

## Les produits canadiens de construction remportent un vif succès au Japon

### Viceroy Homes

(Scarborough, Ontario)  
Depuis qu'elle a axé ses exportations sur le marché japonais, il y a un peu plus de deux ans, la société Viceroy Homes a connu une expansion rapide de ses exportations de maisons en pièces prêtes à assembler. Ses expéditions sont passées de une maison, durant l'exercice 1995, à près de 500, durant 1996. Pour 1997, la société prévoit des ventes, au Japon seulement, de 800 unités, en plus d'exportations croissantes à destination de plusieurs marchés européens, de la Corée et des Amériques, pour un total de près de 1 000 maisons exportées, cette année. Communiquer avec : M. David Ireland, directeur des ventes internationales et de la commercialisation, tél. : (416) 298-2200; fax : (416) 298-9545.

### Willmar Windows (Winnipeg, Manitoba)

Spécialiste de portes et de fenêtres préfabriquées, et d'éléments décoratifs d'intérieur et d'extérieur, Willmar a pris la décision de vendre ses produits au Japon, il y a environ deux ans. Les exportations vers ce pays ont augmenté de façon exponentielle, dès que la société a travaillé avec des groupes tels que SG Kai. Communiquer avec : M. Al Dueck, directeur de la commercialisation, tél. : (204) 661-7702; fax : (204) 668-1072; courrier électronique : apdueck@ibm.net

### Programme des Maisons du Canada atlantique

Les quatre provinces de l'Atlantique, avec la coopération du gouvernement fédéral — le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) — ont pris la direction de cette initiative afin

d'aider quelque 30 fabricants de produits de construction à exporter leurs produits vers le Japon, sous une bannière unique. Depuis sa création, au milieu de 1995, l'organisation a conclu un certain nombre de ventes et deux projets importants, et elle envisage d'autres possibilités. Un des projets les mieux connus est la construction de



Le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, (deuxième de dr.) a officiellement inauguré, en avril dernier, le « Canadian Place », un nouvel ensemble immobilier de 59 maisons canadiennes, situé dans la ville de Sendai, dans le nord du Japon. Il y était accompagné (de g. à dr.) de M. Norio Tejima, président de Sendai Terminal Building et président du conseil de l'association des cadres d'entreprises de Sendai, ainsi que de l'ambassadeur du Canada au Japon, M. Donald Campbell, et de l'ancien ministre-conseiller (Affaires commerciales) du Canada, M. Mark Romoff. Construit par Selco Homes de Sendai (l'un des plus importants importateurs mondiaux de maisons canadiennes préfabriquées), le « Canadian Place » comprend des maisons fournies par trois PME canadiennes : Nu-Fab de Saskatoon (Sask.), Royal Homes de Wingham (Ont.) et Newton Homes de Newton (Man.).

42 maisons du Canada Atlantique, dans le village de Shirane. Communiquer avec : M. Stephen MacKenzie, Nova Scotia Economic Renewal Agency, tél. : (902) 424-2232; fax : (902) 424-5739. Ou M<sup>me</sup> Gail LeGresley, ministère du Développement économique et du Tourisme du Nouveau-Brunswick, tél. : (506) 453-8747; fax : (506) 453-3783. Ou avec M. Robert Parsons, ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de Terre-

Neuve, tél. : (709) 729-2208, fax : (709) 729-3208. Ou avec M<sup>me</sup> Shelly Clark, Entreprise Île-du-Prince-Édouard, tél. : (902) 368-0553, fax : (902) 566-7453.

### Fermco Industries (Saint-Adelphe, Québec)

En octobre 1995, la société a décidé de se lancer sur le marché japonais. Dix mois plus tard, elle s'était constituée une clientèle de plusieurs sociétés importantes, et elle commençait à expédier des maisons sur une base régulière. Fermco prévoit que ses ventes à destination du Japon atteindront des centaines d'unités en 1997. Communiquer avec : M<sup>me</sup> Céline Trépanier, vice-présidente, commercialisation, tél. : (418) 322-5747; fax : (418) 322-5893.

### Halliday Homes (Carleton Place, Ont.)

Quelques semaines après son premier voyage au Japon, en janvier dernier, la société a décroché un contrat. Communiquer avec : M. Allan Waugh ou M. Mike Clifford, tél. : (613) 257-3445; fax : (613) 257-7546.

### MMH Prestige Homes (Sussex, N.-B.)

La société MMH, qui a fait ses premières tentatives de commercialisation au Japon il y a deux ans, a depuis engagé du personnel japonais et conclu des ventes avec Selco Homes et d'autres constructeurs d'habitations au Japon. Communiquer avec : M. Alan de Winter, directeur général, tél. : (506) 433-4980; fax : (506) 433-4641.

### Nutech Energy Systems (London, Ontario)

Nutech est au second rang des fabricants d'Amérique du Nord de systèmes centraux d'aération à récupération de chaleur. En oc-

Voir page 10 — Réussites

## Les sociétés canadiennes sortent gagnantes des Jeux olympiques

Atlanta, Georgie — Alors que tous les regards se tournaient vers les athlètes lors des Jeux du centenaire, une équipe d'intervenants de classe olympique travaillait dur dans la discrétion la plus totale et loin des feux de la rampe. Cette Équipe Canada, composée de négociants, de comptables et d'ingénieurs, a permis aux Jeux de franchir le fil d'arrivée. Voici un aperçu de l'équipe commerciale canadienne qui a pris part aux derniers Jeux olympiques d'Atlanta :

- Si les athlètes canadiens et ceux d'autres nationalités furent bien logés, c'est beaucoup grâce à **Ellis-Don Construction** qui fut responsable d'un des plus importants projets de la phase de préparation des Jeux d'Atlanta, soit la construction des logements des athlètes sur le campus Georgia Tech, au coût de 62 millions de dollars. Ce complexe de quatre immeubles a accueilli 4 000 athlètes durant les Jeux. Il sera par la suite cédé à l'Université de l'État de Georgie, qui en fera des résidences pouvant loger 2 000 étudiants. Situé sur un terrain de neuf acres, le complexe comprend deux parcs de stationnement.

- C'est également à **Ellis-Don** que l'on doit la transformation de l'édifice William Oliver, au centre-ville d'Atlanta, en appartements de style loft destinés aux principaux commanditaires des Jeux olympiques. Ces appartements seront ensuite vendus au public.

- La société **Mondo Rubber**, du Québec a, quant à elle, fait sa marque sur la piste d'athlétisme. Mondo a en effet fourni et installé la piste du stade d'Atlanta, ainsi que celles de six autres sites d'entraînement. C'est cette piste que le sprinter canadien Donovan Bailey a remonté à un train d'enfer pour battre le record du monde des 100 mètres. C'est là également que l'équipe masculine canadienne a gagné la médaille d'or au relais 400 mètres. Les amateurs d'athlétisme se souviendront peut-être que c'est Mondo qui avait fabriqué et installé les pistes des Jeux olympiques de Montréal, Moscou, Los Angeles et Barcelone.

- **Radio-Canada** a envoyé à

Atlanta une armée de techniciens et d'employés de soutien chevronnés afin que les Canadiens puissent connaître les dessous des prouesses de nos athlètes olympiques. Plus de 500 techniciens, communicateurs et employés de soutien y ont produit 14 heures d'émissions télévisées par jour. Radio-Canada a assuré la couverture des Jeux sur ses deux réseaux de télévision, anglais et français, ses deux réseaux de radio, ainsi que sur les deux chaînes qu'elle possède sur le câble, Newsworld et RDI.

Les spectateurs canadiens ont sans doute reconnu le nom de **Ralph Mellanby** au générique des émissions. Ancien producteur de « Hockey Night in Canada », Ralph a été nommé directeur de la coordination de la production sur les lieux de compétition par le Comité olympique d'Atlanta. En d'autres termes, c'est lui qui alimentait les diffuseurs du monde entier. Beaucoup de Canadiens connaissent un autre Mellanby dans la LNH : son fils Scott est en effet l'une des vedettes des Panthers de la Floride.

- C'est grâce à la société torontoise **The Post Card Factory** que les Canadiens ont pu raconter à leurs parents et amis l'aventure qu'ils ont vécue à Atlanta. L'entreprise y avait établi un entrepôt de 25 000 pieds carrés après avoir conclu, il y a deux ans, une entente avec le Comité olympique d'Atlanta qui faisait de la société le seul fournisseur de cartes postales durant les Jeux. Elle s'attendait à en vendre entre 10 et 20 millions. La Post Card Factory était également distributeur, non exclusif cette fois, d'épinglettes, de figurines aimantées, de livres et de calendriers.

- En plus de savourer des boissons canadiennes bien populaires, soit la bière **Moosehead** et l'eau embouteillée **Naya**, les visiteurs ont pu voir des sculptures inuits venant du Grand nord canadien. Soixante-cinq sculptures, neuf gravures et deux tapisseries avaient en effet été fournies par la société **North West Company** de Rexdale (Ontario). Ces œuvres faisaient partie de la première exposition d'art inuit qu'ait reçue Atlanta. Présentée au Yanzum Indigenous Art Gallery, l'exposition a été organisée par le consulat général du Canada à Atlanta et commanditée par les citoyens canadiens.

- Les visiteurs du monde entier se sont déplacés d'un site à l'autre des Jeux dans des autobus qui avaient été construits, en grande partie, par la société **New Flyer** de Winnipeg. Bien qu'elle n'ait pas obtenu de contrat dans le cadre des Jeux olympiques, cette société fournit des autobus à la société de transport en commun d'Atlanta (MARTA) depuis un certain temps déjà.

- La société **Temporary Fence Rentals**, de Calgary, a contribué à garder les visiteurs sur la bonne voie en fournissant plus de 100 000 pieds de clôture pour le Parc du centenaire, le lac Lanier et d'autres installations olympiques.

- C'est au groupe **Chandrioux**, de Montréal, que le service de météorologie national avait confié la difficile tâche de traduire les bulletins météorologiques de l'anglais au français. Le groupe traduit chaque année quelque 27 millions de mots pour le bureau de traduction du gouvernement canadien.