



IMPACT DE LA COVID-19 SUR L'INDUSTRIE DU BOIS DES PRODUCTEURS PRIVÉS

SOLUTIONS POUR DE NOUVEAUX MARCHÉS

Considérant l'avalanche d'articles publiés dans les différents médias forestiers traitant de l'impact de la Covid-19 sur l'industrie du bois, cet article-ci ciblera les producteurs privés surtout pour proposer des pistes de solutions afin d'identifier de nouveaux marchés pour le bois des producteurs privés qui ne trouvent plus de preneurs présentement.

PAR PIERRE ASSELIN, ING. F., EXPERT EN SÉCHAGE ET DÉVELOPPEMENT DES PRODUITS DU BOIS

L'historique de la pandémie, en ce qui a trait à la santé, indique clairement un risque élevé de contagion et de complications médicales pour les personnes de plus de 65 ans, et surtout celles qui ont déjà un historique médical fragile. Cela représente une portion significative des propriétaires et de certains travailleurs forestiers du secteur privé. Par exemple, l'application des règles sanitaires de la santé publique décrites largement dans le *Guide de lutte contre les pandémies* produit par Formabois et Forêt

Compétences limite les contacts entre les propriétaires et les conseillers forestiers pour l'application des prescriptions de travaux forestiers, ce qui oblige un travail à distance par voie électronique ou autres approches; notamment une limite de deux travailleurs par camion et une limite à 30 % des travailleurs dans les salles à manger. En bref, l'application des règles sanitaires diminue la productivité et engendre une hausse de coût moyen de 5 à 15 % variable en fonction des postes de travail.

AU NIVEAU MACROÉCONOMIQUE, LA PANDÉMIE A ACCENTUÉ LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :

- Perte de plus de 1 000 emplois dans plusieurs grandes entreprises de produits du bois, en particulier chez Résolu.
- Ralentissement de la construction en Amérique du Nord, chute des prix, diminution de la production des usines et même fermetures dans certains cas.
- Diminution de l'utilisation du papier journal et du papier pour la publicité.
- Réorientation des gros producteurs de bois de sciage vers un approvisionnement en billes de 16 pi pour des raisons de productivité, ce qui ne favorise pas les producteurs privés qui ne peuvent produire que des billes de 8-10 pi maximum et surtout du 4 pi pour la pâte.
- Diminution des preneurs pour les billots de 4 pi, car l'industrie de pâtes et papiers a suffisamment de copeaux pour son approvisionnement. Cela est une limitation majeure pour les producteurs privés.
- Augmentation des cartons plats et des produits d'emballage en raison des achats en ligne qui sont en explosion. Mais, cela n'apporte rien aux producteurs privés.
- Augmentation de l'utilisation de la fibre dans les produits hygiéniques.
- Heureusement, il y a une lumière au bout du tunnel pour les producteurs privés avec une augmentation paresseuse, mais stable depuis juin, du prix des produits du bois. Il y a aussi de nouvelles solutions d'usines déjà à l'étude pour relancer le marché des billes de la forêt privée pour 2021.

Cependant, s'il y avait une seconde vague de contagion à l'automne et un nouveau confinement, la reprise économique attendue pour 2021 pourrait être retardée de six mois ou plus en fonction de l'ampleur de cette seconde vague.

Enfin, les augures indiquent une reprise certaine de l'activité économique générale et du marché des produits du bois pour 2021, car la Terre n'arrêtera pas de tourner à cause de cette pandémie! Mais les façons de travailler seront différentes et il faudra faire preuve d'imagination et de créativité pour relancer les marchés.

SOLUTIONS PRATIQUES DÉJÀ À L'ÉTUDE POUR LA RELÈVE DE 2021 (CONCEPT D'USINES SSM3)

Le temps des études théoriques pour développer des listes de produits du bois à valeur ajoutée et présenter pour la X^e fois quoi faire avec notre fibre est révolu. Nous savons déjà quoi faire avec le bois et le potentiel de nouveaux produits est déjà décrit dans ces innombrables études théoriques. Le défi est plutôt dans un concept novateur de production pour des petites usines régionales adaptées.

Lors d'un voyage d'exploration technologique au Danemark, alors que je demandais à un directeur d'usine de produits à valeur ajoutée si les organismes du pays réalisaient beaucoup d'études de développement de produits, ce directeur m'a répondu : « Nous n'avons plus de temps à perdre à faire des études théoriques exploratoires, nous préférons faire des implantations d'usines réelles... c'est plus payant! » Donc, la leçon à retenir de tout ceci est qu'il faut faire des études d'implantation d'usines (et non des études théoriques à vœux pieux) en fonction de la situation réelle de chaque région par rapport aux essences disponibles, aux capacités de production, aux marchés locaux et autres accessibles. Comme au Danemark, il est possible de développer des usines de dimensions moyennes à faible investissement en capital pour des produits du bois traditionnels en axant sur la qualité et la valeur ajoutée. Ce type d'usine doit être assez gros pour assurer une rentabilité, donc 25 000 m³ d'approvisionnement minimum, mais assez petit pour assurer une flexibilité de production en essences multiples (commandes spéciales de clients et approche *Juste à temps*), donc pas plus de 75 000 m³ d'approvisionnement environ.

Ce concept d'usine existe déjà en Europe depuis des décennies. Par contre, il ne faut pas faire l'erreur de répliquer à petite échelle les concepts d'équipements d'usine des gros producteurs ni de talonner leurs marchés spécifiques. Cela ne fonctionnera jamais. De plus, le concept de développement d'une petite usine à valeur ajoutée n'est pas basé sur la vitesse de production.

Dans le concept de petites usines régionales adaptées, on parle de scies circulaires minces performantes pour le débitage, d'un personnel minimum pour opérer les usines, d'une flexibilité de production en essences multiples, de petites unités de séchage à faible investissement en capital, comme les séchoirs à feu direct ou les pompes à chaleur. En effet, pour des produits à valeur ajoutée (lambris intérieurs et extérieurs, panneaux de plafonds suspendus, plafonds décoratifs, composantes pour CLT, panneaux à lamelles croisées, etc.), il faut un séchage de qualité entre 8 à 12 % d'humidité. Les pompes à chaleur sont rentables pour le séchage des essences humides

TREUILS PORTABLES À CABESTAN

PCW3000-Li

Treuil de tirage à batterie 80/82 V



80/82 VOLT
82V MAX

- FORCE DE TIRE LIGNE SIMPLE: 1000 KG
- POIDS: 9,5 KG
- VITESSE:
 - VITESSE 1: 8,1 M/MIN
 - VITESSE 2: 10 M/MIN
 - VITESSE 3: 11,6 M/MIN
- MOTORISATION: MOTEUR ÉLECTRIQUE SANS BALAIS

PCW3000

Treuil de tirage à essence GX35



PROPULSÉ par HONDA

- FORCE DE TIRE LIGNE SIMPLE: 700 KG
- POIDS: 9,5 KG
- VITESSE: 10 M/MIN
- MOTORISATION: HONDA 4 TEMPS GX35

PCW5000

Treuil de tirage à essence GXH50



PROPULSÉ par HONDA

- FORCE DE TIRE LIGNE SIMPLE: 1000 KG
- POIDS: 16 KG
- VITESSE: 12 M/MIN
- MOTORISATION: HONDA 4 TEMPS GXH50





TROUVEZ VOTRE DÉTAILLANT SUR
WWW.PORTABLEWINCH.COM



1-888-388-7855

comme le sapin et le tremble puisqu'elles récupèrent les deux tiers de l'énergie d'évaporation.

En Estrie, le concept d'usine devrait être plus orienté sur le bois franc avec des petits séchoirs à feu direct ou indirect au gaz, car le gaz naturel est disponible dans cette région et le feu direct permet d'atteindre les températures de cristallisation de la résine pour le pin rouge par exemple (ce qu'il est impossible de réaliser avec une pompe à chaleur). Les séchoirs hybrides au gaz ou à l'électricité et les séchoirs à basse température à grande capacité sont également de plus en plus populaires pour les usines de type SSM3. En Europe, on complète souvent par un ou deux séchoirs sous vide pour certains produits et certaines commandes spéciales.

La philosophie de réussite du concept d'usine SSM3 doit comprendre un ou des produits de base simples sur un marché acquis pour assurer la viabilité financière de l'entreprise sur au moins les deux tiers de sa production. L'usine doit chercher à développer des produits à valeur ajoutée sur le reste de la production afin d'assurer la croissance des profits de l'entreprise. Ceci est la base d'une recette d'affaires gagnante pour toute entreprise à volume limité.

Par exemple, une usine de bois lamellé croisé (CLT) axée sur la production de produits semi-finis d'apparence permet l'utilisation des essences secondaires des producteurs privés. Aussi, des entreprises novatrices fabriquant des produits finis d'apparence, comme Lambris et Cie, pourraient devenir des clients pour les usines de composantes régionales, dont les usines CLT, ces dernières pouvant également s'approvisionner en billots des producteurs privés. Généralement, des garanties d'approvisionnement sont signées entre les partenaires.

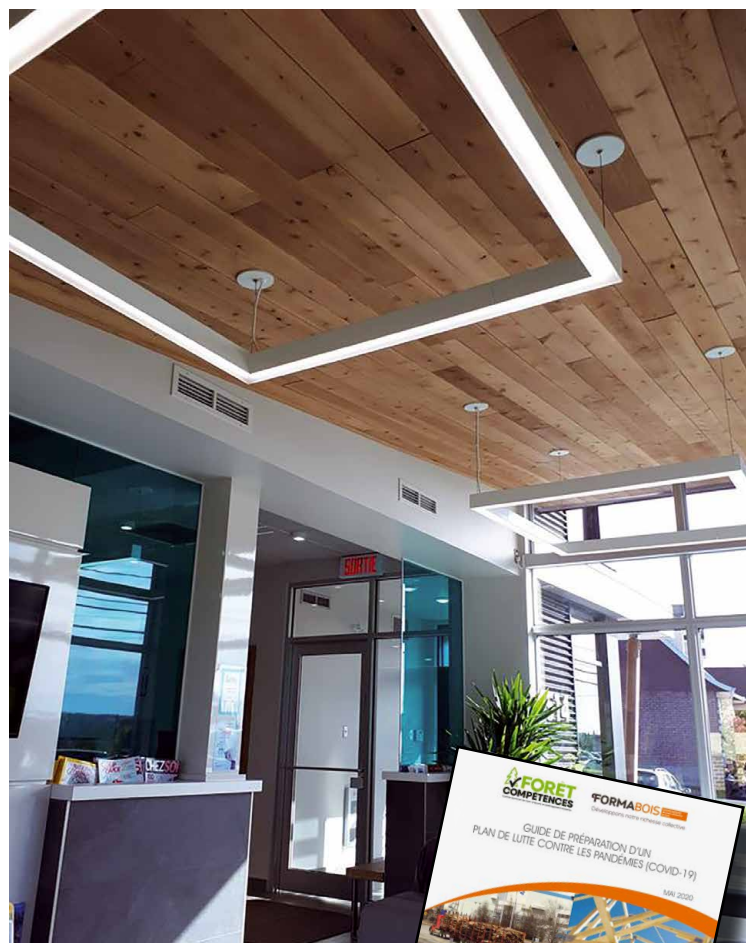


Panneau CLT en bois lamellé croisé, toutes essence, apparence ou structure

Comme vous le voyez, les pistes de solutions existent et nous connaissons déjà le type d'approvisionnement ainsi que le type d'équipements que devraient posséder ces usines et les marchés potentiels. Ce qu'il faut, ce sont des études d'implantation d'usines par région qui analyseront la situation locale présente et qui définiront le concept local et le scénario de fonctionnement à partir des billes disponibles et des descriptions de la stratégie de production jusqu'aux marchés adaptés au contexte de chaque région. Ces études d'implantation doivent conduire vers un projet pilote et non décorer une tablette de bureau.

EXEMPLE DE PRODUIT À VALEUR AJOUTÉE PROPOSÉ PAR LE CENTRE COLLÉGIAL DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE INNOFIBRE

Le Small Smart Manufacturing 3 (SSM3) est un exemple de produit novateur dans le cadre de petites usines à valeur ajoutée à faible investissement en capital. Le centre collégial de transfert de technologie InnoFibre de Trois-Rivières pense à développer des produits en fibre de bois novateurs pour endiguer les pandémies, dont des papiers antiviraux, des désinfectants et des masques thermoformés, donc toute une gamme de produits hygiéniques à base de fibres végétales incluant le bois.



Plafonds Lambris & Cie, Centre dentaire du
Lac-Étchemin

EN SAVOIR PLUS

Pour consulter le *Guide de préparation d'un plan de lutte contre les pandémies* réalisé par Forêt Compétences et Formabois, rendez-vous au lien suivant : www.formabois.ca/wp-content/uploads/2020/05/201448-guide-20200521_jt.pdf