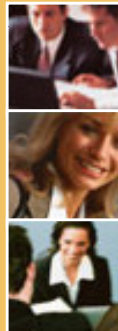


Virage Valeur ou Mirage Valeur

***Marc-André Lapointe
Professeur titulaire
Université de Sherbrooke***



Faculté d'administration
L'EXPERIENCE DE LA PRATIQUE



Mission

- ❖ **Dans le dépliant sur le congrès, il est mentionné :**
 - ↪ Qu'un économiste aura la mission de nous faire comprendre *comment nous pouvons prendre le virage valeur de façon rentable et productive.*
- ❖ **Plus modestement, je vais plutôt tenter d'expliquer ce qu'implique « prendre le virage valeur »**

Concept de valeur

Qu'est-ce que la valeur ?

*Qu'elle est la valeur d'un
boisé ?*

Disons le boisé suivant :





Qu'elle est la valeur d'un boisé ?

❖ Pour l'industriel :

↳ La valeur dépendra de la quantité de M³ qui peut être récoltée et du coût de récolte et de transport à l'usine.

❖ Pour le pourvoyeur :

↳ La valeur dépendra de la qualité de la chasse et de la pêche qui peut y être exercée et de la possibilité d'y attirer des clients.

❖ **La valeur semble donc être une affaire de revenus et de coûts ???**

Qu'elle est la valeur d'un boisé ?

❖ Pour le villégiateur :

↳ La valeur dépendra de l'accessibilité du boisé et des activités qu'il aime pratiquées (chasse, pêche, randonnée, camping sauvage, communion avec la nature, ...).

❖ Pour une municipalité :

↳ La valeur dépendra des effets structurants que peut avoir le boisé sur le développement socio-économique de sa population.

❖ **Est-ce toujours seulement une affaire de revenus et de coûts ???**

Le concept de valeur

❖ *Qu'est-ce que la valeur ?*

↳ *La valeur est subjective, la valeur est propre à chacun;*

↳ *Ne correspond pas toujours au prix payé pour acquérir ou jouir d'un actif;*

↳ *La valeur est relative, car elle dépend des autres possibilités qui s'offre à chacun.*

Le concept de valeur

❖ *Qu'est-ce que la valeur ?*

↳ De façon générale, la valeur correspond à la satisfaction ou à l'utilité qu'un individu retire de la possession ou de l'utilisation d'un bien ou d'un service.

Le concept de valeur

❖ **Pour les biens et les services pour lesquels il existe un marché :**

↪ La valeur va être réduite au prix pour acquérir ou vendre le bien ou le service.

❖ **Pour les biens et les services pour lesquels il n'existe pas de marché :**

↪ La valeur sera déduite d'études économiques cherchant à déterminer combien le consommateur serait prêt à payer pour jouir d'un bien ou d'un service.

Le concept de valeur

❖ *Fondement de la valeur :*

- ↳ *Efficacité (Capacité à générer des bénéfices économiques ou de la satisfaction aux individus);*
- ↳ *Risque;*
- ↳ *Coût d'opportunité (Possibilités qui s'offrent aux individus).*

Création de Valeur Économique

❖ *La capacité d'une entreprise ou d'une région à créer de la valeur ou de la richesse est fonction :*

- ↳ *De ses avantages compétitifs ;*
- ↳ *De ses avantages comparatifs ;*
- ↳ *De son système de gouvernance.*

Création de Valeur Économique

❖ *Avantages comparatifs (pour la région):*

↳ *Les avantages d'une région par rapport aux autres régions en termes de **coûts de production** ou de **distribution** des biens et services;*

- *Disponibilité des ressources;*
- *Savoir-faire;*
- *Situation géographique;*
- *Situation climatique;*
- *Etc.*

Création de Valeur Économique

❖ *Avantages compétitifs (pour les firmes):*

↳ *Correspond à tout ce qui permet à une entreprise de surpasser la concurrence*

- *Barrière à l'entrée ;*
- *Brevets ;*
- *Réputation;*
- *Savoir-faire*
- *Etc.*

Création de Valeur Économique

Faculté d'administration
L'EXPÉRIENCE DE LA PRATIQUE

Seules les régions et les entreprises capables de mettre sur pied des stratégies permettant de développer et d'utiliser des avantages (comparatifs ou compétitifs) seront en mesure de créer de la valeur ou de la richesse :

Wal-Mart ; Dell ; France ; Allemagne

Création de Valeur Économique

❖ *Pour créer de la valeur, il faut :*

↳ *Profiter de nos avantages comparatifs et de nos avantages compétitifs pour utiliser de manière optimale nos ressources :*

- *i.e. utiliser nos avantages pour faire plus avec le moins possible de ressources;*
- *i.e. utiliser nos ressources humaines, financières, naturelles et autres le plus efficacement possible !*

Que signifie « Virage Valeur » ?

❖ Le virage valeur implique :

- ↪ Qu'il faut se demander quel est le *potentiel maximum de nos forêts*, plutôt que de se fixer comme objectif uniquement de produire des m³;
- ↪ Qu'il faut introduire suffisamment de souplesse dans le système de gouvernance pour permettre l'innovation et l'accès à l'ensemble des usagers de la forêt.

Que signifie « Virage Valeur » ?

❖ Le virage valeur implique :

- ↪ Qu'il faut se demander quels sont les avantages dont nous disposons dans chaque région et tout au long de la chaîne de transformation;
- ↪ Que la gestion de la forêt doit avoir pour objectif d'exploiter nos avantages dans un souci de développement durable;
- ↪ Que les investissements en forêt doivent avoir pour objectif de protéger et d'améliorer nos avantages.

Que signifie « Virage Valeur » ?

❖ Le virage valeur implique :

- ↪ Qu'il faut changer d'attitude :
 - Plutôt que de demander comment telle usine transforme de m^3 , il faudra demander comment telle usine génère de valeur par m^3 ;
- ↪ Qu'il faut se convaincre que les ressources ne sont pas illimitées et qu'elles méritent d'être utilisées de manière optimale.

Avantages du Virage Valeur

- ❖ **Permet de prendre en considération les besoins de l'ensemble des usagers de la forêt;**
- ❖ **Valorise l'innovation :**
 - ↳ En forêt au niveau des travaux sylvicoles;
 - ↳ Dans la chaîne de transformation.
- ❖ **Permet aux régions de se développer de manière durable.**

La forêt sera-t-elle encore un des moteurs économiques du Québec ?

Faculté d'administration
L'EXPERIENCE DE LA PRATIQUE

- ❖ **NON, S/ nous croyons que les avantages de l'industrie et des régions n'existent plus ou sont sur le point de disparaître ;**
- ❖ **NON, S/ nous sommes en mesure d'identifier des avantages ayant un potentiel de développement durable plus important que ceux de la forêt.**

La forêt sera-t-elle encore un des moteurs économiques du Québec ?

Avantages de l'industrie :

- 1. Une matière ligneuse encore relativement abondante ;*
- 2. Un vaste territoire aménageable ;*
- 3. Expertise (nombreux ingénieurs forestiers) ;*

La forêt sera-t-elle encore un des moteurs économiques du Québec ?

Avantages de l'industrie :

- 4. Main-d'œuvre qualifiée;*
- 5. Des programmes de formation de qualité;*
- 6. Des équipes de chercheurs chevronnés;*
- 7. La crise actuelle !?!*

Pour éviter que le Virage ne devienne Mirage

❖ Nécessaire de modifier l'approche de la gestion de la forêt :

- Identifier les besoins actuels et futurs des marchés;
- Faire de la « foresterie simultanée »;
- Gérer les risques de marché en ayant une forêt « flexible ».

Pour éviter que le Virage ne devienne Mirage

❖ Nécessaire de modifier l'approche de la gestion de la forêt :

- Inventorier les avantages comparatifs et les avantages concurrentiels des régions et des entreprises;
- Privilégier l'exploitation des avantages durables de chaque région.

Pour éviter que le Virage ne devienne Mirage

❖ Nécessaire de modifier l'approche de la gestion de la forêt :

- Introduire plus de souplesse pour favoriser l'innovation;
- Mettre en place le zonage proposé dans le Livre Vert;
- S'assurer de la pérennité de l'industrie de la 1^{er} transformation;

Pour éviter que le Virage ne devienne Mirage

❖ Nécessaire de modifier l'approche de la gestion de la forêt :

- Soutenir les travailleurs qui sont et qui seront frappés par la crise;
- Investir dans le développement durable des avantages de la forêt;
- Avoir une approche multi-usagers;
- Faire les choix que le développement durable impose.

Pour éviter que le Virage ne devienne Mirage

❖ Nécessaire de modifier l'approche de l'exploitation de la forêt :

- Passer d'une mentalité d'abondance à une mentalité de ressources limitées;
- Rechercher des projets qui permettront de passer plus de temps sur chaque bille de bois;
- Notion de « niches » à valeur ajoutée.

Virage ou Mirage ???

Faculté d'administration
L'EXPERIENCE DE LA PRATIQUE

À vous de décider !