

### Jason Kee@Londres Tom Quinn@Detroit

#### Produits de construction

#### COMMENT TROUVEZ-VOUS DE BONS CONTACTS LOCAUX ?

**Jason (Londres) :** Les réseaux, toujours les réseaux, encore les réseaux. Je rencontre des représentants du secteur local à des salons commerciaux et à des conférences, puis je leur téléphone régulièrement pour cultiver la relation. Je trouve que les gens aiment parler de leur secteur, partager leurs opinions sur sa situation actuelle et faire des conjectures sur son avenir. Ce sont là mes meilleures sources de renseignements sur le marché et mes meilleures méthodes pour découvrir les contacts dont mes clients canadiens ont besoin.

**Tom (Detroit) :** Il y a d'abord les gens que je rencontre à des foires commerciales, à des colloques et à d'autres activités. Je me sers aussi des associations de gens d'affaires et des chambres de commerce locales, et j'utilise des documents imprimés ainsi que des bases de données électroniques. Lorsque je rencontre quelqu'un ou que je trouve le nom de personnes-ressources dans un guide ou une base de données, je prends contact et je reste en rapport avec ces personnes. J'essaie de les tenir au courant de nos activités, notamment des rencontres en vue de former des partenariats, des foires commerciales et des conférences.

#### QUELLE SONT LES NOUVELLES TENDANCES SUR VOTRE MARCHÉ ?

**Jason (Londres) :** Au Royaume-Uni, l'industrie locale de la construction évolue très vite. À preuve surtout, le marché de l'habitation neuve. L'industrie réagit à trois grands problèmes : le manque de main-d'œuvre qualifiée, l'accroissement des coûts et des défauts de construction lié aux travaux de maçonnerie faits sur les lieux et aux nouveaux règlements de construction imposant des normes plus strictes d'isolation thermique, et la pénurie de nouveaux logements. Cette situation a créé une demande pour des produits novateurs « déqualifiant » la main-d'œuvre des chantiers de construction, a élargi le marché des ossatures, en particulier des charpentes en bois, et a suscité une tendance vers la délocalisation de la production. Les fabricants canadiens sont très bien placés pour approvisionner ce marché à court terme, tandis que l'industrie britannique en est encore à repenser son infrastructure. À long terme, les entrepreneurs canadiens qui réussiront sur ce marché sont ceux qui auront formé des partenariats de fournisseurs avec des petites et moyennes entreprises de construction ne possédant pas leur propre capacité de fabrication.

**Tom (Detroit) :** La pénurie de travailleurs qualifiés est un des grands problèmes de l'industrie du bâtiment. Tout produit de construction qui peut atténuer les effets de cette pénurie suscitera de l'intérêt, comme par exemple les matériaux de construction de maisons modulaires et industrialisées, et n'importe quel autre produit préfabriqué qui peut être expédié et installé rapidement et facilement dans un nouveau bâtiment. Cela est vrai aussi pour la construction commerciale et industrielle, y compris l'acier de construction préfabriqué et d'autre appareillage relié à la mécanique du bâtiment. Notre marché comprend aussi de nombreux produits canadiens en béton préfabriqué.

#### QUELS OUTILS VOUS SONT LES PLUS UTILES, ET POUR QUELLES RAISONS ?

**Jason (Londres) :** Sans l'ombre d'un doute, les membres de l'Équipe sectorielle commerciale Canada qui s'occupent du secteur des produits de construction constituent mon recours le plus précieux. Ils me tiennent au courant de l'évolution du secteur, répondent rapidement à mes besoins de repérage et sont des partenaires prêts à collaborer à nos activités d'expansion. Ils sont aussi un moyen de diffuser rapidement des renseignements sur le marché à l'industrie canadienne. Sans leur aide, je ne pourrais pas bien faire mon travail.

**Tom (Detroit) :** Les bases de données électroniques sont très utiles pour trouver des entreprises. Dow Jones Interactive, les annuaires téléphoniques du Canada et des États-Unis, ainsi que CorpTech sont sur Citrix, et nous nous sommes abonnés à Dunn & Bradstreet Marketplace et referenceUSA. Ces bases de données électroniques me permettent de gagner beaucoup de temps. Mais il faut quand même entrer en contact avec ces entreprises et, pour ce faire, leur téléphoner (la méthode que je préfère).