



CCFB Feuillet 007

## Centre canadien sur la fibre de bois

### Faits sur la fibre

#### Le triage et le marketing des billes de placage en fonction du « bon » acheteur fait augmenter les revenus de 26 %

Une récente étude effectuée à Huntsville (Ontario) menée par Peter Hamilton, de FPInnovations, a démontré que les revenus augmentaient de 26 % lorsque les billes de placage étaient vendues au « bon » acheteur. Le présent Faits sur la fibre explique les avantages de vendre les billes de placage à l'acheteur offrant le meilleur prix par bille. Par le passé, toutes les billes de placage étaient vendues à une seule usine, habituellement une usine de placage déroulé et le prix offert par celle-ci était accepté, car il pouvait être de quatre à dix fois plus élevé que le prix des billes de sciage. Au cours de cette étude, nous avons examiné les prix de deux acheteurs de billes de placage pour vérifier si le fait de vendre certaines billes à différents acheteurs pouvait faire augmenter les revenus nets.

La région forestière des Grands-Lacs et du Saint-Laurent est complexe. Elle compte de nombreuses essences pouvant être transformées en de multiples produits et un prix différentiel s'applique aux produits forestiers. Cette complexité nous offre l'occasion de séparer et de trier les billes dans le but de les vendre à des acheteurs différents. Une telle approche aide à vendre les billes aux bons acheteurs.

Peter Hamilton étudie les opérations forestières dans les peuplements de feuillus tolérants de l'est du Canada et du nord-est des États-Unis dans le but de maximiser la chaîne de valeur d'approvisionnement en fibres de bois. Au nombre de ses collaborateurs figurent Steve D'Eon du Centre canadien sur la fibre de bois de Ressources

naturelles Canada et la compagnie Tom Fisher Logging Inc. de Huntsville (Ontario). L'étude a été supportée par le ministère des Richesses naturelles de l'Ontario.

Dans un dépôt central, 88 billes de placage ont été étalées puis évaluées à l'aide de la liste de prix standard d'un acheteur de bois de placage. Elles ont également été évaluées à l'aide d'une seconde liste de prix obtenue auprès d'un autre acheteur de bois de placage, qui indiquait les prix comparatifs pour 73 des 88 billes. Les prix ont été normalisés en fonction de la destination des billes et du taux de change du dollar. Les différences en matière de qualité ou d'échelle entre les deux acheteurs n'ont pas été évaluées.

Lorsque toutes les billes étaient achetées par un seul des deux acheteurs, le prix total ne variait pas beaucoup (8 180 \$ et 7 997 \$). Toutefois, lorsque les billes étaient séparées et vendues au prix le plus élevé par bille, un acheteur achetait 31 billes, et l'autre, 42, pour un total de 10 175 \$ – une augmentation de plus de 2 000 \$ ou 26 %. Le prix par bille était considérablement différent pour les deux tiers des billes : la différence moyenne était de 45 \$ pour le bouleau jaune et de 75 \$ pour l'érable à sucre.





“Mesurage de cœur de moins de 50%, pour le placage d’érable à sucre”

**Tableau 1** Différences de prix entre les deux acheteurs pour 73 billes

	Acheteur A	Acheteur B	Revenu total
Prix payé – toutes les billes à un seul acheteur	8 180 \$	7 997 \$	8 089 \$
Nombre de billes au prix plus élevé	31 billes	42 billes	
Somme des offres pour les billes au prix plus élevé	5 227 \$	4 948 \$	10 175 \$

Les deux acheteurs se sont généralement entendus sur la qualité de 70 % des billes, mais il y a eu quelques désaccords (de plus ou moins deux niveaux de qualité) pour 18 % des billes et des désaccords importants pour environ 12 % des billes (tableau 2). Nous n’avons pas pu déterminer la raison pour laquelle les évaluations des acheteurs différaient.

**Tableau 2** Écart de qualité entre deux acheteurs pour 73 billes de placage

Écart de qualité	Acheteur A	Acheteur B	Revenu total
Même qualité ou écart d’un niveau			51 (70%)
Deux niveaux sous celui de l’autre acheteur	7 billes	6 billes	13 (18%)
Trois niveaux sous celui de l’autre acheteur	5 billes	4 billes	9 (12%)

Le niveau de qualité que différents acheteurs accordent à une bille peut avoir une incidence considérable sur le prix. Un acheteur peut juger qu’une bille est de plus faible qualité en raison d’un défaut auquel l’autre acheteur n’accorde pas d’importance. De plus, la liste de prix d’un acheteur peut compter un niveau de qualité élevée

supplémentaire. Par exemple, il y avait une différence de 600 \$ entre les deux acheteurs pour le prix d’une bille d’érable à sucre. Dans ce cas particulier, un des acheteurs a jugé que la bille était de qualité « tranchage », tandis que l’autre n’avait pas ce niveau de qualité sur sa liste de prix. Les billes de cette qualité conviennent aux méthodes de tranchage vertical ou par semi déroulage, plutôt qu’à la production par dérouleuse rotative. Les billes de qualité « tranchage » doivent comporter une grande zone sans imperfection, une couleur souhaitée uniforme et des anneaux de croissance rapprochés. Étonnamment, même une petite bille de cette qualité peut se vendre beaucoup plus cher que des billes de qualité inférieure lorsqu’un acheteur l’évalue comme telle et est prêt à payer pour l’obtenir.

Le bois distinctif, comme l’érable piqué, madré ou à fil ondé, peut ajouter de la valeur à la même récolte lorsque l’entrepreneur forestier repère, trie, tronçonne et commercialise ces produits spécialisés en fonction du bon acheteur. Il n’y a pas de liste de prix standard pour les bois distinctifs. La connaissance du marché, en constante évolution et la connaissance des niveaux de qualité des produits spécialisés représente un défi de plus pour les entrepreneurs qui pourraient être résolu si ceux ci mettaient leurs billes en commun dans une cours de triage.

Une cours de triage est un endroit où de multiples fournisseurs peuvent vendre leurs billes à différents acheteurs. La création de cours de triage permettrait le développement d’une capacité localisée à reconnaître les bois distinctifs de grande valeur, le bois de qualité « tranchage » et les autres billes de qualité spécialisée. Les entrepreneurs bénéficieraient d’une augmentation de leurs revenus et d’une diminution des frais de vente. Les acheteurs pourraient également en profiter, car ils pourraient accumuler des chargements appropriés de billes d’essences, de dimensions et de la qualité recherchées par leur usine. Le fait de vendre les bonnes billes aux bons acheteurs devrait donc avantager tous les groupes qui prennent part au marché. La prochaine étape de l’étude consiste à examiner la faisabilité d’établir une cours de triage près de Huntsville, en Ontario.

**Pour obtenir davantage de renseignements, veuillez communiquer avec :**

**Peter Hamilton**  
 FPInnovations  
 580, boul. Saint Jean  
 Pointe Claire (Qc) H9R 2R3  
 514-694-1140, poste 309  
 Peter.Hamilton@fpinnovations.ca

**Steve D’Eon**  
 Ressources naturelles Canada  
 Centre canadien sur la fibre de bois  
 de bois  
 31, rue Riverside  
 Pembroke (Ont.) K8A 8R6  
 613-732-5595  
 steve.deon@nrcan.gc.ca