

LES TRUCS DU MÉTIER

Percée remarquable au Japon d'un fabricant québécois de maisons

Grâce à une bonne stratégie de développement des marchés internationaux, Les Industries Bonneville Ltée ont remporté un contrat de plus de 30 millions de \$ au Japon.

Selon le contrat signé avec Housing Kobayashi Incorporated (l'un des plus importants promoteurs immobiliers japonais), plus de 500 maisons usinées seront installées, sur 4 à 5 ans, dans les villes de Sapporo, Hakodate, Asahikawa, Tomakomai et Tokyo.

Qualité et savoir-faire

D'après le président de cette entreprise familiale, M. André Bonneville, « la qualité des matériaux, de la main-d'œuvre et le savoir-faire québécois dans le domaine des maisons usinées, ont constitué les éléments clés du choix du client japonais. »

Cé sont d'ailleurs ces qualités qui font de cette entreprise de Belœil (Québec), le plus important manufacturier québécois de maisons usinées.

Évidemment, d'autres facteurs ont également contribué au succès de Bonneville.

Appui du Canada

M. Bonneville n'hésite pas à recourir aux bons soins des

délégués commerciaux dans les ambassades et consulats du Canada à l'étranger.

« Ils nous ont facilité la tâche, » affirme-t-il, « en nous mettant en rapport avec les clients éventuels. »



Le pdg des Industries Bonneville Ltée, M. André Bonneville (à dr.) et le président de Housing Kobayashi Incorporated, M. Seiji Kobayashi (à g.), se félicitent après la signature du contrat de 30 millions de \$ à Montréal, sous les applaudissements du ministre canadien du Commerce international, M. Art Eggleton (à l'extrême dr.) et du vice-premier ministre et ministre d'État de l'Économie et des Finances du Québec, M. Bernard Landry (à l'extrême g.).

D'ailleurs, pour montrer combien il avait profité de l'appui canadien, il avait invité le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, à la cérémonie de

signature du contrat, à Montréal, à laquelle assistait également le consul général du Japon à Montréal.

« La présence du Ministre, » de dire M. Bonneville, « est une autre marque de confiance en notre produit et rehausse notre crédibilité aux yeux des Japonais. »

Conseils pratiques

Il est également prêt à offrir quelques conseils aux PME canadiennes qui veulent se lancer sur le marché japonais. « Les Japonais privilégient les gens avec lesquels ils veulent faire des affaires, » avise M. Bonneville. « Donc, il s'agit de bâtir des relations de confiance, presque d'amitié, avec eux. »

Ils sont également très exigeants.

« Il faut être flexible et s'adapter à leurs besoins et exigences particuliers, » ajoute-t-il, « comme par exemple une disposition spéciale pour les chambres d'habitation, et des maisons qui puissent résister aux tremblements de terre. »

La présence sur le marché est également un élément important.

« Il faut y ériger des maisons témoins qui démontrent la diversité de vos produits, » conseille M. Bonneville, « et engager un promoteur sur place qui connaît bien la langue. »

Une ascension fulgurante

Qu'est-ce qui a fait d'une petite entreprise de famille (un père avec ses trois fils), démarrée en 1961, une réussite aussi fulgurante?

Voir page 7 – Un fabricant

CANADÉXP

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Mise en page : Yen Le

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Courrier électronique :
canad.exp@extott07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADÉXP.

CANADÉXP est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communication et de la planification (BCF).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADÉXP (BCF), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 1 2 5, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Les habitations canadiennes au Japon

(Suite de la page 1)

Activités parallèles

En marge du salon se tiendront un certain nombre d'activités, dont une série de colloques quotidiens, en vue de promouvoir les produits du secteur canadien de l'habitation. La Imported Housing Industries Organization (IHIO), en collabora-

tion avec l'ambassade du Canada, a organisé une série de démonstrations d'installation de produits et des réunions d'affaires individuelles entre des exportateurs canadiens et des clients japonais éventuels. LI-HIO est une association qui regroupe plus de 100 grandes entre-

prises et dont le mandat est de promouvoir l'habitation importée au Japon. Au nombre de ses membres figurent des sociétés de commerce extérieur et de gros conglomerats comme Tomen, Mitsubishi, Sumi-

Voir page 9 – Les habitations

Canada-Japon : les discussions sur l'habitation, ça rapporte

Les mesures prises au cours de l'année écoulée par le gouvernement du Japon afin de réduire le coût des habitations au Japon et de faciliter l'accès des exportateurs canadiens au secteur de l'habitation de ce pays font suite à des années de pourparlers entre le Canada et le Japon (quant à la reconnaissance mutuelle des normes relatives aux matériaux de construction) et à des efforts concertés de la part du conseil des industries forestières du Canada (Council of Forest Industries, ou COFI) et de l'ambassade du Canada à Tokyo. Parmi les initiatives qui doivent aider les exportateurs canadiens, mentionnons les suivantes :

* Automne 1995 – L'assemblage à languette et rainure pour les toits et les parquets, reconnu par le COFI pour le contreplaqué, reçoit l'approbation officielle de la société des prêts immobiliers du gouvernement du Japon (Japan's Government Housing Loan Corporation, ou GHLC), société d'État qui finance plus de 50 % des nouvelles mises en chantier au Japon. Les constructeurs japonais qui demandent l'aide de la GHLC sont maintenant autorisés à utiliser le produit à languette et rainure du COFI. Ce fait nouveau a eu des incidences importantes sur les exportations canadiennes de contreplaqué au Japon.

* 22-23 février 1996 – Des essais de résistance au feu visant à déterminer comment les fenêtres en bois nord-américaines peuvent être modifiées pour être utilisées dans les zones d'habitations semi-ignifuges ont été réalisés par le comité de recherche sur les produits étrangers du Japon (Foreign Products Research Committee), organisme établi par le ministère de la Construction et affilié à l'Association des constructeurs de maisons à ossature de bois du Japon (Japan 2x4 Home-Builders Association). Les résultats des tests ont été communiqués aux fabricants canadiens et américains par l'entremise de leurs associations industrielles.

* 19 décembre 1995 – Les exportateurs canadiens qui cherchent à obtenir une classification de résistance au feu au Japon peuvent maintenant faire tester des essais produits au Canada. La raison en est que les Laboratoires des assureurs du Canada (ULC) sont devenus le premier organisme non japonais d'essai de résistance au feu à être reconnu par le ministère de la Construction du Japon. En effet, l'organisme canadien peut soumettre à des essais de résistance au feu les matériaux de construction ignifuges et semi-ignifuges afin d'en déterminer la conformité avec les normes japonaises.

* 1^{er} juillet 1996 – Le ministère de la Construction du Japon a annoncé qu'il approuvait le bois de charpente canadien entrant dans la construction d'habitations à ossature de bois dans le Japon. La décision, qui s'applique au bois de charpente classifié selon les normes de la commission nationale de classification des sciages (National Lumber Grades Authority, ou NLGA) relevant de cinq membres du COFI, signifie qu'à compter de maintenant, les constructeurs japonais de maisons à ossature de bois peuvent choisir entre le bois de charpente du JAS (Japan Agricultural Standards) et celui de la NLGA.



À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.