

En 1999, les **exportations canadiennes de maisons en bois** vers l'Europe de l'Ouest ont augmenté de 16,3% au cours du premier trimestre 1999, pour atteindre 6,5 millions de dollars. Les principaux marchés de cette région ont été l'Allemagne et la France où les exportations ont atteint 2,6 millions et 1,4 millions respectivement. La **maison à ossature bois** reste quelque peu marginalisée en France du fait d'une solide tradition historique et culturelle pour la maison en matériaux traditionnels. Heureusement, nombre des 450 000 touristes français qui visitent le Canada chaque année, sont sensibilisés au confort fonctionnel de ce type de construction ainsi que son coût raisonnable. Il en résulte que notre Ambassade reçoit régulièrement des demandes d'information sur les constructions bois au Canada et leurs manufacturiers canadiens. L'Ontario et le Québec restent les principales provinces exportatrices vers les marchés européens avec des exportations atteignant 3,7 millions et 1,5 millions respectivement.

B. Les contraintes

Pour l'**exportation de bois traité canadien** à destination de la France deux certificats sont nécessaires: un certificat de traitement thermique ou de stabilisation et un certificat phytosanitaire. Les deux sont administrés par l'Agence canadienne de l'inspection des aliments qui relève d'Agriculture Canada. Quant au marquage CE - obligatoire pour les matériaux de construction - et leur permettant d'être vendus sans restrictions dans tous les pays de l'Union Européenne - on peut obtenir tous les renseignements nécessaires auprès de l'Association canadienne de normalisation CSA pour satisfaire à cette exigence (homologation). Une réglementation européenne sur le feu est en préparation pour les constructions en bois.

Quant à l'importation et l'installation d'une **maison à ossature bois**, le premier obstacle à surmonter est l'obtention d'un "permis de construire" sur lequel la mairie de la municipalité du lieu de construction éventuelle a juridiction totale. De plus, toute construction, en France, fait l'objet d'une "garantie décennale" responsabilisant l'entrepreneur-fournisseur et offrant donc au client une garantie de 10 ans. Il est aussi relativement difficile de trouver des compagnies d'assurances françaises prêtes à couvrir ce type de construction.

C. Les activités

Une fonction assumée par l'entreprise privée et les associations professionnelles canadiennes.

Le rôle de l'Ambassade s'attache à conforter ces initiatives promotionnelles en établissant et en consolidant son "réseau utile local", à savoir, les salons et événements spécialisés, les associations françaises appropriées, les magazines et répertoires couvrants ces secteurs ainsi que les acheteurs et distributeurs potentiels.

Les Salons :

- * APPROFAL/MEUBLES: salon annuel des fournisseurs pour l'industrie du meuble et salon du meuble, à Paris.
- * BATIMAT : salon des matériaux de construction, tous les 2 ans, à Paris
- * CARREFOUR INTERNATIONAL DU BOIS : tous les 2 ans à Nantes, seul salon français dédié exclusivement au commerce du bois
- * EQUIP'BAIE : salon fermetures, fenêtres, protection solaire - tous les 2 ans, à Paris