SLB®
SOFTWOOD LUMBER BOARD

Mise à jour trimestrielle sur les investissements

3e trimestre de 2020

Tout commence par la stratégie

by Cees de Jager

Les conditions du marché qui ont changé de manière draconienne et l'évolution de la dynamique de la chaîne d'approvisionnement du secteur de la construction ont rendu nécessaires la révision et le raffinement de la stratégie de commercialisation du Softwood Lumber Board (SLB). Au 3e trimestre, le SLB s'affairera à valider ses hypothèses antérieures, ses priorités en matière d'investissements et sa portée et fera la mise à jour de ses prévisions liées à la demande des utilisateurs finaux, tant pour les marchés traditionnels que émergents pour le bois d'œuvre résineux.

Dans le cadre de ce processus, le SLB a mené des entrevues auprès de 57 intervenants de l'industrie pour valider sa mission, ses programmes, ses objectifs et ses activités, ainsi qu'identifier les lacunes et éléments à améliorer. Les répondants ont été pratiquement unanimes à reconnaître le rendement et la gestion du SLB, ce qui confirme que la stratégie, les priorités de financement et l'approche des programmes du SLB correspondent aux besoins et intérêts de nos investisseurs et de nos partenaires de l'industrie.

Pour 2021, les investissements du SLB continueront d'être axés sur cinq secteurs clés : les codes, les communications, la conversion, l'éducation et l'innovation. Ces éléments sont tous interdépendants et se complètent pour renforcer l'effet collectif. Les investissements sont pondérés stratégiquement parmi ces cinq priorités, afin d'optimiser la prestation de services et assurer l'utilisation la plus efficace des fonds de l'industrie. Le SLB demeure un organisme reposant sur les données qui fait des investissements en fonction des besoins ou des débouchés possibles, tout en s'assurant que les résultats sont évalués et mesurés.

Toutefois, la plupart des intervenants sont également d'avis que le SLB devrait développer ses priorités stratégiques pour répondre aux besoins futurs, notamment l'effet potentiellement important et prolongé de la pandémie sur la société et, par extension, sur l'industrie du bois d'œuvre résineux.

Notre équipe a étudié et organisé les idées proposées pour ce développement en cinq catégories de priorités et évalue actuellement la manière de produire l'effet le plus marqué dans ces secteurs. En même temps, le SLB demeure conscient du fait qu'il ne peut jouer tous les rôles et qu'il doit demeurer fidèle à sa mission première : faire augmenter la demande de bois d'œuvre résineux. Pour ce qui est des sujets soulevés pendant les entrevues avec les intervenants, comme les indicateurs liés aux communications, l'expansion des partenariats et les relations avec l'industrie, notre équipe explore des moyens concrets d'améliorer notre approche et tirer profit de ce qui a déjà été produit.

Nous sommes reconnaissants d'avoir gagné votre confiance, et nous avons hâte de continuer à recevoir vos conseils tandis que nous tentons de tirer profit des nombreux débouchés et de relever les défis qui touchent la part de marché du bois d'œuvre résineux. Si vous avez des questions ou commentaires à propos des orientations que nous prenons par rapport aux programmes ou des idées pour améliorer nos services à l'industrie, n'hésitez pas à communiquer avec moi en tout temps au (425) 502-6967 ou à dejager@softwoodlumberboard.org.

Softwood Lumber Board Perspectives des parties prenantes

Carbone et changements climatiques

Le bois d'œuvre résineux offre des avantages importants en matière de séquestration du carbone et une voie permettant aux bâtiments d'être carboneutres. Le SLB peut ensuite créer une valeur immense pour l'industrie, en faisant la promotion des avantages du bois en matière de carbone et en en tirant profit, ainsi que par le développement des programmes et la création de partenariats stratégiques.

Forêts

Par l'entremise de ses partenariats et par voie directe, le SLB peut intégrer les questions d'accès à la forêt, de forêts fonctionnelles et de leurs effets positifs sur les paysages et le développement de produits de bois dans ses efforts de promotion, afin de favoriser les meilleures pratiques en matière d'aménagement forestier.

Changement draconien touchant l'environnement bâti

Des changements au sein des marchés de la construction résidentielle et non résidentielle et associés aux préférences des consommateurs, notamment causés par la COVID-19, toucheront probablement l'industrie du bâtiment et de la construction pour des générations. Le SLB travaille à approfondir sa compréhension de ces différentes forces, afin d'appuyer l'industrie et de lui permettre de s'adapter et d'en tirer profit.

Construction hybride et en bois massif

D'immenses pas ont été accomplis pour faire accepter le bois massif; à présent, le SLB, par ses efforts en matière d'éducation, doit assurer promouvoir l'adoption des codes de l'IBC de 2021 à l'échelle locale, s'attaquer à d'autres obstacles du code tels que les restrictions liées à l'encapsulation et renforcer les initiatives de recherche liées à la construction hybride comme moyen de soutenir et faire croître la part de marché du bois massif.

Construction résidentielle

Longtemps vu comme une ancre de l'industrie, le secteur de la construction résidentielle est confronté à des menaces grandissantes des matériaux concurrents et de la règlementation hostile dans les zones d'interface entre les espaces naturels et urbains et les zones de forts vents. Des investissements dans la protection et la promotion des marchés deviennent de plus en plus justifiés.

Mise à jour sur les marchés

Réalités virtuelles : le SLB et les partenaires de l'association trouvent de nouvelles façons de faire la promotion du bois en ligne

Le SLB continue d'identifier les débouchés virtuels qui permettent d'intéresser concrètement les spécificateurs et de promouvoir les utilisations novatrices du bois et les nouveaux concepts. Grâce à Think Wood, le SLB a récemment porté son attention sur le développement des débouchés virtuels avec son programme de partenariat de l'association, tandis que les grands regroupements demeurent restreints.

Le SLB travaille de manière proactive avec de nombreuses foires commerciales qui sont passées au format virtuel et les commandite, dont le Remodeling Show, l'International Pool | Spa | Patio and Deck Expo, ABX et IWBC 2020. Ces engagements permettront de créer de nouveaux débouchés pour les partenaires de l'association et, plus important encore, permettront au SLB et à ses partenaires d'obtenir des commandites de plus haut niveau et des données sur les inscriptions en 2021 et pour les années subséquentes.

Le SLB encourage également les partenaires de l'association à envisager d'ajouter leurs cours accrédités ou obligatoires au Wood Institute, afin de promouvoir la proposition de valeur de leurs produits de bois virtuellement et produire de nouveaux contacts. Seulement deux mois après son lancement le Wood Institute compte près de 350 utilisateurs ayant effectué plus de 230 heures de formation. Les architectes représentent 61 % des utilisateurs, tandis que les ingénieurs, responsables des codes, étudiants et entrepreneurs résidentiels complètent le groupe.

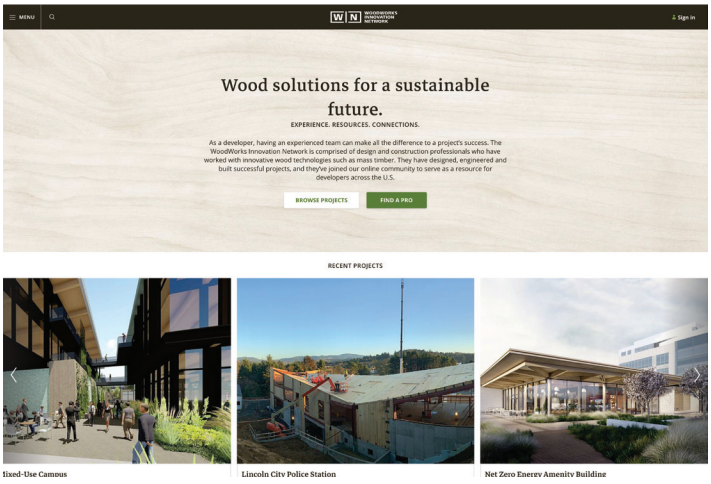
Le passage temporaire aux événements virtuels crée des débouchés et des avantages uniques, particulièrement en ce qui a trait au développement de partenariats plus localisés ou régionaux. Par exemple, le SLB est fier de s'être associé à la Western Red Cedar Lumber Association pour collaborer à l'élaboration d'une unité de formation continue (UFC) sur la manière dont les produits d'apparence en cèdre de l'Ouest ajoutent de la valeur dans les secteurs multifamilial et commercial. Si votre organisation soutient de nouveaux programmes de formation, des événements ou d'autres outils similaires à l'échelle locale ou régionale, veuillez communiquer avec Kabira Ferrell à ferrell@softwoodlumberboard.org pour discuter des possibilités de partenariat.

Intensification de l'influence grâce au Wood Innovation Network

Cet été, WoodWorks a lancé le Wood Innovation Network (WIN), communauté de réseautage en ligne qui réunit les promoteurs et les professionnels de la conception et de la construction qui ont de l'expérience avec les technologies et systèmes de construction novateurs. Le WIN est conçu pour accélérer les conversions de projet de WoodWorks de façon rentable et accroître le développement des marchés.

Au 3e trimestre, le WIN a atteint plus de 110 membres actifs représentant 60 entreprises. Le WIN a ajouté 13 nouveaux projets au cours de ce trimestre, portant le total à 90, et des contacts avec 32 professionnels. Au total, 329 personnes font partie du système, dont un grand nombre attendent le début de la construction de leur projet en bois massif ou que le WIN élargisse sa base de données de projets pour qu'elle comprenne les systèmes de construction hybrides ou à ossature légère en bois.

Le WIN en est à ses débuts, mais des progrès sont réalisés, et ce réseau a déjà produit des engagements significatifs. Dans un cas, un membre du personnel de WoodWorks a repris contact avec un architecte après l'avoir rencontré à un événement de formation plusieurs années auparavant. Grâce aux ressources et au soutien offerts par WoodWorks, l'architecte avait réussi à surmonter les obstacles pour utiliser le bois massif dans un projet qui fait désormais partie du catalogue du WIN sur son site web.



Le plan stratégique de 2021 de WoodWorks prévoit des investissements supplémentaires en personnel dans le WIN pour accélérer sa croissance. Ce plan comprend des efforts concentrés pour intégrer les fabricants de produits, les fournisseurs et les autres membres de la chaine d'approvisionnement dans le WIN, afin de créer un réseau de contacts professionnels et de fournir du soutien aux projets des membres.

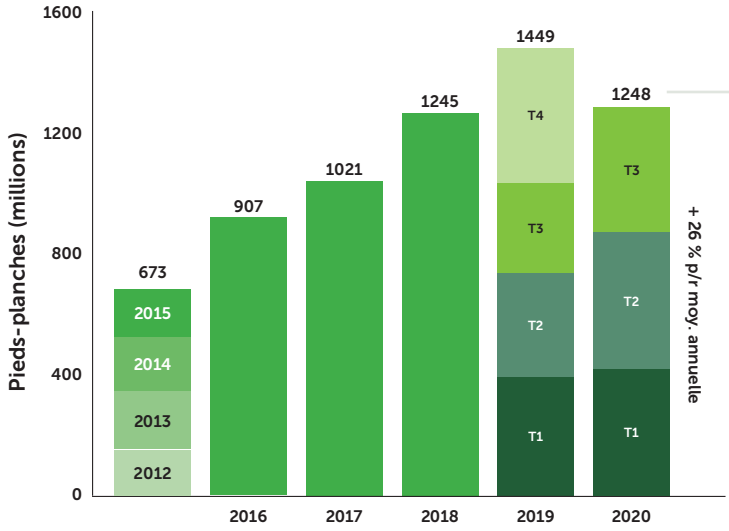
La demande de soutien aux projets de WoodWorks demeure forte

Les efforts de WoodWorks en matière d'éducation et de soutien des professionnels du bâtiment pour convertir les projets au bois d'œuvre résineux se poursuivent sans relâche aux États-Unis, malgré les restrictions liées à la pandémie. Au cours du dernier trimestre, WoodWorks a offert son soutien à 158 nouveaux projets, par l'entremise de 162 engagements virtuels auprès de clients externes et a rejoint plus de 860 participants. Forte de son ajustement total à l'environnement virtuel, WoodWorks est en voie d'atteindre tous ses objectifs annuels liés aux projets.

L'effet cumulatif et le fort rendement de WoodWorks, de l'AWC et de Think Wood sont illustrés par les efforts continus des professionnels de la conception et de la construction à faire progresser les projets. Bien que de nombreux analystes de renom prévoient un ralentissement dans certains segments de marché, l'expérience de WoodWorks prouve que des possibilités de gagner des parts de marché s'offrent toujours au bois dans les segments clés.

Des effets prouvés

Demande produite par les programmes financés par le SLB



Depuis leur création, le SLB et ses programmes financés ont créé plus de 7 milliards de pieds-planches de demande supplémentaire. Le rendement du capital investi moyen est de 25 $ par dollar dépensé.

Source : Rapport de 2020 de Prime Consulting sur le RCI

Effet de la demande supplémentaire en 2020

316 millions de pieds-planches = effet direct

932 millions de pieds-planches = effet indirect

1,248 millions de pieds-planches = effet total

Source : Prime Consulting et rapports des partenaires du SLB

Notre travail entraîne des effets durables, car les personnes suivant un programme de formation financé par le SLB utilisent leurs connaissances dans leurs projets futurs.

Le SLB continue d'investir dans des outils de mesure, de surveillance et d'évaluation rigoureux en ce qui a trait aux indicateurs de rendement clés, afin de mesurer l'effet et de comprendre les préoccupations principales de l'industrie : ***Quelle est la quantité de demande créée par nos programmes, et quelle quantité de bois d'œuvre résineux a été consommée chaque année par conséquent?***

Conformément à son programme « check-off », le SLB doit valider sa méthodologie d'évaluation tous les cinq ans. Le personnel du SLB a rehaussé cette exigence et, à compter de 2020, nous réviserons notre méthodologie chaque année, en suivant les lignes directrices de l'USDA. De plus, le SLB a retenu les services de Prime Consulting pour valider le pourcentage de projets convertis par WoodWorks chaque année. Pour lancer ce processus et confirmer nos références, Prime Consulting examinera 450 projets convertis par WoodWorks au cours des cinq dernières années (soit environ le tiers de tous les projets convertis), afin de valider le statut de chaque projet, le nombre de pieds-planches utilisés et le facteur d'influence de WoodWorks.

Faits saillants des programmes au 3e trimestre

Lost Rabbit, usages multiples, type V-A, trois étages, 269 143 pieds-planches. Courtoisie : Everett Consulting Group

SilverRock Resort, type V-B, 70 bâtiments, 1 à 3 étages, 2 528 571 pieds-planches. Courtoisie : Genster et The Robert Green Company

Code :

American Wood Council

- L'American Wood Council (AWC) a identifié de nombreux débouchés de propositions pour le groupe A de l'International Code Council (ICC) de 2024 en vue de l'échéance de janvier 2021 de l'ICC. L'AWC a aussi contribué au développement de la nouvelle certification d'inspecteur spécial pour les bâtiments de grande hauteur en bois massif de l'ICC, lancée en prévision des changements apportés au code en 2021.
- Les comités de l'AWC se sont entendus pour mettre en œuvre des sondages annuels pour s'assurer que des données fiables sont collectées pour les déclarations environnementales de produits (DEP). La hausse du nombre et de la qualité des DEP associée aux produits de bois résineux est essentielle pour que l'industrie demeure concurrentielle, tandis que les spécificateurs et les consommateurs accordent de plus en plus d'importance à la durabilité.
- L'AWC a reçu une approbation de l'ANSI pour ses dispositions spéciales en matière de design axées sur la résistance au vents et aux charges sismiques de 2021, et tente d'obtenir l'approbation de ses spécifications sur la conception de fondations permanentes en bois.
- Les efforts virtuels de l'AWC en matière d'éducation au 3e trimestre ont permis de joindre plus de 5 400 professionnels des codes et du bâtiment et d'atteindre plus de 7 200 heures de communication, en hausse de 7% par rapport à la même période l'an dernier.

Communications :

Think Wood

- Au cours des trois premiers trimestres de 2020, Think Wood a produit 15 millions de messages probois.
- Le suivi des contacts et le cadre de pointage des contacts de la campagne ont permis de produire 5 nouveaux projets à ce jour cette année, pour un total estimé à 1,54 million de pieds carrés.
- Dans les projets de points de contact, Think Wood effectue le suivi en collaboration avec WoodWorks, sans être à l'origine de ce contact. Au 3e trimestre, on compte 26 projets déclarés et 92 projets actifs pour lesquels Think Wood a effectué de la formation ou fourni une référence. Les projets déclarés représentent 58,4 millions de pieds-planches.
- Think Wood a publié deux nouvelles UFC : « How to Calculate the Wood and Carbon Footprint of a Building » et « The Role of Wood Products in Green Building », et s'est associée à Architectural Record pour cibler les professionnels ayant suivi les cours sur l'acier l'an dernier.

T3 AMERICAN WOOD COUNCIL

16	ÉVÉNEMENTS DE FORMATION
7254	HEURES DE COMMUNICATION OFFERTES
5411	PARTICIPANTS AUX FORMATIONS
429	ÉTUDIANTS UTILISANT LES NORMES DE L'AWC

T3 THINK WOOD®

4706	NOUVEAUX CONTACTS
3998	TESTS LIÉS À UNE FORMATION
8281	RESSOURCES TÉLÉCHARGÉES
10 862	CONTACTS DE MARKETING

STL Apartments, type III-A, multifamilial, 2 271 086 pieds-planches (estimation). Courtoisie : Hollis + Miller Architects

Construction et conversion :

WoodWorks

- Au 3e trimestre, WoodWorks a offert son soutien à 158 nouveaux projets, produit 1435 nouveaux contacts et influencé directement 93 projets qui ont été mis en chantier. Depuis le début de l'année, WoodWorks a influencé 104 projets, en hausse de 16 % par rapport à l'année précédente. L'effet de la COVID-19 sur les projets potentiels de WoodWorks a donc été négligeable à ce jour, en raison de la période sur laquelle s'étirent le développement et la construction.
- L'équipe des solutions de WoodWorks a eu 349 interactions au 3e trimestre, dont 334 étaient pour du soutien technique, en hausse de 18 % par rapport au 2e trimestre.
- Lorsqu'on ajoute l'effet indirect, WoodWorks a influencé 378 projets au cours de ce trimestre, en hausse de 10,5 % par rapport au trimestre correspondant de 2019, soit plus de 19 millions de pieds carrés et 392 millions de pieds-planches de demande supplémentaire de bois d'œuvre résineux.
- WoodWorks a offert 9033 heures de formation aux professionnels par l'entremise de 61 événements, webinaires et conférences midi organisés par WoodWorks ou un tiers, Les heures offertes aux professionnels sont en voie de rejoindre le niveau de 2019 et d'atteindre les objectifs pour 2020.

Projet phare de WoodWorks

WoodWorks aide Ascent à décrocher le titre de plus grand bâtiment en bois au monde

La construction de la tour Ascent a commencé à Milwaukee, au Wisconsin. Elle comportera 25 étages et 410 000 pieds carrés de bois massif. Grâce à ses 19 étages en bois lamellé-croisé (CLT) et sa charpente à poutres et poteaux en bois massif sur un podium de béton de six étages, Ascent deviendra le plus grand bâtiment en bois massif au monde une fois terminé.

WoodWorks participe à ce projet singulier depuis les étapes préliminaires de la conception de la tour Ascent. Les architectes de ce projet, provenant de la firme Korb + Associates, ont connu WoodWorks en 2012 en assistant à une formation de Think Wood. Dans les années qui ont suivi, un membre de l'équipe a suivi un autre cours et a participé à un séminaire de WoodWorks sur le bois massif.

À mesure que le projet Ascent s'est développé, WoodWorks a appuyé l'équipe de conception sur plusieurs fronts, notamment en leur fournissant de l'information sur la protection contre les incendies, les détails, les connexions structurelles, les fournisseurs de matériaux, les codes et d'autres sujets techniques. Le personnel de WoodWorks a également participé à des réunions avec des représentants du secteur du bâtiment et des services d'incendie de la ville avec Korb + Associates, le promoteur New Land Enterprises et sa firme d'ingénierie structurelle, Thornton Tomasetti.

Selon Korb + Associates, WoodWorks « a joué un rôle essentiel dans la progression de ce projet », et « sa participation à titre d'expert externe aux réunions avec l'équipe de la ville a été d'une valeur inestimable, car nous voulions construire plus haut que ce que la règlementation permettait, et parce que notre firme apprenait toujours les caractéristiques spécifiques du bois massif. »

Korb + Associates a communiqué avec WoodWorks pour discuter de trois autres projets en bois massif.

DÉTAILS DU PROJET

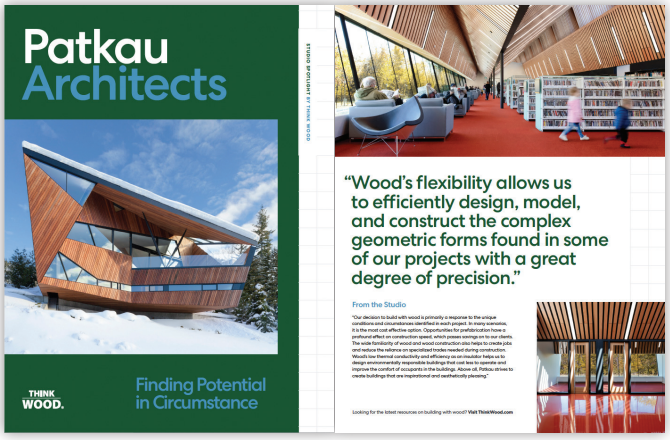
Description :	Quatre bâtiments de type V-B, bois massif et ossature de bois légère
Dimensions :	200 003 pieds carrés
Valeur de la construction :	80 M$
Valeur des produits de bois :	4,8 M$
Volume de bois d'œuvre :	3 millions de pieds-planches
Statut :	en cours de construction

Nouvelles des programmes

Think Wood présente du nouveau contenu mettant en vedette des promoteurs et architectes travaillant avec le bois

Think Wood a créé plusieurs séries de nouveau contenu qui mettent en lumière les personnes et entreprises derrière la construction de bâtiments novateurs en bois. Ces séries sont une source d'information et d'inspiration, et elles répondent aux concepteurs qui ont besoin de plus d'information et d'études de cas qui prouvent le concept de la conception de bâtiments en bois, sans égard au degré d'expérience sn construction en bois. Ces séries comprennent les volets suivants :

- Project Profiles, qui présente des études de cas qui décrivent l'innovation et en font la promotion en temps réel.
- Developer Q&A, qui définit l'analyse de rentabilisation derrière la construction en bois.
- Studio Spotlights, dans lequel les firmes de conception racontent l'histoire du bois dans leurs propres mots en utilisant des images saisissantes.



Think Wood fait la promotion de ce contenu dans l'ensemble de ses canaux, afin de stimuler l'action et l'engagement, encourager l'utilisation de bois et appuyer les professionnels de la conception pour qu'ils surmontent les obstacles liés à la construction en bois.

L'AWC établit des partenariats pour tester la transmission du son dans le bois massif

L'AWC s'est associé à d'autres parties intéressées pour effectuer des tests exhaustifs sur la transmission du son dans les assemblages de plancher/plafond en bois massif, afin de compléter le rapport technique no 15 (TR15), Calculation of Sound Transmission Parameters for Wood-Framed Assemblies. Le TR15 a été publié initialement en 2018 et décrit un modèle d'estimation des paramètres réglementés par les codes de l'indice de transmission du son (ITS) et de l'indice d'isolement aux bruits d'impact (IIC) des assemblages de plancher/plafond à ossature de bois légère. Ce nouveau test permettra au TR15 de porter aussi sur les assemblages en bois massif.

Une première ronde de tests a été effectuée sur les panneaux de planchers/plafond de bois massif nu en septembre, et d'autres rondes seront effectuées d'ici la fin de l'année. Une fois les tests terminés, les résultats seront ajoutés aux données existantes sur la transmission du son (qui représentent plus de 60 assemblages uniques en bois massif composés de la plupart des éléments les plus courants) et permettront d'élaborer un modèle empirique pour évaluer l'ITS et l'IIC, et ce, pour un grand éventail d'assemblages de plancher/plafond de bois. En établissant ces partenariats, l'AWC maximise les ressources disponibles pour ce projet pour créer des résultats exhaustifs.

Les normes NFPA 5000 et NFPA 101 sont mises à jour pour tenir compte des bâtiments de bois massif de grande hauteur

Depuis trois ans, l'AWC fait des efforts pour que les édifices en bois massif de grande hauteur soient reconnus dans les National Fire Protection Association (NFPA) 5000 Building Construction and Safety Codes® et NFPA 101 Life Safety Code®. Ces efforts ont été récompensés cet automne par l'adoption formelle de nouvelles dispositions par le NFPA Standards Council à cet effet. Les dispositions ont été élaborées par plusieurs comités techniques de la NFPA, puis ratifiées lors de la réunion des membres de la NFPA de 2020 en juin.

Les dispositions de la NFPA sur les bâtiments en bois massif de grande hauteur complètent les limites de hauteur et de surface contenues dans l'International Building Code (IBC), hormis quelques exceptions qui permettent un plus grand nombre d'étages et des éléments de bois massif exposés. Étant donné que le NFPA 101 Life Safety Code a été adopté dans 43 états, ce dernier aurait pu limiter la flexibilité de l'IBC en matière de conception. Mais ce sont plutôt ces nouvelles dispositions qui permettront de s'assurer que les dispositions de l'IBC et de la NFPA en matière de bâtiments de grande hauteur en bois massif sont compatibles, ce qui présentera de nouveaux débouchés pour ce type de bâtiment.

L'AWC annonce la création d'un programme élargi de recensement des données sur l'environnement, l'énergie et la sécurité

L'AWC, en collaboration avec le SLB, a lancé un programme semestriel élargi de recensement des données sur l'environnement, l'énergie et la sécurité pour améliorer les données sur lesquelles l'industrie est évaluée. À mesure que la demande du public pour des matériaux de construction à faible carbone incorporé continue d'augmenter, il est important que l'industrie du bois d'œuvre fournisse des données pertinentes pour que les spécificateurs et les consommateurs puissent prendre des décisions informées, afin de tirer profit de ce marché en croissance. Les données de l'industrie seront également utiles pour les décideurs, les organismes de régulation et les médias dans leur évaluation des politiques en matière d'environnement, d'énergie et de sécurité.

L'AWC demande à tous les fabricants de bois d'œuvre, peu importe leur taille ou leur emplacement géographique, de participer à ces sondages. Un échantillonnage diversifié d'au moins 80 % de toutes les usines de sciage sera essentiel pour présenter de l'information précise et représentative. Sans une participation suffisante, l'industrie sera mal placée pour élaborer de nouvelles DEP, un secteur où l'industrie du bois d'œuvre résineux accuse déjà un important retard par rapport à ses concurrents. Sans DEP, l'industrie peut anticiper des répercussions négatives, notamment une perte de crédits d'impôt, de certifications et, ultimement, d'occasions de vente.

Pour en savoir davantage à propos du type de données qui seront nécessaires et pour ajouter votre entreprise à la base de données de l'AWC sur les usines participantes, veuillez communiquer avec Kenneth Bland à kbland@awc.org.

Questions de durabilité

Dans l'esprit des conclusions de l'examen stratégique, le SLB continue de suivre les conversations sur la durabilité, les changements climatiques et l'aménagement durable des forêts et d'agir lorsque des occasions de présenter le bois d'œuvre résineux comme solution éprouvée surviennent.

Afin de répondre à la demande croissante d'éducation sur l'empreinte carbonique des bâtiments, Think Wood a lancé deux UFC au cours du trimestre :

- « How to Calculate the Wood and Carbon Footprint of a Building », qui présente les méthodes et outils principaux servant à évaluer l'empreinte carbonique des matériaux de construction, notamment l'analyse du cycle de vie et les DEP, et qui explore les raisons pour lesquelles la demande pour les produits de bois se traduit par des investissements dans l'aménagement forestier.
- « The Role of Wood Products in Green Building », qui explique pourquoi le bois est un chois naturel pour minimiser l'impact environnemental d'un bâtiment, tant pendant sa construction que pendant son cycle de vie.

Ces deux UFC sont offertes à Thinkwood.com.

Également au 3e trimestre, lors d'une séance d'information du Congrès, Jennifer Cover, présidente et chef de la direction de WoodWorks, a présenté un aperçu éducatif du rôle du bois massif dans le côté vert des bâtiments et sur la manière dont celui-ci peut contribuer à la reprise économique à faible empreinte carbonique. Étaient également présents à cette séance : le représentant Bruce Westerman (R-Arkansas); Tyler Freres, vice-président de Freres Lumber Co.; et Carter Sterling, président et chef de la direction de Sterling Solutions. Mme Cover a parlé de la formation offerte par WoodWorks aux travailleurs de la construction pour qu'ils utilisent des matériaux de bois massif comme un élément important de la chaîne de valeur.

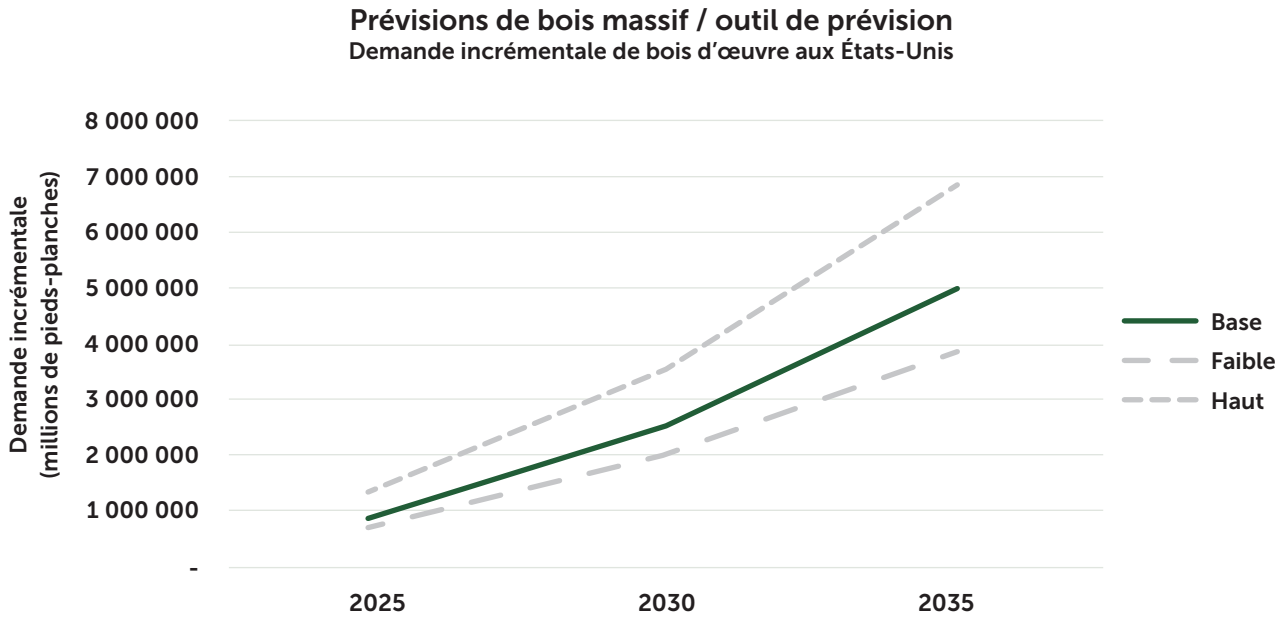
WoodWorks a également produit du contenu vidéo indépendant sur la durabilité des produits de bois et les autres avantages par rapport aux matériaux concurrents. Ce matériel a été utilisé lors du webinaire « Designing for Resources » de l'AIA, en Californie, et lors du congrès virtuel de l'AIA au Texas. WoodWorks travaille aussi à l'élaboration de six modules qui seront utilisés par le personnel sur le terrain dans l'ensemble du pays pour aidera à répondre aux questions fréquentes des spécificateurs sur les produits forestiers, la durabilité et le carbone.

Nouvelles du SLB

La mise à jour des prévisions montre des possibilités de croissance pour le bois massif jusqu'en 2035

Le SLB s'est associé à FPInnovations pour préparer un plan potentiel pour tirer profit des débouchés pour le bois d'œuvre résineux aux États-Unis d'ici 2035, à l'aide d'une combinaison de données sur les parts de marché actuelles et historiques, des tendances en matière de construction et des prévisions à long terme de Forest Economic Advisors. L'analyse finale a permis d'identifier de 3,7 à 6,7 milliards de pieds-planches de demande supplémentaire d'ici 2035. On prévoit que 65 % de ce potentiel estimé se matérialisera dans la construction non résidentielle; 78 % dans les constructions d'un à six étages (résidentielles et non résidentielles) et 20 % dans les âmes en bois, dont les puits d'ascenseur et les structures. L'analyse complète a également permis d'obtenir des prévisions régionales détaillées.

Pour obtenir un exemplaire de ces prévisions ou pour avoir accès à l'outil de prévision pour élaborer les projections pour votre entreprise, veuillez communiquer avec Ryan Flom au flom@softwoodlumberboard.org. Le SLB organisera également des webinaires sur demande avec Ben Romanchych de Ben Romanchych Consulting et Nick Milestone du SLB. Visitez le softwoodlumberboard.org/events pour visionner les vidéos dans les mois à venir.



Sources :
RBC Capital Markets, Imagine 2020 Mass Timber Report, 9/20
SLB Mass Timber Demand Forecast, 2020 FP Innovations, 10/20

Les prévisions consensuelles de 2021-2025 sont maintenant disponibles

Le SLB a retenu les services de Ben Romanchych Consulting pour élaborer des prévisions consensuelles de 2021-2025 en se basant sur les données de 2020 de FPInnovations, FEA et Fastmarkets RISI. Cette analyse s'est traduite par des prévisions d'un segment de marché total s'élevant à 50,73 milliards de pieds-planches en 2021, puis à 59,98 milliards de pieds-planches en 2025. Selon ces prévisions, le marché des réparations et rénovations devrait demeurer le segment offrant le rendement net le plus élevé, mais le secteur des maisons unifamiliales devrait connaître la croissance la plus rapide d'ici 2025.

En plus des résultats nationaux, ces prévisions fournissent une ventilation des résultats pour le secteur des rénovations et réparations, les habitations unifamiliales, le secteur industriel, non résidentiel et multifamilial, ainsi que des prévisions par région. Pour obtenir un exemplaire de ces prévisions détaillées, veuillez communiquer avec Ryan Flom à flom@softwoodlumberboard.org.

SLB® SOFTWOOD LUMBER BOARD

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.

www.softwoodlumberboard.org | info@softwoodlumberboard.org | @LumberBoard