées. Il retirera donc un revenu global de l'ordre de \$520,000. pour la vente de ces sciages. Si le même producteur transforme les rebuts de sciage en copeaux à pâte pour une valeur quantitative de 580 tonnes anhydres, en considérant que mille pieds mesure de planche sont ordinairement accompagnés d'une production de 0.70 tonne anhydre de copeaux, cette vente lui rapportera environ \$93,000. calculé au prix moyen payé dans cette région, soit \$16.00 la tonne, f.a.b. scierie. En outre, si le même producteur trouve à vendre la planure de son atelier de rabotage, en l'occurrence aux industries minières et certains hôpitaux de la région, son revenu peut être augmenté d'autant, car ces mêmes acheteurs payent jusqu'à quatre dollars la tonne cette planure que plusieurs sont obligés de brûler pour s'en débarrasser. Si on calcule que mille pieds de sciages bruts donnent environ 0.25 tonne de planures, notre producteur pourra donc compter sur un revenu supplémentaire de l'ordre de \$8,000. Dans ce cas, la valeur totale des expéditions atteint donc le montant de \$621,000.

Comme la plupart des scieries calculent leurs dépenses sur la base du mille pieds-planches (M.p.m.p.), nous avons pensé aussi qu'il serait avantageux de considérer des revenus bruts des sous-produits, tels les copeaux et la planure, comme des revenus additionnels par M.p.m.p., plutôt que de les considérer comme des revenus par tonne de bois anhydre. Aussi, les revenus bruts par M.p.m.p. s'établissent dans le cas de ce producteur à \$78.00.

Or, en soustrayant le coût moyen (\$65.00) (1) du revenu moyen (\$78.00), on peut compter sur un revenu net (impôts non compris) de \$13.00 du M.p.m.p., soit seize pour cent (16%) du prix de vente moyen des expéditions de la scierie.

(1) Page 26.

L'examen de ce cas hypothétique peut se comparer à ceux des scieries de taille moyenne que l'on rencontre en Abitibi. Il est évident que même pour ce type de scierie, il peut exister des variantes plus ou moins importantes selon l'outillage installé, les méthodes utilisées et souvent aussi la qualification de la main-d'oeuvre. Un autre facteur qu'il ne faut pas oublier et qui joue à cet égard un rôle capital dans la formation du profit d'une usine de sciage, c'est la dépendance financière du producteur vis-à-vis son acheteur. Dans bien des cas, le taux de profit ou de rentabilité que pourrait réaliser le producteur est annulé par le taux d'intérêt du financement de son capital initial. Aussi, d'une année à l'autre, il ne peut se financer lui-même ou avoir recours à des emprunts moins coûteux. En outre, le volume de production qui assure l'équilibre entre les dépenses d'opérations et les revenus de l'entreprise, est nettement insuffisant pour lui permettre un profit marginal raisonnable. D'ailleurs, le volume minimum requis pour qu'une scierie soit rentable, pour un moulin où l'on produit des sciages de bois mou, se situe à environ cinq (5) millions de pieds mesure de planche. Quoique ce chiffre puisse varier d'une usine à l'autre selon l'équipement et bien d'autres facteurs, il semble cependant que ce volume puisse permettre par exemple l'installation d'une écorceuse et la fabrication des copeaux aptes à ajouter un revenu d'appoint appréciable, rendant très souvent l'entreprise rentable. C'est ainsi que la production des copeaux, dans la grosse comme dans la petite usine de sciage, réussit à maintenir ouvertes beaucoup d'entr'elles dans la région d'Abitibi.

Cependant, il ne faudrait pas croire que le producteur de sciage est devenu pour autant esclave de cette production et que les sciages comme tels n'apportent plus aucun profit. Au contraire, un producteur qui gère son moulin avec maîtrise, qui contrôle sa production et fait en sorte que ses ouvriers et sa machinerie travaillent efficacement, ne peut faire autrement que s'assurer un profit raisonnable sur les sciages. Dans ce cas, la production des copeaux ajoute au profit.

II. CONCLUSION

AVENIR DE L'INDUSTRIE DU SCIAGE EN ABITIBI.

"Les prévisions pour l'avenir sont que la demande sera de plus en plus grande pour la pâte de bois, le bois d'oeuvre et d'autres produits canadiens". (1)

Si cette prédiction était juste, ne devrait-on pas s'alarmer sur l'avenir des approvisionnements en bois de sciage et de la concurrence certaine qui existera avec les autres industries forestières, telles les usines de contre-plaqué et les moulins de pulpe et de papier?

En effet, depuis quelques années en particulier, les experts forestiers nous parlent constamment de la pénurie de bois qui occasionnera bien des malaises dans les années à venir et cela malgré les augmentations prévues par notre inventaire national du bois d'oeuvre pour

(1)

J.T.B. Kingston: Annuaire du Canada, 1965, B.F.S.

ces mêmes années. Même si l'inventaire prévoit des hausses du volume de bois, il reste indéniable qu'il se trouvera des disettes locales et régionales. En conséquence, il y a lieu de s'inquiéter fortement de la disparition du point d'appui de l'industrie: les provisions en billes de sciage.

Les producteurs de l'Abitibi devraient s'inquiéter de leur avenir à cet égard et planifier davantage leur production forestière afin que l'industrie qui en vit ne soit pas obligée de fermer ses portes.

Toutefois, par une bonne administration et par une réglementation du stock en croissance, on pourra donner à cette superficie forestière suffisamment vaste et productive, la possibilité de produire une coupe annuelle capable de fournir les industries du sciage en fonction de leur capacité de production. Il faut bien l'admettre, la combinaison du système de concessions forestières et de celui d'octroi de permis annuels semble avoir été destinée à stimuler et à maintenir le développement de l'industrie des pâtes et papiers au détriment du producteur de bois de sciage. Ce dernier a dû très souvent se contenter des miettes que lui remettait l'industrie de la pulpe. Cette position d'infériorité du producteur de sciage sur le plan de l'exploitation explique en grande partie la situation stationnaire qu'a connue l'industrie du sciage en général et celle de la région abitibienne ne fait pas exception.

Par conséquent, si les scieries actuelles désirent se maintenir et rehausser leur position à long terme, elles doivent essentiellement se pourvoir d'un approvisionnement en matière première garanti et suffisant. Et cette garantie, seul le gouvernement peut la donner par une administration et une réglementation adéquates.

En plus du problème des approvisionnements en matière première dont l'industrie du sciage devra se préoccuper d'une façon urgente, il y a aussi celui de la concurrence qui n'est pas de moindre importance. En effet, on a constaté ces dernières années une concurrence très intense et très diversifiée par suite de l'emploi de plusieurs sortes et de plusieurs formes de matériaux qui se sont tous bien appropriés aux besoins de constructeurs de maisons tant au pays qu'à l'étranger. Même si des efforts remarquables sont entrepris pour indiquer les avantages et les qualités du bois, cette éducation devrait s'accroître davantage; et s'il le faut, repensons les méthodes de production et de distribution en fonction des goûts et des besoins des consommateurs afin d'augmenter la demande de bois d'oeuvre.

Le domaine de la construction en général a toujours été celui où se consomme le plus de bois, et tout nous porte à croire que c'est encore sur la construction que l'industrie des sciages devra compter pour maintenir le volume élevé des ventes. Ces dernières années on a vu le bois d'oeuvre de moins en moins utilisé dans les travaux de construction, comme les revêtements, les faux-planchers, etc., au profit des panneaux muraux et des contreplaqués, applicables à de nombreux usages. Plusieurs raisons militent d'ailleurs en faveur de ces produits.

Ils sont bien emballés, clairement identifiés, facilement utilisables et appropriés à des fins particulières. Et, comparativement au bois d'oeuvre, ils se vendent à des prix de concurrence.

Pour toutes ces raisons, des efforts concertés devront être tentés en vue d'une meilleure utilisation des approvisionnements et par là d'une diversification des produits par l'industrie des sciages, de façon à faire face à cette vive concurrence. L'intégration horizontale est le moyen nécessaire pour répondre à cet objectif, et déjà plusieurs producteurs ont misé sur celle-ci avec succès. Et même si cette intégration peut sembler être un défi trop périlleux pour d'autres, sa raison d'être et son efficacité ne laissent aucun doute.

Cette résistance des entreprises de sciage à une évolution des structures, par le moyen des fusions et absorptions, trouve son origine dans l'esprit d'individualisme qui depuis longtemps constitue le fondement des rapports entre industriels, ainsi que dans la structure familiale du capital de la presque totalité des firmes.

Si on regarde comment l'évolution des structures économiques s'est effectuée, on constate que celle-ci s'est faite davantage par une réduction du nombre d'entreprises que par une participation d'éléments extérieurs à l'entreprise. D'où, l'industrie du sciage ne connaîtra pas ce regain de vie tant et aussi longtemps qu'elle ne fera pas d'effort dans ce sens.

Les groupements d'entreprises ne seraient-ils pas la solution? Ceux-ci qui constituent une formule très souple de concentration, ont reçu un accueil très favorable en France de la part des professions du bois. Ils visent à mettre en place des services administratifs commerciaux et de recherche communs. Tout en laissant aux entreprises la responsabilité juridique et financière des unités de production.

Cette formule présente un double avantage. D'une part elle concilie la nécessaire insertion des petites et moyennes entreprises dans des ensembles de production de dimension qui pourrait être régionale, voire même provinciale, avec le légitime désir des industriels de demeurer maîtres de leurs décisions. Ainsi, sur le plan psychologique, cette concentration pourrait être un moyen efficace de respecter la structure familiale des entreprises tout en les intégrant dans un ensemble économique plus vaste. D'autre part, elle permettrait de doter l'économie de la province d'entreprises de dimension canadienne à la mesure d'un marché qui favorise de plus en plus la concentration.

En plus de rationaliser la distribution des terrains forestiers et d'améliorer la situation économique des entreprises de sciage afin qu'elles jouent leur rôle au sein de l'économie régionale, une participation de l'extérieur ne serait-elle pas quand même d'une nécessité absolue. Nous avons vu que la situation financière d'un grand nombre d'entreprises était déplorable à cause d'une mauvaise administration ou plus souvent parce qu'elles ne sont pas placées du côté du plus fort. Cette position de force se retrouvera si les industriels peuvent trouver des liquidités à court terme et à moyen terme

ailleurs que chez ceux avec qui ils négocient la vente de leurs produits. Par conséquent, une institution financière ayant l'appui du gouvernement pourrait être l'élément moteur d'une reprise pour cette industrie. En effet, ceci permettrait aux producteurs désireux de se moderniser ou de prendre de l'expansion de créer une concurrence saine au sein de l'industrie du sciage. L'aide gouvernementale pourrait même s'étendre jusqu'à la création d'un service d'aide spécial pour l'industrie du sciage, lequel fournirait aux producteurs des services d'ordre technique, économique et même administratif.

Si cette aide gouvernementale est essentielle pour l'expansion de l'industrie du sciage, à la fois sur le plan régional et provincial, il ne faut pas oublier que la collaboration des producteurs eux-mêmes est plus que nécessaire. On pourrait d'ailleurs soumettre certains exemples d'une entr'aide qui leur a réussi. Ceci permettra la solution de bien des problèmes particuliers et régionaux de l'industrie ainsi qu'une vision plus éclairée de la réalité de demain.

La tâche ne sera pas facile pour ceux qui ont le devoir et l'intérêt de tirer profit de ce qui s'est fait jusqu'à maintenant dans le domaine des sciages et de travailler à réaliser de nouveaux progrès. Car il faut le dire et le redire, notre héritage forestier est immense et le bois fait tellement partie de notre vie qu'il est d'importance et d'intérêt public de maintenir l'industrie des sciages dans un état économique stable et tous les moyens pour y arriver devront être pris avant qu'il ne soit trop tard.

