

Instruire avant de bâtir

Les entrepreneurs canadiens qui envisagent d'aller construire des maisons à ossature de bois en Espagne doivent d'abord se préoccuper des fondations culturelles de pareille entreprise et s'atteler à la tâche de sensibiliser les consommateurs espagnols.

En effet, bien que le marché espagnol offre un potentiel certain (*voir l'article sur CONSTRUMAT 1995 opposé*), il faut y proposer aux consommateurs une image plus juste de la maison à ossature de bois : non, ce n'est pas nécessairement une cabane délabrée cachée au fond des bois, ni même seulement une maisonnette où goûter aux charmes de la vie rustique...

Voilà en deux mots le message central d'un nouveau rapport qui nous arrive du consulat du Canada à **Barcelone, Introduction de la maison à ossature de bois en Espagne : Un travail de longue haleine.**

Pour solliciter le marché espagnol et s'y implanter, l'exportateur canadien doit s'attaquer à un terrain en friche où tout reste à faire, à commencer par la sensibilisation. Le succès repose sur une connaissance approfondie des coutumes espagnoles et sur la maîtrise de la langue du pays, sans compter qu'il faudra disposer des ressources humaines et financières voulues.

Seuls les constructeurs canadiens prêts à consentir les efforts nécessaires pourront tirer profit du potentiel offert par le marché espagnol.

Le marché de la construction résidentielle en Espagne

Il existe en Espagne à l'heure actuelle une pénurie aiguë de logements; le plan gouvernemental en matière d'habitation (dont une année reste encore à courir) prévoit des subventions pour la construction de 400 000 unités.

Les entrepreneurs et les promoteurs espagnols sont à la recherche des technologies et du savoir-faire qui pourront améliorer leur compétitivité dans le marché unique européen. La hausse

des salaires et la stagnation de la productivité favorisent le recours à de nouvelles techniques du bâtiment, qui viendraient compléter les méthodes traditionnelles.

Par exemple, les acheteurs espagnols ont, en matière de revêtement et de finition, des exigences différentes de celles des consommateurs canadiens. Dans le choix des matériaux, la brique et la pierre s'imposent; la moquette n'est pas une solution acceptable : en Espagne, on revêt les murs de la cuisine et de la salle de bains de carreaux de céramique.

Pareilles exigences ne sauraient pourtant constituer un obstacle qui puisse arrêter nos constructeurs, dont la souplesse en matière de techniques du bâtiment est bien connue. Par ailleurs, les entrepreneurs canadiens attirés par le marché espagnol n'ont pas vraiment à s'inquiéter de la concurrence des autres constructeurs européens dans le secteur de la maison à ossature de bois.

Pour renseignements complémentaires, contacter René-François Désamoré, au consulat du Canada à Barcelone. Fax : (343) 410-7755.

Barcelone accueille CONSTRUMAT 95 ...

Barcelone — CONSTRUMAT 1995, l'une des plus grandes foires européennes du secteur du bâtiment et la plus importante du genre dans le bassin de la Méditerranée, se tiendra à Barcelone du 3 au 8 avril 1995.

Cette foire est présentée tous les deux ans, et le MAECI organise, une fois de plus, un stand canadien et recrute actuellement des participants.

L'édition de 1993 a attiré 3 321 exposants et 210 135 visiteurs de l'industrie. On attend autant de participants à **CONSTRUMAT 1995**, où seront exposées les innovations et les technologies les plus récentes dans 18 des différents domaines du secteur de la construction.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Gaston Thompson, du MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 992-7001. Fax : (613) 944-1008.

... Et Bruxelles BATIBOUW 1995

Bruxelles — Les fabricants de matériaux et composants de construction désirant entrer dans des marchés étrangers ou en développer de nouveaux seront intéressés à participer à la foire **BATIBOUW 1995**, qui se tiendra dans la capitale du 2 au 12 mars 1995.

Le Canada aura son pavillon à cette 36^e édition annuelle du Salon international du bâtiment, de la rénovation et de la décoration. La délégation canadienne est organisée par Rhéal Leroux et Associés, en collaboration avec l'ambassade du Canada à Bruxelles.

Les participants, que l'on est en train de recruter, viendront présenter leurs produits et services, par exemple la construction à ossature de bois, les

maisons en bois rond, le bois d'ébénisterie, les systèmes de bâtiment et les services-conseils. De plus, ils seront invités à décorer leurs stands à l'aide de leurs produits : couvre-sol, armoires de cuisine, clôtures.

Les organisateurs de **BATIBOUW 1995** soulignent que leur salon est une porte d'entrée sur de nouveaux marchés en Belgique (où les ventes canadiennes dépassent aujourd'hui le milliard de \$ par année) ou d'autres marchés européens (la Belgique possède des ports bien aménagés et un excellent réseau de transports vers les pays voisins).

Pour participer ou obtenir de plus
(Voir page 6 — Batibouw)