

À NOUS LES NOUVEAUX MARCHÉS !

par Patrice-Hans Perrier



D'ici quelques années, l'industrie de la construction québécoise pourrait faire face à un sérieux ralentissement de ses activités dans le secteur résidentiel. Le vieillissement anticipé de la population et un changement dans la composition du stock de logements freineront les efforts consentis sur le plan de la recherche et du développement dans ce secteur. Toutefois, de nouveaux marchés permettraient à nos entrepreneurs de faire face à la musique, alors que l'expertise québécoise en matière de composantes préfabriquées gagne en popularité.

Une récente étude du Conseil de la science et de la technologie indique que « c'est dans les pays en voie d'industrialisation rapide, comme la Chine, que la part du PIB attribuée à la construction atteint son maximum, alors qu'elle est à son plus faible dans les pays les plus industrialisés comme les États-Unis et le Canada ». Certains pays occidentaux font tout de même exception, à l'instar de l'Allemagne ou de l'Angleterre où sévit une sérieuse pénurie de logements abordables.

L'appel des marchés extérieurs

L'Angleterre est aux prises avec une pénurie de logements causée par la rareté des terrains et le manque de main-d'œuvre compétente dans le domaine de la construction. Toutefois, le gouvernement a décidé de mettre les bouchées doubles pour ce qui est des programmes destinés au financement du logement social et abordable. C'est ainsi que le Department of the Environment, Transport and the Regions (DETR) joue un rôle de premier plan en promouvant d'importantes réformes qui pourraient avoir un effet restructurant à moyen terme sur le marché résidentiel.

La question du logement est plus que jamais d'actualité dans un pays où les « key workers » — policiers, infirmières, enseignants, etc. — n'arrivent plus à se loger, ce qui perturbe grandement le développement urbain de certaines régions. Le gouvernement a d'ailleurs pris le parti d'accélérer la mise en chantier d'unités résidentielles supplémentaires destinées à pallier la crise du logement qui frappe tous les segments de la population.

Le Québec vient de réussir une percée majeure sur le marché international de l'habitation en signant une entente-cadre avec l'organisme britannique Accent Group, une corporation à but non lucratif qui gère un important parc d'unités de logement abordable là-bas. Cette entente vise à mieux faire connaître les

Les maisons préfabriquées représentent près de 50% des mises en chantier aux États-Unis, alors qu'elles occupent entre 6% et 8% du marché de la construction domiciliaire au Québec.

produits québécois en sol britannique et à susciter des mises en chantier qui pourraient atteindre plusieurs milliers d'unités par année. Tous s'entendent pour dire qu'il s'agit là du marché le plus prometteur à moyen terme pour les composantes de bâtiment usinées au Québec. La Société d'habitation du Québec (SHQ) agit un peu comme le maître d'œuvre en tentant de mousser la technologie québécoise de maisons usinées en panneaux et en favorisant des maillages entre les divers intervenants en lice.

Les États-Unis ne sont pas en reste avec des mesures qui visent à atténuer les effets pervers de la gentrification, en réhabilitant des zones de logements sociaux qui éprouvent de la difficulté. C'est ainsi que des programmes, tel le programme HOPE (Homeownership for people everywhere), ont été constitués afin de financer des partenariats publics-privés (PPP) qui feront en sorte de réintroduire davantage de mixité sociale dans les zones ciblées par le gouvernement.

Il ne faudrait pas perdre de vue que les États-Unis représentent toujours le premier partenaire commercial du Québec dans le domaine des exportations de produits dérivés du bois ou de maisons préusinées. Il y aurait plus de deux millions de mises en chantier par année en Amérique du Nord et les structures en bois occupent plus de 90% du marché résidentiel, selon les récentes données du Q-WEB, un organisme qui fait la promotion des produits dérivés du bois.

Les maisons préfabriquées représentent près de 50% des mises en chantier aux États-Unis, alors qu'elles occupent entre 6% et 8% du marché de la construction domiciliaire au Québec. Bien qu'ils soient protectionnistes, les Américains s'en remettent la plupart du temps aux entreprises d'ici afin de combler leurs besoins au chapitre des unités résidentielles.

Dans le cas de l'ouragan Katrina, l'État de la Louisiane doit faire face à une dévastation totale, ce qui a contraint le gouvernement à mettre sur pied un programme d'aide à la reconstruction qui vise l'érection de 100 000 nouvelles unités à terme. Les autorités compétentes ont déjà débloqué une aide d'urgence qui se chiffre à 150 000 \$ US par maison à reconstruire.

Certaines compagnies spécialisées dans la production de panneaux préfabriqués, on pense à American Structure, Fermco, ou à TBS, seraient sur le point de négocier une entente avec le CN afin d'acheminer des composantes à moindre coût jusqu'au port de la Nouvelle-Orléans. Les exportateurs québécois auront beau jeu d'exploiter la ligne de chemin de fer qui descend des Grands Lacs jusqu'à la Nouvelle-Orléans, surtout depuis que les activités intermodales du port sont en chute libre.

Des joueurs qui prennent les devants

Certains joueurs du Québec ne se sont pas fait prier pour étendre leurs tentacules aux quatre coins du monde, profitant de la réputation grandissante de nos produits de bois d'ingénierie ou de nos techniques d'isolation. C'est ainsi que la firme Les Maisons Alouette, de Sainte-Anne-de-la-Rochelle, en Estrie, profite de la proximité des marchés de la [Suite p.54](#)



BÂTISSEZ SUR DU SOLIDE

Vous êtes entrepreneur et désirez offrir du financement à votre clientèle?

La Banque Laurentienne met à votre disposition du financement sur mesure pour la réalisation de vos projets de construction.

- Le financement intérimaire de votre projet pendant la construction : déboursés progressifs et financement de maison modèle.
- L'assistance d'un conseiller spécialisé pour l'offre de financement faite à vos acheteurs lorsqu'il y a signature d'un contrat préliminaire ou d'une offre d'achat.
- Un programme promotionnel compétitif permettant à vous et vos clients de bénéficier de réductions de coûts importants.

**Communiquez avec nous dès maintenant au
(514) 923-4886.**





Photo : Les Maisons Alouette

Un projet mixte avec appartements, maisons attachées, semi-détachées et détachées.

Nouvelle-Angleterre pour faire des affaires d'or avec ses maisons modulaires et ses panneaux à ossature de bois. Cette entreprise familiale, qui emploie autour de 125 employés, est un partenaire du « Programme de la maison Super E », une initiative de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Ce programme vise à stimuler la mise en marché de produits d'habitation qui sont éconergétiques et qui rencontrent de très hautes exigences techniques. L'entreprise de Sainte-Anne-de-la-Rochelle tente de se positionner en Angleterre et prépare un projet de 1100 maisons pour le Comté de Kent. Il s'agirait d'une percée sans précédent dans ce pays qui souffre d'une pénurie de 80000 unités à l'heure actuelle.

Le président directeur général des Maisons Alouette, Bradley Berneche, nous faisait remarquer que les coûts de transport d'un module préfabriqué vers Boston se chiffrent entre 8000\$ et 10000\$, alors que des panneaux expédiés par conteneur jusqu'en Angleterre ne nécessitent que des déboursés de l'ordre de 2500\$. Pas étonnant, dans ces conditions, que la compagnie vise à augmenter son ratio de production de panneaux à ossature de bois, un secteur d'activité qui ne représente que 20% de ses activités.

La compagnie Demtec, un autre joueur important sur le marché de la préfabrication, s'apprête à mettre les bouchées doubles afin d'aller chercher de substantielles parts de marché en Angleterre. Toutefois, comme tenait à nous faire remarquer Chantal Laverdière, responsable du marketing, il est important de travailler à changer les mentalités là-bas afin que les structures en bois soient enfin reconnues à leur juste valeur. Les habitations à ossature de bois ne sont pas monnaie courante en Angleterre, mais nos produits pourraient s'avérer très compétitifs si nous parvenons à faire la démonstration que nos panneaux fermés font toute la différence sur le plan de la précision des usinages et de l'isolation. Madame Laverdière a souligné que « les standards québécois sont reconnus à travers le monde en raison des exigences locales en matière de propriétés thermiques et de capacité d'isolation des bâtiments ».

L'entreprise de 80 employés travaille aussi du côté de la France, un marché émergent qui représente des opportunités d'affaires en or pour les fabricants de composantes à ossature de bois, puisque ce type de structure n'occupe qu'un maigre 5% du marché français de la construction. Le marché de l'exportation n'est pas chose nouvelle pour Demtec puisqu'il représente déjà 50%

de son chiffre d'affaires. Le propriétaire de l'entreprise, Ivon Leduc, s'est associé avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI) afin d'aller faire un tour du côté de l'Afghanistan, le temps d'y implanter une usine en partenariat avec des entrepreneurs locaux. Il va sans dire qu'une telle initiative aurait pour effet de positionner avantageusement l'entreprise québécoise par rapport aux marchés de l'Asie centrale, de l'Inde et de la Chine.

Adopter des stratégies gagnantes

Louis Poliquin, du Q-WEB (Wood Export Bureau), estime que les fabricants québécois de produits dérivés du bois auront fort à faire s'ils veulent venir à bout de l'obsession européenne pour les constructions en béton et en maçonnerie. Si l'Europe du Nord semble plus familière avec la culture des ouvrages en bois, c'est plutôt l'Amérique et le Japon qui demeurent de gros consommateurs pour ces produits. Toutefois, les importants déficits qui sévissent en matière d'habitation abordable au sein des pays européens pourraient représenter une chance inespérée en vue de changer les mentalités.

Il faudra, c'est un préalable, renforcer notre industrie locale de productions de composantes et de structures préfabriquées si nous voulons être en mesure de nous positionner sur les marchés émergents de l'Europe et de l'Asie. Et c'est là où le bât blesse, puisque le taux de pénétration des produits préfabriqués sur le marché québécois est plutôt faible.

Tous les intervenants impliqués dans le dossier des exportations s'entendent pour dire que nos fabricants devront être en mesure d'élargir rapidement leur offre en matière de logement abordable et social s'ils veulent gagner des parts de marché à l'étranger.

En outre, il ne faudra pas négliger la filière de l'efficacité énergétique, dans un contexte où les objectifs de développement durable des pays européens poussent les gouvernements à resserrer leurs critères dans le domaine de la construction. Comme aime à le souligner André Filion, vice-président, Administration et Stratégies d'Affaire à la SHQ, le marché des composantes préfabriquées représente un levier indispensable si nous voulons que l'industrialisation du bâtiment progresse au Québec. C'est en adoptant des méthodes de préfabrication à tous les stades de la construction des bâtiments que nous permettrons à nos produits de prendre de la valeur ajoutée. Il y va de notre capacité à exporter en définitive. 🌱

Assemblage des fermes de toit préfabriquées sur le chantier.

Photo : Q-WEB

TRAITER VOS COMPTES FOURNISSEURS D'UN SIMPLE CLIC

c'est possible grâce à CENTRIA COMMERCE



Avec l'introduction de la gestion électronique des comptes fournisseurs, Centria Commerce établit une connexion entre sa plateforme technologique et votre système comptable. Ce lien électronique vous permet d'intégrer, sur demande, les écritures de facturation et de paiement que Centria Commerce enregistre pour vous.

La gestion électronique des comptes fournisseurs, c'est la manière fiable et rapide de traiter vos comptes fournisseurs. Pour profiter de cette nouvelle technologie intégrée à notre solution de gestion des déboursements hypothécaires, contactez notre département des ventes au 1.888.874.0122 option 5.



Services experts et technologies pour bâtir ensemble!

www.centriacommerce.com
info@centriacommerce.com

3131, boul. St-Martin Ouest, Bureau 500
Laval (Québec) H7T 2Z5
T 514.874.0122 | 1.888.874.0121
F 514.874.9150 | 1.888.874.9150