

Montréal, mars 2001  
Cahier P • 8 pages

# Salon international du bâtiment et du design

dmg (world media)

## Le Salon, moteur de l'industrie

Tous les joueurs majeurs de l'industrie sont impliqués dans l'organisation de cet événement d'envergure internationale. Dans le Pavillon de la construction, l'Association de la construction du Québec (ACQ) et Qualité Habitation réuniront les chefs de file de la construction pour présenter le savoir-faire québécois.

L'École de génie du bâtiment de l'Université Concordia est reconnue pour ses travaux de recherche qui ont fait évoluer la technologie dans diverses disciplines telles que l'acoustique, l'efficacité énergétique, le confort thermique et la structure du bâtiment. L'École sera présente au Salon avec plusieurs maquettes interactives et des éléments de recherche en bâtiment qui démontreront ses découvertes et fera valoir son partenariat avec l'industrie.

De plus, le Conseil québécois de la domotique propose le Rond-point de la domotique-immotique, où les visiteurs pourront participer à des ateliers interactifs qui leur fourniront les outils nécessaires à l'intégration la domotique-immotique à tous leurs projets et leur permettront de rencontrer les principaux intervenants.



# Une rencontre de professionnels qui visent les marchés mondiaux

Le Salon international du bâtiment et du design (SIBD) aura lieu les 6 et 7 mars au Stade olympique de Montréal. Il s'agit de la première édition du Salon sous sa forme actuelle, une suite logique au célèbre Contact-Export, destiné aux acheteurs étrangers.

**D**epuis six ans, Promexpo organisait Contact-Export, en collaboration avec le ministère de l'Industrie et du Commerce et la Société d'Habitation du Québec, tout cela dans le cadre du Salon national de l'habitation et Salon de l'aménagement extérieur (2 au 11 mars). Mais la création d'un Salon spécifiquement consacré aux échanges entre professionnels s'imposait, estime la direc-



de qualité des matériaux fournis. Nous sommes très avancés en utilisation de nouveaux matériaux, en méthodes de construction rapides et en isolation. »

En outre, les programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation favorisent le développement de nouveaux marchés. De nombreuses missions commerciales ont lieu chaque année à l'étranger. Chaque année aussi, elles apportent leur lot de nouveaux visiteurs: « Nous sommes en contact dans le monde entier avec les ambassades, les associations internationales, les chambres de commerces, les associations de la construction... Nous participons à diverses foires avec le MIC et la SHQ. Tout cela devrait nous permettre de faire du Salon un rendez-vous annuel incon-

**« Le Salon va devenir un outil très important pour aider les entreprises québécoises à développer de nouveaux marchés. »**

turnable pour les professionnels de la construction. Je sais que, dès cette année, nous aurons au Salon des missions du Mexique, du Costa Rica, du Chili, de la France, l'Angleterre, l'Allemagne, la Pologne, l'Algérie, la Chine, le Vietnam et d'autres. Le Salon va devenir un outil très important pour aider les entreprises québécoises à développer de nouveaux marchés. »

En plus des kiosques et des rencontres d'affaires, un programme de conférences permettra de découvrir les plus récentes innovations, techniques de construction et occasions d'affaires: « Retenez ces dates, 6 et 7 mars au Stade olympique, rappelle Patricia Spaans. C'est la rencontre des professionnels dans le cadre d'un autre immense événement, le Salon national de l'habitation et Salon de l'aménagement extérieur, qui regroupe quelque 1500 entreprises. »

Unique au Canada, ce salon permet aux architectes, entrepreneurs en construction, acheteurs étrangers, corps de métiers, designers et autres entreprises reliées à l'industrie, d'obtenir des renseignements techniques sur les produits et technologies de pointe. Ils pourront également rencontrer directement des manufacturiers et voir de nouveaux produits en voie de commercialisation auprès du public.

trice de l'événement, Patricia Spaans: « D'un côté, Contact-Export accueillait chaque année des centaines d'acheteurs étrangers et de l'autre, nous avions la journée des professionnels qui accueillait des architectes, des designers, des entrepreneurs en construction, et autres au cours du Salon de l'habitation. Nous avons vu un lien évident entre les deux événements, et la nécessité de mettre en contact des gens qui veulent aller plus loin en rencontrant sur place des experts afin d'obtenir des données techniques et découvrir les nouveautés afin de demeurer à l'affût des tendances. En effet, plusieurs exposants ne s'adressent qu'aux professionnels. Leurs produits et services ne sont pas accessibles directement aux consommateurs. »

C'est ainsi que le Salon devrait regrouper une centaine d'entreprises dont la plupart sont déjà très actives sur les marchés extérieurs: « L'industrie de la construction est l'un des secteurs où le Québec peut faire sa marque à l'exportation, constate Mme Spaans. Les entreprises québécoises ont une solide réputation, autant en matière de savoir-faire que

# La croissance de l'industrie de la construction passe par l'exportation

Entre 1995 et 1999, la valeur des exportations québécoises dans le secteur de la construction a doublé, passant de 515 millions à 1,1 milliard de dollars. « Et la tendance s'est poursuivie depuis », affirme André Filion, directeur des relations avec l'industrie et de l'exportation, à la Société d'habitation du Québec (SHQ).

Les acteurs de l'industrie n'ont pas eu le choix : l'évolution démographique québécoise a fait en sorte que la construction neuve a fortement régressé depuis les sommets atteints au milieu des années 1980. Aujourd'hui, c'est la rénovation qui occupe le haut du pavé. Un mouvement qui est là pour durer. « Mais, ailleurs dans le monde, la situation est complètement différente, souligne M. Filion. Les besoins en construction neuve sont énormes, autant aux États-Unis, qu'en Amérique du Sud ou en Europe. Et le contexte international est particulièrement favorable aux produits québécois de construction, telles les maisons à ossature de bois et les maisons préfabriquées. Nous nous donnons comme objectif de favoriser un maximum de mail-

lages et de partenariats d'affaires », poursuit M. Filion.

C'est pour encourager les entreprises d'ici à saisir ces occasions d'affaires que la SHQ s'associera pour la sixième année consécutive, en collaboration avec le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC), à la tenue de l'événement Contact-Export, qui se tiendra dans le cadre du Salon international du bâtiment et du design et du Salon national de l'habitation de Montréal et Salon de l'aménagement extérieur de Montréal.

« Contact-Export, c'est essentiellement un lieu d'échanges entre des acheteurs étrangers et des entrepreneurs et professionnels québécois en habitation », explique M. Filion. Bien que le marché américain compte actuellement pour 95 % des exportations québécoises liées à la construction, près de 200 acheteurs provenant des quatre coins du monde se sont inscrits l'an dernier. Des gens qui sont recrutés par le biais des délégations commerciales québécoises ou par les ambassades canadiennes. L'événement comprend également des visites de chantiers, ainsi qu'un programme de conférences permettant de mieux faire connaître les produits de construction québécois.

Par ailleurs, au cours des trois dernières années, la SHQ a apporté son soutien à une

trentaine de projets de construction résidentielle réalisés à l'étranger par des entreprises exportatrices de systèmes de construction. Concrètement, l'aide de la SHQ prend plusieurs formes, allant des conseils pour la préparation des soumissions en tenant compte des contraintes particulières au marché convoité, jusqu'à la réalisation de la maison modèle qui sera envoyée sur place pour démontrer la qualité du produit, en passant par la promotion de nouveaux concepts d'habitation, la formation de main-d'œuvre locale ou la mise sur pied de séminaires sur l'exportation.

Cela dit, la Société favorise particulièrement les regroupements d'entreprises intéressées à exporter. « Nous savons qu'une PME seule dans son coin n'a pas toujours les reins assez solides pour se lancer dans l'aventure de l'exportation, dit M. Filion. Mais lorsque plusieurs entreprises complémentaires se regroupent, ça permet de multiplier les possibilités. D'autant plus, que nous ne sommes pas les seuls à vouloir exporter,



André Filion

la concurrence se fait de plus en plus vive à l'international dans ce secteur. Il faut donc imaginer de nouvelles formules de partenariats : pourquoi, par exemple, des firmes concurrentes sur le marché québécois ne pourraient-elles pas travailler ensemble sur des projets d'exportation précis ? Nous venons tout juste d'appuyer, avec

d'autres partenaires, la réalisation d'une étude sur les marchés potentiels des maisons préusinées, ajoute André Filion. Les résultats nous permettront d'identifier les créneaux les plus intéressants et de dresser une stratégie d'accès à de nouveaux marchés. »

Les intéressés peuvent obtenir davantage d'informations sur les services qu'offre la Société d'habitation du Québec en se rendant sur son site, à l'adresse [www.shq.gouv.qc.ca](http://www.shq.gouv.qc.ca). La SHQ a également mis en place un site Internet où sont détaillés une quinzaine de projets d'habitation réalisés par des entreprises québécoises dans divers pays. On peut consulter ce site à l'adresse suivante : [www.quebechabitat-intl.com](http://www.quebechabitat-intl.com).

## Deux sources de financement intéressantes pour les entreprises exportatrices

Les promoteurs, les entrepreneurs en construction et les manufacturiers de produits qui souhaitent exporter peuvent bénéficier de l'appui financier de la Caisse de dépôt et placement du Québec par l'entremise du Fonds CADIM-FSTQ, Nouveaux Marchés et du Groupe Expordev, deux sources de financement qui consacrent leurs énergies à l'exploration et à l'exploitation des possibilités d'affaires sur les marchés étrangers.

La Caisse de dépôt et placement (CDP) et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec ont en effet mis sur pied en septembre 1998 un fonds de 50 millions de dollars destiné au financement de projets immobiliers et de construction dans de nouveaux marchés prometteurs.

« Ce Fonds sert également à financer des projets d'exportation de biens et services québécois liés à l'industrie immobilière et à la construction, et à favoriser l'expansion de sociétés de construction québécoises à l'étranger », dit Pierre Gamache, directeur général du Fonds CADIM-FSTQ, Nouveaux Marchés.

Des représentants de ce fonds seront disponibles pour répondre aux questions des intéressés dans le cadre du Salon international du bâtiment et du design qui se tiendra les 6 et 7 mars prochains.

« Jusqu'à présent, au moins 90 % des demandes de financement traitaient de projets de promotion immobilière et de construction », indique M. Gamache. L'aide prend la forme de prêts traditionnels ou participatifs, ou encore d'apport au capital-actions. Les projets doivent être menés par un entrepreneur québécois en association avec un partenaire implanté dans le pays visé.

Par exemple, le Fonds a servi à financer

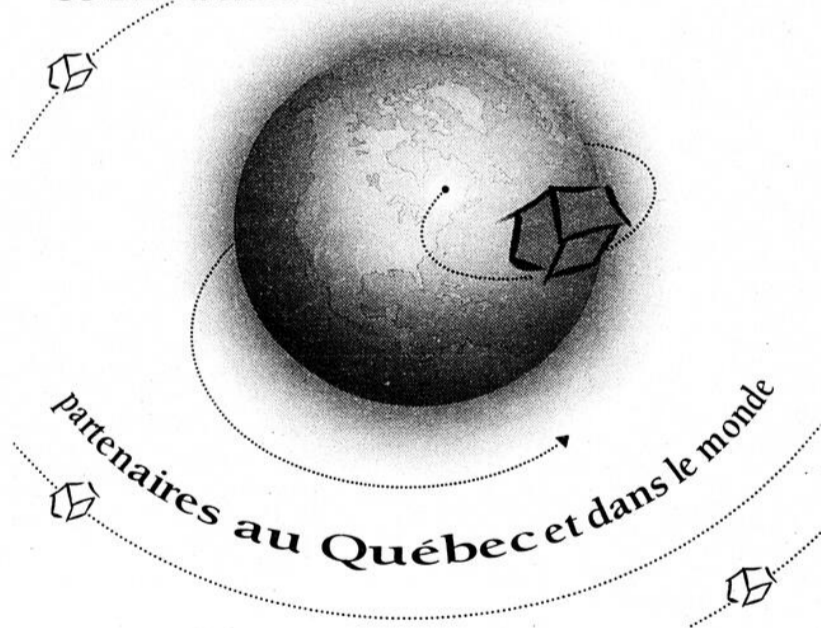
la construction d'ensembles résidentiels en Pologne. Il a également contribué à la mise en place d'un véhicule favorisant l'homologation et la certification des matériaux de construction québécois en Pologne. « Actuellement, nous soutenons les efforts d'un de nos partenaires québécois pour la mise sur pied d'une vitrine servant à la promotion des matériaux de construction québécois en Chine », dit Pierre Gamache.

Créé en mai 1998 par CDP Capital International, une filiale de la Caisse, et la compagnie Télésystème, le Groupe Expordev vise à satisfaire les besoins des entreprises en matière d'exportation. Par le biais de partenariats stratégiques, l'organisme travaille au développement de réseaux de contacts à l'étranger et à la commercialisation de produits à valeur ajoutée dans des marchés affichant un fort potentiel. Il investit également dans des partenariats, structure des opérations d'exportation et exécute des mandats à long terme pour ses clients.

Outre la CDP et Télésystème, l'actionnariat d'Expordev comprend également les firmes Bombardier, SNC-Lavalin et Bronterra International Corporation, ainsi que la Société pour l'expansion des exportations (SEE). Le Groupe Expordev s'intéresse particulièrement aux marchés d'Europe centrale, d'Asie, d'Amérique latine et des États-Unis.

« Nous sommes là pour aider les PME qui veulent exporter mais qui ne peuvent pas le justifier financièrement, dit Claude Bailargeon, PDG du Groupe Expordev. Nous pouvons leur faire bénéficier d'économies d'échelle, prendre en mains les modalités administratives liées à l'exportation ou encore, les aider à adapter leurs produits aux marchés qu'elles souhaitent exploiter. »

### La Société d'habitation du Québec et l'industrie de la construction



Programme d'assistance technique et financière pour le développement de l'industrie québécoise de l'habitation

Réseautage et regroupement d'entreprises visant l'exportation, le transfert de connaissances et de nouvelles technologies

Participation à des salons spécialisés et à des missions économiques et commerciales ici et à l'étranger, accompagnement d'entreprises

Accueil de délégations étrangères

Société d'habitation du Québec  
Direction des relations avec l'industrie et de l'exportation

1054, rue L-A-Taschereau, Aile Saint-Amable 3, Place Desjardins, Tour du Nord  
3<sup>e</sup> étage, Québec (Québec) G1R 5E7 25<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H5B 1B3  
Téléphone: (418) 644-8879 • Télécopieur: (418) 643-4059 Téléphone: (514) 873-3731 • Télécopieur: (514) 873-2849

industrie.exportation@shq.gouv.qc.ca  
[www.shq.gouv.qc.ca](http://www.shq.gouv.qc.ca)

Québec  
Société d'habitation  
du Québec

# Le MIC accompagne les PME d'un bout à l'autre du processus d'exportation

Près de 800 000 emplois québécois dépendent des ventes que les entreprises d'ici réalisent à l'extérieur des frontières de la province. En 1999-2000, le total des exportations de biens et services hors du Québec était de 118 milliards de dollars, soit 55 % du PIB. Conscient de l'importance névralgique de cet aspect de l'activité économique, le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) multiplie les initiatives visant à promouvoir l'exportation auprès des PME.

Le Ministère coanimera ainsi l'événement Contact-Export au Salon international du bâtiment et du design, en collaboration avec la Société d'habitation du Québec (SHQ). « Nous voulons permettre aux entreprises de construction de multiplier les relations d'affaires avec les acheteurs étrangers, explique Jean Duquette, conseiller spécial auprès du sous-ministre adjoint au développement des marchés au MIC. Notre implication dans ce salon se situe dans la lignée des nombreuses démarches que nous faisons pour venir en aide aux entreprises exportatrices. »

Outre Contact-Export, le MIC participe en effet aux plus importants événements internationaux liés à l'industrie de la construction, dont ceux de Miami (le Miacon qui rassemble chaque année des milliers d'acheteurs provenant des États-Unis et d'Amérique latine), de Chicago (spécialisé en quincaillerie) et de France (consacré à la maison de bois).

prometteurs, les démarches à faire pour l'homologation de leurs produits, les méthodes pour dénicher un agent manufacturier, etc.

« D'autre part, les entrepreneurs peuvent bénéficier d'une aide financière, dans le cadre du programme Impact-PME, ajoute Michel Coutu, directeur par intérim de la Direction du développement des exportations au MIC. Cette aide peut servir à toute sorte d'activités liées à l'exportation, comme la participation à une foire, à une mission en solo, ou à l'élaboration d'une stratégie d'affaires. »

Pour bénéficier d'une telle aide, les entrepreneurs doivent s'adresser à l'une des 17 Directions régionales, ou encore aux Directions géographiques du MIC. « Nos spécialistes pourront les aider à améliorer leurs connaissances des marchés, les renseigner sur les règles du jeu, sur les foires commerciales, ou encore les inscrire à nos séminaires et à nos cours sur l'exportation », dit M. Duquette.



Le Ministère offre également une panoplie de renseignements par le biais de sa ligne téléphonique MIC-Exportation (à Montréal, au 514 496-7177 ; ailleurs au Québec au 877 496-7177) et de son site Internet ([www.mic.gouv.qc.ca](http://www.mic.gouv.qc.ca)). Il s'apprête à publier une quinzaine de guides destinés aux entrepreneurs qui veulent connaître les marchés étrangers les plus

Rencontre d'affaires d'entrepreneurs du Québec et du Maroc, lors de la mission économique dirigée par Bernard Landry en septembre 2000.

Le MIC peut également mettre les entrepreneurs en contact avec l'un des nombreux réseaux qu'il développe dans le monde, entre autres par le biais des 31 bureaux du Québec à l'étranger.

Enfin, il peut venir en aide aux entreprises qui sont victimes de pratiques commerciales déloyales de la part de firmes établies dans des pays qui ont signé les

accords commerciaux internationaux.

« On est là pour simplifier la vie aux PME qui ont le goût d'exporter mais qui sont craintives face à un processus qui leur apparaît complexe, conclut M. Duquette. Oui, l'exporta-

tion a ses règles particulières, qu'il faut maîtriser avant de partir. Mais une fois cette étape franchie, le jeu en vaut vraiment la chandelle : le potentiel de développement des marchés que nous ciblons est inouï. »

## HORAIRE DES ACTIVITÉS

### Mardi 6 Mars

10h Techniques de construction d'avenir  
Mario Canuel  
Novoclimat, Agence de l'efficacité énergétique

10h30 La construction et le marché américain  
Pierre Hamel  
Association de la construction du Québec (ACQ)

11h Évolution des familles québécoises  
Marianne Kempeneers  
Département de sociologie de l'Université de Montréal

13h L'expérience des couleurs  
Josette Buisson  
Société Laurentides

13h30 La force de notre réseau au profit de nos partenaires  
Pierre Gamache (CADIM)  
Claude Baillargeon (Groupe EXPORDEV)

14h Les occasions d'affaires au Mexique dans le secteur de la construction  
Monsieur Gonzalo Gout  
Centro Impulsar de la Habitación y de la construcción (CIHAC)

14h30 Un chez-soi sur mesure : planifiez l'évolution des besoins de vos clients  
Jacqueline Meunier  
Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)

15h Plénière : Le marché de l'ossature de bois est-il viable en Amérique latine  
Marc-André Turcotte  
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction de l'Amérique latine (MIC)

15h30 Izobest, coffrage isolant  
Donald Forté  
Izobest

16h Le marché américain : Le Sud-Est des États-Unis (Atlanta) et la Nouvelle-Angleterre (Boston)

17h La cohabitation : une tendance ? Un sondage le confirme  
Robert Verret  
Société d'habitation du Québec (SHQ)

19h Les quartiers de demain : une vision de la cohabitation  
Robert Verret  
Société d'habitation du Québec (SHQ)

### Mercredi 7 Mars

10h La force de notre réseau au profit de nos partenaires  
Pierre Gamache (CADIM)  
Claude Baillargeon (Groupe EXPORDEV)

11h Les occasions d'affaires au Costa Rica dans le secteur de la construction  
Monsieur Maggio Cernone  
Instituto Nacional de Vivienda y urbanismo (INVU)

11h30 Les municipalités sont-elles favorables à la cohabitation ?  
Robert Verret  
Société d'habitation du Québec (SHQ)

13h Le bois d'ingénierie  
Pascal Chevalier  
Trus joist

13h30 Sensibilisation aux affaires et au commerce électroniques  
Monique Duhamel (MIC)

14h Les occasions d'affaires au Chili dans le secteur de la construction  
Hector Lopez  
Ministère de l'habitation et de l'urbanisme chilien

14h30 Le commerce électronique  
Paul-Émile Lizée  
ConstruNet

15h La cuisine conviviale  
Pierre De Coninck  
École de design industriel de l'Université de Montréal

15h30 Le monde bouge, des idées nouvelles se mettent en place  
Lowenstein et associés inc. anticipe les nouvelles tendances et interprète ces changements  
Jean-Daniel Pilon, Designer  
Lowenstein et associés

19h La maison au centre des réseaux d'intégration sociale contemporains  
Arnaud Sales  
Département de sociologie de l'Université de Montréal

L'horaire est sujet à changement sans préavis.

### 7 MARS : RENCONTREZ LES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX EN POSTE À L'ÉTRANGER

Les délégués de plusieurs ambassades du Canada seront disponibles pour vous rencontrer afin de vous assister dans vos démarches à l'exportation. Présentez-vous au bureau de Contact-Export sur le site du Salon international du bâtiment et du design afin de prendre rendez-vous.

## Tripler l'exportation vers l'Amérique latine et les Antilles

Le ministère de l'Industrie et du Commerce espère tripler d'ici 10 ans le nombre d'entreprises québécoises qui exportent régulièrement vers l'Amérique latine et les Antilles. Pour ce faire, le programme de la Décennie québécoise des Amériques encourage, entre autres, l'organisation de forums sectoriels et de séminaires de sensibilisation, l'implantation de vitrines commerciales permanentes dans des villes latino-américaines et l'organisation de missions vers 10 pays latino-américains prioritaires : Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, Mexique, Pérou, République Dominicaine et Venezuela.

Les projets admissibles doivent être présentés directement à la Décennie québécoise des Amériques. Pour en savoir plus : [decennie@mic.gouv.qc.ca](mailto:decennie@mic.gouv.qc.ca)

# brassez des idées! brassez des affaires!

**Réservé**  
aux professionnels

Dans le cadre du Salon national de l'habitation et Salon de l'aménagement extérieur

## Salon international du bâtiment et du design International Building and Design Show

dmg (world media

**6 et 7 mars 2001**  
9 h à 18 h

**Découvrez**  
des innovations  
et de nouveaux produits

**Rencontrez**  
des spécialistes

**Développez**  
votre réseau d'affaires

# 2 jours seulement À NE PAS MANQUER!

*En collaboration  
avec*



**KAYCAN**



**NICHHA**

### **Le Rond-point de la domotique-immotique**

Une initiative du Conseil québécois de la domotique. Grâce aux ateliers offerts, vous aurez désormais les outils nécessaires pour intégrer la domotique-immotique à tous vos projets.

### **Le Pavillon de la construction**

Une initiative de l'Association de la construction du Québec (ACQ) et de Qualité Habitation. Les chefs de file de l'industrie de la construction présentent le savoir-faire québécois.

### **Le Pavillon Habitat Lanaudière**

Une initiative de Lanaudière international. Découvrez l'expertise, les produits et les services des entreprises du créneau d'excellence en habitation de la région Lanaudière.

### **Un programme diversifié de conférences**

Les sujets de l'heure, pertinents à la construction, au design, à la domotique-immotique et à l'exportation, seront explorés et démystifiés par des experts reconnus.

Visitez [www.construnet.com](http://www.construnet.com) et cliquez sur le bandeau du Salon international du bâtiment et du design. Vous accéderez au programme complet des activités.

## **Rendez-vous au Stade olympique de Montréal !**

Pour information (514) 527-9221

## et encore plus...

*Vous aurez accès au*

 22<sup>e</sup> Salon national de l'habitation  
et Salon de l'aménagement extérieur

*Profitez-en pour découvrir :*

dmg world media

### La Multimaison Desjardins

Construite par Maisons Multigon en collaboration avec la Société d'habitation du Québec (SHQ), cette maison répond à de multiples façons de vivre, qu'on soit un travailleur autonome à domicile, en famille reconstituée, avec un colocataire ou avec un parent. Elle a été conçue en agencant stratégiquement des zones d'intimité, des zones communes et un jardin intérieur.

### Signature Design

Des créateurs d'ici et de la scène internationale excellent dans plusieurs domaines, tels la déco, le mobilier et les accessoires pour la maison. Le designer Jean-Daniel Pilon, de Lowenstein & Associés, a conçu une mise en scène qui valorise chaque objet, comme au musée.

### et plusieurs autres attractions d'intérêt :

Les Dieux du Stade *Star Choice*, *Trévi Tentation*, Le cinéma maison *Super Écran*, l'Avenue Décors et Styles *Master Card*, Paint Café par *Peinture Laurentide* l'Expérience de la couleur et Le Pavillon des inventeurs québécois.

6<sup>e</sup> édition

## CONTACT-EXPORT

*offre un service complet d'invitation et d'accueil, pour les centaines de visiteurs étrangers, présents à ce rendez-vous d'affaires international.*

En collaboration avec

Québec  
Industrie et  
Commerce

Québec  
Société d'habitation  
du Québec

  
DÉCENNIE QUÉBÉCOISE  
DES AMÉRIQUES

7 mars

## RENCONTREZ LES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX EN POSTE À L'ÉTRANGER

*Les délégués de plusieurs ambassades du Canada seront disponibles pour vous rencontrer afin de vous assister dans vos démarches à l'exportation.*

Un événement



en collaboration avec

LES AFFAIRES

Salon international  
du bâtiment et du design  
International Building  
and Design Show

dmg world media

6 et 7 mars 2001

50% de réduction

Prix régulier : 20\$ Prix invitation : 10\$

Mardi 6 et mercredi 7 mars 2001, de 9 h à 18 h

*Invitation exclusive*



Présentez-vous **directement au comptoir d'inscription** du Salon international du bâtiment et du design, **et non à la billetterie du Stade**, avec cette invitation et vous bénéficierez d'une réduction de 50 % sur le prix régulier d'inscription.

### Fiche d'inscription

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Titre \_\_\_\_\_  
Entreprise \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Ville \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_  
Téléphone \_\_\_\_\_ Télécopieur \_\_\_\_\_  
Courriel \_\_\_\_\_

Renseignements (514) 527-9221



### Secteur d'activité

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Architectes                  | <input type="checkbox"/> Ingénieurs               |
| <input type="checkbox"/> Associations                 | <input type="checkbox"/> Manufacturiers           |
| <input type="checkbox"/> Corps de métiers             | <input type="checkbox"/> Promoteurs immobiliers   |
| <input type="checkbox"/> Designers                    | <input type="checkbox"/> Services aux entreprises |
| <input type="checkbox"/> Distributeurs                | <input type="checkbox"/> Technologues             |
| <input type="checkbox"/> Détaillants et entrepreneurs | <input type="checkbox"/> Urbanistes               |
| <input type="checkbox"/> Gouvernements                | <input type="checkbox"/> Autres (spécifiez)       |

# La Multimaison Desjardins, un concept adapté aux nouvelles réalités familiales

« La maison est devenue aujourd'hui un lieu d'intégration sociale. On y reçoit davantage qu'il y a quelques années. Par ailleurs, la famille type s'est modifiée, certaines personnes travaillent à la maison, il faut donc penser à des aménagements nouveaux pour permettre le plus d'autonomie possible à tous ses résidents. »

**A**rnaud Sales, directeur du département de sociologie à l'Université de Montréal, a été invité par Promexpo à étudier un habitat qui refléterait ces nouvelles tendances. Le résultat est la Maison Desjardins qui s'élèvera sur le site du Salon national de l'habitation, suivant les plans de l'architecte Daniel Therrien de Planimage et la

contribution physique des Maisons Multigon.

« Ma collègue Marianne Kempeneers a colligé les plus récentes statistiques sur la famille québécoise. À l'aide de ces données, nous avons imaginé une résidence habitée par six personnes : Pierre, un divorcé qui exerce le métier de traducteur depuis sa résidence, et son fils, un adolescent de 13 ans qui est là un week-end sur deux ; Lucie, elle-même divorcée, jeune cadre dynamique, et sa fille de sept ans dont elle a obtenu la garde partagée. Le nouveau couple a un enfant de neuf mois à peine. Enfin, Monique, la mère de Lucie, habite avec eux. C'est une veuve de 66 ans encore très active pour qui il n'est pas question de vivre en institution. »

Pour le professeur Sales, cette famille recomposée est presque un classique dans le monde d'aujourd'hui. La présence d'une personne du troisième âge en bonne santé permet au sociologue de sensibiliser le public au phénomène du vieillissement de la population.

Le résultat : une maison de plein pied avec deux entrées séparées, autour desquelles les divisions physiques ont été

articulées, l'une pour les membres de la famille élargie, l'autre pour belle-maman, avec des zones séparées et des équipements communs, sans oublier le bureau de Pierre qui permet l'évocation de la maison "branchée".

Ce sont Les Maisons Multigon, un manufacturier de panneaux usinés et de fermes de toit, qui donneront vie à la maison abritant la famille reconstituée. L'entreprise a innové en 1989 en concevant des maisons de formes circulaires assemblées à la manière de legos, destinés à être érigés en pleine nature. Elle a ajouté à son catalogue, depuis, des formats plus conventionnels. Et la Maison Desjardins campera un concept résolument urbain.

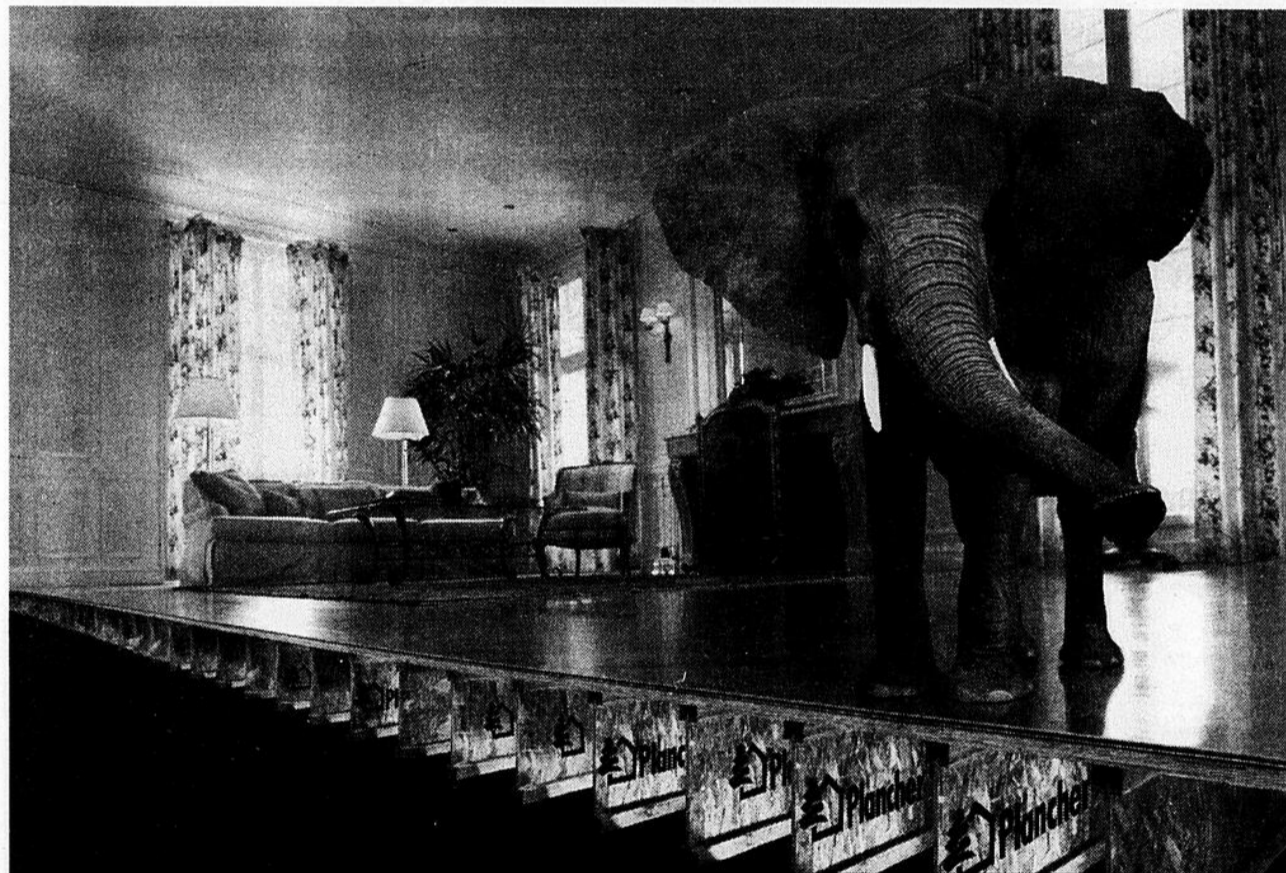
« Nous avons six jours pour ériger au Salon cette maison de 3 200 pieds de plancher répartis sur un seul étage de 85 pieds de long, raconte Claude Paquette, l'un des deux actionnaires de Multigon, une PME familiale de Sainte-Anne-des-Lacs.

En calculant les revêtements de plancher, le foyer, la cuisine fabriquée sur mesure et tous les éléments de construction, à l'exception des meubles qui donneront vie à la Maison Desjardins, Gilles Paquette, directeur des ventes de Multigon, évalue à 220 000 \$ le coût de cette maison unifamiliale.

## Table ronde : Les familles changent, l'habitation aussi

Architectes, urbanistes, sociologues, notaires, designers se sont penchés sur la possibilité de partager une habitation sans pour autant fonder une commune... Ils proposeront des solutions originales et rendront publics les résultats de leurs recherches et de leurs expériences.

La table ronde cherche à éveiller la curiosité des penseurs des habitations de demain. Pour stimuler davantage la réflexion, les conférences auront lieu tous les jours dans un jardin aménagé en bordure de la Multimaison.



**NE VOUS LAISSEZ PAS TROMPER!**

EXIGEZ LE «VÉRITABLE» SYSTÈME PLANCHER SILENCIEUX®

Seule la solive TJI/PRO® Plancher Silencieux® est munie de la garantie Plancher Silencieux®. Une solive fabriquée par le chef de file mondial des produits de bois d'ingénierie.

Il y a quarante ans – et plus de deux millions de maisons de ça – Trus Joist a introduit les systèmes de bois d'ingénierie.

Récemment, certaines entreprises ont commencé à produire des solives ressemblant étrangement aux Solives TJI®. Certains constructeurs n'y voient même que du bois ! Soyez donc vigilant. Car c'est vous qui habiterez votre nouvelle maison. Une hypothèque ne dure que 25 ans. Un plancher qui craque, c'est pour toujours.

Les autres solives en I peuvent peut-être soutenir les portées, mais seule la garantie Plancher Silencieux® vous soutient vous. Et la seule façon d'obtenir la garantie Plancher Silencieux®, c'est d'exiger le système Plancher Silencieux® de Trus Joist.

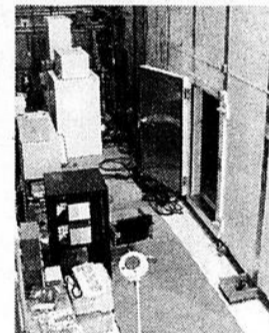


Votre maison est-elle soutenue par ce document ?



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS, APPELEZ AU 1-800-463-7225 OU VISITEZ NOTRE SITE WEB À L'ADRESSE: [www.trusjoist.com](http://www.trusjoist.com)  
TJI/PRO®, Trus Joist™ et Plancher Silencieux® sont des marques de commerce de Trus Joist, une Société de Weyerhaeuser.

## Génie du bâtiment à Concordia : Une réputation qui n'est plus à faire



C'est dans une chambre de ce type que se font les recherches sur les matériaux à changement de phase, qui pourraient être utilisés dans les panneaux de gypse pour le stockage de la chaleur.

Le département de génie du bâtiment, du génie civil et de l'environnement de l'université Concordia est le seul du genre au Canada. Il appartient à un club sélect d'une douzaine à peine en Amérique du Nord. Fondé en 1997, il donne aux étudiants une vue intégrale d'un bâtiment, explique Dominique Derome, architecte et professeur adjoint au département: « Le département réunit des chercheurs de plusieurs disciplines au sein du "laboratoire de rendement de l'enveloppe", l'un des plus avancés au monde. Nos étudiants touchent à tous les systèmes, électrique, mécanique, structural, des systèmes qui s'influencent les uns les autres. Nous travaillons notamment avec l'industrie du bois, à des recherches sur la durabilité, l'assemblage, l'isolation et l'étanchéité des structures de bois. L'innovation dans ce domaine vient des techniques utilisées. »

Parmi les travaux en cours, Mme Derome note les recherches sur des volets motorisés intégrés aux fenêtres, destinés à minimiser les gains solaires contre la chaleur excessive en été. Les chercheurs travaillent aussi sur des matériaux à changement de phase qui pourraient être utilisés dans les panneaux de gypse pour le stockage de la chaleur, ce qui pourrait représenter jusqu'à 30% d'économie d'énergie si la technologie tient ses promesses.

Une autre équipe cherche à déterminer des façons de mesurer les polluants émis par certains matériaux synthétiques tandis que d'autres ont mis au point des tests d'évaluation du rendement énergétique des habitations. « Nous nous penchons aussi sur l'aérodynamisme des structures et les effets du vent. Et nous sommes en train de développer des outils informatiques d'aide à la conception et à la gestion de projet. »

Pour en savoir plus sur les impacts de la R&D universitaire pour l'industrie de la construction, profitez de votre visite au Salon pour rencontrer les étudiants du département de génie du bâtiment, du génie civil et de l'environnement de l'université Concordia.

## Kaycan poursuit son expansion mondiale

Kaycan. Le nom ne vous dit rien ? Normal, admet Steve Kovac, le vice-président, mise en marché. « Nous ne faisons pas affaires directement avec les consommateurs mais les applicateurs et les constructeurs qui, eux, nous connaissent bien. »



Le vinyle vertical à baguette est un produit de Kaycan. Site web aidant, les commandes affluent du monde entier.

Il faut le croire puisque cette entreprise montréalaise, fondée en 1974 par Reuben Dubrofsky, accapare une part de marché fort importante au Canada dans le revêtement et les accessoires en vinyle et aluminium. Son expansion rapide aux États-Unis, réalisée dernièrement, lui permet de figurer au sein des quatre plus grands manufacturiers nord-américains dans ce créneau. Elle produit annuellement 3,5 millions de carrés - un carré équivaut à 100 pieds carrés - de revêtement, à partir de ses neuf usines. Ses produits transitent par 58 centres de distribution répartis dans les deux pays.

Le vinyle représente le fer de lance de cette entreprise familiale qui tablait initialement sur l'aluminium.

## Grande première au Salon : la maison qui voyage

Il aura fallu plus de deux ans de recherche et développement aux propriétaires de Maisons Laprise pour concrétiser leur projet, mais c'est chose faite : ils ont créé



l'Habitaflex, une maison modulaire qui s'assemble en quelques heures à coups de charnières, de manivelles, de systèmes de câbles et de poulies...

L'Habitaflex sera présentée en grande première au Salon. Il s'agit d'un produit destiné au marché récréotouristique local qui a sa place également à l'étranger.

La maison est conçue pour être facilement transportable sur une remorque, et pour voyager par train ou par bateau.

Deux personnes suffisent à la déployer en quelques heures. Résultat : une maison de 19 pi sur 21 pi sur pilotis qui peut servir de camp de chasse ou de pêche ou encore de résidence secondaire, puisqu'il s'agit d'une maison 4-saisons.

## Modulex n'en rate pas un

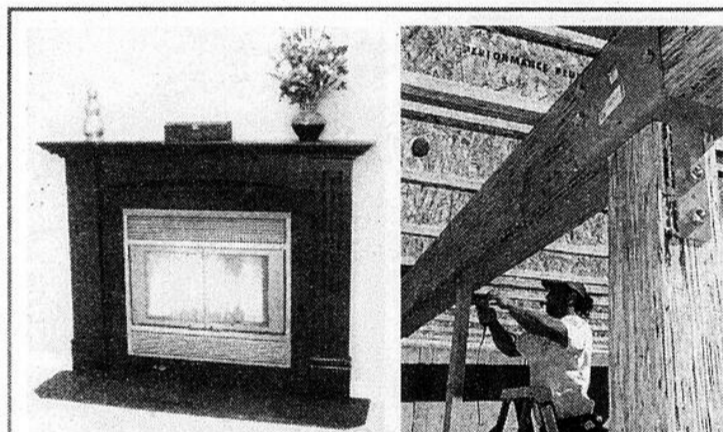
Modulex connaît bien les marchés d'exportation. Le manufacturier d'habitations préfabriquées en panneaux usinés a réalisé sa première transaction à l'étranger en 1978. Depuis, la liste de pays clients de l'entreprise est passée à 22. Pourtant, cette année encore, Laurier Dechêne juge incontournable la présence de son entreprise au Salon.

La société spécialisée dans les maisons préfabriquées à ossature de bois a connu une bonne année en 2000. La capacité de production annuelle peut atteindre, au besoin, le rythme de 1500 unités d'habitation. Pour satisfaire aux besoins de ses clients étrangers, Modulex a développé des modèles d'habitation anti-sismique, anti-termites et autres. Sa dernière innovation porte sur un système anti-infiltration d'air qui empêche les insectes de s'introduire dans le bâtiment.

## ConstruNet lance un nouveau site d'informations sur les perspectives de marché en Amérique latine

ConstruNet International profitera de sa présence au Salon pour lancer, en collaboration avec la Décennie québécoise des Amériques, un nouveau site d'informations sur les perspectives de marché pour la construction en Amérique latine. La firme a également obtenu le mandat d'un consortium d'une vingtaine de manufacturiers de produits et matériaux de construction de mettre en place une solution de commerce électronique pour faciliter leurs opérations en Amérique latine et en Pologne.

ConstruNet est un site spécialisé en information dans l'industrie de la construction. Sélectionnée parmi les 50 champions du web au Québec par la revue Commerce, finaliste dans la catégorie ".com" lors du 1er Gala du commerce électronique, Construnet a terminé l'année avec plus de 3 millions de requêtes sur le site [www.construnet.com](http://www.construnet.com).



Planète Mars a inventé un manteau de foyer qui se monte en moins d'une demi-heure. Les morceaux coulissent les uns dans les autres pour s'adapter à toutes les tailles. Le contour mural et la plaque de sol sont en composite de béton.

Trus Joist s'impose en systèmes de bois d'ingénierie. Solives, poutres, l'entreprise est à l'origine de plusieurs innovations qui dépassent de loin les caractéristiques et la durabilité habituelle du bois.

## Le Pavillon Habitat Lanaudière

Lanaudière International entend profiter de sa présence au Salon pour faire connaître aux visiteurs étrangers l'expertise, les produits et services de sept entreprises de la région de Lanaudière.

Claude Robichaud, président de Lanaudière économique et directeur général du Centre local de développement économique (CLDEM), rappelle que la "filiale habitat", un créneau d'excellence dans la région, représente quelque 6000 emplois : « Nous sommes la région au Québec la plus spécialisée dans ce domaine, avec des joueurs importants, aussi bien en matières premières, bois et ciment, qu'en produits à valeur ajoutée. Nous avons également l'avantage d'être près du grand marché de Montréal. »

Sept entreprises de Lanaudière sont regroupées au Pavillon Habitat Lanaudière.

ACCS Control-Tech est un spécialiste en régulation automatique adapté à la mécanique du bâtiment.

Concept SGA est un manufacturier de portes miroirs, de contre portes en aluminium et d'escaliers.

Entra-Matic est un manufacturier canadien de systèmes de portes automatiques pour les secteurs commercial et industriel. Elle se démarque avec une technologie de roulement à billes linéaires, sans égal sur le marché international

ICM conçoit et fabrique des mobiliers, comptoirs et accessoires destinés aux commerces de détail. L'entreprise offre également l'aménagement complet de boutiques, en assumant design et construction

Saramac fabrique des composant architecturaux en béton préfabriqué. Ses réalisations se distinguent par leur originalité, leur solidité et leur touche d'excellence.

Manufacturier Tenta est un spécialiste des tentes et des hall en structure d'aluminium. Les produits s'adaptent à tous types d'événements, de besoins et de dimensions.

Toitures Deslongchamps manufacture une gamme complète de composantes structurales de bois, poutrelles de plancher, fermes de toit, murs pré-usinés et maisons en kit.



## Le cocooning relance la domotique

C'est en misant sur le confort et la sécurité au foyer et non sur l'épargne réalisée en énergie que l'industrie de la domotique repart à la conquête du marché québécois. Annoncée il y a une décennie comme une voie incontournable pour la maison du futur -une étude commandée par le ministère de l'Industrie et du Commerce avait évalué à 40 % le taux des nouvelles unités d'habitation qui seraient "domotisées" en l'an 2000 alors que, dans les faits, ce fut plutôt dix fois moins-, la domotique a élargé son champ de vision pour mieux se conformer aux véritables besoins des consommateurs.

« Les gens veulent qu'un système de domotique automatise leurs besoins et leur simplifie la vie, explique Jean-Pierre Desjardins, président du Conseil québécois de la domotique. Dans ce sens, les contrôles doivent être simplifiés. »

On est donc loin de l'image propagée par la publicité qui fait valoir les nombreuses possibilités de disséquer son environnement -chauffage, éclairage, alarme, son, vidéo, etc.- par le biais de l'écran d'ordinateur et des nouvelles technologies. Pour M. Desjardins, c'est une minorité qui se branche à distance pour modifier la situation prévalant à la maison. L'image fait vendre mais après un an, on délaisse cette fonction. »

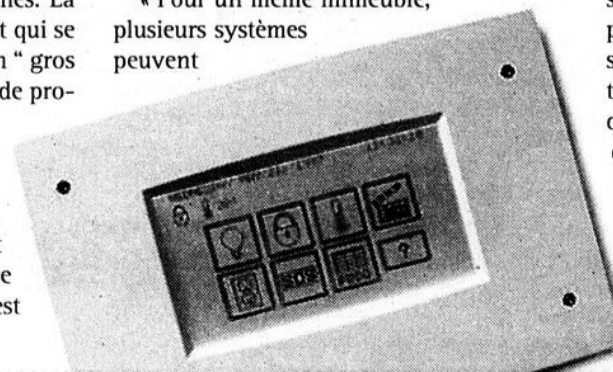
Hydro-Québec a d'ailleurs analysé les raisons qui freinent l'essor de la domotique et compris que tout système de gestion résidentielle doit être facile à comprendre et à manipuler, en plus d'ajouter du confort, de fournir un contrôle sur son environnement et de permettre des économies. La société d'État a développé un produit qui se résume à un contrôle de la taille d'un " gros thermostat ", dit Alice Savage, chef de projet, domotique. En plus de gérer cette unité et les autres thermostats, il peut commander une trentaine d'appareils dans la maison par le biais des interrupteurs et des prises de courant. Un interface universel avec le système d'alarme est également inclus.

### Et l'immotique ?

Les grands édifices de bureaux vivent-ils à l'ère de Mission Impossible ? Non, pas encore, répond Martin Roy, un ingénieur de services conseils en immotique de Montréal.

« Pour un même immeuble, plusieurs systèmes peuvent

exister en parallèle mais communiquent rarement entre eux. On n'est pas encore prêts à payer plus cher pour cet avantage. On a donc d'un côté un système d'alarme incendie avec son propre câblage, distinct souvent d'un autre système d'alarme intrusion, un système de contrôle centralisé pour la mécanique du bâtiment, agissant sur le chauffage, l'éclairage et la ventilation, et enfin un dernier système autonome de bureaux. Les ascenseurs, malgré ce que l'on en dit, ne sont presque jamais intégrés à ces systèmes. Il ne faut pas oublier que les installations sont toujours réservées à des corps de métier différents et qu'il n'est pas facile d'intégrer un programmeur au milieu des frigoristes ou des plombiers. »



# Le design en affaires, un atout essentiel

Conférencier au prochain Salon international du bâtiment et du design, le designer Jean-Daniel Pilon, président de Lowenstein & associés, constate que le monde du design est en pleine période de fusion, d'hybridation et de métissage.

« Nous entrons manifestement dans une période de recherche d'équilibre, d'harmonie, et d'alliance des contraires. On cherche à ouvrir grâce à la fenestration, on préconise des surfaces qui brillent. Par contre, on va chercher la part de l'ombre dans les détails. On constate la même tendance du côté



du vêtement ou du maquillage, où tout est plus lumineux.»

Au-delà du choix des matériaux et des couleurs, le design traduit une façon d'être, un art de vivre, dit Jean-Daniel Pilon : « Quelques influences ressortent, mais on mélange les styles allègrement. D'un côté, ce

seront des éléments sortis tout droit des années 1970 ou encore un rappel de l'art nouveau avec la présence de courbes et même de spirales. La géométrie est aussi à l'honneur, la ligne pure et simple de l'école Bauhaus reprenant droit de cité. »

Jean-Daniel Pilon parle d'une influence " bobo ", le bourgeois/bohème, un paradoxe en soi, très prisé sur le Plateau Mont-Royal. Le designer observe même une certaine tendance à la régression et parle d' " adulte-ado ", certaines personnes poussant l'exercice jusqu'à refaire leur intérieur comme s'ils étaient encore aux études. »

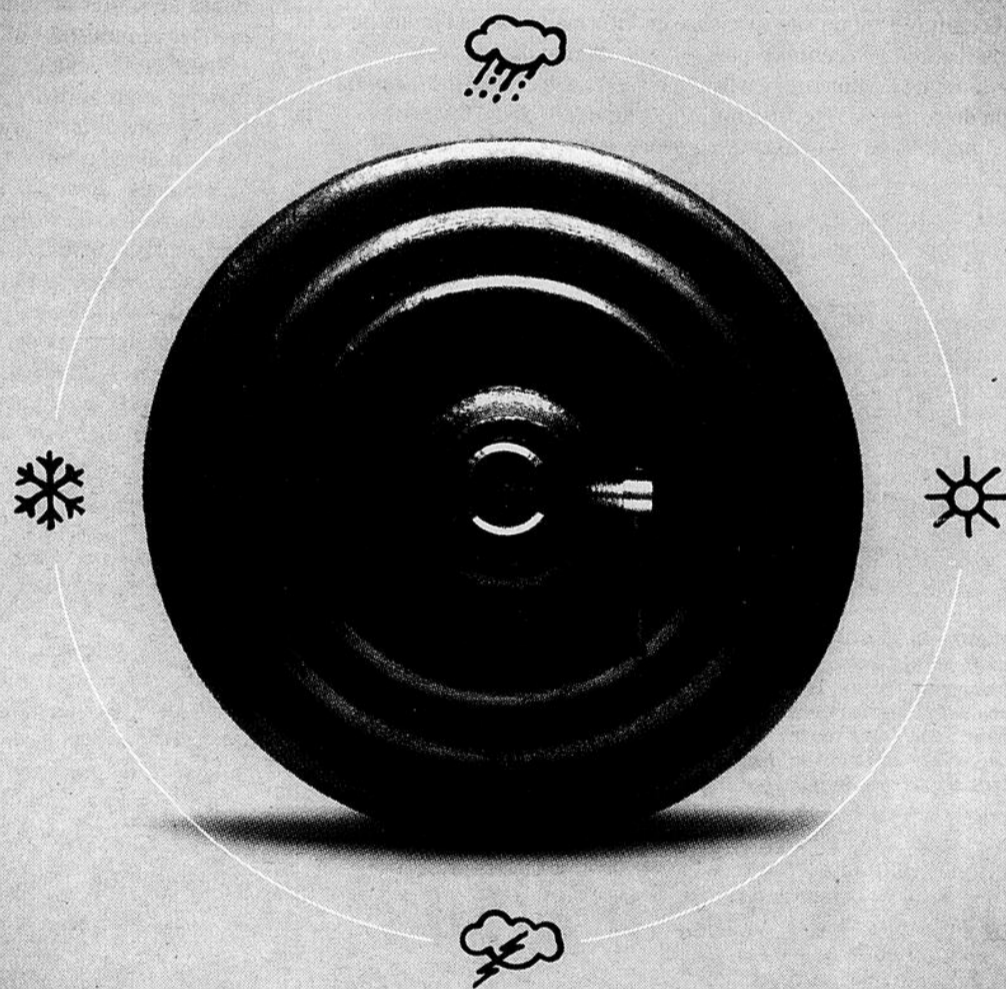
Récipiendaire de divers prix de design au cours des dernières années, Jean-Daniel Pilon observe une demande croissante pour le design et une recherche de la nouveauté. « Même le milieu des affaires reconnaît aujourd'hui qu'il s'agit d'un atout vendeur lorsque le client est à l'aise avec son environnement. C'est aussi un facteur de productivité lorsque les employés sont bien dans leur milieu de travail. »

On compte quelque 800 designers d'intérieur au Québec. « Les membres de la Société des designers d'intérieur du Québec (SDIQ) doivent compléter un stage de trois à quatre ans et passer avec succès les examens de certification du National Council for Interior Design Qualification (NCIDQ), ce qui leur permet d'avoir accès à l'ensemble du marché nord-américain s'ils le désirent, explique Ani Armenian, relationniste à la SDIQ. Voilà un atout qui n'est pas négligeable, car le design québécois a ses propres particularités, sensible aussi bien aux tendances européennes qu'américaines. »

Ani Armenian estime qu'il reste encore beaucoup à faire pour faire connaître la vaste gamme de services qu'offrent les designers d'intérieur : « Leurs services vont bien au-delà de la coloration et de l'aménagement. Ils incluent au besoin l'élaboration des plans, l'étude de la fonctionnalité, le design de meubles et d'accessoires reliés au travail ou à la maison, tout cela en fonction de l'image visée. »

La SDIQ évalueait l'impact économique du design en 1999 à 1,5 milliards \$ par an.

## Gaz Métro vous enlève un poids



**EN AFFAIRES, LE GAZ NATUREL, C'EST L'ÉNERGIE CONSEILLÉE.**

En affaires, la facture énergétique peut peser lourd sur les opérations. Pour vous enlever un poids, faites appel aux conseillers de Gaz Métropolitain. Spécialement entraînés pour vous épauler, ils peuvent facilement relever votre efficacité et votre rendement énergétiques tout en allégeant le poids de la facture.

**EN MATIÈRE D'ÉNERGIE, NOS CONSEILLERS FONT LE POIDS.**

1 800 567-1313 [www.gazmetro.com](http://www.gazmetro.com)

 **Gaz  
Métropolitain**

**SOURCE D'AVENIR**