

Les vendredi et samedi 11 et 12 novembre 2006

Selon le Conference Board - L'industrie forestière redeviendrait rentable en 2007

Ottawa -- Le Conference Board du Canada prévoit que l'industrie des pâtes et papiers, déjà plongée dans la tempête et la tourmente après un déficit record de 1,4 milliard en 2005, accusera de nouvelles pertes en 2006, mais qu'elle se relèvera l'an prochain grâce à une augmentation de la production.

Dans une étude publiée hier, le Conference Board explique que l'industrie forestière subira des pertes d'environ 206 millions sur l'ensemble de l'année 2006. Un retour à la rentabilité est toutefois prévu en 2007, favorisé par une production à la hausse, avec des bénéfices estimés à 861 millions.

L'organisme est d'avis que 2006 ne sera pas une année totalement négative «dans la mesure où les prix devraient gagner 12,3 % et les niveaux de production, qui étaient en baisse depuis 2004, devraient se redresser à compter du deuxième semestre». LE DEVOIR

Les villes s'organisent

Mise à jour le vendredi 10 novembre 2006, 12 h 23 .

Neuf villes du Québec travaillent présentement à développer un réseau d'escales pour attirer des croisières internationales sur le Saint-Laurent. Montréal, Québec, Baie-Comeau, Sept-Îles, Havre-Saint-Pierre, Trois-Rivières, Saguenay, Gaspé-Percé et les Îles-de-la-Madeleine s'unissent pour organiser une mise en marché conjointe.

La présidente de l'Association des croisières du Québec, Martine Bélanger, croit qu'il s'agit d'un élément essentiel au développement de cette industrie sur le Saint-Laurent. « Un port ne peut pas faire cavalier seul dans l'industrie des croisières. Les lignes de croisières ne choisissent pas un port, elles choisissent une destination », fait-elle valoir.

Tourisme-Québec travaille sur un plan de développement dont le dépôt prévu pour cet automne. Ce plan précisera combien Québec, Ottawa et les municipalités devront investir. Déjà, Baie-Comeau et Saguenay estiment leurs besoins à plus de 30 millions de dollars. D'autres villes poursuivent leur évaluation.

Pour illustrer à quel point l'industrie peut croître rapidement, Martine Bélanger rappelle qu'à sa première année d'accueil, cet été, Saguenay a accueilli 12 000 visiteurs même si les navires de 2000 passagers n'ont pu accoster à un quai.

Toutefois, pour maintenir l'intérêt sur le marché international, Mme Bélanger juge que le temps presse: « La concurrence est mondiale en ce moment. La Méditerranée nous rentre dedans. » La présidente de l'Association des croisières rappelle qu'à Québec, la clientèle stagne entre 60 000 et 70 000 passagers par année, depuis cinq ans.

Les retombées économiques de cette industrie sont estimées à environ 71 millions de dollars par année.

RADIO-CANADA

Un projet-pilote de compostage à la ferme

Mise à jour le vendredi 10 novembre 2006, 13 h 47 .

Les matières résiduelles peuvent être une manne pour les agriculteurs, c'est du moins l'idée que certains citoyens de la Baie-des-Chaleurs ont voulu mettre de l'avant afin de réduire le volume de déchets enfouis dans les dépotoirs de la région.

Le Conseil régional de l'environnement de la Gaspésie-Les Îles (CREGIM) en a fait un projet-pilote de compostage à la ferme. Cinq municipalités participent au projet. Les citoyens peuvent déverser leurs résidus verts comme les feuilles ou le gazon coupé dans des dépôts volontaires. Ces déchets prennent ensuite le chemin de la ferme.

La Ville de Bonaventure s'est associée à la ferme Cap-Rouge où une partie des résidus est mélangée au purin. Le tout est ensuite étendu sur les terres cultivables. Le propriétaire de l'exploitation agricole, Clément Arseneau souhaite que ce mélange soit bénéfique pour ses champs.

Cette nouvelle expérience pourrait l'aider à mieux gérer son lisier de porc. « C'est peut-être assez absorbant pour que ça m'enlève des problèmes de liquide », espère l'agriculteur. Avec les restes de résidus verts, Clément Arseneault entend faire du compost.

Le CREGIM espère recueillir entre 30 et 40 tonnes de matières vertes, grâce à ce projet. Si tel était le cas, cette expérience serait aussi très profitable pour les municipalités de la Baie-des-Chaleurs.

La gestion des matières résiduelles est un vrai casse-tête dans cette partie de la Gaspésie où certaines villes doivent expédier leurs déchets à l'extérieur de la région. **RADIO-CANADA**

Projet d'acquisition d'usines de GDS par la Coopérative forestière

Le projet de 2^{ème} et 3^{ème} transformation du cèdre prévoit la consolidation d'une cinquantaine d'emplois.

A Grande-Vallée, le plan Genest prévoit une usine de première transformation pour le sapin et l'épinette. Rappel d'une autre proposition, une seule usine de bardeaux de cèdre du côté nord de la péninsule. Mais il y en a 2 actuellement, à Ste-Anne-des-Monts et Grande-Vallée.

Bertrand Berger, président de la Conférence des élus de la Gaspésie, les Îles: "Alors, je pense que l'essentiel est sauvé là, alors ça serait peut-être à regarder plutôt du côté de Ste-Anne-des-Monts, maintenant là, ça reste au promoteur à regarder les affaires."

Accompagnés d'un expert-conseil, les responsables de la Coopérative d'aménagement forestier visitent les 2 usines, aujourd'hui. Un partenariat d'affaires avec la Coopérative d'aménagement forestier des Hauts-Bois de Ste-Anne-des-Monts est toujours une possibilité. Mais mis à part ces détails, impossible d'en savoir davantage, comme le coût estimé pour acheter les 2 usines. On ne veut pas nuire aux négociations.

Gino Chicoine, directeur de la Coopérative d'aménagement forestier de Grande-Vallée: "Nous autres, c'est assuré que si on a la possibilité d'acquérir ces 2 usines là. Je vous dis présentement qu'elles vont fonctionner à plein rendement."

Plein rendement, c'est 50 emplois et 2 usines de 2^{ème} et 3^{ème} transformation complémentaires l'une de l'autre. Mais pour réaliser le projet, une aide financière de

Québec sera essentielle.

Gino Chicoine, directeur de la Coopérative d'aménagement forestier de Grande-Vallée: "C'est assuré que le gouvernement va devoir faire un effort pour nous aider sur le plan monétaire, mais avec le projet qu'on va leur présenter, je pense que ça va être dans leur intérêt de nous soutenir."

La Coopérative a toujours un manque à gagner de 385 mille dollars pour des travaux d'aménagement forestier impayés, faits pour le compte du Groupe GDS. Une situation qui ne nuit pas aux efforts menés pour acquérir les 2 usines, du moins selon son directeur.

Martin Toulgoat, CHAUTVA

Qui joue avec le vent ?

L'éolien suscite la convoitise dans le secteur privé

L'appel d'offres qu'Hydro-Québec avait lancé en 1991 pour faire construire des éoliennes par le secteur privé s'était soldé par un silence gênant: aucune entreprise ne s'était montrée intéressée. Une quinzaine d'années plus tard, les promoteurs privés pullulent, mais leur identité fait couler moins d'encre que le débat sur la nationalisation de l'éolien. Qui sont-ils, au juste?

FRANÇOIS DESJARDINS

Question: qu'ont en commun les entreprises suivantes? TransCanada, un géant de la distribution de gaz naturel, basé à Calgary, Northland Power, société dirigée par un ingénieur du secteur électrique dont le passé compte aussi un séjour à la Fédération impériale. SkyPower, entreprise présidée par un homme qui s'est rendu célèbre avec une société de services informatiques axés notamment sur des centres d'appels en Inde.

Réponse: ils sont tous en train de développer des parcs éoliennes dans le Bas-Saint-Laurent et en Gaspésie. Les promoteurs privés autour desquels souffle le débat sur la nationalisation de l'éolien, ce sont eux. Le débat lui-même a fait couler beaucoup d'encre, mais l'identité des entreprises privées qui avancent dans ce secteur reste souvent dans l'ombre, perdue dans l'examen des principes.

L'ancien p.d.g. d'Hydro-Québec André Caillé avait dit en 1997 que la société d'État *aurait su* le développement trait au privé et que le rôle d'Hydro-Québec, en gros, se résumerait à l'achat d'électricité. C'est notamment une question d'économies, croit Hydro-Québec. *Il y a une capacité pour des développeurs d'aller chercher du capital à des conditions* (de financement) *plus avantageuses que celles qu'Hydro-Québec*

ronoise spécialisée dans les centrales électriques, dont le projet est dans le même secteur. *«Avant les 1000 MW, ces entreprises ne détenaient aucune expertise et n'avaient développé aucun autre projet»,* affirme Gabriel Sainte-Marie, économiste à la Chaire d'études socioéconomiques de l'UQAM, qui suit le dossier. *«Elles n'ont pas plus d'expertise qu'Hydro-Québec. C'est ça qui est nouveau. En effet, à une certaine époque, l'Institut de recherche d'Hydro-Québec était un leader mondial dans l'éolien.»*

SkyPower, une société ontarienne dirigée par Kerry Adler, cofondateur de WebHelp, digère mal les reproches d'inexpérience. C'est près de Rivière-du-Loup qu'elle veut implanter un projet, lequel a reçu un avis défavorable de la part du Bureau d'audiences publiques sur l'environnement (BAPE) le mois dernier. L'entreprise est contrôlée par la famille Adler mais la banque allemande HSH Nordbank a acquis une participation minoritaire cet été.

«L'expérience, ça se développe», dit Jean-Pierre Dion, un membre du cabinet de relations publiques National qui agit comme porte-parole pour SkyPower. *«En ce moment, on développe 27 parcs au Canada, alors de l'expérience, on en a. Elle ne date pas de 50 ans, mais on est sur le terrain tous les jours.»*

Géant du gaz naturel

Expérience ou pas, qui est TransCanada, au juste? Cotée à la Bourse de Toronto, cette société a généré des revenus de 6,1 milliards et des profits de 1,2 milliard l'année dernière. Son réseau de pipelines de gaz naturel est ténaculaire: 41 000 kilomètres d'un bout à l'autre du Canada et en Alberta. Elle possède aussi plusieurs centrales de cogénération, dont une à Bévacour, qui brûlent du gaz naturel pour produire de l'électricité et de la vapeur.

peut mettre en avant», affirmait l'an dernier Thierry Vandael, l'actuel p.d.g.

Les partisans de la nationalisation ne manquent pas d'arguments pour critiquer la présence d'entreprises privées dans l'éolien: elles n'y sont que pour le profit et ne servent de l'état embryonnaire de l'industrie que pour se faire une expertise dont elles seules pourront bénéficier. La société d'État, tissent-ils avec les syndicats, devrait elle-même développer ce savoir-faire. Hydro-Québec réplique qu'elle est bel et bien en train de développer une expertise, celle de l'intégration des parcs éoliens à son réseau.

L'apprentissage

D'ici une dizaine d'années, ce sont pas moins de 4000 MW qu'Hydro-Québec achètera aux producteurs privés, ce qui représente environ 10% de la production électrique totale au Québec. Hydro-Québec a jusqu'à maintenant lancé deux appels d'offres. Le premier est clos. Il portait sur 1000 MW (un mégawatt autrement dit de 200 à 300 maisons) et a été décerné à deux groupes en octobre 2004.

Une tranche de 750 MW a été remise à Carrier Wind Energy, détenue à 62% par TransCanada et à 38% par Invergyx II. Leur projet porte sur six sites différents, dont un premier part en voie d'être complétée à Baie-des-Sables, entre Mané-Joli et Matane. L'autre tranche de 250 MW est allée à Northland Power, une compagnie d-

ÉOLIEN

SUITE DE LA PAGE C 1

L'entreprise détraie déjà la manchette au Québec. C'est la même entreprise qui, en collaboration avec Pétro-Canada, souhaite construire à Cross-Canada un port méthanier ou transporter du gaz naturel liquéfié. Le projet est devant le BAPÉ. Il s'agit en fait du deuxième projet de la sorte au Québec: Gaz Metro s'est associée à Enbridge et à Gaz de France pour bâtir un tel port à Lévis, effort qui suscite la grogne des écologistes.

Il est faux de dire que TransCanada n'a pas sa place dans l'éolien, affirme la compagnie. «On a une longue expérience dans le domaine de l'énergie», dit sa porte-parole, Caroline Beaudry. «L'éolien est plus récent, oui, mais on est toujours en développement et on souhaite intégrer cette énergie verte aux filières qu'on développe.» Mais vous n'êtes quand même pas en train de le faire par générosité? N'y a-t-il pas un incitatif financier? «En effet, c'est sûr qu'il y aura une rentabilité.»

«Il y a quand même de l'expertise chez les entreprises qui développent la filière», dit Jean Desrosiers, directeur général du Technocentre éolien, un organisme dont la mission consiste à contribuer à l'essor de la filière dans l'est du Québec. Certaines en ont moins ou peu, convient M. Desrosiers, mais elles s'appuient sur le savoir-faire de sous-traitants. «On n'a qu'à penser aux compagnies spécialisées dans la mesure des vents pour déterminer la faisabilité et la rentabilité d'un projet. [...] Mais après tout, ce sont des projets de construction.

C'est comme ériger un bâtiment», dit-il. «Oui, c'est nouveau, mais ce n'est pas forcément quelque chose de mystérieux.» Parmi ces entreprises spécialisées, on peut retenir la firme montréalaise Hélimax, «consultant en énergie éolienne», ou encore SNC-Lavalin, véritable géant de l'ingénierie.

La lourdeur du financement

Le partenaire de TransCanada dans la tranche de 750 MW, c'est Immergec II, une société basée à Longueuil. Elle appartient notamment à la société Inmergec, qui gère aussi la filiale de revenu Immergec Power, cotée à la Bourse de Toronto et qui exploite neuf petits barrages hydroélectriques, dont sept au Québec. On peut les voir notamment à Montmagny, à Saint-Paulin, à Sainte-Anne-de-Port-Boutif et sur la rivière Chandière.

Or l'éolien coûte cher à lancer, et derrière Immergec se cachent de gros joueurs qu'on connaît bien: le Régime des rentes du Mouvement Desjardins, la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Sun Life, TD Capital et Kruger Inc. Master Trust. La présence de sociétés d'investissement n'est pas anormale. Le développement éolien coûte cher.

«Ramasser 70 millions, ce n'est quand même pas rien», dit M. Dion, qui parle au nom de SkyPower. Les chiffres sont parfois beaucoup plus élevés. «Si on regarde le premier appel d'offres de 1000 MW, les documents officiels indiquent que les coûts d'infrastructures totaux pour les entreprises seront d'environ 1,5 milliard», dit Gabriel Sainte-Marie. De cette sou-

me, les compagnies emprunteront les deux tiers, ajoute-t-il.

Quant à Northland Power, elle exploite quatre centrales éoliennes. Or Northland exploite déjà des éoliennes. Les siennes, détenues conjointement avec la société québécoise SCI, sont situées près de Murdochville. Elles produisent 54 MW. Elles ne sont pas seules. Plus à l'ouest, la firme d'ingénierie-construction Axor de Montréal, exploite depuis 1998 le plus gros projet éolien du Canada. Situées à Cap-Chat et à Matane, les éoliennes produisent 100 MW.

Les éoliennes du paragraphe ci-dessus sont liées par des contrats de 21 et 25 ans dont les termes sont confidentiels. Les autres contrats, ceux de l'appel d'offres de 1000 MW, seront très profitables, dit l'économiste Gabriel Sainte-Marie. «Les tarifs sont garantis par Hydro-Québec», affirme-t-il.

Hydro-Québec a déjà mis en branle un deuxième appel d'offres, cette fois-ci pour 2000 MW, lequel devrait se terminer en 2007. TransCanada espère en obtenir un nouveau, a indiqué au *Devoir* pour un projet de 89 éoliennes dans les MRC de Rivière-du-Loup et de Temiscouata.

Si des entreprises du secteur énergétique se lancent dans cette filière depuis quelques années, c'est pour assurer leur croissance, dit M. Sainte-Marie. «En effet, si certains secteurs dépassaient ou diminuaient, par exemple le nucléaire ou les centrales au charbon, il faudrait qu'elles aient déjà saisi le virage.»

Le Devoir