



Chantier de réflexion-
Industrie de la construction usinée

Retour sur les chantiers 2015 et 2019

29 novembre 2022



Bureau de promotion
des produits du bois
du Québec (QWEB)

Québec 

Chantiers 2015

Dégager des éléments de vision pour le développement de l'industrie québécoise des bâtiments préfabriqués sur les marchés extérieurs

Jour 1

- Vision 2030 : Filière exportatrice de systèmes de construction verte par la SHQ
- Compétitivité et opportunités pour l'industrie québécoise des bâtiments préfabriqués par FPInnovations
- Présentations de cas type de grands projets à l'international
- Ateliers
 - Segments de marché à prioriser
 - Marchés géographiques à privilégier
 - Modèles d'affaires à prioriser
 - Besoins de développement et d'adaptation de produits
 - Moyens à privilégier pour améliorer la productivité

Chantiers 2015

Dégager des éléments de vision pour le développement de l'industrie québécoise des bâtiments préfabriqués sur les marchés extérieurs

Jour 2 (sur 2 jours)

- Comment l'industrie française s'organise pour répondre au nouveau marché du bâtiment bois de moyenne hauteur
- La place du BIM dans un projet réalisé en préfabrication
- Matériau bois et carboneutralité des bâtiments préfabriqués
- Présentation du projet de filière exportatrice de systèmes de construction verte
- Le développement de la préfabrication et la réalisation de bâtiments à haute performance dans une industrie en évolution
- Panel d'experts sur l'avenir de l'industrie des bâtiments préfabriqués et exportation
- Table des acteurs / Présentation et discussions sur les objectifs et les moyens à mettre en place pour assurer l'essor de l'industrie québécoise des bâtiments préfabriqués sur les marchés extérieurs

Grandes recommandations de 2015

Vision :

Positionner l'industrie québécoise des bâtiments préfabriqués en un créneau industriel d'avenir, à forte valeur ajoutée, orienté vers les marchés d'exportation

Objectif

Exporter des systèmes de construction préfabriqués pour une valeur de 3 G\$ en 2030

4 axes sont ressortis pour définir les éléments de vision

1. Mettre en place un environnement favorable
2. Améliorer la compétitivité
3. Favoriser l'innovation
4. Favoriser l'exportation

Grandes recommandations de 2015

4 axes pour définir la vision

1. Mettre en place un environnement favorable

- Favoriser l'utilisation de la préfabrication dans le secteur de la construction
- Encourager l'utilisation de la préfabrication dans les politiques d'achats publics
- Développer et encourager l'utilisation de la modélisation des informations sur le bâtiment (*Building Information Modeling* (BIM))

2. Améliorer la compétitivité

- Réduire les coûts de production
- Bonifier l'offre des entreprises
- Intégrer davantage les technologies de l'information (TI)
- Assurer un bassin de main-d'œuvre qualifiée
- Optimiser le transport

3. Favoriser l'innovation

- Accroître l'innovation dans les domaines suivants : produits, services, procédés, commercialisation et modèles d'affaires
- Favoriser l'intégration des innovations dans le secteur de la construction

4. Favoriser l'exportation

- Réaliser davantage d'activités de développement de marché
- Réaliser davantage d'activités d'intelligence de marché
- Faciliter l'accès aux marchés extérieurs
- Appuyer le développement des capacités de l'industrie à prendre part aux projets d'habitation de grande envergure à l'international

Chantiers 2019

Chantier de réflexion pour le développement d'une filière exportatrice de systèmes de construction

Jour 1

- Présentation de la démarche Vision 2030
- Panel d'échanges sur l'enquête réalisée auprès des industriels et les thèmes soulevés
- Présentation sur les données de marché et panel d'échanges avec des experts
- Discussion ouverte et construction d'un consensus sur des éléments de vision (cibles, enjeux de production, marchés géographiques, segments) pour le développement de l'industrie du bâtiment préfabriqué

Jour 2

- Présentation sommaire des résultats de la journée du 13 novembre 2019 – compilation des exercices de priorisation
- Présentation des actions réalisées par les ministères et organismes
- Présentation de l'analyse du modèle d'affaires de Katerra
- Présentation sur l'innovation en Amérique du Nord, Université de Montréal
- Présentation des résultats du sondage mené en janvier 2020 et Panel d'entrepreneurs pour réagir au sondage
- Discussion ouverte et priorisation des mesures concrètes pour bâtir le plan d'action pour le développement d'une filière exportatrice de systèmes de construction - Ateliers de travail aux tables

Grandes recommandations de 2019

- Pour la majorité, le secteur résidentiel est celui qui est jugé le plus important à court terme, qu'il soit multirésidentiel ou unifamilial.
- Le marché américain, ainsi que le marché canadien sont privilégiés.
- La pénurie de main-d'œuvre que nous connaissons actuellement est le plus grand problème et une menace importante pour l'industrie.
- L'industrie a beaucoup misé sur une possible augmentation du maximum de 10 % actuellement en vigueur pour la main-d'œuvre issue du Programme de travailleurs étrangers temporaires. Pour réaliser cet objectif, des discussions avec le gouvernement fédéral s'imposent.
- L'automatisation des processus est aussi une solution potentielle qui permettrait d'atténuer l'impact de la pénurie de main-d'œuvre dans les usines, mais demande des investissements importants pour les entreprises.

Grandes recommandations de 2019

- L'enjeu des formations et l'adéquation des programmes avec les besoins de l'industrie est une solution à mettre en place.
- Offrir une aide bonifiée pour les projets d'investissement en automatisation des processus de fabrication et des processus d'affaires. Cela viendrait augmenter la compétitivité de nos entreprises sur le marché extérieur, tout en les rendant plus productives.
- Importance du calcul, du suivi de l'empreinte carbone et d'un soutien pour développer leur DEP (Déclaration Environnementale de Produit).
- Offre, par le gouvernement, d'un accompagnement en matière de certifications et d'accréditations et d'un soutien à la participation à des salons et à la commercialisation.