

#### Activités

ANUGA	Octobre 1997 et octobre 1999, Cologne Salon international de l'alimentation
Fisch International	Juin 1998, Brême Salon international du poisson et des fruits de mer

## Construction et produits forestiers

### Construction

#### Aperçu

L'industrie de la construction n'est plus la locomotive de l'économie allemande. Les analystes y prévoient pour 1996 une baisse de 3,3 % comparativement à 1995. Après une longue phase de récession, la croissance devrait continuer en 1998. Dans la partie est du pays, l'accent n'est plus mis sur les immeubles

de grande hauteur et les habitations à étages multiples dans le secteur de la construction résidentielle, mais plutôt sur les unifamiliales, les maisons à deux logements et les maisons en rangée. Cependant, en ce qui concerne le logement, et en particulier les constructions à charpente de bois, l'industrie du bois et les associations industrielles sont plutôt optimistes.

Les sondages et les analyses révèlent que la part de marché des maisons usinées dans la partie ouest doublera d'ici l'an 2000 (1996 : 7 %). Dans l'est, pour plus d'une nouvelle maison sur quatre, on bâtit les éléments fonctionnels porteurs en bois. En ce moment, entre 15 000 et 25 000 maisons préfabriquées à charpente en bois d'oeuvre (pour une ou deux familles) sont construites chaque année en Allemagne : 50 % dans l'est et 50 % dans l'ouest. L'Allemagne gardera un déficit accumulé se situant entre 2 et 2,5 millions d'unités nouvelles au cours des cinq prochaines années.

#### Principales entreprises

De grands constructeurs comme Strabag, Bilfinger & Berger, Hoch-Tief ou Holzmann n'ont guère d'intérêt à collaborer avec des sociétés canadiennes, petites par comparaison. Les constructeurs canadiens trouveront de meilleurs partenaires éventuels du côté des entreprises de taille moyenne (telles Radmer Bau AG, Kesting Bau ou Trapp AG) dont les activités sont d'envergure nationale, ainsi qu'auprès d'intervenants régionaux ou locaux (promoteurs, entrepreneurs généraux et bureaux d'études). Une trentaine de fabricants allemands de maisons usinées, tous membres de l'association fédérale sectorielle, prennent à eux seuls près de 90 % du marché dans ce secteur. Les plus grands fournisseurs étrangers de maisons préfabriquées sont la Pologne (dont les ventes sont concentrées dans les nouveaux États allemands) et la République tchèque (qui vend surtout en Bavière). Les produits de la Suède et du Danemark sont plus connus mais en réalité moins nombreux.

#### Débouchés et contraintes

Les Allemands commencent à s'intéresser aux qualités et au prix de la maison à ossature de bois, dans les secteurs privé et public. Face à de fortes compressions

budgétaires, le gouvernement, les municipalités et les autorités du bâtiment découvrent les avantages économiques de cette technique et font preuve d'une réceptivité nouvelle à son égard. C'est ainsi que la Bavière est le théâtre d'un projet-pilote d'utilisation des techniques nord-américaines de construction à ossature de bois. Le projet visait à prouver qu'il est possible de construire des habitations à étages multiples et à ossature de bois à un coût raisonnable, ce que l'on savait être le cas depuis longtemps pour les maisons unifamiliales. Les entreprises canadiennes devraient être compétitives en RFA si leurs coûts de construction sont inférieurs à 1 800 DM/m<sup>2</sup> de surface habitable (165 \$/pi<sup>2</sup>) – coûts du terrain, des fondations et de l'aménagement exclus – ou encore si elles peuvent mettre en vente des appartements en copropriété à moins de 4 000 DM/m<sup>2</sup> (compte tenu des différences régionales). La pénurie de terrains à bâtir en Allemagne rend l'accession à la propriété beaucoup plus coûteuse.

On recommande instamment aux constructeurs canadiens de collaborer avec un partenaire local. Les Canadiens désireux de solliciter le marché du bâtiment en RFA se heurteront rapidement aux obstacles que posent les normes de construction et la réglementation allemandes. Entre autres secteurs, la construction de logements sociaux est régie par une multitude de normes DIN. Les entreprises canadiennes pourraient devoir faire homologuer ou approuver des matériaux et produits de construction inconnus sur le marché allemand. Enfin, la barrière de la langue peut être une autre source de difficultés.

Des alliances avec des entreprises allemandes de construction et de génie pourraient être un moyen d'avoir accès aux marchés des pays en développement. Ces alliances peuvent servir à atténuer les risques associés à la réalisation de projets dans les pays en expansion et faciliter le financement des projets que les promoteurs et les constructeurs sont censés contribuer au marché mondial grandissant des infrastructures privatisées.

#### Objectifs quinquennaux

- Promouvoir les techniques canadiennes de construction résidentielle.
- Sensibiliser davantage les fabricants de maisons usinées et les promoteurs canadiens aux débouchés qu'offre le marché allemand.
- Surmonter les problèmes liés aux normes et aux approbations
- Gagner le soutien des autorités allemandes en faveur de la maison usinée.
- Faciliter l'établissement de relations étroites entre constructeurs canadiens et allemands.

#### Activités

Séminaires sur la construction	Du 12 au 18 mai 1997 Halle-Leipzig, Chemnitz, Nuremberg, Kassel et Stuttgart, séminaire sur la technologie canadienne du bâtiment, en collaboration avec la SCHL
--------------------------------	---

Bau Leipzig	22 au 26 octobre 1997, Foire internationale du bâtiment, Leipzig
-------------	--

" Une pénurie de 2.5 millions d'unités de logement "

