

L'avenir de la construction et de la rénovation en Amérique du Nord

François Robichaud, Ph.D.
Gestionnaire de recherche, Analyse d'affaires

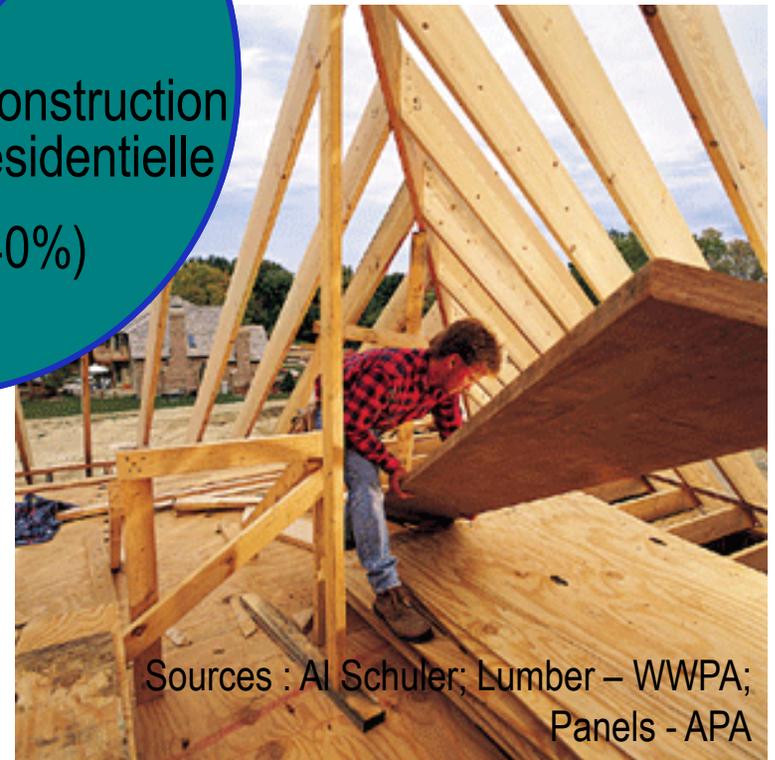
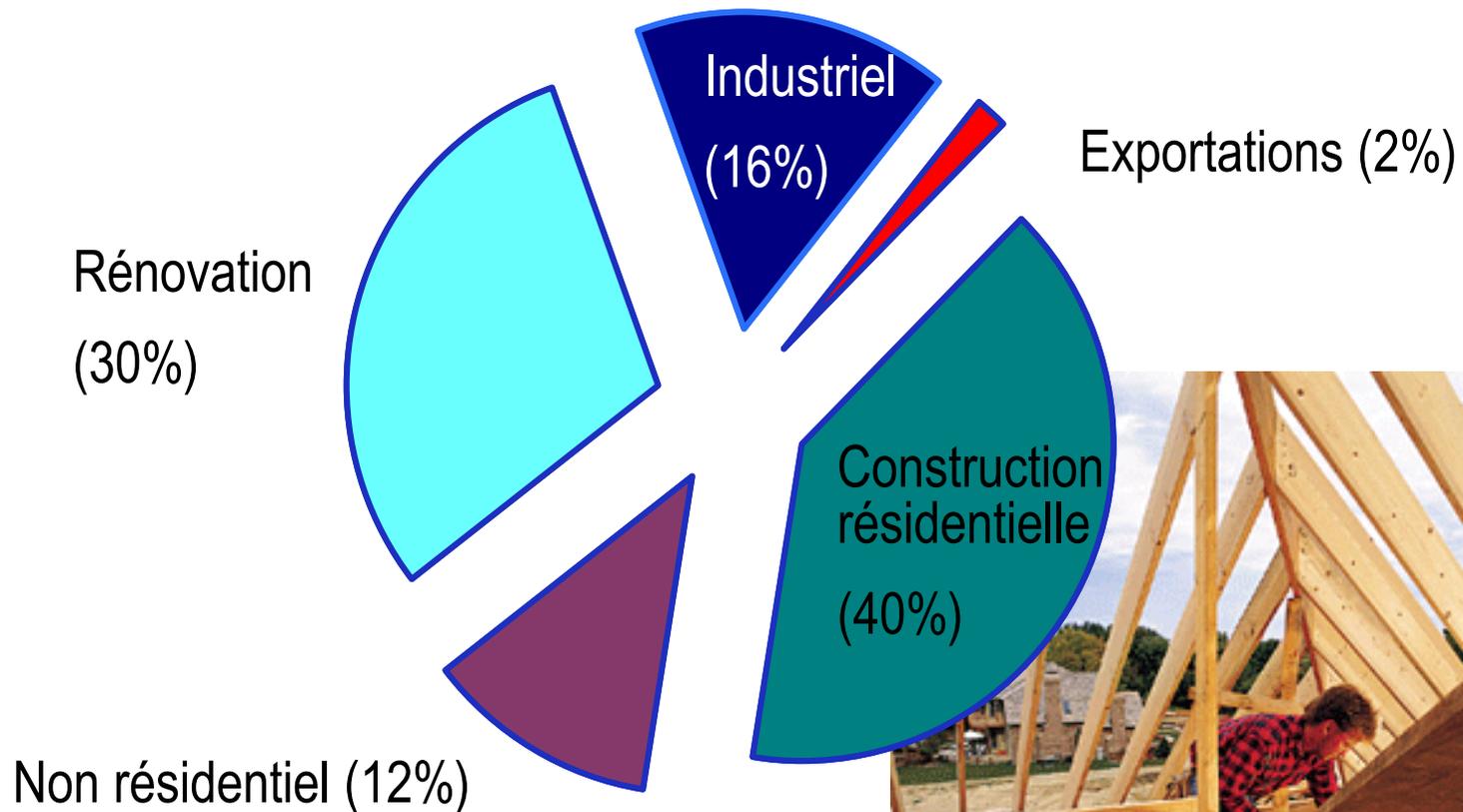
OIFQ
Québec, 26 Février 2013

■ Quel avenir pour la construction et la rénovation?

- L'évolution de la construction et et de la rénovation
- Les besoins du marché
- La concurrence
- Les opportunités



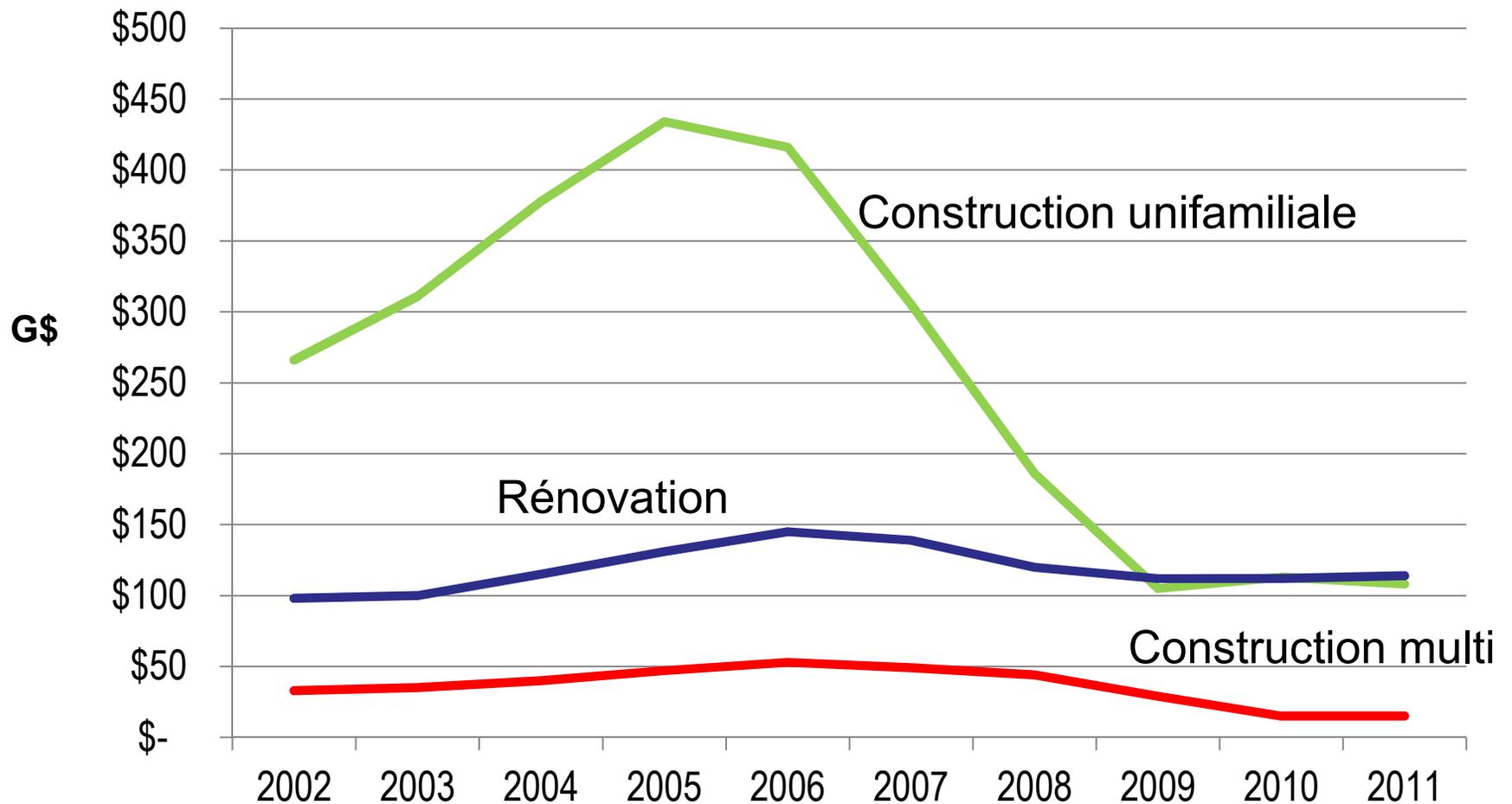
L'importance historique de la construction aux É.-U. pour le bois d'oeuvre (1997-2007)



Sources : Al Schuler; Lumber – WWPA;
Panels - APA

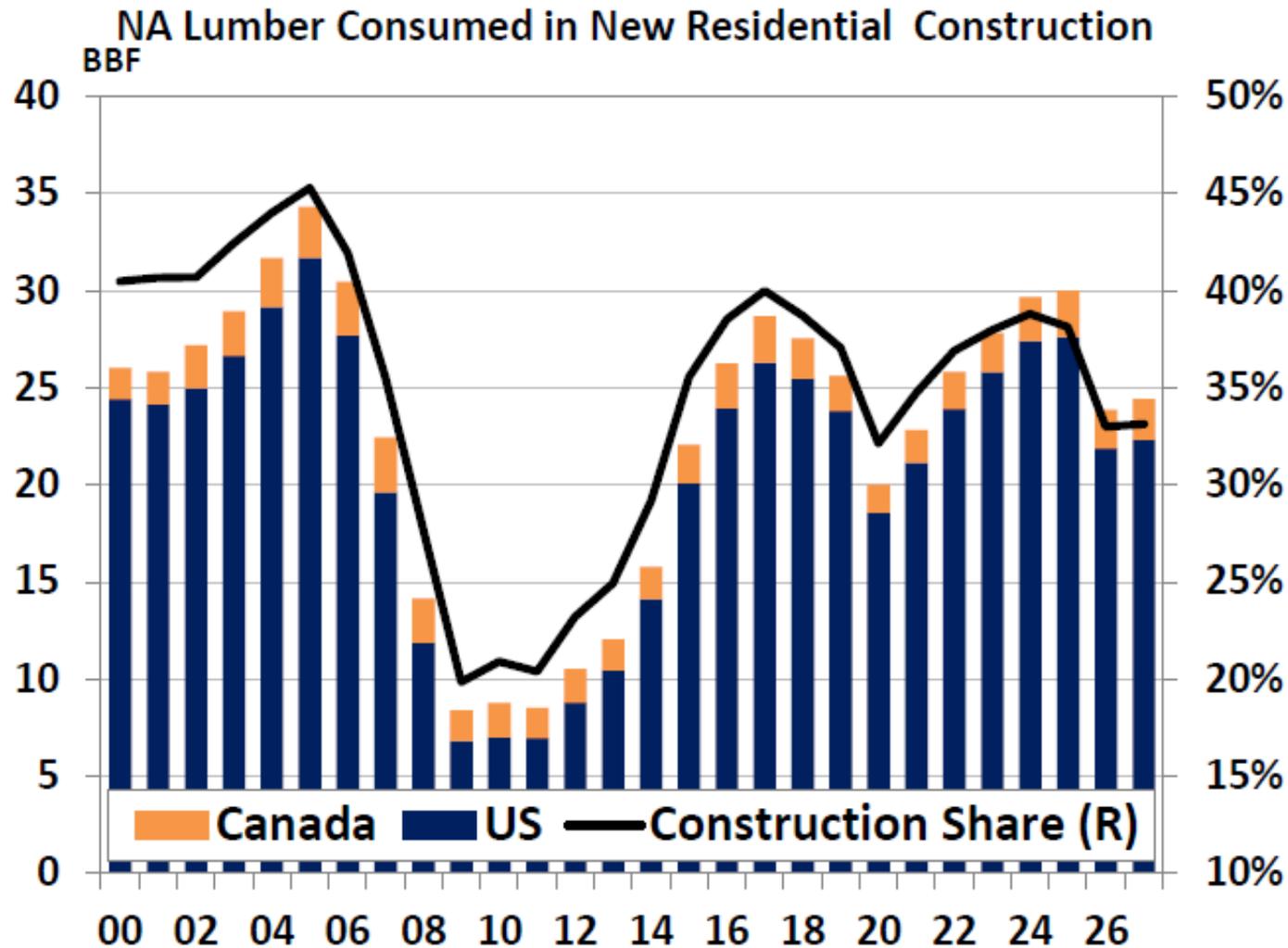
■ L'évolution de la construction et de la rénovation

Valeur investie en construction aux États-Unis

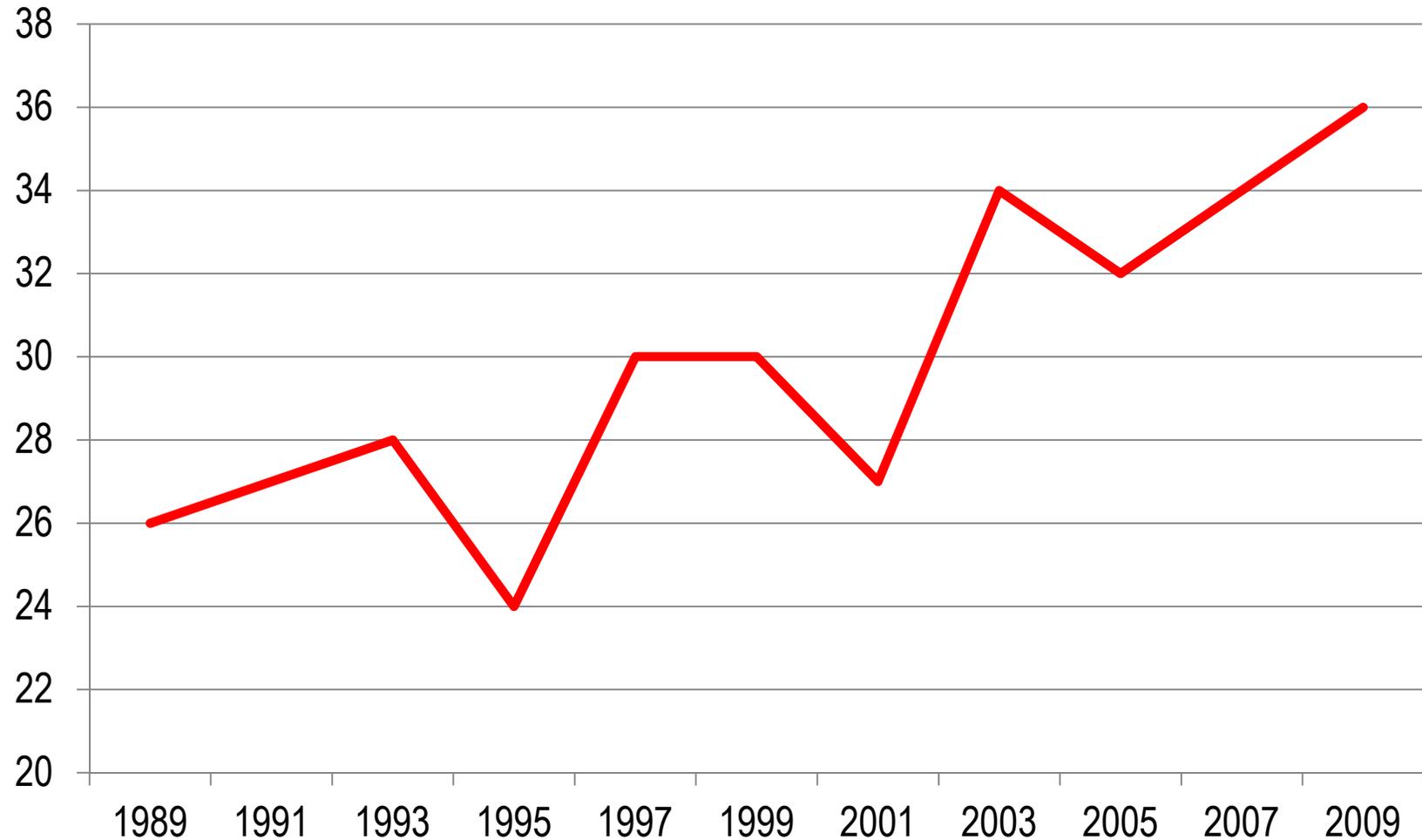


(<http://www.census.gov/construction/c30/privpage.html> et Al Schuler)

■ Le bois d'œuvre utilisé en construction



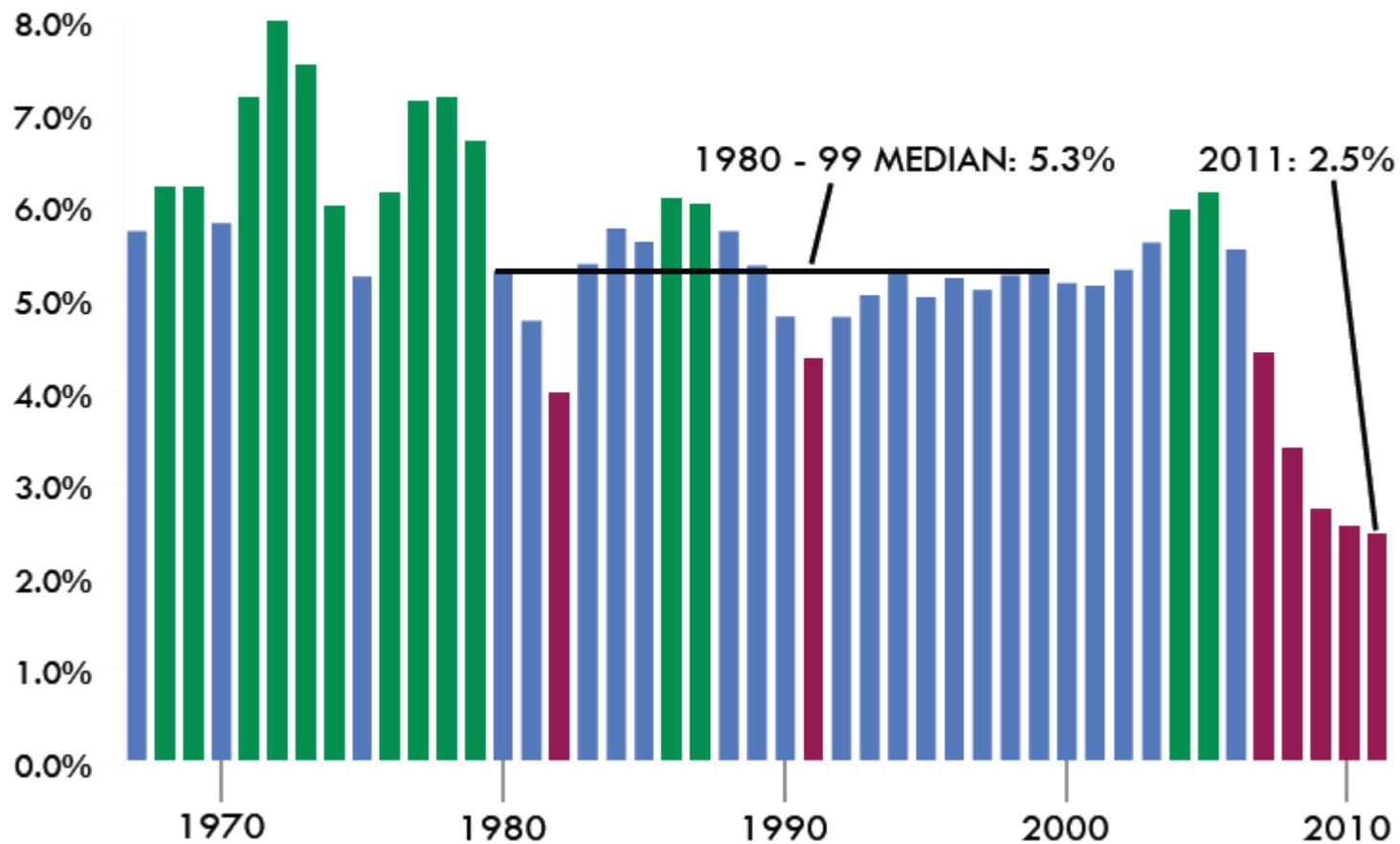
■ L'âge moyen des maisons américaines



■ Quel avenir pour la construction et la rénovation?

RESIDENTIAL INVESTMENT % OF TOTAL U.S. GDP, 1967 - 2011

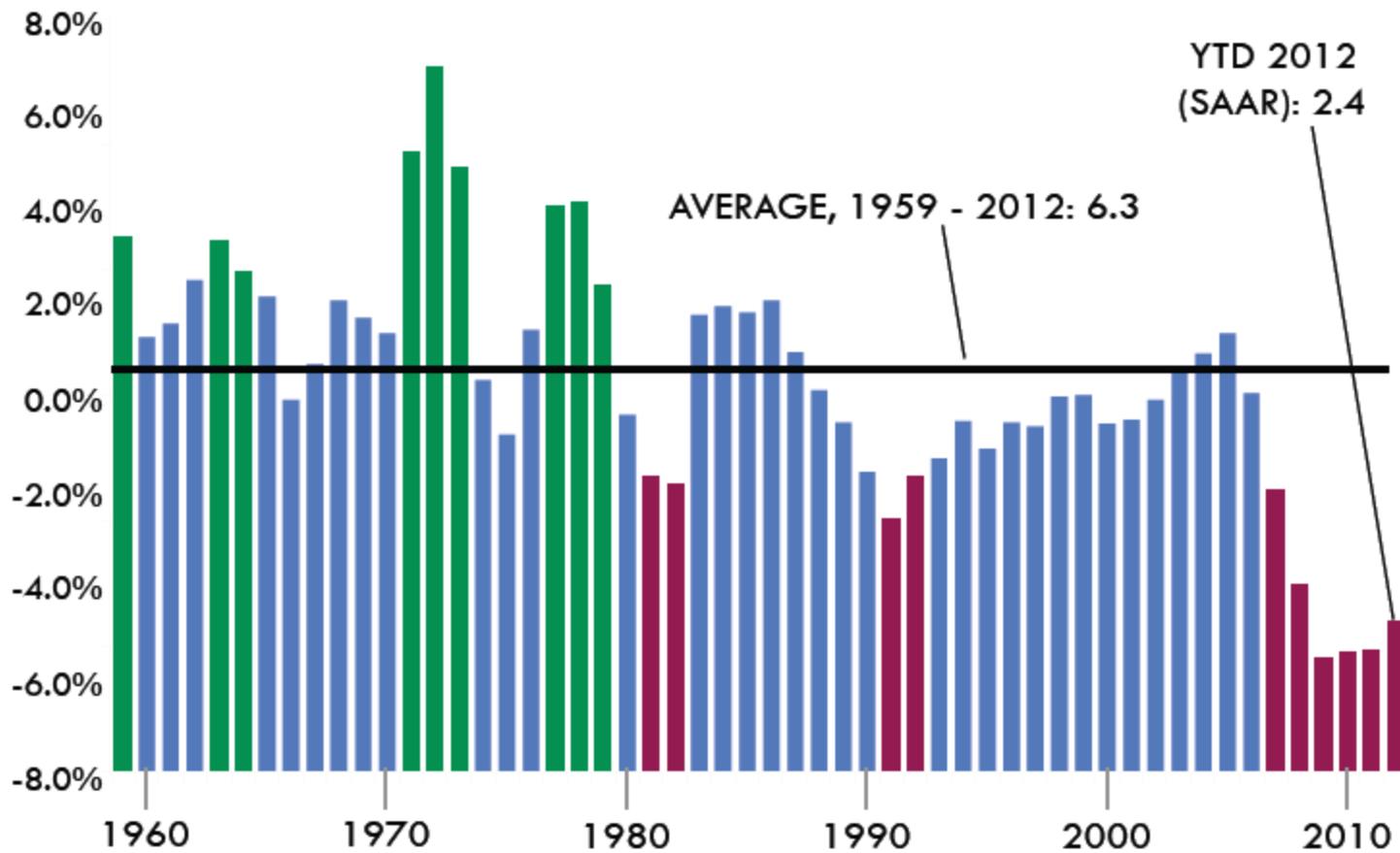
BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS



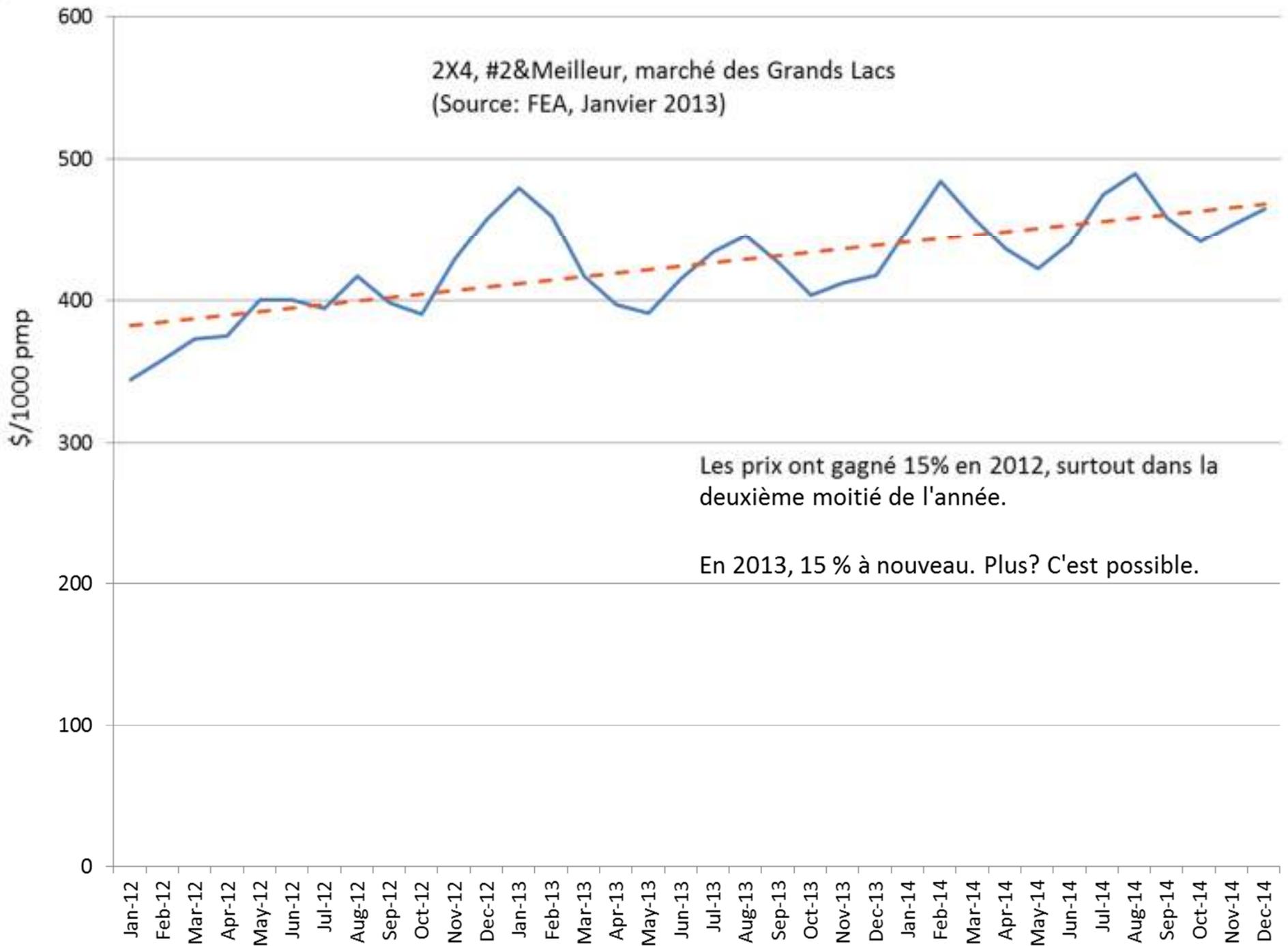
■ Quel avenir pour la construction et la rénovation?

HOUSING STARTS PER 1,000 POPULATION, 1959 - 2012

CENSUS BUREAU



2X4, #2&Meilleur, marché des Grands Lacs
(Source: FEA, Janvier 2013)



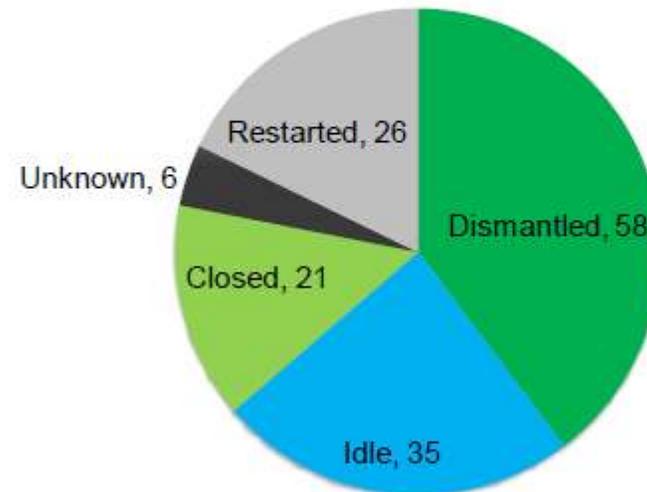
Les prix ont gagné 15% en 2012, surtout dans la deuxième moitié de l'année.

En 2013, 15 % à nouveau. Plus? C'est possible.

■ La reprise pour le bois d'œuvre est sujette...

- Au sort des 146 usines de bois d'oeuvre fermées (15 Gpmp, 20% du marché)
- Aux inventaires fantômes de maison
- À la mise en place du nouveau régime forestier québécois
- À la solidité des mises en chantier à partir de mai 2013
- Aux niveaux d'inventaires dans les cours à bois

Figure 1. – Status of 146 Closed or Idled Sawmills

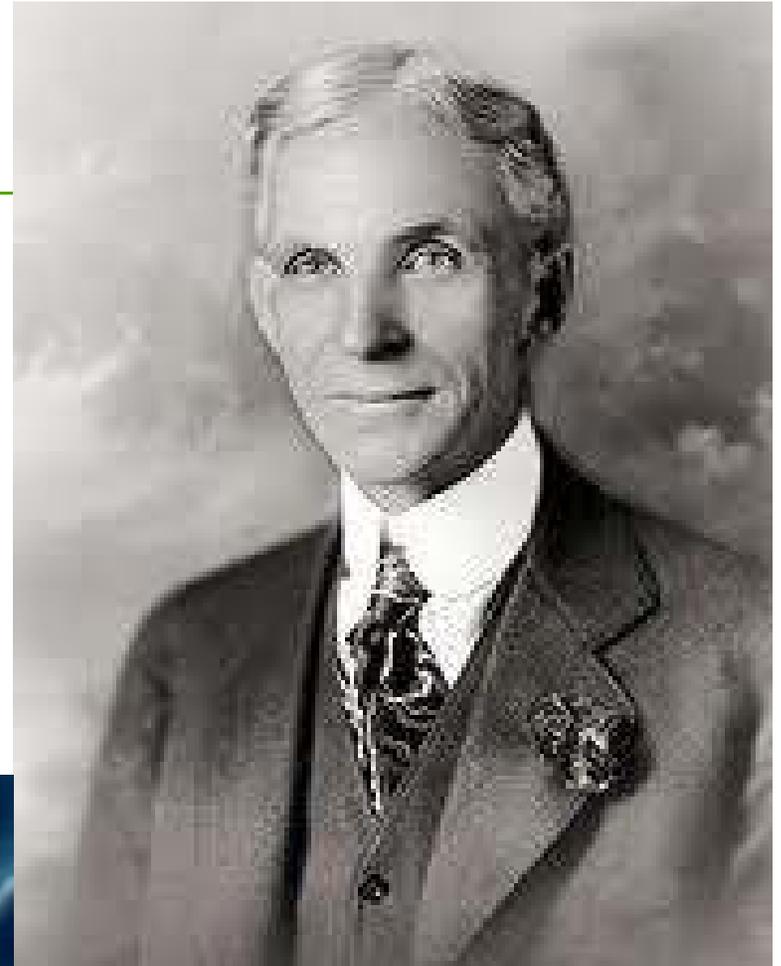


Source: FEA

■ Les besoins du marché

“Si j’avais demandé à mes clients ce qu’ils voulaient vraiment, ils m’auraient répondu: des chevaux plus rapides”

- Henry Ford

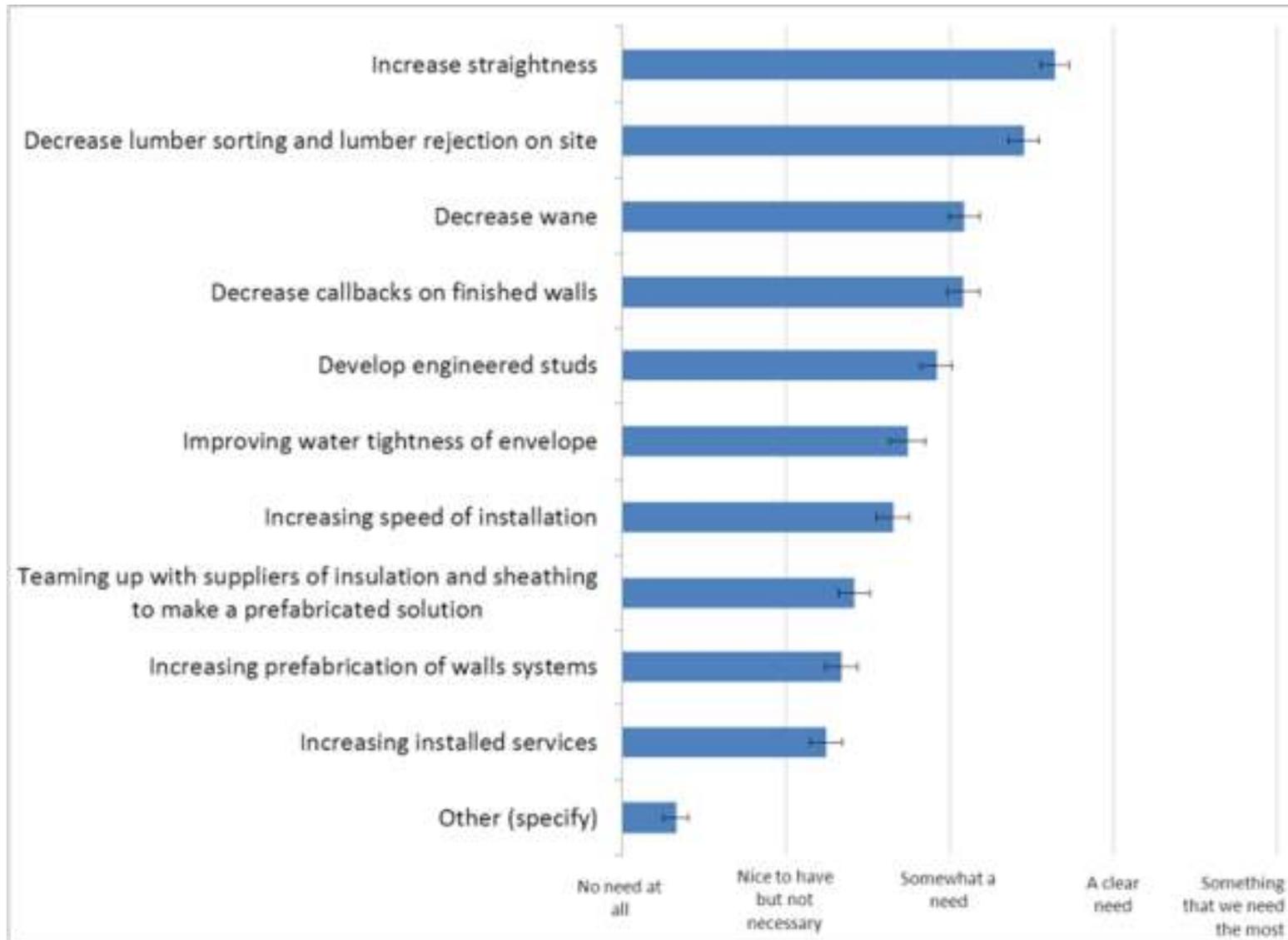


■ Les constructeurs expriment de nombreux besoins

- Délais de construction courts
- Facilité d'installation et d'entretien
- Performance énergétique
- Solutions pour les murs incluant colombages de qualité, énergie et performance structurale

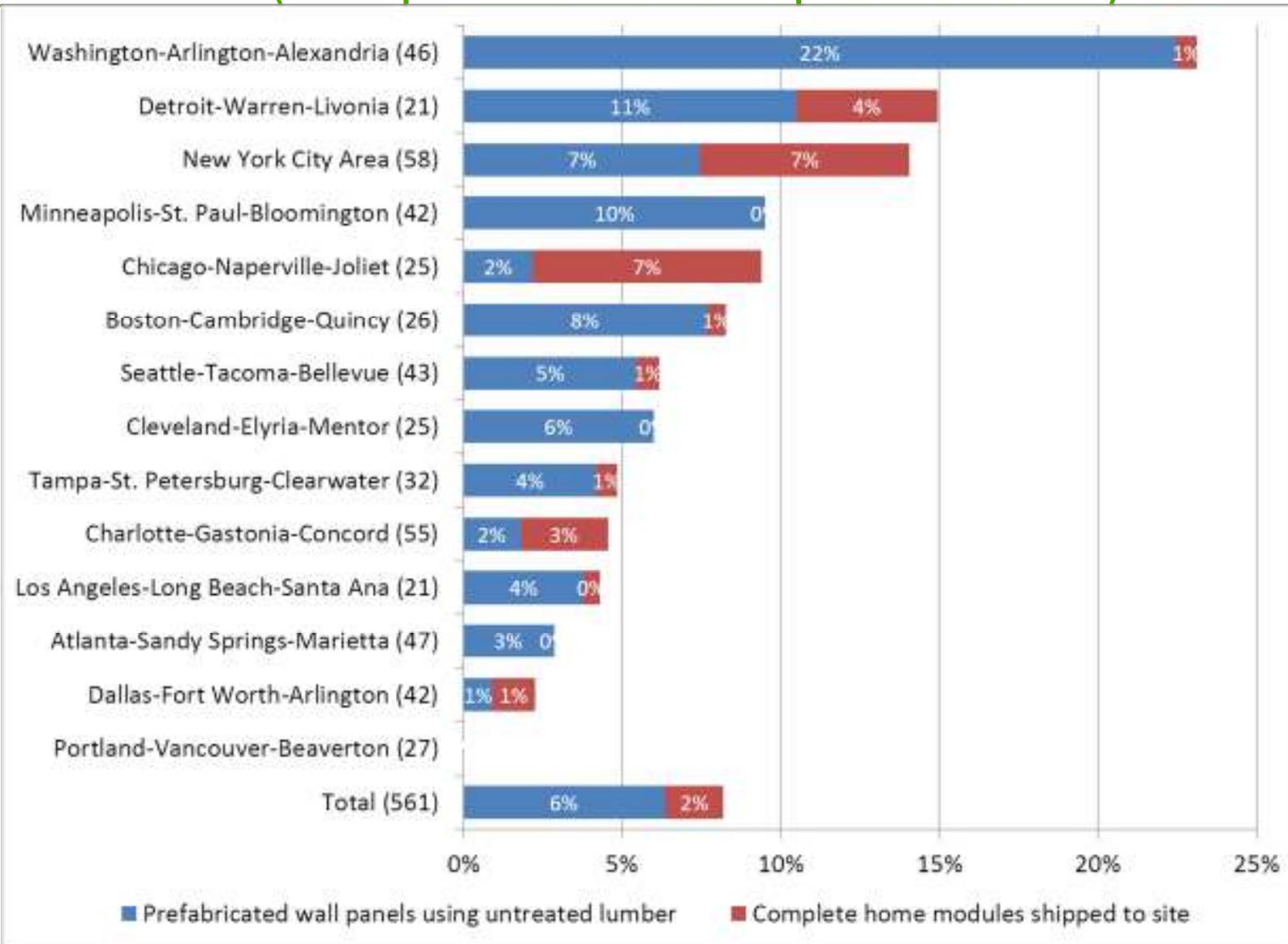


■ Les besoins des constructeurs pour les colombages

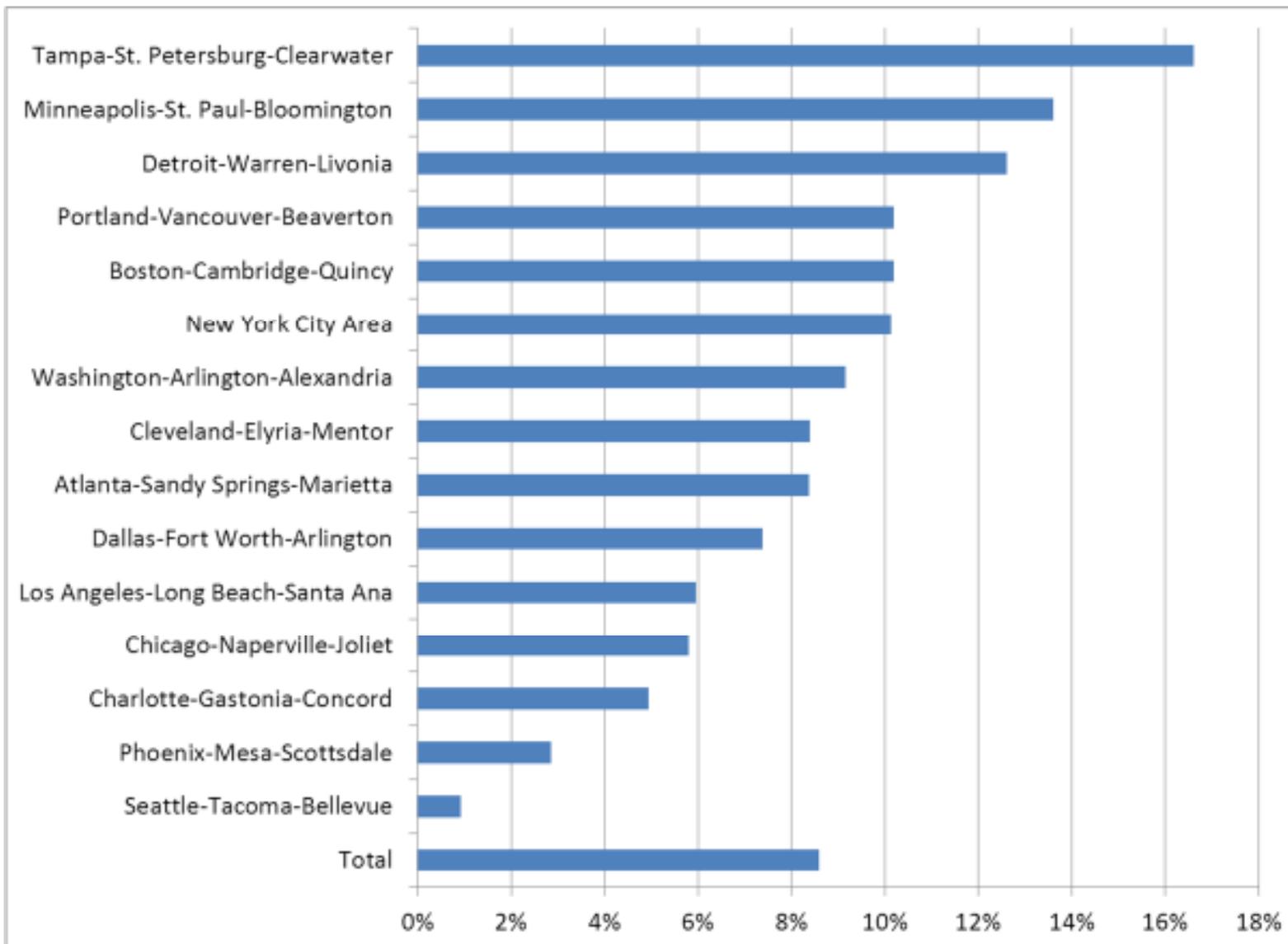


Le recours à la préfabrication par les constructeurs sur site (n. répondants entre parenthèses)

Nord, Nord-Est

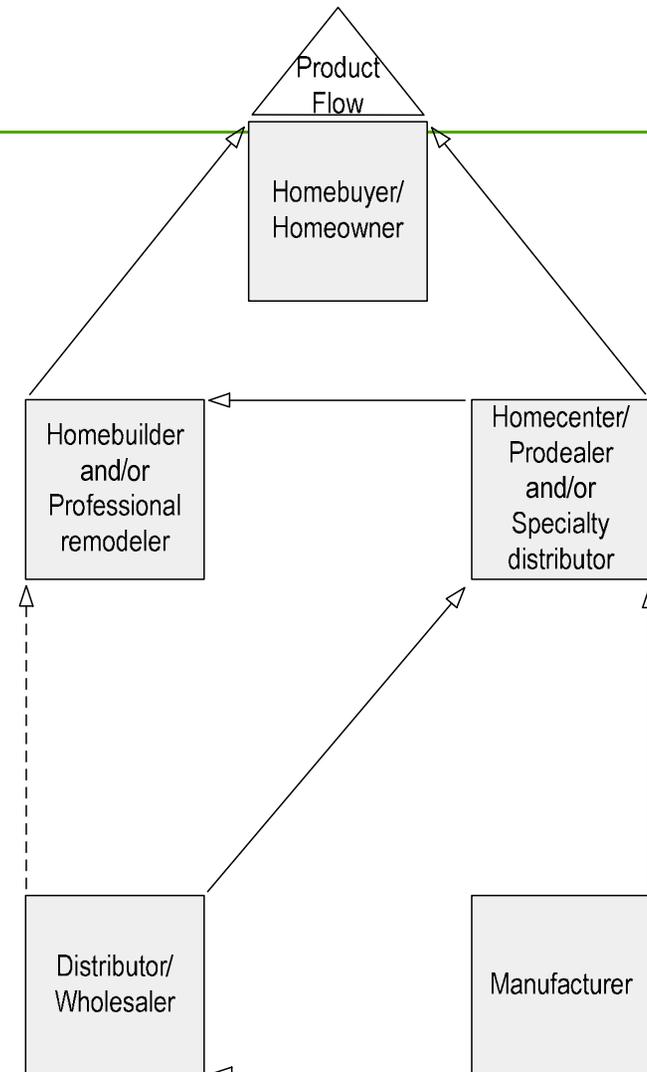


Le recours aux planchers préfabriqués par les constructeurs sur site



■ La distribution évolue

- La vitesse de livraison et la rapidité d'exécution sont devenus un avantage parfois plus important que le prix
- Les délais de construction sont le plus important facteur d'influence sur la profitabilité
- Chez les détaillants, l'accent est moins porté sur le meilleur prix d'achat possible, mais surtout sur la rapidité du cycle en inventaire



La chaîne de distribution des matériaux de construction

(Source: Robichaud et Chamberland, en préparation)

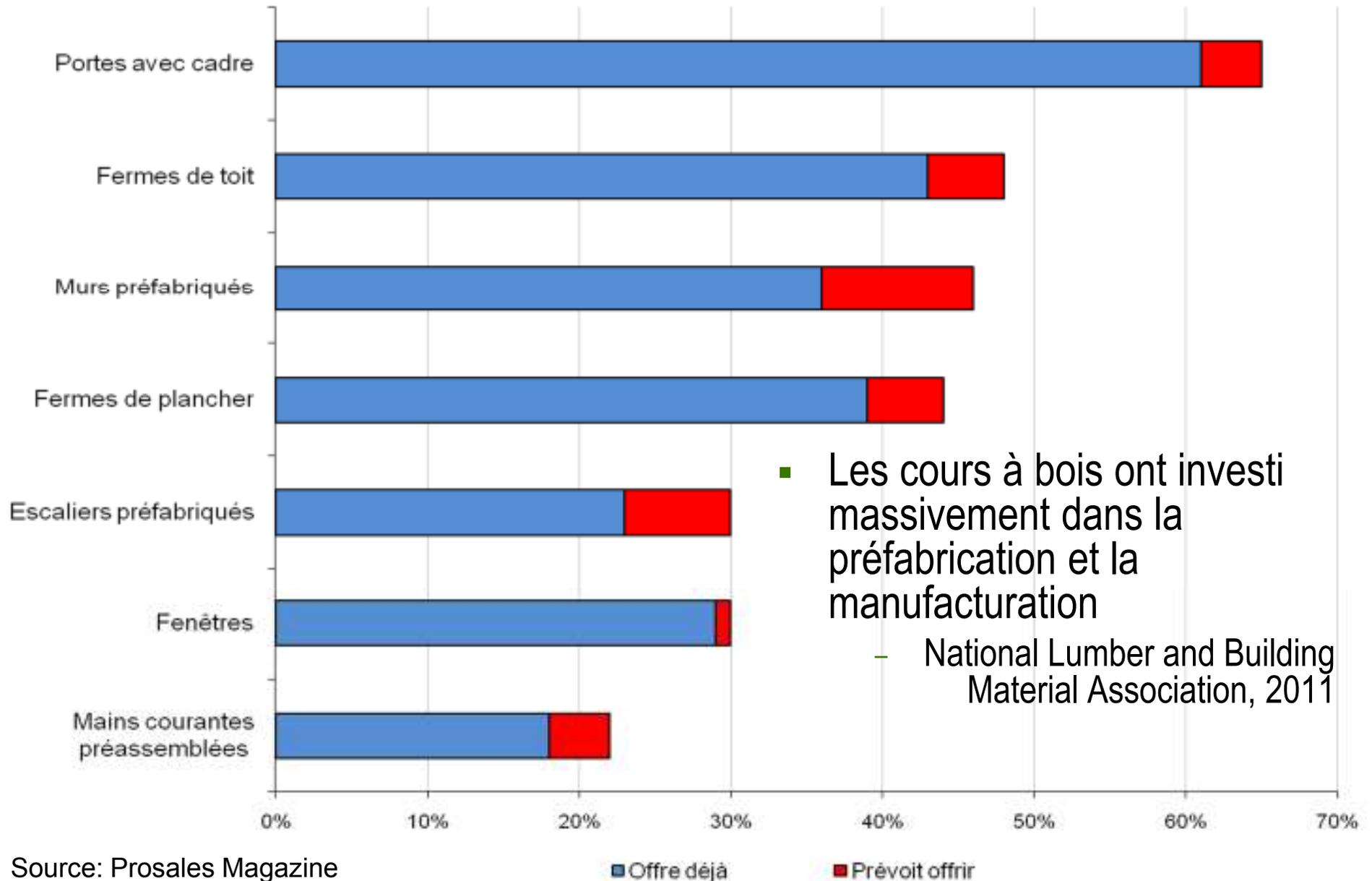
Sources: NLBMDA and FPInnovations (Lavoie, Patrick: survey of CDN prodealers)

■ Portrait des détaillants

- Les cours à bois ou « Prodealers »
 - Orientés vers le marché des constructeurs (80% des ventes)
 - Se concentrent souvent sur les matériaux de charpente et d'enveloppe du bâtiment
 - Généralement aux mains d'un propriétaire indépendant
 - Misent pour la plupart sur un groupe d'achat pour leur approvisionnement en bois d'œuvre
 - Les constructeurs sont un prescripteur important



L'évolution des réseaux de distribution: fabrication de composants chez les détaillants pro



Source: Prosales Magazine

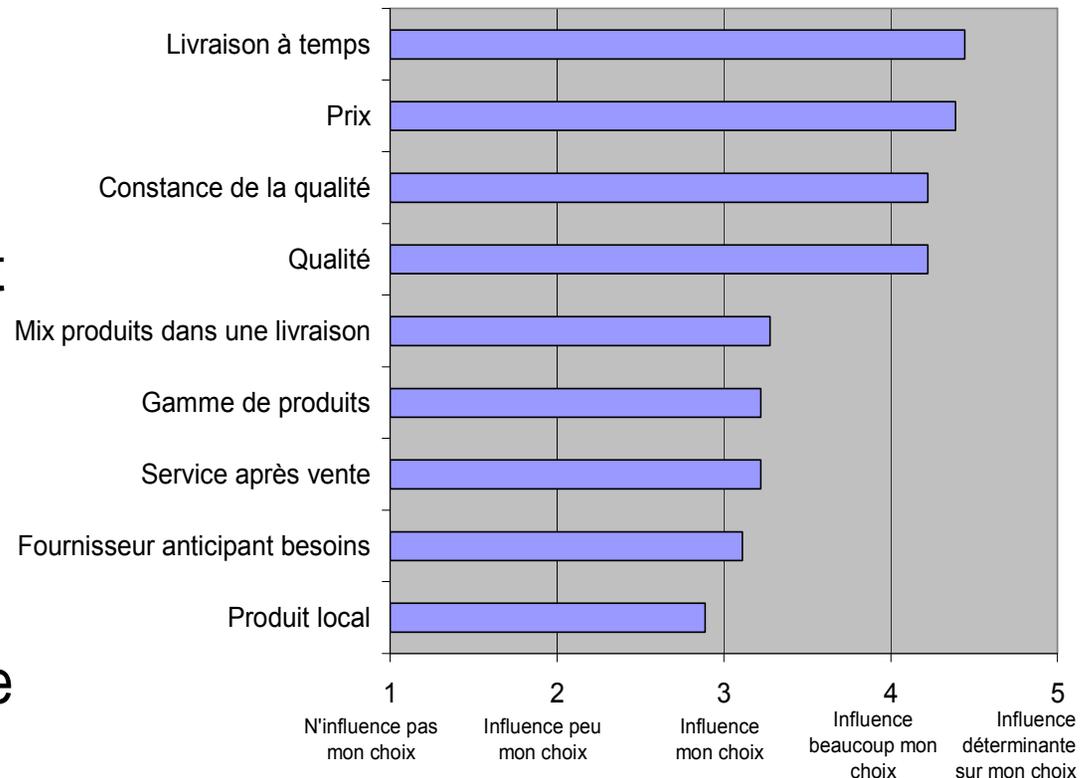
■ L'évolution des réseaux de distribution

- Les magasins de type entrepôt ont connu un succès énorme avec les “boomers”.
- L'évolution du commerce au détail suit de près les cohortes générationnelles
- Le modèle entrepôt arrive à ses vingt ans. Ce n'est pas sûr qu'il soit adapté aux prochaines générations
- La suite? Spécialistes, indépendants, généralistes?



■ Les besoins des détaillants

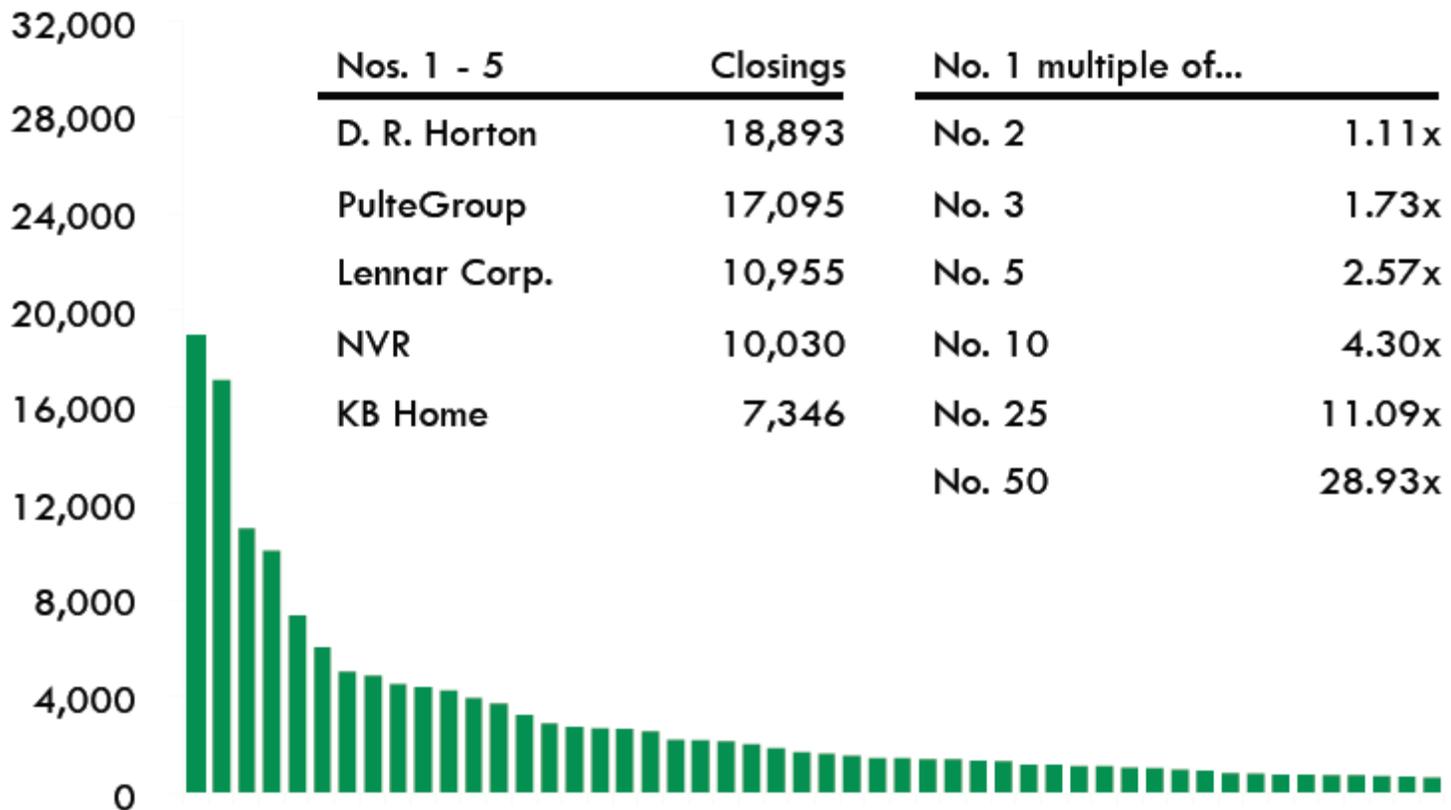
- Livraison rapide
- Les commandes spéciales
- La durée des projets de construction doit être réduite
- Le roulement de l'inventaire est un facteur de décision d'achat plus important que jamais
- Le marché de la rénovation est présentement dominant
- La qualité est le principal critère qui justifie un changement de fournisseur
- Formation et Information



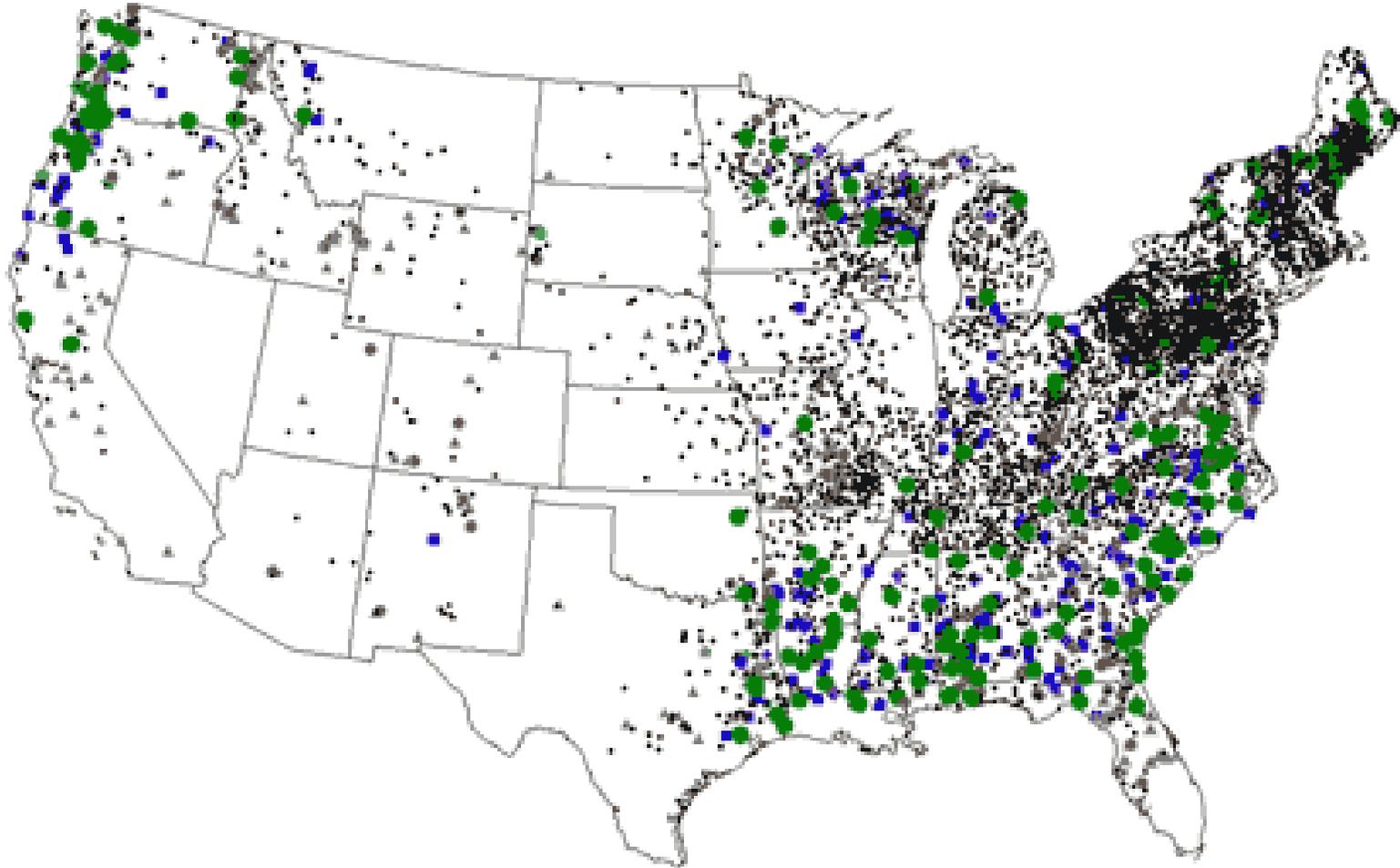
Les constructeurs les plus grands ont été les plus affectés par la crise

2011 TOP 50 HOME BUILDERS (CLOSINGS)

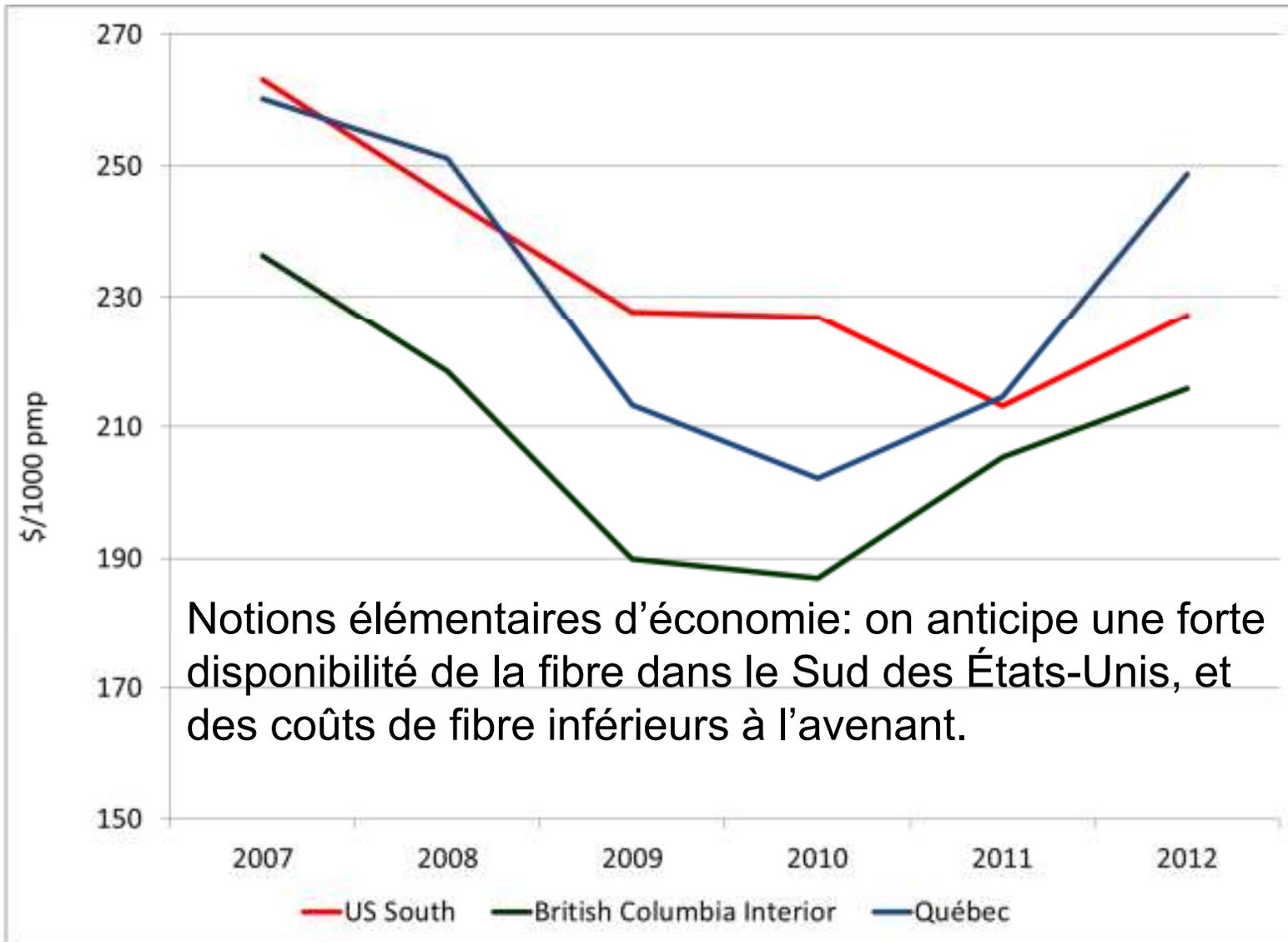
PROFESSIONAL BUILDER



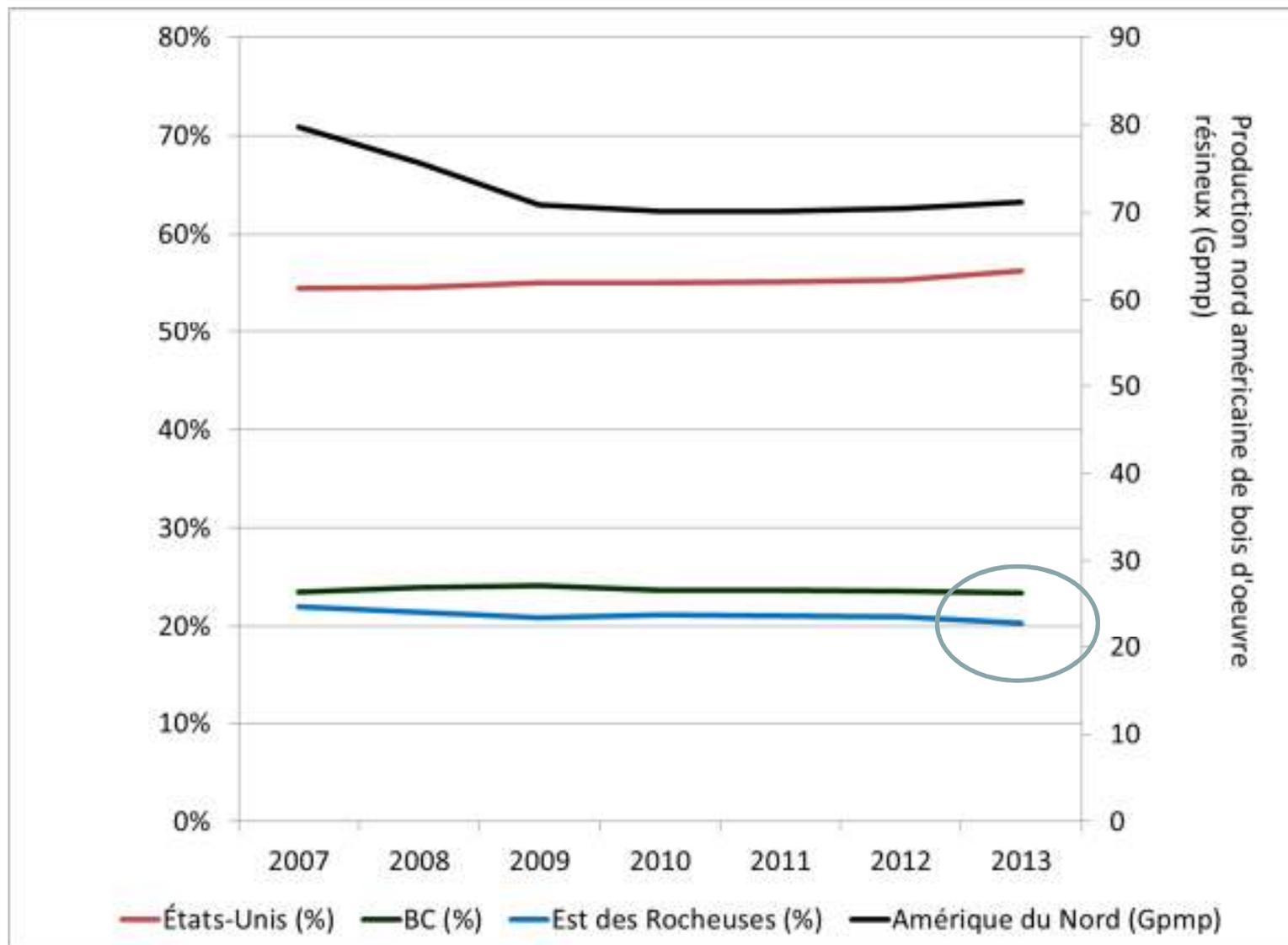
■ D'où vient la concurrence?



■ La concurrence: coûts variables d'opération au sciage

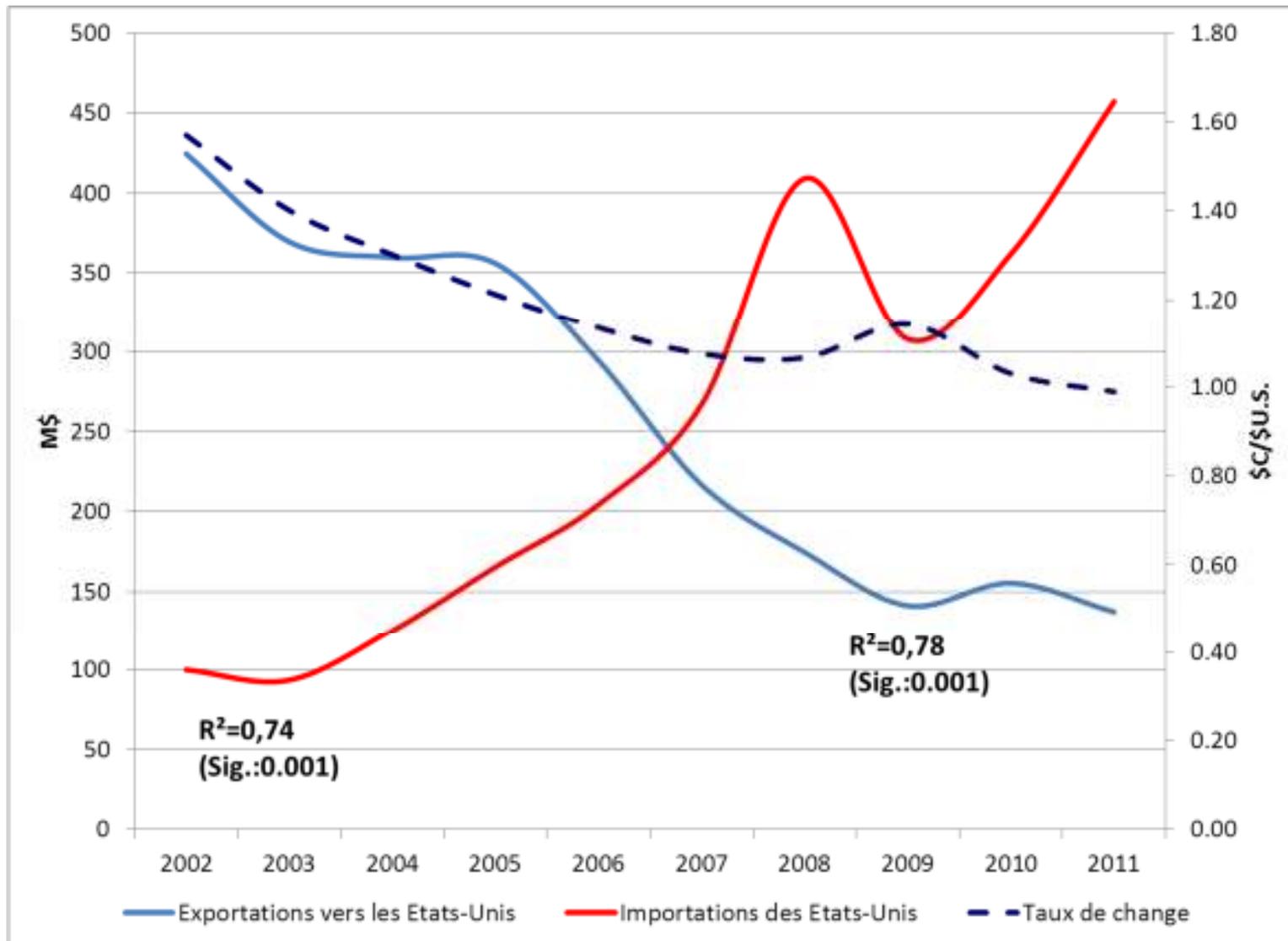


L'importance relative des scieurs de l'Est dans le marché de la construction

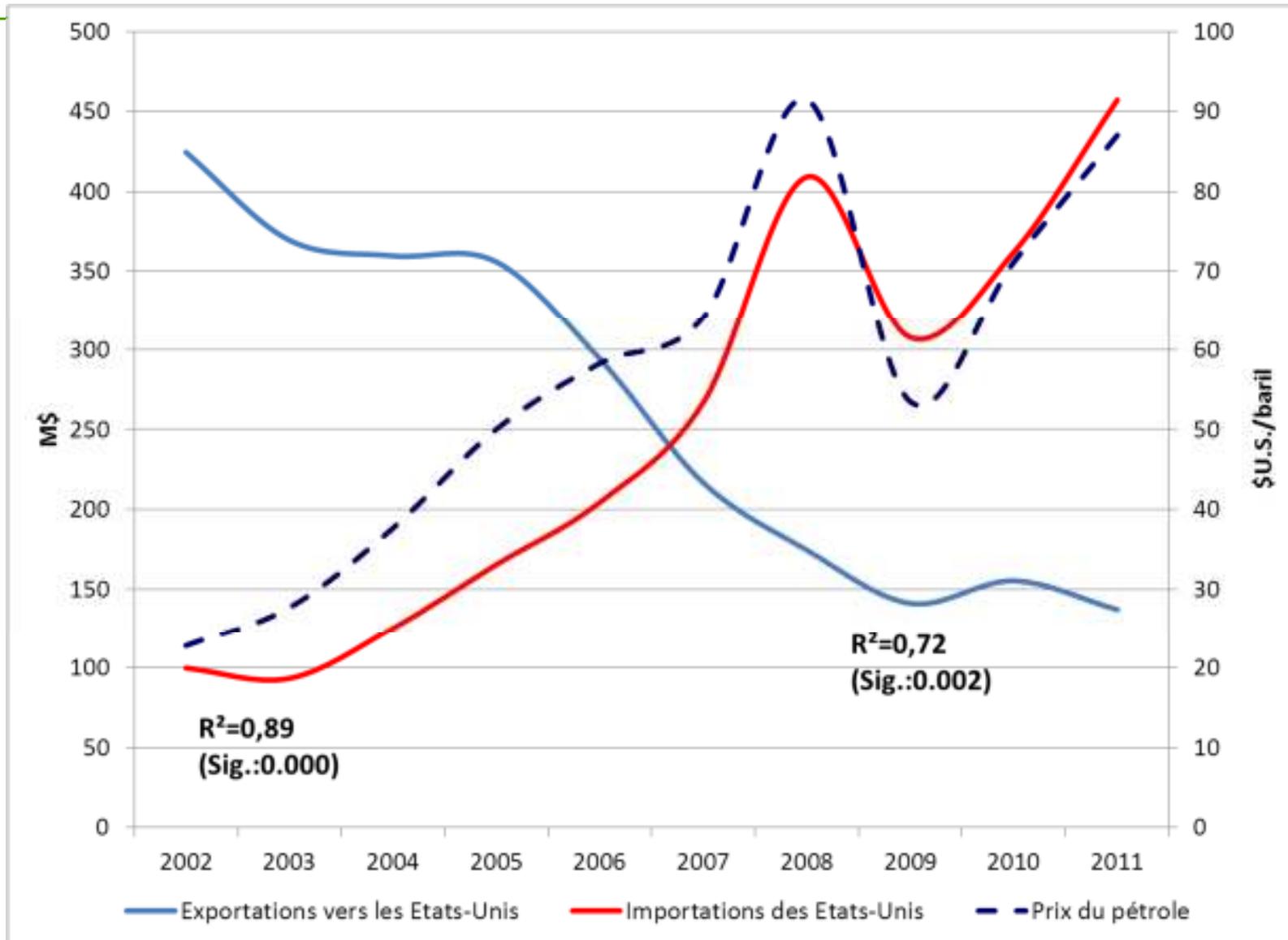


2% du marché, c'est 1,4Gpmp

Le commerce de maisons usinées entre le Canada et les États-Unis, fonction du taux de change (SH940600)



Le commerce de maisons usinées entre le Canada et les États-Unis, fonction du pétrole (SH940600)



■ Les opportunités en construction et rénovation



■ Le lousse dans le système

STEPPING OVER DOLLARS TO PICK UP PENNIES

CENSUS BUREAU, NAHB, NLBMDA, PRICE-LOG SYSTEMS

THE VALUE OF PRICE

Home value (no lot) \$180,047.00

LBM materials × 23%
(framing, siding, doors,
windows, exterior trim,
interior trim)

LBM value = \$41,410.81

Dealer EBIT, 2005 × 3.31%

PROFIT GAIN = \$1,370.70

THE VALUE OF VALUE

23% of waste, redos, 45 idle days

Waste:
\$5,000 × .023 = \$1,150.00

Redos:
\$1,800 × .023 + \$414.00

Delays:
45 × .023 × \$150 + \$1,552.50

PROFIT GAIN = \$3,116.50

Innover par la mise en marché: la conception chez le client

- Une tendance forte est l'établissement de centres de conception pour l'aide au choix (portes, fenêtres, cuisines, peinture...)
- Nouveau phénomène américain: le « design center » mobile

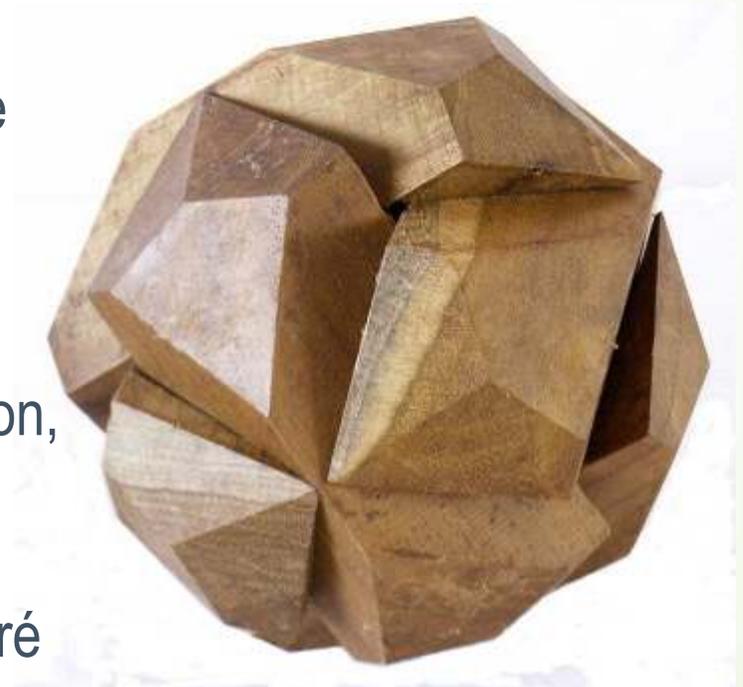


Les produits d'avenir en construction et rénovation

PRODUCT CATEGORIES	Commercial products available now	Upcoming products in the mid-term	Long term products
<p>Multifunctional panels Wall panels combining several functions including sheathing, thermal insulation, water barrier, and in some case structural capacity</p>	Huber R Sheathing, closed prefabricated wall panels	Multifunctional panel developed at FPInnovations	Nextgen CLT (lightweight, insulated, interlocking, including mechanical, etc.)
<p>Next generation engineered wood products Engineered wood products lowering the ratio of cost or weight per MOE</p>	Engineered studs	Scrimtech, Magnesia core and inorganic panels, EXPAN	Composite panels and EWPs reinforced with cellulose filaments
<p>Fiber based insulation Insulation products based on wood fiber, either from a dry stream (MDF, for instance) or wet stream (pulp and paper).</p>	Knauf, Gutex, AgePan, Pavatex, Isonat, Dascanova...	Ultra-low density developed at FPInnovations	Rigid insulation boards with structural properties
<p>Hybrid building solutions Introducing wood based solutions into steel and concrete structures (floor decks, partitions, roof systems, etc.)</p>	Wooden floor decks in steel structures (Nordic, Modulam, Tecolam, X-LVL...)	Engineered studs, tall walls, roof systems	Prefabricated solutions for nonresidential construction
<p>Exterior applications Next generation of durable products which can withstand the test of time. Low maintenance, long durability.</p>	Siding: Trespa, Parklex Outdoor living:	Woodn, Accoya wood	Super critical CO ₂ modified wood products

Quel avenir pour la construction et la rénovation?

- L'avenir de la construction est davantage industrialisé
- La rénovation est de plus en plus importante pour l'industrie du bois
- Davantage d'habitations collectives, villes densifiées
- Solutions de construction hybrides bois, béton, acier
- Le rôle de la construction dans les changements climatique davantage considéré
- L'avenir de la construction passe par un plus grand recours à l'architecture et au design
- L'avenir de la construction passe par l'efficacité énergétique



■ Merci!

francois.robichaud@fpinnovations.ca

Créer des solutions pour le secteur forestier

www.fpinnovations.ca