

Des entreprises terre-neuviennes font leurs premiers pas en exportation... au Japon

Un groupe de trois entreprises de construction de Terre-Neuve spécialisées dans la fabrication de maisons à ossature en bois ont fait leur première percée en exportation en choisissant le marché japonais, l'un des marchés les plus concurrentiels au monde.

Atlantic Canada Builders Inc. (ACBI) — un partenariat regroupant Alderberry Homes Ltd., K&P Contracting Ltd. et Hickman Holdings Ltd. — a obtenu deux contrats au Japon, et vient d'en conclure deux autres qui seront réalisés en janvier 1999.

Pourquoi cibler le Japon?

« Il faut remonter à novembre 1996, explique le président du groupe, M. Keith O'Neill, quand j'ai commencé à m'intéresser au Japon, à la suite d'un colloque sur les marchés étrangers, organisé à St. John's par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). »

Peu de temps après, des rencontres ont eu lieu entre des promoteurs et des gens d'affaires japonais venus à Terre-Neuve à l'occasion de visites organisées par les gouvernements provincial et fédéral (le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de Terre-Neuve, l'ambassade et les consulats du Canada au Japon et le Centre du commerce international [CCI] de St. John's).

« Les deux paliers de gouvernement nous ont appuyés à fond dans nos efforts pour conquérir les marchés étrangers, ajoute M. O'Neill, depuis le délégué commercial du CCI de St. John's, M. Leo Walsh, jusqu'à l'ambassadeur du Canada alors en

poste à Tokyo, M. Donald Campbell, qui est venu nous parler des débouchés qu'offrait le Japon. »

Des discussions fructueuses

Un an plus tard, en janvier 1997, après de nombreuses discussions, M. O'Neill, — qui avait entre-temps mis sur pied le groupe ACBI — s'est rendu au Japon avec ses associés, pour une visite de deux semaines. « Cette visite nous a fourni une occasion privilégiée de découvrir sur place le marché japonais, ses exigences et son code du bâtiment. Elle nous a permis de rencontrer les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Tokyo et des consulats de Nagoya et d'Osaka, poursuit M. O'Neill. Notre visite avait été organisée avec le concours de M. Walsh, qui nous a également aidés à recueillir de l'information sur la conduite des affaires au Japon, à établir des contacts dans le pays et à obtenir des fonds dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) pour notre voyage. »

Il a fallu encore un an et demi avant que les deux parties soient prêtes à négocier des contrats. « Notre premier projet, un contrat de travail, a débuté en août de cette année, à Gifu, précise M. O'Neill. Il

s'agit de construire deux maisons à ossature en bois en collaboration avec un promoteur-constructeur japonais qui souhaite apprendre nos techniques de construction. »

En plus du savoir-faire canadien, le projet utilise des matériaux canadiens fournis par Atlantic Canada Homes Inc., un groupe de fabricants et de fournisseurs de matériaux pour la construction résidentielle auquel ACBI est associé.

Un contrat en appelle un autre

En plus des deux employés en poste à Gifu, ACBI a envoyé dernièrement cinq autres personnes au Japon, dont M. Jack Parsons, vice-président, Opérations, d'ACBI, pour travailler à un nouveau projet, à Sabae. « Nous construisons deux maisons dans le cadre d'un contrat clé en main, indique M. O'Neill, et nous effectuons des travaux en sous-traitance sur deux autres maisons pour refaire le travail bâclé par un constructeur d'un autre pays. Notre technique est la meilleure au monde. »

« La valeur de nos contrats au Japon se situe habituellement dans une fourchette de 50 000 à 80 000 \$ », explique M. O'Neill, ajoutant que la faiblesse du dollar donne un avantage concurrentiel aux entreprises canadiennes par rapport à leurs concurrentes américaines.

Voir page 14 — Atlantic Canada Builders Inc.

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1 800 667-3802; ou téléphoner au 1 800 551-4WIN — (613) 944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale.

