

Normerica a pignon sur rue aux É.-U.

Les comtés qui entourent la ville de Washington comptent parmi les plus fortunés des États-Unis. La hausse rapide des valeurs foncières et les bas taux d'intérêt incitent les propriétaires de la région à rénover leur maison ou à construire une nouvelle maison sur mesure. Normerica Authentic Timber Frame Homes, une entreprise canadienne qui se spécialise dans les produits massifs fabriqués à la

main, est là pour les aider à réaliser leur objectif.

Normerica, firme établie à Gormley, en Ontario, compte parmi les exportateurs canadiens de produits de construction qui ont fait des affaires prospères ces dernières années dans la région centratlantique des États-Unis (qui comprend l'Est de la Pennsylvanie, le Delaware, le Maryland, la Virginie et le District de Columbia).

Normerica a été mise en contact avec Great Falls Construction, un constructeur américain de maisons sur demande, lors d'une



Maison à charpente en bois de Normerica.

rencontre organisée par le Service des délégués commerciaux du Canada (SDCC) et SCHL International (une antenne de la Société canadienne d'hypothèques et de logement), au cours de laquelle exportateurs canadiens et membres du Custom Builders Council of Northern Virginia étaient présents. Normerica a ensuite poursuivi ses démarches auprès de Great Falls Construction jusqu'à ce qu'il y ait un projet convenant à son système de charpentes en bois.

En collaboration avec le constructeur et l'architecte, Normerica a présenté des dessins individualisés pour les parties de la maison nécessitant des charpentes en bois. Pour que le projet puisse réussir, il fallait un prix rentable, un engagement total à fournir les services nécessaires et la livraison à temps.

C'est ainsi qu'a été construite, dans le Nord de la Virginie, une maison unique en son genre, faite de bois de charpente canadien.

Henry Brenzel, le directeur de la promotion des affaires chez Normerica, recherche présentement d'autres projets dans cette même région en faisant des démarches auprès d'autres parties intéressées — constructeurs, architectes, courtiers immobiliers et entrepreneurs.

Il dit que la promotion dans la région centratlantique se compare aux expériences qu'a connues l'entreprise dans d'autres régions des États-Unis — Colorado, Maine, Géorgie et État de New York.

« La pénétration de ce marché n'est pas sans soulever certains défis, ajoute-t-il. En particulier, le marché de la construction à l'aide de charpentes de bois croît moins rapidement que prévu, et il s'est avéré difficile d'établir des relations à long terme fructueuses avec les constructeurs et les architectes. »

L'expérience de Normerica montre néanmoins que les exportateurs qui s'emploient diligemment à développer de bonnes relations avec les clients verront leurs efforts couronnés de succès.

Qu'est-ce qui a décidé Normerica à se tourner vers la région centratlantique comme marché d'exportation éventuel?

Henry Brenzel répond : « Nous avons effectué des études qui ont montré que cette région représentait un marché en puissance pour nous. Les contacts que nous avons eus dès le début avec le Custom Builders Council par l'entremise de SCHL International et du SDCC ont joué un rôle primordial. »

La région centratlantique est très attrayante parce que les propriétaires fortunés n'hésitent pas à faire des investissements considérables. Les prix des maisons haut de gamme dans cette région débutent à un million de dollars, mais les maisons de deux millions ou plus sont la norme. Le marché de la rénovation et de la modernisation résidentielles est également très développé.

Les délégués commerciaux ont collaboré de près avec SCHL International pour promouvoir des produits et services canadiens dans cette région et pour établir un réseau d'architectes, de constructeurs et de distributeurs afin d'appuyer les exportateurs canadiens.

Priscilla Prias, conseillère commerciale auprès de SCHL International à Toronto, souligne l'importance des partenariats locaux.

« À la suite de la mission que nous avons effectuée dans cette région en février 2002, se souvient-elle, nous avons rencontré des représentants du Custom Builders Council of Northern Virginia, puis de l'organisation Custom Builders USA. Nos relations avec ces groupes nous ont permis de faire connaître les produits canadiens haut de gamme. Grâce aux mises en contact qui ont été facilitées par ces relations, plusieurs compagnies ont réussi à vendre sur ce marché depuis un an et demi. »

C'est à la foire Construct Canada, à Toronto, que Normerica a pris connaissance des services offerts par les délégués commerciaux.

« Nous sommes absolument prêts à recommander le SDCC et SCHL International à d'autres », déclare Henry Brenzel.

Renseignements : www.infoexport.gc.ca ou Angela Dark, ambassade du Canada à Washington, tél. : (202) 682-7745, fax : (202) 682-7795, courriel : angela.dark@international.gc.ca.



Ne manquez pas la nouvelle version électronique de *CanadExport*. Pour vous abonner, rendez-vous en ligne à www.canadexport.gc.ca ou remplissez le formulaire au verso.

qui a lancé le pays sur la voie du renouveau économique.

Le Canada a commencé à tirer profit de ces réformes. La technologie de l'information compte parmi les principales exportations canadiennes vers l'Arménie; celle-ci exporte au Canada des produits finis tels que des bijoux, des vêtements, des boissons et d'autres marchandises fabriquées.

Vahram Pirjanian croit qu'on pourrait faire encore plus pour renforcer les relations commerciales entre les deux pays.

Nouvelle chambre de commerce canadienne au Guatemala

Cet automne, les entreprises guatémaltèques et canadiennes ont uni leurs efforts pour créer la première chambre de commerce canadienne au Guatemala (CANCHAM).

Peter Gregg, président d'Investment Strategic Resources Group, une société canadienne de promotion des investissements, et premier président de la nouvelle chambre de commerce, se dit optimiste quant aux débouchés qu'offre le Guatemala.

« Des marques canadiennes comme McCain's, Marco Polo et BlackBerry sont de mieux en mieux connues au Guatemala. L'adhésion à CANCHAM est un excellent moyen d'établir des contacts avec des acteurs clés qui jouent un rôle actif dans les échanges et les liens d'investissement entre le Guatemala et le Canada. »

copieur au 613-992-5791.

ronique et sera envoyé par courriel. Afin de vous envoyer votre numéro d'abonné par le numéro d'abonné et votre adresse de copieur (613-992-5791).

Les renseignements personnels demandés dans ce formulaire sont fournis volontairement et servent strictement à la distribution de *CanadExport*. Ils sont enregistrés dans le fichier de renseignements personnels n° FAI PPU 030 et sont protégés en vertu de la *Loi sur la protection des renseignements personnels*.

Anglais Français
 Exporte N'exporte pas



Les démarches de l'ambassade canadienne pour amener des acheteurs guatémaltèques au Canada, encourager des missions commerciales canadiennes au Guatemala et mettre en place un programme ciblé de promotion des marchés fournissent aux entreprises canadiennes déjà actives dans cette région des sources de renseignements précieux.

« Si les négociations qui débiteront bientôt entre le Canada et le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Salvador se soldent par un accord de libre-échange, l'Amérique centrale offrira de nombreux débouchés additionnels à l'industrie canadienne », dit Carlos Rojas-Arbulú, rattaché à l'ambassade du Canada au Guatemala.

Renseignements : Chambre de commerce guatémaltéco-canadienne, tél. : (011-502) 2333-7461; site Web : www.canchamguate.com; Carlos Rojas-Arbulú, ambassade du Canada au Guatemala, tél. : (011-502) 363-4348, courriel : carlos.rojas-arbulu@international.gc.ca.