

L'industrie de la construction canadienne bâtit sur la fondation de l'Europe de 1992

L'industrie canadienne de la construction devra mettre davantage l'accent sur le partenariat stratégique et les projets conjoints, si elle veut profiter des débouchés qui s'offriront dans ce secteur dans l'Europe de 1992.

Voilà l'une des conclusions préliminaires qui ressort d'une étude complète sur les possibilités qui s'offrent à l'industrie de la construction canadienne en l'Europe de 1992, qui est en préparation par la Direction des relations commerciales et économiques avec la Communauté européenne (REM) d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

En coopération étroite avec l'Institut de recherche en construction (IRC), REM veut s'assurer que l'industrie canadienne sera prête à exploiter les possibilités dans le cadre de la nouvelle Europe.

Jusqu'à présent, seules des études de faisabilité préliminaires ont été effectuées. On prévoit que des consultations engagées avec des organismes et des associations de construction clés seront bientôt terminées. L'intégration des douze États membres à un marché unique entraînera sans aucun doute une modification importante du climat commercial mondial.

Voici, fondés sur une analyse préliminaire qui précède le rapport complet et détaillé qui doit être bientôt publié, certains des changements et des tendances prévus dans l'industrie de la construction en l'Europe de 1992 :

- Les secteurs clés de l'activité de construction comprennent la rénovation de base, les immeubles de grand standing, les grandes installations de transport, les systèmes environnementaux et les logements à haute densité dans certains pays.
- Les fusions d'entreprises, les prises de contrôle et les alliances stratégiques ont lieu à une allure plus rapide alors que les sociétés se préparent aux regroupements plus importants et internationaux sur le marché. C'est une voie que les entreprises canadiennes devrait emprunter. Pour tirer parti des possibilités offertes par la Communauté européenne, il faudra mettre davantage l'accent sur le partenariat stratégique et les entreprises conjointes.
- En ce qui concerne les grands projets, la base de la concurrence se déplace vers les technologies avancées et les techniques de gestion des coûts. La technologie de la construction devient plus industrialisée et automatisée, et elle dépend davantage de l'information. Cela a lieu sur place et dans les usines et les bureaux de conception. La conception assistée par ordinateur, la fabrication informatisée, les lasers et la robotique sont les instruments clés.
- Les entreprises les plus capables d'assurer la qualité exigée actuellement et de contrôler efficacement les budgets et la prestation de services sont plus susceptibles de réussir que les autres.
- Dans le domaine de la construction, les consommateurs demandent une meilleure durabilité, efficacité et sécurité du rendement. Cette dernière doit souvent être sous forme de garanties.
- L'environnement, la santé et la sécurité deviennent des facteurs de plus en plus importants pour ce qui est des propositions de développement (comme contraintes et comme possibilités).
- Le plus grand défi urbain, soit de renouveler et remplacer l'infrastructure, commence à attirer l'attention de gouvernements comme priorité pour le début du XXI^e siècle. Cela accélérera probablement le développement des technologies dans les domaines de l'environnement et des communications.
- Il y a une concurrence accrue parmi les divers types de matériaux de construction (acier, plastique, composés du bois, céramique) alors que de nouvelles combinaisons et applications de matériaux sont mises au point.
- L'investissement de l'industrie de la construction au Canada dans la recherche et le développement est insuffisant et le transfert des innovations est lent et difficile.

Jusqu'à présent, le projet d'AECEC et de l'IRC sur la technologie de la construction et le commerce a conclu que l'industrie doit être plus adaptée aux nouvelles technologies et à un milieu de commerce extérieur en évolution rapide.

L'étude, qui devrait être terminée et disponible au printemps de 1991, fera l'objet d'une synthèse dans *CanadExport*.

Quelques règles à observer au Moyen-Orient

• Dans les pays musulmans du Moyen-Orient, les réunions d'affaires commencent obligatoirement par une tasse de thé ou de café. Refuser serait d'une grave impolitesse.

Les discussions d'affaires en tête à tête sont rares. Attendez-vous donc à la présence d'autres associés de l'endroit, ou même à celle de visiteurs inattendus.

• Dans les pays arabes, on ne vous reprochera pas d'être en retard, car on supposera que vous avez une raison valable.

• Ne vous renversez pas sur votre siège, comme font les Canadiens : cette attitude pourrait paraître blessante. De même, évitez de laisser voir vos semelles ou de les pointer vers quelqu'un : vous passeriez pour un grossier personnage.

• Les Arabes sont très possessifs à l'égard de leur femme ; ne touchez donc pas une femme musulmane, excepté pour lui serrer la main si elle vous la tend.

• Si vous êtes invité à dîner chez des Arabes, efforcez-vous de n'utiliser que votre main droite : la gauche est considérée comme malpropre.

• Il est inutile de vouloir faire des affaires pendant le Ramadan dans les pays islamiques. Durant ce mois, les Musulmans ne prennent ni nourriture ni boisson, du coucher au lever du soleil ; par conséquent, cette période ne convient guère aux affaires. La date du Ramadan varie selon le cycle lunaire. Vous devez donc la vérifier avant de partir.

(Extrait de *Trader*, Spring 1990, World Trade Centre Toronto.)