

## LES TRUCS DU MÉTIER

# Une entreprise coopérative tournée vers le Japon a le vent en poupe

Il y a tout lieu de se réjouir d'une initiative à l'exportation menée en coopération par le gouvernement fédéral et B.C. Trade, qui doit générer pour plus de 142 millions de \$ de ventes au Japon cette année!

Canada Comfort Direct (CCD), une entreprise coopérative qui a pour but de favoriser l'exportation de produits du bois à valeur ajoutée vers le Japon, a vu le jour en 1992. Elle se composait à l'origine de 13 sociétés membres ayant toutes leur siège social en Colombie-Britannique. Les ventes, au départ, totalisaient 12 millions de \$.

Aujourd'hui, CCD, qui en est à sa cinquième incursion au Japon, compte 29 sociétés de partout au Canada. En 1995, les sociétés de CCD ont exporté pour 104 millions de \$ de maisons et de produits de construction ouverts au Japon. Il s'agit de 63 % de toutes les exportations canadiennes de produits de construction!

### La clé du succès

S'inscrivant dans le cadre d'une stratégie à long terme, les objectifs de CCD sont d'accroître l'accès des fabricants, des concepteurs et des exportateurs canadiens au marché japonais de la construction de bâtiments résidentiels et commerciaux et de les faire connaître davantage

sur ce marché, ainsi que d'offrir à la clientèle japonaise, par l'intermédiaire des membres de CCD, une gamme complète de produits de construction et de services de qualité à prix raisonnable.

De toute évidence, CCD remplit ses objectifs, et cela grâce notamment à ses membres. CCD réunit des fabricants, des concepteurs et des exportateurs chevronnés de produits de construction de qualité. Les membres de CCD sont des entreprises sérieuses qui ont des capacités d'exportation et avec lesquelles les clients japonais peuvent traiter directement en toute quiétude. Chaque membre est tenu de respecter certains critères : service prompt; maîtrise de la langue japonaise; garantie sur les produits; et service après-vente.

Ces entreprises connaissent du succès parce qu'elles ont acquis, individuellement et collectivement, une excellente réputation au Japon. Les clients japonais apprécient en particulier le fait qu'ils peuvent traiter des affaires dans leur propre langue et le fait que les entreprises

de CCD connaissent bien les normes japonaises et les respectent; ils apprécient également la grande qualité des produits et leur prix compétitif, de même que la garantie de service attentionné et le service après-vente.

Enfin, l'appartenance à CCD comporte bien sûr des avantages; mentionnons notamment les avantages que chacun peut tirer des activités (à coûts partagés) de promotion et de représentation de CCD au Canada et au Japon. Les quatre bureaux commerciaux du Canada au Japon soutiennent CCD dans ses efforts de marketing. En outre, la Colombie-Britannique a des délégués commerciaux à Tokyo et à Osaka.

### Le principal véhicule promotionnel

Le plus important véhicule promotionnel de CCD au Japon est le Stand de produits de construction canadiens (SPCC). Il s'agit d'un kiosque démontable (6m x 27m) qui vise à faire connaître par des moyens interactifs les produits de construction de qualité et les services qui sont offerts par les sociétés membres de CCD.

De conception tout à fait inédite, le SPCC comprend des salles de réunion privées, un ordinateur convivial qui sert à renseigner les visiteurs sur les produits, ainsi qu'un centre d'information complet où les visiteurs peuvent se procurer des brochures en japonais et se renseigner sur les prix en vigueur.

Le Stand est tenu par des représentants des sociétés membres de CCD et d'autres représentants

Voir page 3 - CCD

CANADEXPORT

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.export@ext07.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 CANADEXPORT.

CANADEXPORT 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 : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

## Relations privilégiées Canada-Chili (Suite de la page 1)

Plus de huit séries de négociations entre le Canada et le Chili ont eu lieu. Le 29 février 1996, les deux pays ont annoncé qu'ils négocieraient des accords parallèles de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail, dans le cadre de l'accord intérimaire de libre-échange. Ces ententes seront à peu près semblables aux accords de coopération nord-américains dans les domaines de l'environnement et du travail qui ont été négociés dans le cadre de l'ALENA.

La négociation de ces ententes parallèles prouve qu'il est important pour le Canada et le Chili de renforcer les initiatives de coopération et de promouvoir l'appli-

cation des lois et des règlements nationaux dans ces domaines.

### Objectifs bilatéraux et débouchés

Les quatre objectifs que le Canada cherche à atteindre dans le cadre d'un accord bilatéral sont les suivants : obtenir un accès libre d'obstacles aux marchés du Chili; protéger les investissements canadiens, faire valoir le Canada comme lieu d'investissement, et faciliter l'accession du Chili à l'ALENA.

Un accord commercial bilatéral intérimaire contribuerait vraisemblablement à accroître les débouchés pour les exportateurs canadiens dans les secteurs suivants :

- matériel de télécommunications de pointe et services d'experts-conseils
- blé, oléagineux et autres cultures semblables
- charbon, exploitation minière et matériel de production et de transport de l'énergie
- produits et services liés à l'exploitation forestière et à l'environnement

### Coopération pour le développement

Cette année, le Canada effectuera des transferts technologiques dans des domaines d'intérêt mutuel dans le cadre du projet quinquennal approuvé de 15 millions de \$ de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Le Chili tire aussi avantage des projets régionaux dans les domaines des normes environnementales pour le secteur du pétrole et du gaz et de la formation en matière de politique économique.

Depuis 1978, le Programme de coopération industrielle de l'ACDI a appuyé 99 partenariats entre des entreprises canadiennes et chiliennes dans 15 secteurs économiques. En 1995-1996, le programme a contribué 1,3 million de \$ à des projets dans les secteurs de l'exploitation minière, des communications, de l'assainissement et des activités industrielles.

### Renseignements

Pour plus d'information sur les questions liées au commerce entre le Canada et le Chili, communiquer avec M<sup>me</sup> Charlotte Ward, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, MAECI, Ottawa; tél. : (613) 996-4199, fax : (613) 943-8806.

## CCD favorise l'exportation

(Suite de la page 2)

compétents de CCD. On le retrouve dans toutes les grandes foires commerciales du Japon.

L'édition 1996 du SPCC a commencé sa tournée de douze mois du Japon en septembre. C'est la quatrième édition que commande le CCD en quatre ans et c'est aussi la plus complète qui ait été conçue en ce qui regarde les produits et les services offerts.

### Une entreprise coopérative

CCD est une entreprise coopérative à laquelle participent l'industrie, le B.C. Wood Specialists Group, B.C. Trade & Investment, Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Le Japan External Trade Organization (JETRO), qui a des bureaux à

Vancouver et à Toronto, soutient aussi financièrement CCD, preuve que cette initiative est le fruit d'une collaboration de part et d'autre du Pacifique.

### Qui peut faire partie de CCD, Personnes-ressources

CCD peut accueillir les types d'entreprises canadiennes suivantes : fabricants de produits de construction, cabinets d'architectes, groupeurs de produits de construction, sociétés de transport et sociétés d'importation.

Pour plus d'informations sur Canada Comfort Direct, communiquer avec Ken Hori, gérant du programme, CCD, C-B, Trade and Investment Office, Vancouver; tél. : (604) 844-1952, fax : (604) 660-2457.



### 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.