

Maisons canadiennes à charpente métallique légère en Chine

— suite de la page 1

Une entreprise est parvenue à surmonter ces difficultés. Il s'agit du **BPA Group**, société d'ingénierie multidisciplinaire ayant son siège à Vancouver et des bureaux dans l'État de Washington, en Californie et à Shanghai. Elle a récemment achevé les travaux portant sur un lotissement de 100 maisons en rangée à Dalian, en Chine, et son expérience est précieuse pour les entreprises souhaitant exporter vers la Chine.

En décembre 2001, le promoteur chinois Hai Cheong souhaitait utiliser la technologie de la charpente métallique légère pour le projet de Dalian et il est entré en communication avec le BPA Group. Après négociation, le BPA Group a été retenu pour le

projet, qui consistait à gérer la conception et la construction des maisons en rangée et à coordonner les activités des architectes, des entrepreneurs et des fabricants. Au Canada, ces domaines distincts sont fréquemment coordonnés au moyen de canaux bien définis; toutefois, ce n'est pas le cas en Chine, où ce type d'infrastructure n'existe pas encore.

L'adaptabilité donne des résultats

Pour réussir à réaliser le projet, le BPA Group devait voir à l'ensemble du processus du début à la fin. Pour le président du BPA Group, John Pao, cela posait le plus grand défi. « Hai Cheong ne voulait pas simplement un fournisseur, fait remarquer M. Pao. Il était à la recherche de quelqu'un pouvant fournir, construire, gérer et coordonner. Il voulait toute la gamme des services. »

Le BPA Group utilisait un matériau appelé charpente métallique légère; les composantes de base de ce système sont faites de minces lamelles de tôles d'acier galvanisé, auxquelles on donne par moulage une forme en « C » au moyen d'un processus de formage à froid. Ce processus vise à renforcer et à stabiliser la tôle d'acier, ce qui est semblable au pliage d'une feuille de papier.

Ces dernières années, le gouvernement chinois s'est employé à trouver des solutions de rechange à la construction traditionnelle à ossature en brique et en béton qu'on utilise dans les maisons chinoises. De ce fait, la demande de systèmes canadiens — jugés modernes et plus éconergétiques — s'est accrue.

Nellie Cheng, consultante principale en commerce pour la Chine à la Société canadienne d'hypothèques et de logement, fait remarquer que le Canada a mis au point un style de logement très perfectionné, ce qui explique pour une large part cette popularité. « À la lumière de notre expérience de la tenue de séminaires techniques et de la collaboration avec des gens sur les marchés chinois et canadien, il est évident qu'il existe là un grand potentiel pour les produits canadiens du logement. »

En fait, même si la conception du BPA Group reposait sur une charpente en acier, de nombreuses composantes de finition utilisées étaient des produits en bois. Le revêtement des murs, les parements en bois, les armoires, les portes et fenêtres, ainsi que les revêtements de sol en bois dur ont tous été importés aux fins d'utilisation dans le projet. En outre, le BPA Group a acquis de nombreux produits dans d'autres secteurs, dont les moquettes, les tabliers en vinyle, les systèmes hydrofuges et les bardeaux en asphalte et en cèdre. Le succès de ces produits sur le marché chinois indique qu'il existe un grand potentiel sur le plan des exportations canadiennes si les entreprises peuvent offrir un système de construction à ossature en bois qui soit à la fois pratique et abordable.

L'entreprise a été confrontée à sa part de défis en Chine. Non seulement s'est-elle trouvée confrontée aux inévitables défis culturels, mais elle s'est également vue forcée de faire face à un manque d'infrastructures et à des attentes très différentes de celles qu'on trouve en Amérique du Nord. De plus, il a fallu composer avec les différences entre les réglementations canadienne et chinoise du bâtiment dans les design. « À Dalian, fait observer M. Pao, nous tentions d'introduire une nouvelle technologie sans aucune des infrastructures qui existent au Canada tout en respectant notre budget. C'était là un des principaux défis. »

Malgré cela, le succès du BPA Group témoigne de l'adaptabilité de l'entreprise. En travaillant avec des professionnels sur place, l'entreprise a constitué une forte base de travailleurs qualifiés dans le domaine de la construction faisant appel à la technologie de la charpente métallique légère, et l'utilisation de produits du bois canadiens a également contribué à l'ouverture du marché dans ces domaines. Ces petits pas ont ouvert la voie à la charpente métallique légère en Chine et ont non seulement rendu possibles des projets subséquents, mais ils en ont beaucoup facilité la coordination.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Nellie Cheng, consultante principale en commerce, SCHL International, tél. : (604) 737-4128, téléc. : (604) 737-4127, courriel : ncheng@cmhc-schl.gc.ca ✱

(On trouvera la version intégrale de cet article à www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport — rubrique « Les trucs du métier ».)

Rédactrice en chef : vacant
Rédacteur : **Michael Mancini**
Mise en page : **Yen Le**
Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel : canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Internet : www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à

992-7114. Pour la version par courriel, consulter l'adresse Internet de *CanadExport* ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
ISSN 0823-3349

CanadExport

LE SERVICE DES
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX
DU CANADA

Tirez parti de nos études de marché et de notre réseau de professionnels

www.infoexport.gc.ca

Venez rencontrer vos délégués commerciaux au Canada cet automne

Voici votre chance de parler affaires avec des délégués commerciaux en poste à l'étranger, en visite au Canada, et de découvrir des débouchés sur les marchés internationaux.

Gâce à un réseau de plus de 500 professionnels en poste dans 140 villes aux quatre coins du monde, le Service des délégués commerciaux du Canada possède les connaissances dont vous avez besoin pour percer sur les marchés étrangers. Chaque année, des délégués commerciaux du monde entier reviennent au pays pour effectuer un suivi auprès d'entreprises canadiennes comme la vôtre et leur faire connaître de nouveaux débouchés. Cet automne, plusieurs délégués commerciaux en poste à l'étranger participeront à des foires commerciales au Canada. Rencontrez-les aux foires suivantes et découvrez des occasions d'affaires à l'étranger!



Aerospace Congress & Exhibition 2003

MONTRÉAL

Du 8 au 12 septembre 2003

Rencontrez des délégués commerciaux spécialistes du secteur de l'aérospatiale à l'occasion de cet événement important et participez au *Café Export*, qui aura lieu le 10 septembre.

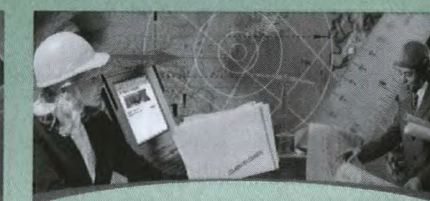


IDEX-NeoCon Canada (Exposition internationale du design intérieur)

TORONTO

Les 18 et 19 septembre 2003

Venez discuter avec des délégués commerciaux et découvrir des débouchés à l'étranger à l'occasion du *Café Export*, le 17 septembre, en après-midi.



Construct Canada 2003

TORONTO

Du 3 au 5 décembre 2003

Venez discuter des occasions d'affaires avec des délégués commerciaux œuvrant dans le secteur de la construction et du bâtiment à l'occasion du *Café Export*, le 3 décembre, en après-midi.

Pour plus de renseignements sur ces foires et pour savoir comment s'inscrire à un *Café Export*, visitez le site Web du Service des délégués commerciaux du Canada, à l'adresse www.infoexport.gc.ca.

Publié par la Direction du marketing, Service des délégués commerciaux (TCW)