

LITIGE SUR LE BOIS D'ŒUVRE : POURQUOI LES SCIEURS QUÉBÉCOIS N'ONT-ILS PAS TOUS LE MÊME TAUX?

Michel Vincent, *ing.f., économiste*
Directeur Économie & Marché
Conseil de l'industrie forestière du Québec

Photo : 123rf

Les entreprises de sciage d'essences résineuses du Canada vivent le cinquième litige avec les Américains depuis quarante ans. Dès la fin du dernier litige¹, le Québec procédait à une refonte majeure de son régime forestier afin de se doter, à la demande de l'industrie américaine, d'un système de mise en marché des bois « market based ».

Le passage à un système d'enchères, dont les transactions entre l'État et les industriels proviendraient des conditions de marché, notamment du prix du bois d'œuvre, démontrait la bonne foi du gouvernement et de l'industrie du Québec. En effet, depuis le début des conflits, les tribunaux internationaux, comme l'ALENA et l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ont maintes fois statué que les compagnies québécoises ne bénéficiaient d'aucune subvention et ne faisaient aucun « dumping » sur le marché américain. En d'autres mots, le Canada a gagné tous les précédents litiges.

Ce constat ne change rien à la façon de procéder de la U.S. Lumber Coalition, la coalition des scieurs américains (la Coalition). Bien qu'elle réclame un système de mise en marché ouvert et transparent, ce qu'a mis en place le gouvernement du Québec en surpassant clairement toutes les attentes formulées par le passé pour un libre marché du bois, la Coalition et le département du Commerce des États-Unis (DOC) semblent d'avis que ce n'est pas encore suffisant... Pourtant, on ne trouve aucun système de mise en marché aussi robuste que celui du Québec aux États-Unis!

Aujourd'hui, l'industrie du sciage de bois d'œuvre résineux se trouve dans la cinquième année du conflit actuel et de nombreux médias rapportent que les droits de douane allaient baisser de

façon importante en 2022, passant de 17,91 % à 11,64 %. Ces taux proviennent des examens administratifs que le DOC doit réaliser à la fin de chaque année. Le nouveau taux provient du 3^e examen administratif et porte sur l'année 2020. Le DOC a procédé aux calculs en 2021 et appliquera les nouveaux taux en 2022. En observant les taux de plus près, on peut constater que le DOC ne traite pas toutes les entreprises de la même façon.

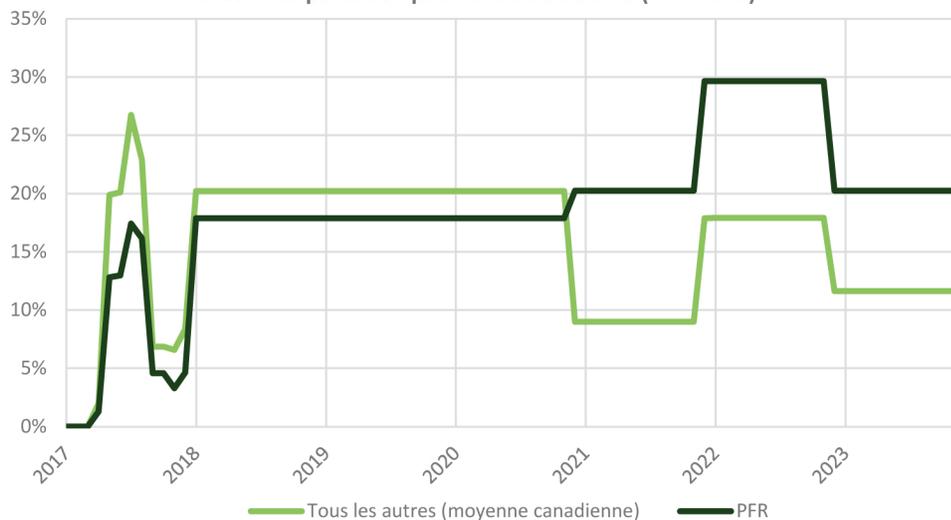
Quand vient le temps de procéder aux examens administratifs, on peut séparer les compagnies en deux catégories. La première se compose des répondants obligatoires et la deuxième regroupe toutes les autres compagnies canadiennes.

Compte tenu des centaines d'entreprises composant l'industrie du sciage résineux canadienne, le DOC peut difficilement procéder à une analyse de chaque compagnie. Il sélectionne plutôt quelques grosses compagnies qu'il examine en profondeur. Depuis le début du conflit, le DOC sélectionne trois grandes entreprises, deux dans l'Ouest canadien (Canfor et West Fraser) et une dans l'est du Canada (Produits forestiers Résolu [PFR]).

À la fin de l'exercice, le DOC établit une moyenne pondérée des trois répondants obligatoires. Ce faisant, il détermine le taux pour « tous les autres ». Cependant, chacun des trois répondants obligatoires se voit attribuer son propre taux. Pourquoi alors Produits forestiers Résolu obtient-elle le plus haut taux au Canada à 20,24 % comme le rapportent les médias?

La réponse à cette question peut surprendre. Pour déterminer le « niveau de subvention » propre à chaque répondant obligatoire, le

Taxes à l'exportation pour le bois d'oeuvre (AD + CVD)



DOC doit comparer le droit de coupe de chaque répondant à celui d'une région considérée « non subventionnée » (benchmark). Pour ce faire, et de manière tout à fait arbitraire, le DOC utilise l'État de Washington pour les usines situées à l'ouest des Rocheuses, et la Nouvelle-Écosse pour toutes les autres.

Cette façon de procéder s'avère particulière puisqu'elle ne respecte ni les lois américaines sur le commerce international ni celles de l'OMC ou de l'ACEUM². Les règles semblent pourtant très claires : les « benchmarks » doivent se situer à l'intérieur de la juridiction sous examen. On comprend mieux pourquoi le Québec tenait à se doter d'un système de mise en marché des bois dans le dernier régime de 2013 : d'abord pour s'assurer que le DOC l'utilise comme point de comparaison et qu'il attribue, par conséquent, un taux de 0 % aux compagnies québécoises.

La grande question demeure : pourquoi PFR se trouve-t-elle désavantagée avec l'utilisation du « benchmark » de la Nouvelle-Écosse? Simple parce que les conditions prévalant en Nouvelle-Écosse diffèrent grandement de celles de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Mauricie ou du Saguenay-Lac-Saint-Jean, et ce, à tous les points de vue. Le DOC compare le bois de nos forêts nordiques à faible diamètre, situées souvent à des centaines de kilomètres des usines, à celui des forêts mixtes de la Nouvelle-Écosse, composées d'essences souvent inexistantes ici, possédant un plus grand volume, situées à quelques kilomètres des usines, etc.

Ne procédant à aucun ajustement (ne respectant pas, encore une fois, sa propre réglementation) afin de tenir compte de la taille des arbres ou des distances de transport, le DOC introduit un biais dans le calcul menant à l'évaluation du coût de la fibre. Le DOC en ajoute un second en considérant même les tiges attaquées par la tordeuse des bourgeons de l'épinette comme des arbres sains, peu importe le niveau de défoliation.

Ce traitement infligé à la plus importante compagnie de l'est du continent se répercute aussi sur toutes les autres entreprises canadiennes, puisque la taxe pour « tous les autres » provient de la moyenne des répondants obligatoires.

Lorsque les États-Unis ont démontré qu'ils allaient de l'avant avec cette méthode de calcul avec leur principal partenaire commercial, le Canada a aussitôt répliqué en portant cette cause en appel devant deux instances judiciaires : l'ALENA et l'OMC. Jusqu'à

présent, seule l'OMC a rendu son verdict sur la manière de faire du DOC. Dans un jugement très dur à l'égard des États-Unis, l'OMC qualifie l'attitude du DOC de mauvaise foi et de clairement biaisée.

Le jugement s'interroge de plus sur le fait que le DOC n'ait pas retenu le système de tarification du Québec, basé sur des enchères, comme un marché de référence (« benchmark ») robuste, au moins pour les entreprises québécoises, sinon pour tout l'est du Canada.

Le panel de l'ALENA devant se prononcer sur les droits douaniers devrait rendre sa décision plus tard en 2022. Ce panel aurait déjà dû terminer ses travaux à la fin de 2018,

mais les États-Unis l'ont constamment repoussé en retardant la nomination des panélistes américains.

Pendant ce temps, les taxes continuent de s'appliquer en affectant soit les scieries québécoises comme en 2018 et 2019, soit les consommateurs depuis près de deux ans. Jusqu'à présent, les scieurs du Québec ont versé plus de 1,2 milliard de dollars en taxes élevées injustement.

« Le panel de l'ALENA devant se prononcer sur les droits douaniers devrait rendre sa décision plus tard en 2022. »

L'issue du conflit demeure encore incertaine. En 2015, les États-Unis ont modifié de façon importante leurs lois sur le commerce international afin de faciliter la tâche aux parties américaines entrant en conflit avec des industriels étrangers. Néanmoins, plusieurs voix s'élèvent aux États-Unis afin de dénoncer un conflit qui frappe durement les acheteurs de maisons neuves et la classe moyenne américaine.

Actuellement, une situation plutôt exceptionnelle se déroule avec des représentants du Congrès provenant des deux parties qui ont manifesté leur mécontentement, antérieurement au président Trump et aujourd'hui au président Biden, en leur enjoignant de trouver une solution négociée au conflit, voire à mettre fin à l'application des droits douaniers de manière unilatérale dans un souci d'encourager la construction résidentielle, moteur important de l'économie, tout en s'attaquant directement à l'inflation, qui atteint des niveaux sans précédent depuis 40 ans.

Les seuls gagnants de ce conflit se trouvent encore au sein de l'industrie du sciage des États-Unis, qui utilisent encore une fois les règles prévalant en matière de commerce international à leur seul avantage, en faisant fi des conséquences désastreuses observées partout en Amérique du Nord. ■

NOTES :

- 1 Le 4^e litige a débuté en 2001 et il se terminait en 2006 par la signature de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux de 2006, l'ABR-2006.
- 2 Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), anciennement connu sous l'ALENA.