

Plus forts ensemble

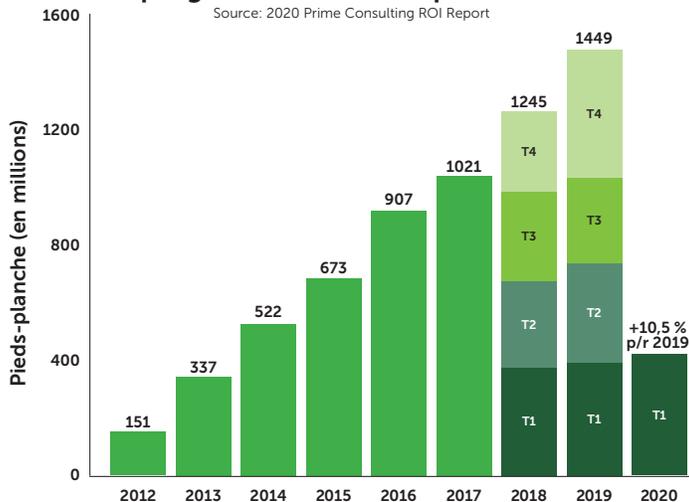
Chers investisseurs du Softwood Lumber Board et partenaires de l'industrie,

La pandémie de COVID-19 a créé un environnement d'exploitation sans précédent pour nous tous et a changé les pratiques commerciales dans une mesure que personne n'aurait pu prévoir au début de l'année. Il faudra du temps pour bien comprendre les répercussions à moyen et à long terme sur nos marchés de consommation finale. Cependant, à court terme, nous sommes chanceux de constater que la forte demande pour les produits de bois d'œuvre dans le marché de la rénovation et la baisse moins prononcée que prévu dans le secteur de la construction de maisons ont atténué les répercussions globales pour notre industrie.

Malgré l'émergence de la pandémie au début du mois de mars, nous sommes heureux d'annoncer que les programmes et initiatives du SLB ont permis de créer 420 millions de pieds-planche de demande supplémentaire de bois d'œuvre résineux au 1er trimestre, en hausse de 10 % par rapport à la même période l'an dernier.

Demande générée par les programmes financés par la SLB

Source: 2020 Prime Consulting ROI Report



Depuis son lancement, le SLB et ses programmes financés ont produit plus de 6,7 milliards de pieds-planche de demande et ont un rendement moyen du capital investi de 25 \$ par dollar dépensé.

La demande pour les produits de bois massif à base de bois d'œuvre, comme le bois lamellé-cloué et le bois lamellé-croisé, continue d'augmenter dans le marché non résidentiel, et de plus en plus de collectivités en permettent l'utilisation grâce à l'adoption anticipée du texte de l'IBC de 2020 sur le bois massif.

La COVID-19 a très certainement transformé la manière dont le SLB fonctionne et déploie ses programmes et initiatives. À mesure que la portée de la pandémie s'est précisée, le SLB et ses programmes financés ont pris des mesures rapides pour s'adapter et ajuster leurs pratiques à court terme et revoir leurs stratégies globales pour s'assurer de mettre l'accent sur les segments de marché qui présentent le plus fort potentiel de croissance pour l'industrie du bois d'œuvre. En même temps, nous devons garder à l'esprit l'importance de protéger les gains que nous avons réalisés. Au cours des derniers mois, l'industrie du béton a lancé un programme revitalisé pour tenter de reprendre la part perdue aux mains de l'industrie du bois d'œuvre résineux. Nos programmes sont bien positionnés et disposent de bonnes ressources pour contrer cet effort.

Devant l'anticipation d'une baisse importante de la production et de l'importation de bois d'œuvre, le SLB a mis en œuvre des compressions budgétaires dans les communications, la conversion, l'innovation et la recherche et a réalisé des économies dans d'autres secteurs, notamment l'administration. Certaines initiatives, comme la formation des entrepreneurs, qui devait commencer en 2020, ont été mises sur pause, tandis que d'autres, comme la tournée mobile Think Wood, ont été remis en raison des restrictions liées à la COVID-19. Ces changements permettront au SLB de s'assurer que ses programmes financés demeurent en bonne santé financière et possèdent les ressources nécessaires pour accélérer et augmenter leurs activités dès qu'il sera sûr et prudent de le faire.

Dans l'intervalle, notre équipe et nos programmes ont travaillé pour s'adapter rapidement et augmenter l'offre de formation à distance, en réponse au pic de demande, continuer à réaliser des progrès dans la recherche de marchés, l'analyse de données et le suivi des contacts de vente, tout en offrant un soutien technique à distance de grande qualité pour appuyer les professionnels du bâtiment qui envisagent l'utilisation de systèmes à ossature légère et en bois massif et en cherchant de nouveaux moyens de positionner les systèmes de construction à base de bois d'œuvre comme la solution de choix.

De nouvelles possibilités de croissance émergeront de ces temps difficiles. L'avenir de l'industrie du bois d'œuvre demeure prometteur.

Merci pour votre soutien continu,

Salutations cordiales,



Cees de Jager
Président et chef de la direction

CONTENU

2 Mise à jour sur les marchés

4 Faits saillants des programmes

6 Nouvelles des programmes

8 Nouvelles du SLB

Les nouvelles normes auront un effet à long terme sur le secteur résidentiel des États-Unis

La pandémie de COVID-19 risque d'entraîner de nouvelles normes à long terme sur la manière dont les Américains travaillent, dépensent et choisissent leur habitation. Ces affirmations font partie des tendances et prévisions partagées par Craig Webb, président de Webb Analytics et ancien éditeur en chef du ProSales and Remodeling Magazine, à l'occasion d'une rencontre récente du conseil du SLB sur les effets probables de la COVID-19 sur l'industrie du bois d'œuvre résineux.



L'analyse de Zillow indique que la capacité de travailler à distance influence fréquemment les choix de logements, y compris, mais sans s'y limiter, l'emplacement et les investissements dans la rénovation résidentielle.

M. Webb explique que la tendance vers le télétravail se poursuivra et entraînera certains habitants des villes à déménager vers les banlieues, comme ils n'auront plus besoin de penser au long trajet vers le travail. Ce mouvement créera une demande supplémentaire pour les habitations unifamiliales en banlieue dans les zones ayant un accès internet haute vitesse fiable, et ce, à la grandeur du pays. Webb s'attend aussi à ce que les consommateurs mettent l'accent sur les maisons saines plus que jamais et privilégient les produits et matériaux respectueux de l'environnement et qui ont prouvé leur sûreté, ainsi que les concepts biophiles. Déjà, au cours des deux premiers mois de confinement étendu, la demande pour les produits de terrasse a connu une forte hausse, les gens désirant agrandir leur espace de vie et renforcer leur lien avec l'extérieur tout en étant à la maison.

Bien que M. Webb pense que le rythme de la construction ralentira en 2021, il s'attend à ce que le marché des maisons sur mesure et construites pour être louées montre de la résilience, comme le secteur des maisons unifamiliales. Le secteur des habitations multifamiliales semble être le plus à risque. En effet, la vente de condos et coopératives existants connaît une baisse deux fois plus forte que pour les maisons unifamiliales. Ces changements risquent d'avoir des effets malheureux sur notre industrie, car les gains importants dans le secteur de la construction pour location pourraient se traduire par un nombre de pieds-planche moindre, tandis que les promoteurs d'habitations multifamiliales pourraient privilégier les coûts faibles, sans égard à la durabilité ou à l'innovation. Peu importe le secteur, M. Webb est d'avis qu'un nombre supérieur de constructeurs se tourneront vers les fabricants de composants, le bois d'œuvre précoupé et les ossatures sur mesure, afin d'accélérer la réalisation des projets et tenir compte des préoccupations en matière de santé des travailleurs sur le chantier.

Webb a conclu ses remarques en rappelant que la technologie et l'innovation – comme le bois massif – peuvent rapidement changer le portrait de la construction, et l'investissement important et continu de l'industrie du bois dans la recherche et développement pourrait permettre de découvrir une autre grande innovation qui permettra d'améliorer les méthodes de construction aux États-Unis.

À la fin du mois d'avril, Building Industry Partners et Webb Analytics ont rassemblé plus de 100 leaders visionnaires de l'industrie de la construction américaine pour un forum de trois jours en ligne, afin de discuter des effets de la pandémie de coronavirus, des défis principaux et de ce qui nous attend dans le futur. Visitez le covidsummit.buildingip.com pour en savoir davantage.

L'industrie du béton rehausse ses efforts en matière de marketing

La concurrence ne dort pas, même pendant une pandémie. Sous la bannière de sa campagne Build with Strength et, plus récemment, de sa campagne Shaped by Concrete, l'industrie du béton fait des efforts agressifs en matière de publicité et de commandite dans des marchés de valeur établis depuis longtemps pour l'industrie du bois d'œuvre résineux.

Au cours des derniers mois, Build with Strength a considérablement augmenté sa présence payée dans les publications destinées aux secteurs résidentiel et commercial, incluant du contenu éducatif à l'intention des concepteurs en partenariat avec des éditeurs tiers, et a lancé une nouvelle série de contenu commandité dans le *Architect Magazine*. Dans plusieurs cas, Build with Strength a occupé des espaces publicitaires et de partenariat récemment libérés par Think Wood, en raison de contraintes budgétaires et d'un mouvement vers la création et le suivi des contacts de vente.

Pendant ce temps, depuis son lancement à la mi-janvier, Shaped by Concrete a fait des percées, en vantant la force, la durabilité en cas de catastrophe et les aptitudes de stockage du carbone du béton par l'entremise de publicités imprimées, en ligne et de commandites. Shaped by Concrete a connu une hausse rapide de son nombre d'abonnés, passant de 12 abonnés sur Facebook à plus de 5000 en quelques mois.

La prochaine vague d'innovation dans le bois massif prend forme à Boston

Depuis sa conception il y a moins de 30 ans, le bois massif est synonyme d'innovation, et son afflux constant de nouveaux produits à haut rendement qui respectent les codes du bâtiment a contribué à favoriser leur acceptation parmi les architectes, ingénieurs et promoteurs américains. Comme John Klein, pdg de la firme d'architectes de Boston Generate, l'a fait remarqué dans sa récente présentation au conseil du SLB, l'innovation dans le bois massif peut porter tant sur la perturbation des systèmes que sur le développement de nouveaux produits.



Récemment à titre d'enquêteur principal au MIT et maintenant à Generate, M. Klein et ses associés sont à la fine pointe du développement de solutions numériques et personnalisables en matière de bois massif. Grâce au financement obtenu grâce au U.S. Forest Service et à une bourse d'innovation sur le bois du SLB en 2018, M. Klein a dirigé une équipe du MIT dans la conception d'un catalogue de systèmes de construction en bois massif qui présente en détail les coûts et les répercussions en matière de carbone de chaque configuration et chaîne d'approvisionnement, tout en les comparant aux systèmes de la concurrence. Parmi ce catalogue, un prototype – une tour cellulaire de 20 000 pi² faite entièrement de bois lamellé-croisé (CLT) – sera construit dans le sud de Boston cet été. Ce bâtiment comptera un éventail de sous-unités préfabriquées puis assemblées sur le site; les modules aideront à limiter les coûts et à optimiser l'efficacité énergétique du bâtiment. Une fois mis en service, ce bâtiment sera sans empreinte de carbone et respectera les normes d'habitation passive en produisant la majorité de l'énergie du bâtiment grâce au système de toit solaire intégré.

Le bâtiment du sud de Boston est l'un de plusieurs projets que M. Klein a en vue pour mettre en valeur les systèmes de construction modulaires, sans empreinte de carbone, en bois massif ou hybrides, grâce au soutien de la National Science Foundation et du Binational Softwood Lumber Council. M. Klein espère que ce portefeuille émergent permettra de créer des projets de démonstration pertinents pour appuyer le déploiement à grande échelle de systèmes en bois massif. Pour ce faire, M. Klein est également actif dans le secteur du développement des marchés et

effectue régulièrement des activités de sensibilisation auprès des promoteurs immobiliers, ainsi que des autorités locales et des états, notamment en partenariat avec WoodWorks. M. Klein est d'avis que Boston a le potentiel de reproduire la portée de l'expérience réussie de Portland en matière de construction en bois massif sur la côte Est, ce qui apportera des avantages pour de nombreux intervenants de la chaîne d'alimentation.

La demande pour la formation est en forte hausse grâce au grand nombre de professionnels à la maison

Les ordres de confinement associés à la pandémie de COVID-19 ont entraîné une forte hausse du nombre de professionnels de la conception et de la construction qui ont accédé à des formations en ligne. Les programmes financés du SLB offrent depuis longtemps un vaste éventail de ressources en ligne et se sont rapidement adaptés pour en offrir le maximum possible. À titre d'exemple WoodWorks a vu son nombre d'inscriptions à ses cours et de personnes qui effectuent l'examen augmenter de 40 % à la mi-avril par rapport à la même période l'an dernier, et il offre maintenant des programmes diversifiés allant de conférences midi en petits groupes à des symposiums en ligne regroupant 300 participants.

Même avant la pandémie, WoodWorks connaissait un début d'année impressionnant en matière de formation à distance. WoodWorks a intéressé en moyenne plus de 1635 participants à chacun de ses six webinaires au premier trimestre, et 98 % d'entre eux leur ont accordé la mention « excellent » ou « bon ».

L'offre de formations en ligne sera encore accrue grâce au lancement prochain du système de gestion de l'apprentissage (LMS) au woodinstitute.org au troisième trimestre. Guidé par Think Wood, le LMS offrira à ses utilisateurs une plateforme unique pour accéder à des contenus spécialisés de Think Wood, l'AWC et WoodWorks et suivre des cheminements par profession, matériau et application.

En seulement une semaine, l'AWC a élaboré et présenté un webinaire intitulé Demobilizing Construction Sites Safely Using NFPA 241 à plus de 800 professionnels de la construction, afin de les appuyer pour diminuer les risques d'incendie sur les chantiers temporairement fermés en raison de la pandémie de COVID-19.

Faits saillants des programmes au 1er trimestre



Art House, Type V-A, quatre étages, 454 619 pieds-planche.
Courtoisie : TLCD Architecture



University of Massachusetts, département du design, Type IV, 869 604
pieds-planche (équivalent estimé). Courtoisie : Albert Vecerka

Codes :

American Wood Council

- Trois membres de l'équipe des codes de l'AWC ont été nommés au sein des comités d'action de l'International Code Council (ICC) sur le feu et le bâtiment, la durabilité et l'énergie, puis les codes pour les bâtiments à haut rendement, respectivement, en préparation pour le cycle de développement des codes de 2024 de l'ICC. Chaque comité élaborera des propositions de changement des normes et formulera des propositions qui seront évaluées par les membres de l'ICC.
- La version finale du Mass Timber in the International Building Code est complétée et portera la marque de l'AWC et de l'ICC. L'AWC et l'ICC ont également fait équipe pour présenter trois webinaires sur le bois massif dans les normes du bâtiment de l'ICC.
- L'AWC a lancé une mise à jour de son application Maximum Span Calculator for Wood Joists and Rafters et, en partenariat avec l'ICC, la publication 2015/2018 Structural Wood Design Examples.

Communications :

Think Wood

- Une refonte stratégique de ThinkWood.com est en cours afin de simplifier l'expérience des utilisateurs, offrir de la formation dans tous les secteurs de la construction en bois et optimiser la création de contacts de vente.
- Les partenariats multimédia commandités par Think Wood avec la Multifamily Executive Concept Community et Architectural Record ont produit près de 700 contacts au cours du premier trimestre.
- Près de 1300 professionnels du bâtiment ont fait l'examen concluant 2141 UFC de Think Wood accréditées par l'AIA au premier trimestre, ce qui a produit 513 nouveaux contacts.
- Le comité de direction du Learning Management System (LMS), composé de personnel de Think Wood, de l'AWC et de WoodWorks travaillant avec un consultant, a sélectionné le système de gestion global de l'apprentissage eThink Education. La planification de la mise en œuvre est en cours, et le LMS, désormais appelé The Wood Institute, au woodinstitute.org, devrait être lancé au début du mois de juillet.





Think Wood Mobile Tour
Courtoisie : Think Wood



Aérogare de l'aéroport régional de Prescott, bâtiment de type V-A avec toit en bois massif, 163 081 pieds-planche.
Courtoisie : DWL Architects + Planners

Communications :

Think Wood Mobile Tour

- La Think Wood Mobile Tour a entamé l'année sur les chapeaux de roue. Elle a effectué des arrêts à l'International Builders' Show à Las Vegas, à l'Oregon Logging Conference à Eugene et à la North American Wholesale Lumber Association Conference à Palm Desert, en Californie, avant de suspendre ses activités en raison des restrictions liées au coronavirus. Lors de ces événements, la tournée mobile a accueilli environ 800 professionnels de la construction et créé 35 nouveaux contacts de vente, dont 11 ont demandé le soutien de WoodWorks. Les commentaires sur le contenu et le message véhiculé par la tournée mobile, qui fait la promotion des avantages des bâtiments en bois, continuent d'être extrêmement positifs.
- Lorsque la portée des restrictions liées au coronavirus s'est clarifiée, l'équipe de la tournée mobile a annulé tous ses événements jusqu'à nouvel avis, diminué son budget du tiers et, lorsque possible, repoussé ses dépenses à 2021. La tournée mobile possède le budget pour deux mois de fonctionnement en 2020, dans l'éventualité où elle pourrait reprendre ses activités cette année.
- La Think Wood Mobile Tour est, par sa nature, une occasion pour les gens de se rassembler et de découvrir les avantages du bois et des produits de bois ensemble. L'équipe de la tournée souhaite reprendre la route dès que possible.



Construction et conversion :

WoodWorks

- WoodWorks a produit plus de 1600 interactions, qui ont entraîné 219 nouveaux projets influencés et 105 projets directement influencés au premier trimestre, en hausse de 21 % par rapport à la période correspondante l'an dernier. Ces projets entraîneront une consommation estimée de 108 millions de pieds-planche.
- WoodWorks a offert 14 300 heures de formation aux professionnels par l'entremise de 87 événements organisés par WoodWorks ou un tiers, a atteint près de 10 000 professionnels par l'entremise de six webinaires et a acquis près de 1600 nouveaux contacts pendant ce trimestre. La présidente et chef de la direction de WoodWorks, Jennifer Cover, a témoigné devant le Congrès américain pour rehausser le profil des produits de bois et élaborer des liens entre le bois massif, la santé des forêts et les économies rurales.
- WoodWorks a rencontré le département d'État américain pour tirer profit de l'acceptation du CLT dans le code du bâtiment militaire avec d'autres organismes gouvernementaux.



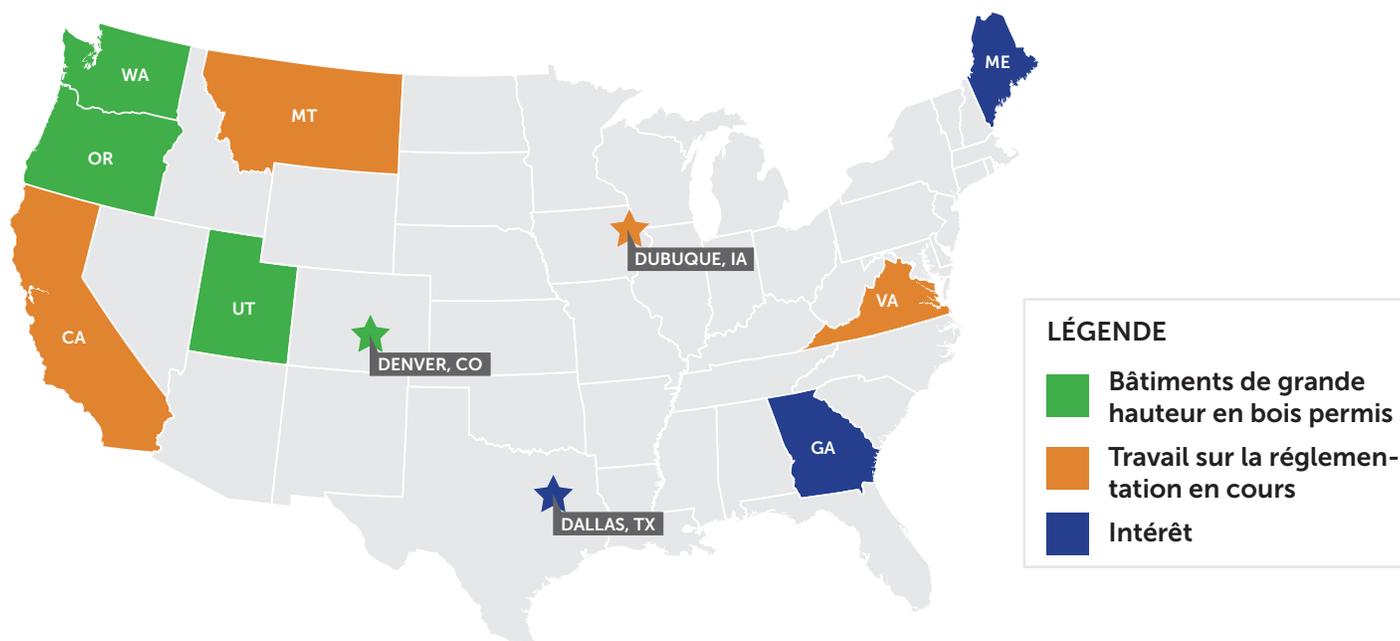
De plus en plus de collectivités ouvrent la porte au bois massif grâce à l'adoption hâtive

Un nombre croissant de collectivités américaines travaillent à accélérer l'adoption des nouvelles dispositions sur le bois massif de l'ICV de 2021, afin de permettre la construction de bâtiments en bois plus variés et de plus grande hauteur. En mars, l'Utah a approuvé cette adoption hâtive, emboitant le pas à l'Oregon, l'état de Washington et la ville de Denver. La Californie, la Virginie, le Montana, la Géorgie, le Maine et les villes de Dallas et Dubuque, en Iowa, sont soit en train de travailler à l'adoption hâtive ou ont exprimé leur intérêt à l'AWC en ce sens.

Afin de favoriser la construction et la sécurité dans ces collectivités et à l'échelle nationale, l'AWC a fait équipe avec l'ICC pour publier Mass Timber Buildings in the IBC® et organiser des webinaires de formation axés sur la compréhension des changements au code, la capacité de les appliquer dans les projets de construction de grande hauteur en bois massif et la confiance qui doit l'accompagner.

L'adoption hâtive offre à l'industrie du bois d'œuvre résineux une occasion majeure d'augmenter l'acceptation et de créer un éventail de projets construits qui démontre l'effet et le potentiel des bâtiments de grande hauteur en bois. Le passage aux bâtiments de plus grande hauteur représente une occasion de croissance importante pour l'industrie, car des bâtiments plus hauts se traduisent par un rapport pieds-planche/pied carré supérieur. On estime qu'une habitation multifamiliale à ossature légère requiert habituellement de 8 à 9 pieds-planche par pied carré en moyenne, mais un bâtiment de moyenne hauteur en CLT utilise de 30 à 45 pieds-planche par pied carré.

Adoption des dispositions de 2021 sur les bâtiments plus hauts en bois massif



Think Wood fait la promotion de la marque et des messages grâce à l'intégration stratégique des médias

Think Wood a offert de l'information sur le bois et les tendances à ArchDaily, le site web sur l'architecture le plus visité du monde, dans le cadre de sa stratégie d'intégration des médias. Pendant le trimestre, deux articles : « Timer Takes the Heat: What Every Architect Should Know About Wood Construction and Fire Protection » et « Timber Trends: 7 to Watch for 2020 » ont connu un succès nettement supérieur à la moyenne et ont entraîné plus de 105 000 affichages. L'article sur les tendances dans le bois d'œuvre menait vers un téléchargement, qui s'est traduit par 115 nouveaux contacts pour Think Wood.

Think Wood a fait équipe avec Architectural Record pour la commandite exclusive d'une UCF, sous la forme d'un éditorial rédigé par les éditeurs du magazine. Cet article, « Time for Timber », a mis en valeur la bibliothèque Billie Jean King en Californie, conçue par SOM, collaborateur de longue date du SLB, et appuyée par le Wood Design Award de 2020 de WoodWorks. La commandite de Think Wood incluait une pleine page de publicité imprimée et des bannières



Écoles primaires et secondaires du Pacifique nord-ouest Vancouver (Washington)

De nouvelles écoles s'inspirent de l'extérieur grâce au CLT

La firme LSW Architects de Vancouver (Washington) avait hâte d'explorer le bois massif comme moyen de créer un lien entre les projets et les forêts abondantes de la région et a su se tourner vers WoodWorks pour obtenir du soutien. LSW Architects utilise les outils de formation de WoodWorks depuis 2014, a participé à deux conférences sur le bois massif et a profité du soutien technique de WoodWorks pour des projets d'écoles à ossature légère et d'habitations multifamiliales de moyenne hauteur.

Leur dernier projet, les écoles en terrain commun McLoughlin Middle et Marshall Elementary à Vancouver (Washington), totalisant 200 003 pieds carrés, représentait une occasion parfaite d'essayer le bois massif. WoodWorks a aidé l'équipe de LSW à déterminer les spécifications, relever les défis techniques et liés à l'approvisionnement et ultimement choisir une structure de type V-B composée de planchers et plafonds en CLT, appuyés par des poutres en bois lamellé-collé et une combinaison de murs de béton relevable et en ossature de bois. Les deux écoles, qui accueilleront ensemble plus de 1300 élèves, sont séparées par un mur coupe-feu d'une résistance de deux heures, et possèdent des connexions contrôlées entre le centre de média, la cuisine et la salle des ressources pour les familles.

Ce projet est presque terminé et devrait avoir utilisé un total de 3 millions de pieds-planche de bois d'œuvre résineux. À près de 15 pieds-planche par pied carré, ce projet fait également ressortir l'importance du choix du système de construction dans l'augmentation de la consommation de bois d'œuvre résineux.



DÉTAILS DU PROJET

Description : Quatre bâtiments de type V-B, bois massif et ossature de bois légère

Dimensions : 200 003 pieds carrés

Valeur de la construction : 80 M\$

Valeur des produits de bois : 4,8 M\$

Volume de bois : 3 millions de pieds-planche (équivalent)

État : En cours

sur le site web près du cours en ligne. Cette UCF a été lancée en mars et a produit 365 nouveaux contacts.

Dans le cadre de la stratégie de communication globale de Think Wood, la campagne a poursuivi sa transformation dans le but de cibler la création et le suivi des contacts de vente. Au cours du trimestre, Think Wood a accru sa base de données de 7 % par rapport au trimestre précédent, créé 3455 nouveaux contacts grâce à ses publications, intégrations payées dans les médias, foires commerciales et événements, en plus de diriger 14 contacts de vente vers WoodWorks pour un suivi de plus près et du soutien technique individuel. Tous les contacts au sein de la base de données de WoodWorks reçoivent une série de quatre courriels de bienvenue et continuent de recevoir des communications de Think Wood, mettant en valeur les ressources libre-service, les événements et les profils projetés.

Suivi de l'effet de Think Wood

Think Wood a effectué un sondage de référence sur les intentions de choisir le bois en mars, afin de quantifier la valeur de ses activités de suivi des contacts et de définir des données de base pour mesurer le progrès. Ce sondage, qui sera mené deux fois par année, a permis de comparer les réponses des contacts potentiels, qui ont eu peu d'exposition à Think Wood, à celles des contacts de marketing (MQL), qui ont été exposés à Think Wood et à ses ressources.

Bien que le sondage n'ait pas permis de révéler des différences majeures en matière d'expérience avec la construction en bois ou l'intention moyenne de choisir le bois, 50 % des MQL ont chiffré leur intention de choisir le bois à 9 ou 10 (le maximum possible), comparativement à 40 % des contacts potentiels. Il y avait aussi une hausse de 7 % dans la connaissance des ressources techniques et liées aux codes de l'AWC et de WoodWorks.

Ce sondage a également exploré l'expérience des répondants, les obstacles à la construction en bois et les outils désirés. Conclusions principales :

- 95 % des MQL ont affirmé avoir appris quelque chose de nouveau à propos de la conception et de la construction en bois grâce aux ressources de Think Wood et ont indiqué qu'ils utiliseraient leurs nouvelles connaissances dans des projets futurs; 58 % prévoient appliquer ces nouvelles connaissances au cours des six prochains mois.
- Obstacles principaux à la construction au bois nommés par les contacts potentiels :
 - 27,6 % ont parlé de problèmes avec le code, notamment des réviseurs qui ne sont pas à jour.
 - 17,2 % ont parlé du manque de connaissance du bois parmi les professionnels de la construction de leur localité.
 - 16,4 % ont parlé du coût par rapport aux matériaux concurrents.
- Les candidats potentiels ont affirmé que les outils suivants aideraient à surmonter les obstacles communs :
 - 39 % ont parlé d'études de cas et de projets de démonstration.
 - 34 % ont parlé d'accès à des experts.
 - 30 % ont parlé de guides et d'outils de conception.

Think Wood utilisera ces conclusions et les conclusions futures pour adapter l'élaboration de ses contenus et de ses activités, partagera les résultats avec l'AWC et WoodWorks pour assurer une approche coordonnée dans la poursuite de ses activités à titre de bras de communication de l'industrie du bois d'œuvre résineux.

Faits saillants du rapport annuel de 2019 du SLB

Le SLB a publié son rapport annuel de 2019, Créer de la demande à tous les niveaux, qui donne un aperçu de la manière dont le SLB a créé de la demande pour le bois d'œuvre résineux grâce à ses investissements dans les codes, les communications, les conversions et l'innovation. Visitez le softwoodlumberboard.org/annualreport pour télécharger le rapport ou une infographie en anglais ou en français.

EFFET EN 2019

 **1,45** MILLIARD de pieds-planche en demande supplémentaire de bois d'œuvre résineux.

37,90 \$: 1 \$
Rendement du capital investi

EFFET CUMULATIF 2012-2019

LE SLB CRÉE PLUS DE DEMANDE POUR LE BOIS D'ŒUVRE

 **6,3⁺** MILLIARDS DE PIEDS-PANCHE de nouvelle demande créée par les investissements du SLB depuis 2012.

25,22 \$: 1 \$
Rendement moyen du capital investi depuis 2012.

Le SLB a produit **2,4** milliards de \$ de revenus depuis 2012.



Changements imminents à la perception des cotisations

À compter du 1er juillet, les douanes américaines (U.S. Customs and Border Protection) feront la perception des cotisations sur le bois d'œuvre résineux importé conformément au programme « checkoff » du Softwood Lumber Board. Il s'agit d'un changement par rapport à la procédure actuelle, selon laquelle les entreprises devaient déclarer et payer leurs cotisations directement au SLB.

La U.S. Customs and Border Protection exigera le paiement d'une cotisation auprès de tous les importateurs, incluant ceux qui expédient moins de 15 millions de pieds-planche par année aux États-Unis. La perception sera effectuée par l'entremise de courtiers. Comme par le passé, seules les entreprises qui expédient moins de 15 millions de pieds-planche aux États-Unis ou à l'intérieur des États-Unis doivent payer une cotisation annuelle au SLB conformément au programme « checkoff », à un taux actuel de 0,35 \$ par millier de pieds-planche. Les entreprises qui expédient moins de 15 millions de pieds-planche par année aux États-Unis seront admissibles à un remboursement du SLB pour l'ensemble des cotisations payées à la U.S. Customs and Border Protection.

Le SLB s'engage à créer des avantages pour l'ensemble de l'industrie du bois d'œuvre résineux et, par conséquent, est d'avis que tous les producteurs, qu'ils soient américains ou d'un autre pays, doivent contribuer équitablement. Le SLB s'engage aussi à assurer le degré de conformité le plus élevé qui soit. Nous avons hâte de travailler avec la U.S. Customs and Border Protection et avec les producteurs pour continuer de faire le suivi et d'assurer la conformité, ce qui permettra de multiplier les avantages pour notre industrie.

Pour en savoir davantage, veuillez communiquer avec Maureen Pello du Softwood Lumber Board au 971-339-4934, ou par courriel à exempt@softwoodlumberboard.org.

À propos du SLB

Le Softwood Lumber Board (SLB) est une initiative financée par l'industrie visant à faire la promotion des avantages et des utilisations des produits de bois d'œuvre résineux dans le secteur des produits d'extérieur, la construction résidentielle et non résidentielle et de stimuler la demande pour la produits de bois d'œuvre résineux et d'apparence.