

Profil Technologique



Valeur
au
bois

TP-04-06E
Mars 2005

Les grands constructeurs

– un segment de marché
important pour l'industrie
des produits du bois



La construction de maisons neuves compte pour environ 40 % de la consommation de bois d'œuvre en Amérique du Nord. Bien que la construction résidentielle soit une industrie très fragmentée, la fusion d'entreprises entraîne l'apparition d'un nouveau segment de marché aux États-Unis où, en 2003, les 100 principaux constructeurs ont réalisé chacun de 701 à 37 662 nouvelles unités¹. La figure 1 illustre l'évolution de leur part de marché depuis 1996. En 2003, ils s'étaient accaparés d'environ 35 % du marché américain de l'habitation.

Des études antérieures ont révélé que les grands constructeurs se soucient davantage que les constructeurs de plus modeste taille de questions énergétiques, de problèmes liés à l'humidité, de la disponibilité du bois d'œuvre ou de la main d'œuvre, du coût des matériaux, de la rapidité de l'assemblage et des rebuts de construction. En outre, ils sont davantage susceptibles d'adopter les murs préfabriqués et les colombages d'acier.

La consommation de matériaux des 100 plus grands constructeurs américains est importante, comme en fait foi le tableau 1.

Tableau 1. Consommation estimée de produits du bois par les 100 plus importants constructeurs d'habitations aux États-Unis

Les 100 plus importants constructeurs : consommation estimée	
Bois de sciage	5,5 milliards de pmp
Bois d'ingénierie	511 millions de pmp
Panneaux OSB	3 milliards de pi ²
Panneaux MDF et panneaux de particules	1 milliard de pi ²

¹ <http://www.builderonline.com/>



Ressources naturelles
Canada

Natural Resources
Canada

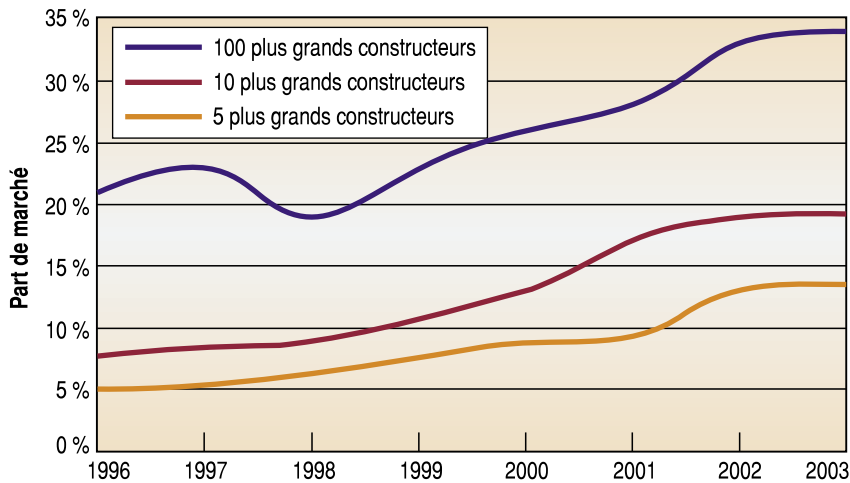


Figure 1. Part de marché des grands constructeurs

L'énorme pouvoir d'achat des grands constructeurs découlant de la fusion d'entreprises du secteur entraîne le développement de nouvelles relations avec les fournisseurs. En 2004, Forintek a mené une enquête visant à mettre en lumière :

- les techniques de construction actuelles des plus importants constructeurs aux États-Unis et les techniques qu'ils envisagent adopter;
- les facteurs qui influencent leurs achats de produits du bois;
- les partenariats recherchés par les grands constructeurs aux fins d'approvisionnement en matériaux;
- l'influence de la consolidation de l'industrie sur les principaux fournisseurs comme les industries du bois d'œuvre et des panneaux.

Quinze constructeurs ont participé au sondage. Neuf d'entre eux se classaient parmi les 25 plus grands, tandis que les six autres se classaient dans la plage du 26^e au 100^e rang. Au moment de l'enquête, les répondants construisaient de 1 000 à 40 000 unités par année. Outre l'enquête, un certain nombre de visites sur le terrain ont été effectuées.

Matériaux et techniques de construction

Dans 91 % des cas, les toitures sont construites avec des fermes. Pour le 9 % qui reste, on utilise des chevrons et des bois d'ingénierie. Pour la construction de planchers, on a abondamment recours à des solives en I et à des solives ajourées. On a peu recours aux sections de plancher préfabriquées, mais leur utilisation est de plus en plus fréquente. Pour ce qui est des murs, 20 % des unités construites par les entreprises participantes comprenaient des panneaux préfabriqués.

Principaux prescripteurs qui influencent le choix des matériaux de construction

On a demandé aux répondants si leurs achats étaient centralisés ou régionalisés. Bien qu'aucune tendance prédominante ne se dessine pour le moment, nous prévoyons que le processus d'achat deviendra de plus en plus centralisé avec le temps. La figure 2 fait état des principaux prescripteurs de matériaux et de leur importance d'après les grands constructeurs.

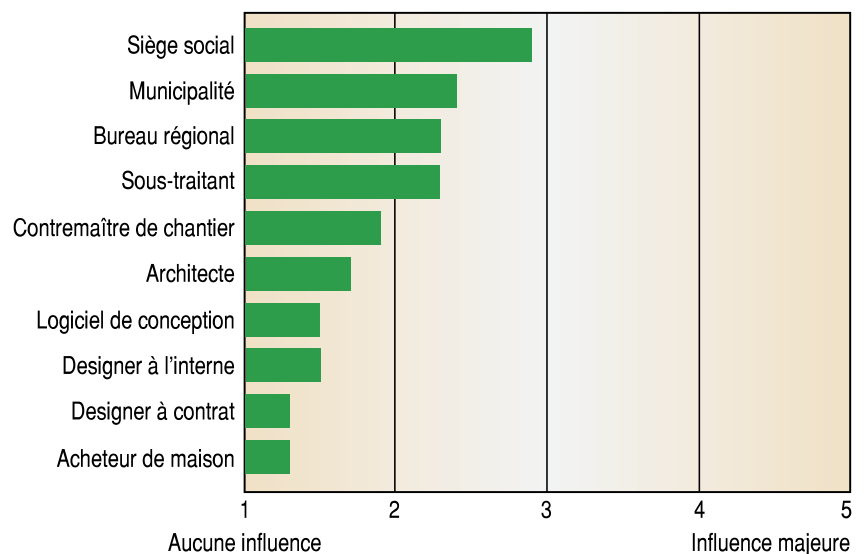


Figure 2. Influence des principaux prescripteurs dans le choix des matériaux selon les constructeurs

Achats et approvisionnement

En moyenne, 85 % des poutrelles de plancher, des fermes de toit et des panneaux muraux proviennent de sous-traitants. Les détaillants professionnels sont de loin les fournisseurs préférés des grands constructeurs. Cependant, plus de la moitié des répondants ont indiqué qu'ils pourraient ou qu'ils entendent favoriser l'achat direct à l'avenir. Actuellement, les ententes d'approvisionnement sont négociées à court terme pour le bois d'œuvre, les panneaux de construction, les bois d'ingénierie, les fermes de toit et les murs préfabriqués. Quant à l'avenir, les répondants ont cependant manifesté un net penchant pour les contrats

d'achat à plus long terme. Les grands constructeurs favorisent déjà les ententes à long terme pour l'achat d'électroménagers et d'autres accessoires comme les robinets. On prévoit qu'ils voudront négocier de telles ententes pour l'achat de bois d'œuvre et d'autres matériaux de construction, surtout en raison de la volatilité des prix. En règle générale, les grands constructeurs estiment que les produits à plus grande valeur ajoutée devraient faire l'objet de conventions à plus long terme.

Coopération avec les fournisseurs et les sous-traitants

L'enquête a révélé un degré de coopération inter-entreprises assez faible entre les constructeurs et leurs fournisseurs. À ce jour, les activités de coopération exigeant une participation plus forte des constructeurs et des fournisseurs, par exemple le développement conjoint de nouveaux produits et l'investissement dans de nouveaux projets, sont l'exception. Par ailleurs, les répondants prévoient que des ententes d'approvisionnement à plus long terme favoriseront une plus grande coopération entre constructeurs et fournisseurs. En fait, une majorité des répondants entrevoient une chaîne d'approvisionnement raccourcie, des relations plus directes et davantage de coopération.

Utilisation des technologies de l'information (TI)

La figure 3 révèle que l'utilisation du courriel est très répandue, tandis que d'autres mécanismes de commerce électronique n'en sont qu'à leurs premiers stades. La plupart des répondants prévoient des changements en matière d'utilisation des technologies d'information, notamment un recours accru au commerce électronique, depuis la transmission et la saisie électroniques des commandes et le transfert électronique de fonds jusqu'à la programmation électronique. Ils prévoient aussi que l'utilisation des technologies de l'information aux fins de communication avec leurs fournisseurs prendra de l'ampleur.

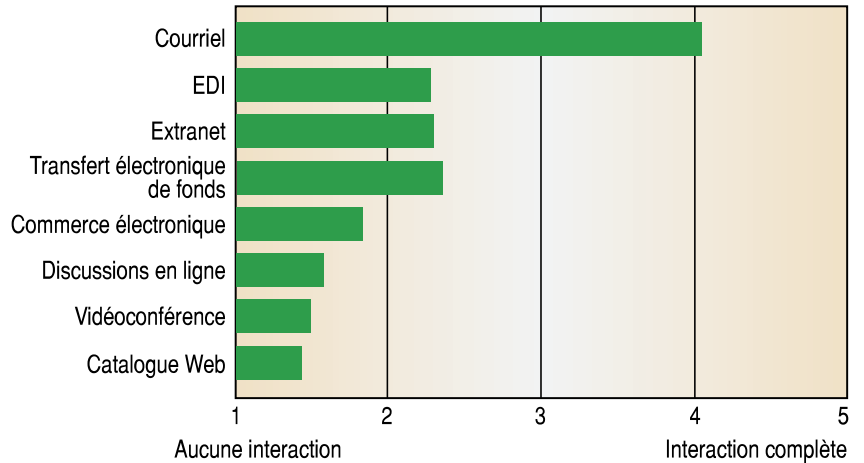


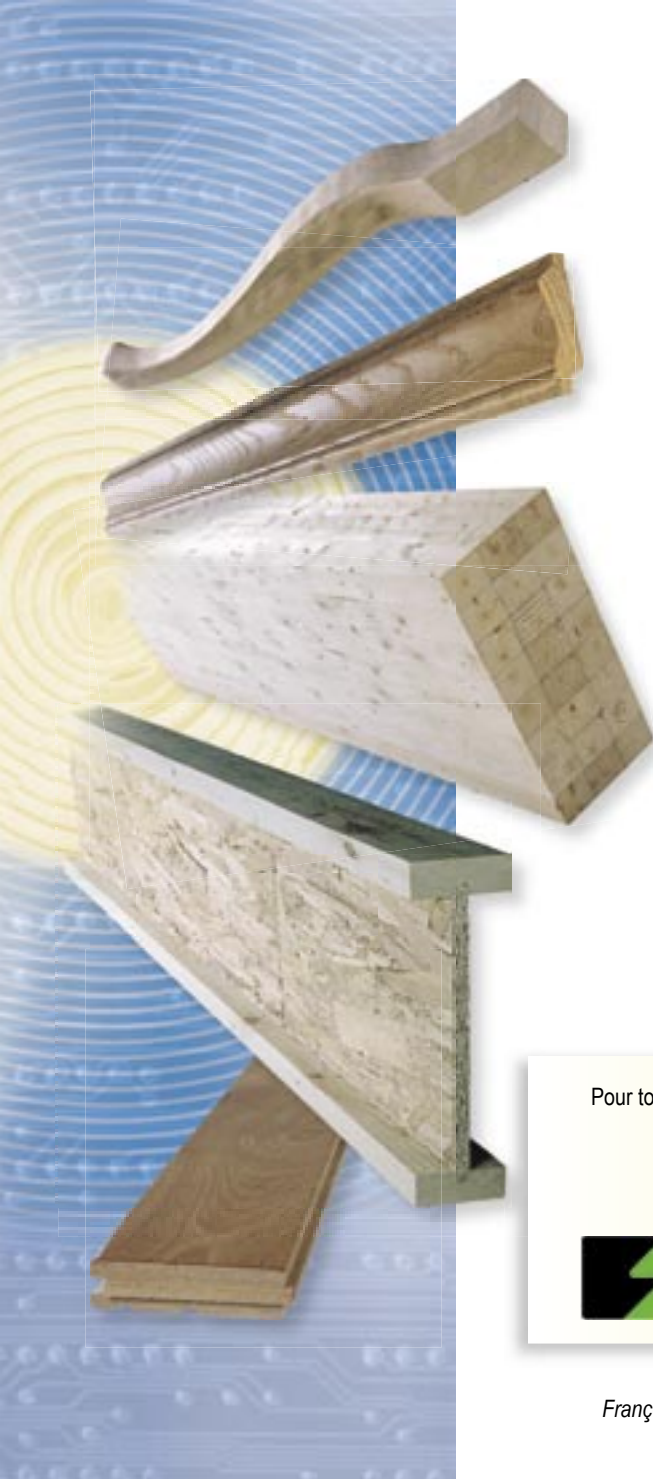
Figure 3. Technologies de l'information utilisées dans les interactions entre les constructeurs et leurs fournisseurs

« . . . des ententes d'approvisionnement à plus long terme favoriseront une plus grande coopération entre constructeurs et fournisseurs. »



La préfabrication s'étend aussi à la construction de fondations en béton





Pour consulter le conseiller industriel de Forintek le plus proche au sujet du présent profil, ou de tout autre moyen pour améliorer le rendement de votre entreprise, communiquez avec nous à l'un ou l'autre des numéros mentionnés ci-dessous, ou visitez le site Web www.valeuwood.ca pour de plus amples renseignements sur les ateliers ou séminaires à venir dans votre région.

Pour tout renseignement sur le programme de recherche 2004-2005 de *Valeur au bois*, consultez le www.valeuraubois.ca (Recherche et Développement). Les partenaires impliqués sont :



Ce Profil Technologique a été rédigé par François Robichaud, Études de marchés et économiques, Division de l'Est, Forintek Canada Corp.

This Technology Profile is also available in English.



Dans le cadre du programme *Valeur au bois*, financé par Ressources naturelles Canada, les conseillers industriels de Forintek fournissent du support technique aux manufacturiers de produits du bois à valeur ajoutée, dans toutes les régions du Canada. Si vous avez besoin d'information sur un sujet technique lié à la fabrication de produits du bois, n'hésitez pas à :

- transmettre une demande à l'aide du site Web www.valeuraubois.ca (Aide technique).
- communiquer avec un coordonnateur du Programme *Valeur au bois* à l'un des endroits suivants :

Forintek Canada Corp.
Coordonnateur *Valeur au bois* (Est)
319, rue Franquet, Québec (QC)
Canada G1P 4R4

Tél. : (418) 659-2647
Télec. : (418) 659-2922

Forintek Canada Corp.
Coordonnateur *Valeur au bois* (Ouest)
2665 East Mall, Vancouver (BC)
Canada V6T 1W5

Tél. : (604) 224-3221
Télec. : (604) 222-5690

info@valeuraubois.ca