

entreprises ont participé à l'étude sur l'innovation et la productivité qui a permis la définition des conditions d'admissibilité au Programme d'expansion des entreprises de l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce.

Les expéditions totales de cette industrie, en 1980, furent d'environ 1,4 milliard de dollars. Même si cela représente moins de 10 % des expéditions de toute l'industrie de la forêt, cela a eu un impact important sur les niveaux d'emploi et de bien-être de beaucoup de petites localités. Les exportations ont représenté 30 % des expéditions de 1980, soit environ 400 millions de dollars. (Il faut préciser que ce chiffre englobe 150 millions de bâtiments préfabriqués, surtout des baraquements industriels pour des chantiers du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord).

Alors que les exportations ont été assez importantes aux Etats-Unis, celles de produits manufacturés du bois outre-mer ont toujours été assez limitées, si ce n'est dans le sous-secteur des bâtiments préfabriqués. Cela s'explique en partie par la petite taille et le dispersionnement des entreprises, ainsi que par le fait que, de façon historique les entreprises s'attaquent surtout au marché domestique qui se trouve immédiatement à portée de leurs installations de fabrication.

Dans l'ensemble, ce secteur d'activités est étroitement lié au dynamisme du secteur du logement. Quand les mises en chantier diminuent, les répercussions ne se font pas attendre dans les menuiseries et les entreprises de construction de bâtiments préfabriqués. Il est difficile d'obtenir des prévisions significatives de production; elles sont encore compliquées par la difficulté qu'il y a à quantifier les conséquences sur ce secteur de la croissance rapide des marchés de la rénovation et du bricolage, non seulement au Canada, mais dans les autres pays industrialisés.

Activités canadiennes de commercialisation

Même si au cours des dernières années, les exportations canadiennes de produits manufacturés du bois à destination du Japon ont rarement dépassé les 2 millions de dollars (c'est-à-dire la moitié de 1 % des exportations totales de ce secteur d'activités), plusieurs entreprises de Colombie-Britannique ont fait des efforts considérables pour que leurs produits pénètrent le marché japonais, et ont obtenu des résultats intéressants en termes de volume global de ventes. On peut en donner comme exemple les ventes de maisons préfabriquées en rondins de cèdre rouge de l'Ouest, les armoires de cuisine et les chevrons lamellés. Dans les