



Valeur au bois



Numéro 2
Janvier, 2004

Pour une industrie des produits du bois à valeur ajoutée
plus compétitive, dans toutes les régions du Canada

Contenu

- 1 Réseau technologique
- 2 - 3 Études de cas
- 4 Événements
- Publications
- Pour nous joindre



Réseau technologique pour l'industrie canadienne du bois en valeur ajoutée

« Je vois le programme
Valeur au bois comme une
sorte d'Équipe Canada, »
Bob Jones,
Service canadien des forêts,
Ressources naturelles Canada

Voici près d'un an que le programme *Valeur au bois* est opérationnel et les réalisations sont déjà bien tangibles, comme en témoignent les deux études de cas présentées dans les pages suivantes.

« Je vois le programme *Valeur au bois* comme une sorte d'Équipe Canada, » souligne **Bob Jones**, gestionnaire des relations avec les industries au Service canadien des forêts de Ressources naturelles Canada. « À plusieurs points de vue, ce programme a tout ce qu'il faut pour devenir le réseau technologique le plus complet jamais offert en appui à la création de valeur dans l'industrie canadienne du bois. »

Côté recherche, le programme engage les efforts conjoints de Forintek et de quatre universités de premier plan pour la science et la technologie : l'Université Laval et celles de la Colombie-Britannique, du Nouveau-Brunswick et de Toronto. Grâce au Comité consultatif de recherche *Valeur au bois*, l'industrie est assurée de prendre les grandes décisions, et le programme reflète ses priorités dans l'ensemble du pays.

Côté transfert technologique, l'un des objectifs de RNCAN est de veiller à ce que, dans toutes les régions, les fabricants aient accès aux services techniques nécessaires pour extraire un maximum de valeur des ressources à leur disposition. Pour Bob, il est évident que le réseau de conseillers industriels de Forintek joue un rôle crucial de transfert des connaissances techniques de Forintek et des universités, en réponse aux besoins de l'industrie. De plus, le gouvernement fédéral compte sur un effet de synergie entre son programme et ceux des organismes provinciaux et régionaux. « C'est pourquoi le Réseau de transfert technologique chargé d'orienter ce volet du programme est surtout constitué de représentants de gouvernements, » ajoute Bob.

Pour **Jean-Claude Mercier**, vice-président de l'Est chez Forintek, il est important de relier le programme *Valeur au bois* de RNCAN aux programmes provinciaux existants ou à venir et ce, pour maximiser l'efficacité des services offerts et l'impact sur le secteur de la valeur ajoutée. « Notre partenariat avec le gouvernement du Québec dans ce domaine remonte à bien des années,

rappelle-t-il, et nous nous attendons à ce que, d'une manière ou d'une autre, il se poursuive encore longtemps. Nous sommes aussi en pourparlers avec les autres provinces et des organismes comme le DEC [Développement économique Canada], l'APECA [Agence de promotion économique du Canada atlantique] ou FEDNOR [Initiative fédérale de développement économique pour le nord de l'Ontario]. »

Il s'agit d'abord d'assurer un soutien adapté aux besoins particuliers d'entreprises très différentes, ce qui suppose l'intervention d'organismes de développement économique et de groupements industriels au niveau local, ainsi que de partenaires conscients des besoins locaux, susceptibles de faciliter les activités de transfert technologique. « Nos conseillers industriels sont bien connus sur le terrain, observe Jean-Claude, et ils sont déjà intégrés au secteur qu'ils desservent. Avec l'aide des communications électroniques, ils nous permettent de décentraliser la technologie sans perdre de vue nos objectifs. »

Jim Dangerfield, vice-président de la Division de l'Ouest chez Forintek, croit lui aussi à l'importance d'adapter les services aux besoins locaux. « Maximiser la valeur,

c'est trouver l'équation optimale entre le potentiel du marché et les ressources locales disponibles en matière de bois, de personnel et de technologie, dit-il, et c'est pourquoi il n'y a pas de solution unique pour tous. Les organismes locaux et régionaux sont souvent les mieux informés des besoins de l'industrie, et nous travaillons donc avec eux pour adapter et faire connaître nos services. » À titre d'exemple, les séminaires et les cours offerts dans le cadre de *Valeur au bois* se feront en collaboration avec des associations industrielles ou des institutions d'enseignement.

Dans l'Ouest comme dans l'Est, tout est mis en œuvre pour synchroniser le programme *Valeur au bois* et les activités de valeur ajoutée au niveau provincial ou régional, afin d'obtenir un impact maximal des ressources disponibles. « Les gouvernements provinciaux de l'Ouest considèrent la valeur ajoutée comme une priorité pour l'industrie du bois, souligne Jim, et Forintek joue déjà un rôle clef de ses partenaires pour le transfert de technologie. Qu'il s'agisse du DEO [Diversification de l'économie de l'Ouest Canada], du FII [Forestry Innovation Investment Ltd.], du Saskatchewan Forest Centre ou du gouvernement albertain,

« *En plus de nous assurer des ressources supplémentaires, Valeur au bois nous donne un cadre, et une raison additionnelle, pour rejoindre un plus grand nombre d'industriels.* »
Jim Dangerfield,
Vice-président pour l'Ouest,
Forintek Canada Corp.

tout le monde a intérêt à ce que les activités soient rationalisées. En plus de nous assurer des ressources supplémentaires, *Valeur au bois* nous donne un cadre, et une raison de plus, pour rejoindre un plus grand nombre d'industriels. Ceci nous permet d'aider plus concrètement les entrepreneurs à créer leur propre formule de valeur ajoutée. »

On peut obtenir des informations sur le programme *Valeur au bois* en consultant le www.valeuraubois.ca.

ÉTUDE DE CAS

Évaluation de technologies pour réduire les coûts de séchage

Située à St-Malo (Québec) près de la frontière du Vermont, Les Entreprises JM Champeau représente quatre générations d'expérience familiale dans la transformation du bois. Alors qu'une scierie transforme les billes de feuillus provenant du Québec et de Nouvelle-Angleterre, une autre usine de deuxième transformation fabrique des carrés et des goujons, lesquels

sont vendus dans le monde entier pour la fabrication de nombreux produits de haute valeur, tels que pièces de meubles ou d'escaliers (www.champeau.com).

« La réputation de Champeau, c'est la qualité du produit. Quant on a sélectionné des bois de premier choix, il faut encore assurer sa stabilité et sa couleur, c'est-à-dire la qualité du séchage, » explique **Christian Pelletier**, responsable du séchoir. Les séchoirs traditionnels et séchoirs sous vide à plaques donnent à l'entreprise une capacité totale de 580 m³, mais il faut songer à augmenter cette capacité pour répondre à la demande et aux objectifs de croissance. Champeau voulait donc déterminer si le séchage sous vide à vapeur surchauffée pouvait représenter un bon investissement.

M. Pelletier ajoute que « la chef aura été de s'adresser à **Vincent Lavoie, Dany Normand** et leurs collègues chez Forintek.



L'institut possède un séchoir pilote, une bonne expérience des feuillus comme l'érable, et ils comprennent bien les besoins d'une entreprise comme la nôtre. » Champeau est d'ailleurs membre de Forintek. Christian a déjà participé à des séminaires de séchage, et ce n'est pas la première fois qu'il fait appel aux spécialistes de Forintek.

« Nous avons fait deux essais sur de l'érable de 8/4, dit-il, et les résultats sont très encourageants. Il y a encore certains facteurs

Vous êtes un manufacturier canadien de produits du bois qui cherche à ajouter de la valeur à ses produits et augmenter sa productivité et sa rentabilité? Alors ce programme s'adresse à vous!



ÉTUDE DE CAS

Les frères Kowalchuk font appel à Forintek pour diminuer leurs coûts et augmenter leur productivité



Depuis 1994, **Ken et Kim Kowalchuk**, de Regina (SK), développent leur entreprise d'armoires de cuisine, Cabtec Manufacturing, en privilégiant la qualité et les coûts.

Les deux frères savaient que, pour atteindre le niveau supérieur de qualité et de production, ils devaient remettre en cause leurs méthodes de production et revoir le déplacement des pièces vers les divers postes de travail.

C'est alors qu'ils ont pris contact avec **Phil Ginter**, l'un des conseillers industriels de Forintek. S'appuyant sur ses nombreuses années d'expérience dans l'industrie, Phil a entrepris de trouver avec eux les endroits qui offraient le meilleur potentiel pour une réduction des coûts de manutention et une augmentation de la productivité. Étant donnée l'importance primordiale de la finition pour l'acheteur d'une armoire de cuisine, Phil a également étudié la chaîne de finition, à la recherche d'une qualité plus soutenue.

Certaines des recommandations proposées sont déjà en application, et les résultats obtenus sont la fierté des frères Kowalchuk. « Après avoir rencontré Phil et ses collègues de Forintek, dit Ken, je comprends tout ce que Forintek peut faire pour notre entreprise. »

Une nouvelle implantation a permis de raccourcir le temps de production, et donc d'augmenter les recettes. Le contrôle des commandes a été simplifié. Ainsi, les Kowalchuk ont maintenant une meilleure idée de l'avancement des diverses commandes en tout temps; ils sont donc en mesure de mieux organiser la main-d'œuvre et de limiter les coûts. Cabtec est parvenu à diminuer d'au moins 25% le temps d'assemblage des armoires.

Le projet se poursuit, à la grande satisfaction des propriétaires. « Phil s'intéresse à notre entreprise, ajoute Ken, et il nous aide à améliorer le flux des matériaux et la productivité. Nous sommes très reconnaissants de ce que lui et les gens de Forintek ont fait pour nous jusqu'à présent. »

À partir de ces premiers résultats, Cabtec et les Kowalchuk sont déterminés à entreprendre l'étape suivante.

à vérifier, et c'est la prochaine étape de notre collaboration avec Forintek avant de comparer les coûts de séchage par rapport aux autres méthodes. »

Les gens de Champeau sont fiers d'avoir su appliquer la technologie pour offrir à leurs clients des produits de qualité à un prix concurrentiel, mais ils savent aussi qu'il faut toujours faire mieux face à une concurrence de plus en plus agressive. En collaborant avec Forintek et son équipe multidisciplinaire, ils sont certains d'avoir l'heure juste sur les techniques émergentes et le potentiel qu'elles représentent. Ils avouent être ainsi en mesure de réagir plus rapidement et s'estiment donc mieux placés pour conserver leur avantage concurrentiel.

Le programme *Valeur au bois* offre une opportunité, pour les fabricants de produits du bois à valeur ajoutée de toutes les régions du Canada, d'avoir accès à la technologie et à l'information dont ils ont besoin pour tirer profit de la ressource bois.

Recherche et Développement

Le programme *Valeur au bois* comporte un important volet de R-D pour développer des connaissances et des technologies destinées au secteur des produits du bois à valeur ajoutée. Il réunit des spécialistes issus d'organismes de recherche clés à la grandeur du Canada :

- Forintek Canada Corp.
- Université du Nouveau-Brunswick – Centre de la science et de la technologie du bois
- Université Laval – Centre de recherche sur le bois
- Université de Toronto – Groupe scientifique sur les fibres naturelles
- Université de la Colombie-Britannique – Centre de transformation avancée du bois

Ces organismes travaillent ensemble sur des projets qui présentent un haut potentiel de bénéfices directs et significatifs pour les fabricants canadiens de produits du bois à valeur ajoutée et ce, dans quatre domaines : caractérisation des ressources, procédés de fabrication, développement de produits à valeur ajoutée et accès aux marchés. Pour plus d'informations, voir le www.valeuraubois.ca.



Transfert de technologie

Par le biais de Valeur au bois, Forintek Canada Corp. a établi un réseau de conseillers industriels dans toutes les régions du pays. Leur rôle est d'aider les fabricants de produits du bois à valeur ajoutée à solutionner leurs problèmes techniques et améliorer leur compétitivité.

Pour nous
joindre



Coordonnateur *Valeur au bois* (Est)
319, rue Franquet, Québec, QC
G1P 4R4
Tél.: (418) 659-2647
Télec.: (418) 659-2922

Coordonnateur *Valeur au bois* (Ouest)
2665 East Mall, Vancouver, BC
V6T 1W5
Tél.: (604) 224-3221
Télec.: (604) 222-5690

www.forintek.ca

Séminaire sur la Vision Artificielle

5 février, 2004
Québec, QC
Comité PME-Industrie - Ordre des
Ingénieurs du Québec
www.info-genie.com

Furniture and Millwork Operations Tour

10-12 février, 2004
Winnipeg, MN
Contact *Stephanie Troughton*
@ (604) 222-5663

96e Congrès annuel de l'ACIB

18-20 février, 2004
Montréal, QC
www.cla-ca.ca

Developing Opportunities for Sawing, Grading and Marketing Quality Timber

1 mars, 2004
Prince Albert, SK
Contact *Kurt Chesley*
@ (306) 765-2847

Atelier sur le séchage des feuillus

2 mars, 2004
Prince Albert, SK
Contact *Kurt Chesley*
@ (306) 765-2847

CPA Symposium of fire hazards in composite wood products manufacturing mills and plants

4-5 mars, 2004
Ottawa, ON
CPA @ (866) 4COMPOSTES

Developing Opportunities for Sawing, Grading and Marketing Quality Timber

8 mars, 2004
Edmonton, AB
Erfan Tabarsi @ (780) 413-9031

National Association of Home Builders 2004

14-16 mars, 2003
Austin, TX, USA
registrar@nahb.com

38th International Wood Composites Symposium

5-8 avril, 2004
Pullman, WA, USA
symposium.info@wsu.edu

Assessment of Heat-Treated Jack Pine and Balsam Fir
(E-3779)

Assessment of Wood Parquet Finish and Product Stability
(E-3657)

*Hardening of Solid Wood : Market
Opportunities and Review of
Existing Technologies*
(W-1929)

Impact de marques de caractère
sur le rendement au sciage secondaire
du bouleau blanc
(E-3791)

Influence de la teneur en humidité et de la température sur le
rendement du bois abouté. Profil Technologique
(TP-03-02E)

La détection de défauts pour maximiser la qualité et la valeur
des produits du bois. Profil Technologique
(TP-03-03E)

Le bois thermiquement modifié. Profil Technologique
(TP-03-01E)

Manitoba Wood Products Industry
(W-1998)

*Optimisation of Gluing Parameters for
Trembling Aspen Face and Edge Gluing*
(E-3656)

*The North American Value-added Components
Industry : Overview and Market Opportunities*
(W-1959)

Weathering and Protection of Wood
(W-1966)

*Wood Adhesive Standard : Commentary and
Guidelines for Use*
(W-1969)

Le présent bulletin est réalisé dans le cadre du programme *Valeur au bois*, financé par Ressources naturelles Canada.

This newsletter is also available in English.