

## Les maisons canadiennes connaissent du succès au Japon

Par suite de la vogue croissante, au Japon, des maisons à ossature de bois de style nord-américain, le Canada est devenu le chef de file mondial en tant que fournisseur de maisons préfabriquées dans ce pays.

La prédominance du Canada dans ce domaine a fait les manchettes au Japon en avril dernier, lorsque le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, a inauguré officiellement « Canadian Place ».

Construit par Selco Homes de Sendai, « Canadian Place » (un nouvel ensemble résidentiel de 59 maisons canadiennes à Sendai, dans une ville du nord du Japon) comprend des maisons fournies par Nu-Fab, de Saskatoon (Saskatchewan), Royal Homes, de Wingham (Ontario), et Newton Homes, de Newton (Manitoba).

Ces trois petites et moyennes entreprises figurent parmi les cinq sociétés canadiennes qui ont exporté quelque 400 maisons à Selco Homes, en 1995. Les deux autres sont Viceroy, de Scarborough (Ontario), et MMH Prestige, de Sussex (Nouveau-Brunswick).

Cette année, Selco, l'un des plus gros importateurs de maisons pré-

fabriquées canadiennes dans le monde, prévoit acheter et vendre plus de 600 maisons de ces 5 fournisseurs canadiens.

Ces maisons, fabriquées au Canada et expédiées prêtes à être montées, contiennent également des produits finis fabriqués par des entreprises canadiennes comme Loewen Windows, de Steinbach (Manitoba), Gentech, de Dalton (Québec), et Madawaska Doors, de Bolton (Ontario).

Parmi les autres composants à grande valeur ajoutée de ces maisons, mentionnons des armoires de cuisine, des cages d'escalier et des revêtements de sol. Tous ces éléments sont fabriqués par des entreprises canadiennes et constituent une véritable consécration pour l'esprit Équipe Canada.

Qu'est-ce qui a fait du Canada le plus gros fournisseur de maisons préfabriquées du Japon, surpassant même les États-Unis?

Ce phénomène peut être attribué, dans une grande mesure, aux efforts de déréglementation du gouvernement du Japon et aux changements survenus dans les goûts et les besoins des consommateurs de ce pays, qui apprécient la solidité, la vitesse et la facilité de construction de ces maisons à ossature de bois, de même que leur résistance aux tremblements de terre, leur taux d'isolation élevés et leur conception de style occidental.

Les exportations canadiennes de maisons préfabriquées au Japon (elles devraient doubler encore cette année) sont passées de 54 millions de \$ en 1994 à plus de 130 millions de \$ en 1995. Plus de 120 PME canadiennes font des affaires sur le marché japonais de l'habitation.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés dans le secteur de la construction au Japon, communiquer avec M. Wayne House, Direction du Japon, MAECI, tél. : (613) 995-1678, fax : (613) 943-8286.

## Des chefs d'entreprises se rencontrent à la conférence Asie-Pacifique

Accroître la présence des entreprises canadiennes dans la région Asie-Pacifique fut l'un des thèmes abordés à la conférence portant sur la promotion du commerce et de l'investissement canadiens en Asie-Pacifique, qui a eu lieu à Tokyo le 24 avril dernier.

17 dirigeants d'entreprises en provenance de 9 pays de l'Asie-Pacifique, 15 délégués commerciaux principaux et 3 directeurs de programme de l'Agence canadienne de développement international, représentant les principaux marchés de la région, ont pris part à cette manifestation présidée par le ministre du Commerce international, M. Art

Eggleton, lors de sa visite bilatérale au Japon.

Les débats ont également porté sur les débouchés qu'offre la région, les obstacles au commerce et à l'investissement, les défis (et tendances) en matière de commerce et d'investissement auxquels font face les entreprises et les gouvernements de la région, ainsi que le rôle des pouvoirs publics relativement au soutien accordé à la promotion du commerce international dans la région (un soutien plus rentable, à valeur ajoutée).

Parmi les sujets de préoccupation commune qui se sont dégagés, men-

tionnons la reconnaissance que la façon d'aborder un marché varie d'une région à l'autre, la nécessité pour les banques et la Société pour l'expansion des exportations (SEE) d'être plus dynamiques quant au soutien qu'elles accordent aux entreprises canadiennes dans la région, la mise en place de politiques intérieures et d'incitatifs visant à encourager les sociétés canadiennes à investir en Asie et à attirer les investisseurs asiatiques au Canada, et la nécessité d'avoir recours aux Canadiens d'origine asiatique, notamment pour aider les petites et les moyennes entreprises à explorer et à exploiter les débouchés qu'offre l'Asie.



Canada-Afrique du Sud

## La renaissance continue

Même si elle est encore aux premiers stades de sa transition politique et économique, l'Afrique du Sud attire de plus en plus l'attention des autres pays et des investisseurs. Des entreprises canadiennes, de grande aussi bien que de petite taille, y tirent avantageusement parti des possibilités d'exportation, de création de coentreprises et d'investissement qu'offre la nouvelle Afrique du Sud. En deux années seulement, le commerce bilatéral s'est accru de près de 150 %, et plus d'une soixantaine d'entreprises canadiennes se sont établies d'une manière ou d'une autre en Afrique du Sud pour faciliter l'exportation de leurs produits et de leurs services. Cette croissance rapide touche une vaste gamme de produits et de services.

Que nous enseigne l'expérience de ces entreprises? Elle souligne que, pour ceux qui ont des produits ou des services innovateurs et concurrentiels, l'Afrique du Sud constitue un nouveau marché prometteur qui mérite considération et qui présente la double caractéristique assez unique d'être une économie développée et en pleine croissance.

Ce supplément spécial apporte une mine de renseignements pour mieux faire des affaires en Afrique du Sud. On y trouvera des données utiles sur le marché, des réponses aux questions les plus courantes, et une indication précise où obtenir une aide complémentaire. Le supplément a été conçu de façon à pouvoir être détaché aisément et conservé comme document de référence. On pourra s'en procurer des copies supplémentaires auprès de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), tél. : 1-800-267-8376 (Ottawa : 944-4000), fax : (613) 996-9709.

## La période de transition engendre croissance et débouchés

L'Afrique du Sud a subi, et continue de subir, des transformations profondes telles qu'il est difficile de saisir l'ampleur des changements et du progrès.

Ces conditions peuvent décourager les gens d'affaires étrangers : une impression d'instabilité peut l'emporter sur une analyse soignée des possibilités. Or, sur le plan de la transition politique et économique, le gouvernement de l'Unité nationale, sous l'autorité de M. Nelson Mandela, reste décidé à créer des possibilités pour tous les Sud-Africains tout en veillant à réserver un bon accueil aux gens d'affaires étrangers.

### Signes de progrès

Il existe des signes probants d'un

nouvel essor économique. En 1995, l'activité économique s'est accrue à un taux de plus de 3 %, qui était supérieur au taux de croissance démographique. Cette croissance est stimulée surtout par l'établissement et l'expansion des petites, moyennes et micro-entreprises — aussi bien dans le secteur manufacturier que dans celui des services — ainsi que par l'impulsion nouvelle du secteur du tourisme et des services financiers, et par l'expansion de

L'exploitation minière, si longtemps le fondement de l'économie de l'Afrique du Sud, demeure une activité importante, mais sa part

dans la production globale et dans l'ensemble des revenus d'exportation décroît d'année en année.

L'Afrique du Sud, dont l'économie demeure la plus importante de l'Afrique subsaharienne est, selon

Voir page IX — La transition

### DANS CE NUMÉRO

LIENS COMMERCIAUX FRUCTUEUX.....	II
LES TRUCS DU MÉTIER.....	III-IV
L'ÉTAT ARC-EN-CIEL.....	V
PORTE D'ACCÈS AU CONTINENT.....	VI
BUREAU COMMERCIAL CANADIEN.....	VII
CONSEILS D'AFFAIRES PRATIQUES.....	XI
GUIDES DE DÉBOUCHÉS.....	XIII
FOIRES COMMERCIALES.....	XIV-XV
RENSEIGNEMENTS.....	XVI