



## Tableau 1

### Exportations de maisons préfabriquées par destination

#### Résultats de mi-année

Destinations	Valeur des exportations 2e trimestre 1998	Valeur des exportations Jan-Juin 1998	Valeur des exportations Jan-Juin 1997	Changement en % 1998-1997 des exportations Jan-Juin	% du total de l'industrie canadienne des maisons préfabriquées Jan-Juin
	<i>en milliers de \$</i>	<i>en milliers de \$</i>	<i>en milliers de \$</i>		
<b>Total</b>	86 338	152 447	212 983	-28,4	100
<b>États-Unis</b>	49 027	78 176	50 985	53,3	51,3
<b>Japon</b>	20 322	45 636	108 816	-58,1	29,9
<b>Union Européenne</b>	5 237	10 306	15 600	-33,9	6,8
<b>Asie-Pacifique (à l'except. du Japon)</b>	3 125	4 897	12 091	-59,5	3,2
<b>Amérique latine</b>	3 129	4 427	14 746	-70,0	2,9
<b>Europe de l'Est</b>	4 508	5 735	6 952	-17,5	3,8
<b>Autres</b>	990	3 270	3 793	-13,8	2,1

Source : Compilations selon les données de Statistiques Canada

trième trimestre consécutif, les exportations aux États-Unis ont augmenté alors que les exportations au Japon ont continué de baisser. Si cette tendance actuelle persiste, les exportations de maisons préfabriquées aux États-Unis atteindront les 186 millions de dollars cette année sur une base désaisonnalisée et annualisée en comparaison avec les exportations prévues d'une valeur de 77 millions de dollars destinées au Japon en 1998. À titre de comparaison, en 1997, les exportations à destination du Japon se sont élevées à 179 millions de dollars alors que celles destinées aux États-Unis se sont élevées à 135 millions de dollars.

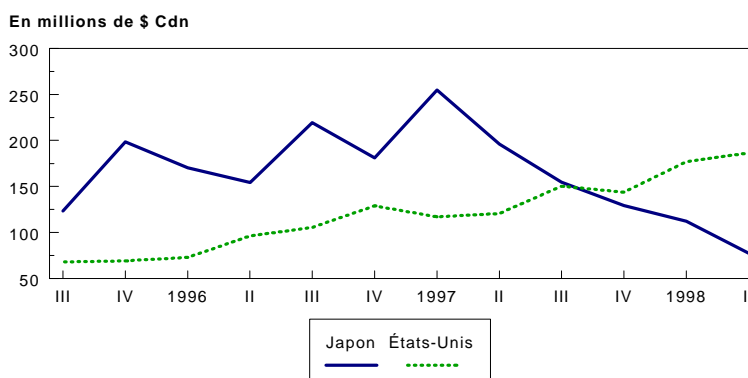
## Marché des É-U

Les exportations vers les États-Unis ont augmenté de 53,3 p.100 au cours des six premiers mois de 1998. La forte croissance de toutes les régions, en parti-

culier celle du Midwest avec une augmentation de 101,8 p.100 et celle du Sud avec 88,2 p.100, ont contribué à une meilleure performance des exportations canadiennes de maisons préfabriquées vers les marchés des États-Unis. Sur une base trimestrielle, les ventes canadiennes au principal marché d'exportation ont augmenté

dans toutes les régions au cours du deuxième trimestre de 1998. Les régions du Midwest et du Sud ont enregistré le taux de croissance le plus élevé avec des augmentations supérieures à 70 p.100 en comparaison au même trimestre de l'année précédente. Les exportations de maisons préfabriquées ont atteint 10,6 millions

**Graphique 2**  
Exportations aux États-Unis et au Japon désaisonnalisées et annualisées



Source : Compilations selon les données de Statistiques Canada

de dollars pour la région du Midwest et 10,4 millions de dollars pour la région du Sud. Une augmentation du nombre des mises en chantier dans le Midwest et le Sud expliquent cette amélioration car ces deux régions représentent 66 p.100 du total des mises en chantier aux États-Unis. Les exportations canadiennes de maisons préfabriquées vers le Nord-Est américain ont atteint 14,6 millions de dollars, une hausse de 34 p.100 par rapport au deuxième trimestre de l'année précédente, alors que les exportations vers l'Ouest américain enregistraient 13,3 millions de dollars, une hausse de 51 p.100 au cours du deuxième trimestre de 1998.

En général, tel que le montre le tableau 3, les exportations vers les États-Unis continuent d'augmenter et ont atteint 78 millions de dollars au cours des six premiers mois de 1998, soit une hausse de 27 millions de dollars par rapport à la même période l'année précédente. Les résultats à mi-année montrent une tendance semblable pour toutes les régions américaines et l'on prévoit une vraisemblance de la performance des marchés américains pour le reste de 1998.

## Principaux marchés canadiens d'exportation

La figure 4 montre les principaux marchés de l'industrie canadienne de maisons préfabriquées en 1998. Le principal marché européen pour les exportations canadiennes de maisons préfabriquées a été l'Allemagne qui a enregistré environ 5,4 millions de dollars en 1998, suivi du Royaume-Uni et de la France avec des ventes excédant le million de dollars respectivement. Les expéditions vers l'Allemagne avaient déjà atteint 9,9 millions de dollars en juin 1997, ce qui se traduit par une baisse des exportations canadiennes en Allemagne en 1998. Les expéditions de maisons préfabriquées vers

**Tableau 3**  
**Exportations de maisons préfabriquées aux États-Unis**  
**2e trimestre 1998**

Destinations	Valeur des exportations 2e trimestre 1998	Valeur des exportations Jan-Juin 1998	Valeur des exportations Jan-Juin 1997	Changement en % 1998-1997 des exportations Jan-Juin	% du total de l'industrie canadienne des maisons préfabriquées Jan-Juin 1998
	<i>En milliers de \$</i>	<i>En milliers de \$</i>	<i>En milliers de \$</i>		
<b>Total É.-U.</b>	49 027	78 176	50 985	53,3	100
<b>Midwest</b>	10 594	16 463	8 159	101,8	21,1
<b>Nord-Est</b>	14 637	21 521	18 319	17,5	27,5
<b>Sud</b>	10 401	19 687	10 463	88,2	25,2
<b>Ouest</b>	13 395	20 449	14 044	45,6	26,2

Source : Compilations selon les données de Statistiques Canada

la Chine, la Pologne, la Russie et Cuba ont également enregistré de meilleures performances dans leurs pays respectifs. Toutefois en comparaison avec les six premiers mois de 1997, les exportations de l'industrie vers ces quatre régions ont diminué de plus de 30 p.100, à l'exception de l'Europe de l'Est qui a enregistré une baisse de 17 p.100. L'instabilité économique à l'échelle mondiale et l'insécurité financière empêcheront probablement les exportations canadiennes d'atteindre leurs niveaux de performance connus en 1997.

## Expéditions

Le total de la production canadienne de maisons en bois préfabriquées a atteint 102,7 millions de dollars au cours du deuxième trimestre de 1998, une baisse de 3,1 millions de dollars par rapport au deuxième trimestre de 1997. La consommation intérieure s'est élevée à 15,7 p.100, alors que les exportations se sont élevées à 84,3 p.100. Sur une base désaisonnalisée et annualisée, la production de l'industrie canadienne de maisons pré-

fabriquées devrait atteindre 411 millions de dollars en 1998, une baisse de 10 p.100 par rapport aux résultats de l'année précédente. Veuillez noter que les données d'expéditions n'incluent pas la production de maisons à base d'acier.

## Importations

Pendant les six premiers mois de 1998, les importations canadiennes de maisons préfabriquées ont atteint 50 millions de dollars, une hausse de 17 p.100 par rapport à la même période l'année précédente. Les expéditions en provenance des États-Unis ont compté pour 91 p.100 du total des importations canadiennes de maisons préfabriquées, soit une valeur de 45 millions de dollars. La plupart des expéditions américaines de maisons préfabriquées étaient destinées à l'Ontario (41 p.100) et à la Colombie-Britannique (22 p.100). L'Illinois a été le plus grand État exportateur avec 35 p.100 des importations canadiennes. La croissance des importations démontrent qu'il existe une de-

\*\*\*\*\*  
CETTE ÉTUDE EST AUSSI DISPONIBLE SUR  
INTERNET

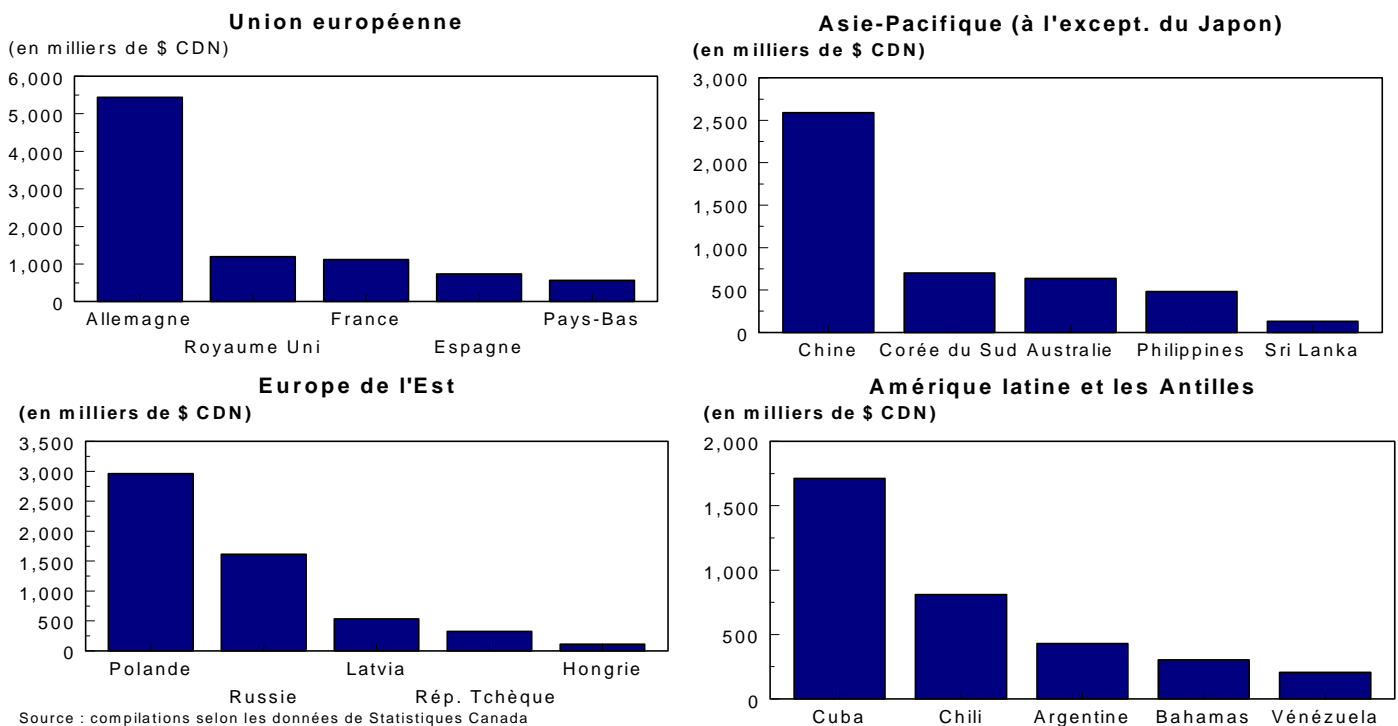
Notre adresse Internet : <http://strategis.ic.gc.ca/indfore>

STRATEGIS

Industries forestières et matériaux de construction

Prenez-en note !

**Figure 4: Distribution par région des exportations canadiennes de maisons préfabriquées Janvier à mai 1998**

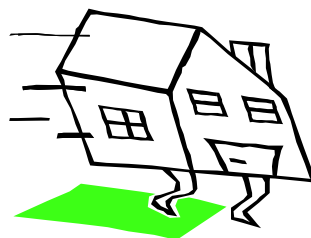


mande intérieure croissante de maisons préfabriquées, malgré la baisse des permis de construire et des mises en chantier au cours du deuxième trimestre de 1998.

## Expéditions de maisons mobiles

Bien que les expéditions du premier trimestre aient faiblement augmenté, certains signes de croissance sont apparus au cours du deuxième trimestre. Les effets du ralentissement de l'économie canadienne n'a eu aucun impact apparent sur l'industrie au cours du premier semestre. Les expéditions de maisons mobiles ont atteint 110 millions de dollars au cours des six premiers mois de l'année, soit une hausse de 3,7 p.100 par rapport à la même période, l'année précédente. Les expéditions du deuxième

trimestre, sur une base désaisonnalisée et annualisée, ont augmenté de 10 p.100 pour atteindre 249,83 millions de dollars. À l'opposé, les expéditions du deuxième trimestre de 1997 s'étaient élevées à 226,7 millions de dollars sur une base semblable. Les exportations des six premiers mois de l'année ont augmenté de 4,8 p.100 pour atteindre 4 millions de dollars contre 3,8 millions de dollars enregistrés durant les six premiers mois de 1997. Une grande partie de cette croissance des exportations s'est produite au cours du deuxième trimestre, avec une hausse de 19 p.100 pour atteindre 2 millions de dollars entre avril et juin.



## Nouvelles de l'industrie

### Réunion annuelle (1999) de L'ICHU 4 au 6 mars 1999

[La réunion annuelle de l'Institut canadien de l'habitation usinée](#) aura lieu du 4 au 6 mars 1999 à Ottawa, Ontario. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez appeler Cliff Youdale de l'Institut au 613-563-3520.



## Analyse de la construction et du logement

### Construction au Canada



**A**u cours du deuxième trimestre, la crise économique asiatique, ainsi que d'autres facteurs économiques mondiaux, ont commencé à se faire sentir de plus en plus sur l'économie canadienne,

principalement en raison des prix en perte de vitesse des matières premières et de la baisse du dollar canadien. Les interruptions de travail et plus particulièrement la grève chez GM ont contribué au ralentissement de l'économie. Cette situation a eu pour conséquence une diminution des mises en chantier de 4 p.100 par rapport à l'année précédente pour atteindre seulement un total de 42 093 unités au cours du deuxième trimestre. L'Ontario et les provinces des Prairies ont été les seules régions qui ont enregistré une augmentation des mises en chantier, soit une hausse de 3 et 17 p.100 respectivement. Seulement 46 960 permis de construire ont été enregistrés au Canada, ce qui représente une baisse de 6 p.100 au cours du deuxième trimestre. À Calgary, les permis de construire ont augmenté de 27 p.100, alors qu'Edmonton jouissait d'une augmentation appréciable de 15 p.100. Les permis de construire à Toronto ont baissé de 5 p.100 par rapport à leur niveau du deuxième trimestre de 1997. La Colombie-Britannique a été la plus touchée avec une baisse des mises en chantier de l'ordre de 32 p.100 et une baisse des permis de construire de 20 p.100 par rapport à l'année précédente. L'économie de la C.-B. dépend plus que n'importe quelle autre région du Canada du commerce avec les pays asiatiques.

### Construction aux États-Unis



**L'**instabilité économique mondiale a également commencé à avoir un impact plus prononcé sur l'économie des États-Unis entre avril et juin. Une forte diminution

des exportations américaines et une grève prolongée chez GM qui a duré jusqu'au mois de juillet, ont eu des effets négatifs sur la croissance réelle du PIB, qui est passée de 5,5 p.100 durant les trois premiers mois de l'année à 1,6 p.100 au cours du deuxième trimestre. Malgré ces instabilités économiques, le secteur de la construction aux États-Unis est resté stable. Stimulé par un faible taux de chômage et un pouvoir d'achat élevé des consommateurs, les mises en chantier aux États-Unis ont augmenté de 7 p.100 au cours du deuxième trimestre et pour les six premiers mois de l'année ont enregistré une augmentation de 8 p.100 par rapport à l'année précédente. Le nombre des mises en chantier dans les régions du Nord-Est et de l'Ouest a été particulièrement élevé, soit une augmentation de 10 p.100 au cours du deuxième trimestre. Les mises en chantier

dans les régions du Midwest et du Sud, qui ont représenté respectivement 26 et 46 p.100 des mises en chantier aux États-Unis, ont enregistré des augmentations de 5 et 6 p.100 respectivement. Environ 773 000 mises en chantier ont été enregistrées durant les six premiers mois de l'année.

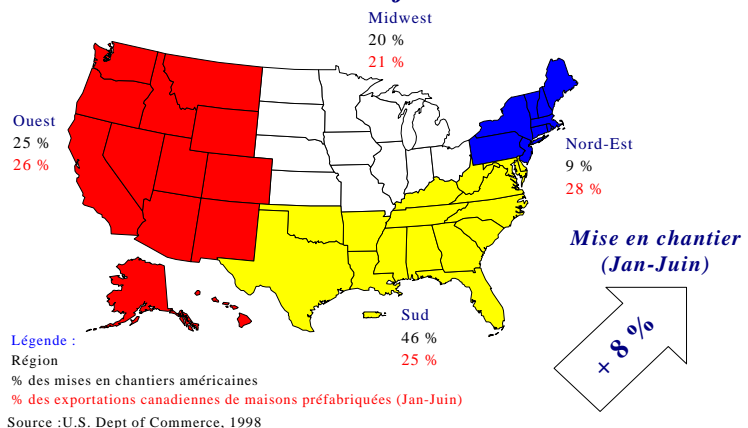
### Construction au Japon



**L**e PIB du Japon au cours du deuxième trimestre de 1998 a baissé d'environ 3 p.100, un

mauvais signe pour l'économie du pays. Depuis trois trimestres consécutifs, le PIB du Japon est à la baisse. Les mises en chantier par rapport à l'année précédente ont diminué de 15 p.100 pour passer à 315 219 unités entre avril et juin. Le taux de chômage a atteint de nouveaux records et s'est élevé à 4,3 p.100, le taux le plus élevé depuis l'après-guerre. Le Japon est réellement dans une trappe monétaire où l'économie réelle est insensible aux taux d'intérêt et où le pays se tourne vers le gouvernement pour relancer l'économie. Jusqu'ici cette solution a été inefficace et n'a eu aucun effet pour améliorer la situation incertaine de la construction résidentielle du Japon.

### Mises en chantier aux États-Unis Janvier à juin 1998





## ÉDITION SPÉCIALE

### Les agents de commerce canadiens aux États-Unis

**A**u cours des dernières années, les Entreprises canadiennes ont conquis le marché américain et étant donné la situation actuelle de l'économie mondiale, les marchés des États-Unis représentent les meilleures occasions pour les fabricants canadiens de matériaux de construction.

**L**es agents de commerce canadiens aux États-Unis aident à promouvoir les intérêts financiers des entreprises canadiennes à l'étranger. Ils aident les entreprises, qu'elles aient de l'expérience ou non dans l'exportation, à se préparer pour les défis qu'elles devront affronter pour traiter des affaires à l'étranger, en leur fournissant des renseignements sur le marché, des contacts et le nom de ces derniers.

**L**a liste à jour des agents de commerce canadiens responsables des matériaux de construction aux États-Unis se trouve à la page suivante.

**P**our obtenir de plus amples renseignements, visiter le site Web à l'adresse suivante :  
<http://www.infoexport.gc.ca/section3/menu-f.asp>



### CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES CANADIENNES

**L**es CSEC simplifient les rapports avec les différents niveaux de gouvernement --les renseignements sur les services et les programmes publics, de même que sur les règlements en vigueur sont regroupés en fonction du client.

**L**e réseau compte actuellement douze centres, un dans chaque province, un dans les Territoires du Nord-Ouest et un au Yukon. La composition des participants et des partenaires responsables de la mise en oeuvre et de la gestion des CSEC varie d'une province à l'autre.

**C**haque CSEC offre une profusion de produits et services, ainsi que des services d'aiguillage pour vous aider à obtenir rapidement et de façon efficace des renseignements complets sur les affaires. Les CSEC réduisent le nombre d'appels téléphoniques à faire, les renseignements inappropriés et le chevauchement au niveau gouvernemental. Ils vous aident à prendre des décisions d'affaires bien informées dans une économie qui se mondialise de plus en plus.

**P**our plus d'information visiter le site Internet à l'adresse suivante :  
<http://www.rcsec.org/index.html>

### Le Canada transfère sa technologie au Japon

**R**écemment, deux Centres de fabrication de fenêtres utilisant de l'équipement et des pièces canadiens pour la fabrication de fenêtres ont ouvert leurs portes au Japon.

**I**MS Canada, un distributeur japonais de matériaux de construction canadien a ouvert une usine de fabrication de fenêtres dans la région de Kyushu au Japon. Cette usine assemble des fenêtres à partir de pièces détachées, de machinerie et de technologies de fabrication canadiennes. La deuxième usine est située à Toyoma City. Ce genre de développements indique qu'il existe des occasions d'affaires dans le secteur du transfert de technologies canadiennes liées aux matériaux de construction, aux équipements et aux pièces détachées.

**P**our obtenir de plus amples renseignements sur les occasions à l'étranger et les noms de personnes ressources, consultez le site Internet à l'adresse suivante :  
<http://www.infoexport.gc.ca/menu-f.asp>



## *Consulats canadiens et délégués commerciaux*

Location	Nom	Téléphone	Télécopieur	Courrier électronique
Atlanta, Georgia	William Stolz	404-532-2017	404-532-2050	william.stolz@atnta01.x400.gc.ca
Boston, Massachusetts	Martin Robichaud	617-262-3338 Ext. 3356	617-262-3415	martin.robichaud@bostn01.x400.gc.ca
Buffalo, New York	Jay Mileham	716-858-9559	716-852-4340	jay.mileham@bfalo01.x400.gc.ca
Chicago, Illinois	Rock Dustchin	312-616-1860 Ext. 3366	312-616-1878	dustchin.rock@chcgo01.x400.gc.ca
Dallas, Texas	Cate Lisak	214-922-9812 Ext. 3357	214-922-9815	cate.lisak@dalas01.x400.gc.ca
Detroit, Michigan	Tom Quinn	313-567-2340 Ext. 3364	313-567-2164	tom.quinn@dtrot01.x400.gc.ca
Los Angeles, California	Brantley Haigh	213-346-2761	213-346-2767	brantley.haigh@lngls02.x400.gc.ca
Minneapolis, Minnesota	Margaret Mearns	612-332-7486 Ext. 3357	612-332-4061	td.mnpls@mnpls01.x400.gc.ca
New York, New York	Matt Toner	212-596-1654	212-596-1793	td.cngny@cngny02.x400.gc.ca
Seattle, Washington	James Sheehan	206-443-1777 Ext. 3358	206-443-9735	james.sheehan@seatl01.x400.gc.ca
Washington D.C.	Manuel Ellenbogen	202-682-7766	202-682-7619	manuel.ellenbogen@wshdc01.x400.gc.ca

### Le Defi de L'an 2000

Le 1er janvier 2000, le problème informatique de l'an 2000, appelé aussi le problème du nouveau millénaire, pourrait avoir une incidence sur tout ordinateur et tout dispositif actionné par des données, y compris la technologie intégrée utilisée à des fins de production, d'entretien, d'opérations régionales et de télécommunications. Il est fort possible que les effets se manifestent avant l'an 2000. Sans une action immédiate, des erreurs coûteuses ou des pannes d'ordinateur pourraient se pro-

duire dans l'un et l'autre cas.

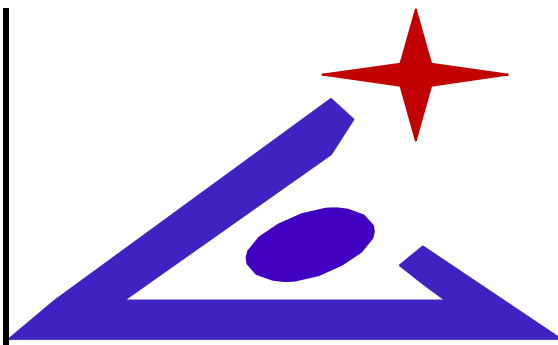
*“Nous exhortons tous les dirigeants d'entreprise au Canada, les chefs de la direction, les présidents et les propriétaires d'entreprise à mettre en œuvre dès maintenant un plan d'action officiel de préparation à l'an 2000—si ce n'est déjà fait. Les entreprises qui se sont préparées pour le défi de l'informatique de l'an 2000 pourraient jouir d'un avantage appréciable sur leurs concurrents au pays et à l'étranger. Celles qui ne sont pas prêtes risquent de provoquer des pertes financières pour elles-mêmes et d'autres entreprises. Nous demandons aux entreprises qui mettent en œuvre activement un plan d'action*

*officiel en vue de l'an 2000 de se renseigner sur l'état de préparation de leurs partenaires commerciaux clés au pays et à l'étranger, et d'agir en conséquence. S'attaquer au problème de l'an 2000 maintenant est une question d'importance cruciale et une priorité nationale.”*

Groupe de travail de l'an 2000, février 1998

Pour plus d'information il suffit d'appeler sans frais au 1-800-270-8220 (8 h à 20 h HNE du lundi au vendredi) ou de visiter notre site Internet à l'adresse suivante :

<http://strategis.ic.gc.ca/sos2000>



**Secteur de l'industrie  
Direction générale des  
industries forestières et  
des matériaux de  
construction**

**Industry Sector  
Forest Industries &  
Building Products Branch**