



AVEZ-VOUS UNE PRATIQUE EXEMPLAIRE À PARTAGER ?

Jason (Londres) : En collaboration avec la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), nous avons organisé, à l'intention des professionnels britanniques du bâtiment, des séminaires de formation portant sur les systèmes canadiens de construction de maisons. Nous avons découvert que c'était une excellente façon de trouver des personnes qui adoptent rapidement les ossatures en bois et, donc, de bons partenaires pour les constructeurs canadiens de maisons et des acheteurs éventuels de produits de construction canadiens. Les commentaires des participants à ces séminaires offrent aussi un bon moyen de prévoir les réactions du marché aux nouveaux produits canadiens.

Tom (Detroit) : Oui. Dans toute la mesure du possible, j'essaie de travailler directement avec les entreprises et les personnes-ressources, tant au Canada que sur place. Une foule d'intermédiaires se glissent dans le processus mais, en fin de compte, je sers au mieux les intérêts commerciaux canadiens en traitant directement avec les personnes. En tant qu'organisme, ce sont les exigences du client qui doivent nous guider.

QUEL EST VOTRE PRINCIPAL DÉFI ?

Jason (Londres) : Le Royaume-Uni offre un marché très concurrentiel et mûr pour les produits de construction. Le plus grand défi consiste à rehausser notre profil dans le secteur avec le peu de ressources dont nous disposons, pendant que nos principaux concurrents possèdent sur le marché des offices de commercialisation bien dotés en fonds. Cette situation nous force à rechercher des solutions novatrices, ce qui, dans le cas présent, est synonyme de peu coûteuses.

Tom (Detroit) : Dans le secteur de la distribution des matériaux de construction, il existe une forte intégration verticale, puisque les fabricants achètent leurs propres distributeurs et qu'il y a de nombreuses fusions et acquisitions. Il est donc plus difficile pour les petits fabricants de traiter avec les distributeurs. Toutefois, comme dans le jeu des fêtes foraines où l'on essaie d'écraser un petit rongeur avec un maillet, pour chaque circuit de distribution qui disparaît, il y en a un nouveau qui apparaît. Le défi consiste à découvrir ces circuits dès qu'ils émergent, pour travailler avec eux plutôt qu'avec des détaillants « à grande surface ».

QUEL EST L'ASPECT DU TRAVAIL QUE VOUS PRÉFÉREZ ?

Jason (Londres) : Je m'amuse !

Tom (Detroit) : Les innovations foisonnent dans ce secteur. On crée de nouveaux types de matériaux, on invente de nouvelles techniques et des méthodes de construction plus efficaces, et on fait un nouvel usage de matériaux utilisés depuis longtemps. Il est intéressant de voir comment tous ces produits anciens et nouveaux, en provenance du Canada et d'ailleurs, sont intégrés aux bâtiments dans lesquels nous travaillons, jouons et vivons.