

## Un marché des plu L'Ukraine

**E**n Ukraine, la hausse de la demande de logements résidentiels, ainsi que de nombreux nouveaux travaux d'infrastructure, crée des débouchés pour les fournisseurs canadiens du secteur bâtiment et de celui des matériaux de construction. Le secteur ukrainien du bâtiment a été évalué à environ 2,6 milliards de dollars américains en 2001 et représentait 4,7 % du PIB du pays.

### Aperçu du marché

**Bâtiment** — La production du secteur bâtiment (commercial et résidentiel) a connu des taux de croissance estimatifs de 4,1, 9 %, 5,5 % et 8,8 % respectivement les années 1998, 1999, 2000 et 2001. Cette tendance a été déterminée en grande partie par la construction et la rénovation d'habitations unifamiliales privées. En 2001, les dépenses pour la construction résidentielle étaient de 717 millions de dollars américains dans toute l'Ukraine, pour une superficie d'habitations de quelque 5,1 millions de mètres carrés, dont 59 % ont été construites par des entreprises privées.

En 2000, le marché des travaux de construction générale (individuels, non compris les entrepreneurs) était estimé à 2,4 milliards de dollars américains; le marché des travaux exécutés par des entrepreneurs était estimé à 2,4 milliards de dollars américains et le marché de la rénovation résidentielle a généré des ventes annuelles d'environ 900 millions de dollars américains. Le marché des matériaux de construction a atteint le chiffre estimatif de 0,7 milliard de dollars américains. (Le secteur « clandestin » du bâtiment peut représenter ces chiffres de 40 % à 60 %.)


En Ukraine, il y a seulement 14 millions d'unités d'habitation individuelles pour une population de 49 millions d'habitants. Il y a un besoin urgent de 5 millions de nouvelles unités — appartements ou habitations familiales, surtout à proximité des grandes villes, par exemple Kyiv (2,8 millions d'habitants), Kharkiv (1,5 million d'habitants), Dnipropetrovsk (1,5 million d'habitants), Donetsk (1,1 million d'habitants), Odessa (1 million d'habitants) et Lviv (800 000

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA *Au service de*

*Au service des  
bio-industries  
canadiennes*

Contactez-nous à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

### Europe

 **Allemagne**  
**Steffen Preusser**  
Agent à l'expansion des affaires  
Berlin, Allemagne

 **Autriche**  
**Nikolaus Hottenroth**  
Agent à l'expansion des affaires  
Vienne, Autriche

 **Belgique**  
**Fabienne De Kimpe**  
Agente à l'expansion des affaires  
Bruxelles, Belgique

 **Danemark**  
**David Gillett**  
Délégué commercial  
Copenhague, Danemark

**David Horup**  
Agent à l'expansion des affaires  
Copenhague, Danemark

 **Finlande**  
**Seppo Vihersaari**  
Agent à l'expansion des affaires  
Helsinki, Finlande

 **Italie**  
**Sandra Marchesi**  
Agente à l'expansion des affaires  
Milan, Italie

Le Service des délégués commerciaux aide les entreprises canadiennes qui ont étudié et choisi leur

LE SERVICE DES  
DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX  
DU CANADA

**San Francisco**  
**John Roxburgh**  
Délégué commercial  
San Francisco, Californie


**Seattle**  
**Jane Shaw**  
Agente à l'expansion des affaires  
Seattle, Washington

**Washington, D.C.**  
**Manuel Ellenbogen**  
Agent à l'expansion des affaires  
Washington, D.C.

### Conseillers (ères) aux affaires scientifiques et technologiques

 **Allemagne**  
**Bill Bhaneja**  
Conseiller aux affaires  
scientifiques et technologiques  
Berlin, Allemagne

 **Belgique**  
**Paola De Rose**  
Conseillère aux affaires  
scientifiques et technologiques  
Bruxelles, Belgique

 **États-Unis  
d'Amérique**  
**Robert Webb**  
Conseiller aux affaires  
scientifiques et technologiques  
Washington, D.C., E-U

 **France**  
**Yves Geoffrion**  
Conseiller aux affaires  
scientifiques et technologiques  
Paris, France

 **Japon**  
**Philip Hicks**  
Conseiller aux affaires  
scientifiques et technologiques  
Tokyo, Japon

 **Royaume-Uni**  
**Caroline Martin**  
Conseillère aux affaires  
scientifiques et technologiques  
Londres, Royaume-Uni

**D**epuis 1998, le secteur portugais de la construction a maintenu un taux de croissance moyen de 5,6 %, contre 0,6 % pour le reste de l'Union européenne, et il est devenu ainsi l'un des marchés européens qui affiche la croissance la plus rapide. Nombre de facteurs sont à l'origine de cette croissance de l'industrie, dont le fléchissement des taux d'intérêt, la mise en chantier de grands travaux publics et le climat de confiance économique.

### Aperçu du marché

**Travaux publics** — Quelque 5,6 milliards de dollars seront affectés à de grands travaux d'infrastructure dans le secteur des transports. Le métro de surface d'Oporto et

### Ukraine — suite de la page 8

points suivants avant d'entrer sur le marché ukrainien.

1) Les coûts de développement du marché et d'accès au marché sont en général élevés, il faut donc prévoir une stratégie à long terme.

2) Avec l'augmentation du coût des matériaux de construction, le marché ukrainien est ouvert aux produits à des prix compétitifs.

3) Il y a peu de transparence dans le contexte commercial et juridique et dans la réglementation. Les lois et les règlements sont flous et se prêtent à la libre interprétation des fonctionnaires à tous les niveaux.

4) La collaboration avec un partenaire ukrainien ou la création d'une coentreprise sont déterminants pour le succès.

5) S'assurer que les conditions de paiement sont précisées par écrit pour éviter les déceptions.

La plupart des matériaux de construction viennent d'Europe. La concurrence la plus vive vient des pays qui font une promotion active de leurs produits, tels que la Pologne, l'Allemagne, la République tchèque, la Finlande, la Suède, la France, l'Espagne et la Turquie.

**Pour plus de renseignements**, joindre M. Yury Mardak, ambassade du Canada à Kyiv, tél. : (011-380-44) 464-1144 ext. 3354, téléc. : (011-380-44) 464-1133, courriel : [yury.mardak@dfait-maeci.gc.ca](mailto:yury.mardak@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.infoexport.gc.ca/ua](http://www.infoexport.gc.ca/ua) ✪

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique « L'avantage Europe ».)

### L'AVANTAGE EUROPE

## Invitation aux spécialistes du « préfabriqué » Ça construit au Portugal

un train haute vitesse qui seront raccordés aux lignes ferroviaires de l'Union européenne en sont des exemples notables. L'an dernier, le Portugal a investi 2 milliards de dollars de capitaux provenant du secteur privé dans des travaux d'infrastructure, tels que les nouvelles concessions de péage sur les autoroutes. En outre, le Portugal s'est vu récemment adjuger les droits d'accueillir **EURO 2004**, le championnat du soccer d'Europe, ce qui fera hausser de 1 million de dollars les dépenses dans le secteur de la construction.

**Habitation** — Le marché de l'habitation affiche 27 % des ventes dans l'industrie portugaise du bâtiment, contre un taux moyen de 22 % dans le reste de l'Europe, ce qui représente une importante contribution à l'économie du pays en général.

Les facteurs suivants doivent assurer la croissance soutenue du secteur :

- brusque chute des taux d'intérêt;
- taux d'occupation extrêmement faibles;
- travaux d'infrastructure et travaux publics accrus pour relier les zones résidentielles aux centres d'activités;
- subventions au logement.

Cependant, le prix des terres et des logements continue à augmenter, si bien que le Portugal est devenu l'un des pays d'Europe où il est le plus coûteux d'acheter une maison ou un appartement.

Il y a donc un besoin pressant de logements abordables, ce qui crée des débouchés pour les fabricants canadiens spécialisés dans les maisons industrialisées. Bien que les habitations industrialisées à ossature de bois deviennent de plus en plus populaires auprès des consommateurs portugais à cause des coûts moins élevés ainsi que de la rapidité de la construction, ces derniers veulent des preuves tangibles de ces avantages. Les deux colloques fructueux organisés récemment par l'ambassade du Canada à Lisbonne et à Oporto pour promouvoir les habitations à ossature de bois ont mis des entreprises canadiennes sur la piste de plusieurs promoteurs de la région.

Les entreprises portugaises de construction sont plutôt réticentes aux nouvelles technologies, aussi la majorité des maisons

portugaises n'ont-elles ni isolation ni chauffage central. Tandis que les entreprises de la région privilégient les charpentes d'acier et les matériaux de construction de béton, de plus en plus de Portugais exigent des habitations bien construites et confortables.

### Débouchés

Au Portugal, c'est le marché de la construction résidentielle qui offre le plus de débouchés aux entreprises canadiennes :

- maisons préfabriquées à ossature de bois;
- fenêtres innovatrices bien isolées;
- toiture et parement de style portugais;
- isolation;
- système de murs de béton et coffrages;
- construction à charpente d'acier.

### Accès au marché

**Travaux publics** — Étant donné la petite taille du marché portugais, une entreprise en dehors de l'Union européenne n'ayant pas de partenaire portugais ou européen solide pourra difficilement obtenir des contrats de travaux publics. Les entreprises canadiennes pourront toutefois trouver des débouchés en tant que sous-traitantes.

**Habitation** — Comme ailleurs en Europe, les modes de construction doivent être approuvés par les autorités portugaises (LNEC) et soumis à un processus long et coûteux. La persévérance toutefois est généralement récompensée.

### Principaux concurrents

La construction à charpente d'acier pénètre le marché par les entreprises américaines, mais la plus forte concurrence vient des entreprises du Portugal et d'autres pays de l'Union européenne, surtout de l'Espagne.

Pour consulter des rapports de marché détaillés sur ce secteur, cliquer sur :

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

**Pour plus de renseignements**, communiquer avec M<sup>me</sup> Fatima Carvalho, agente de commerce, ambassade du Canada à Lisbonne, tél. : (011-351-21) 316-4653, téléc. : (011-351-21) 316-4695, courriel : [fatima.carvalho@dfait-maeci.gc.ca](mailto:fatima.carvalho@dfait-maeci.gc.ca) internet : [www.dfait-maeci.gc.ca/lisbon/](http://www.dfait-maeci.gc.ca/lisbon/) ✪