

## Débouchés du COAI

### ÉTHIOPIE — Génératrices diesel —

La société d'État Ethiopian Electric Power Corporation invite les soumissionnaires admissibles à présenter une offre scellée pour la vente de génératrices diesel (prix CAF et CH à Djibouti). La société souhaite acheter, entre autres : 1) deux génératrices diesel d'une puissance de 450 kW munies de tous les accessoires; 2) un panneau de distribution de 15 kV à revêtement en métal muni de tous les accessoires; 3) des panneaux de télécommande et de relais de protection; 4) des câbles d'alimentation et de commande à bas voltage; 5) tous les appareils de protection, de contrôle et de comptage nécessaires; 6) des piles 24 V et tous les accessoires connexes. Le soumissionnaire doit prouver que : a) il a au moins cinq ans d'expérience dans la

conception et la fabrication de génératrices diesel; b) il détient la certification ISO-9001, ISO-9002 ou l'équivalent; c) il est en bonne situation financière, références bancaires à l'appui. Coût des documents de soumission (non remboursable) : 50 \$ US. Garantie de soumission : 2 % du prix proposé. Date de clôture : **17 juin 2002**. Pour plus de renseignements, communiquer avec : Manager, Procurement Division, Ethiopian Electric Power Corporation, Head Office, 2nd Floor, Room no. 207, Degualle Square, Addis Ababa, Ethiopia, P.O. Box 1233, tél. : **(011-251-1) 56-00-27**, téléc. : **(011-251-1) 55-08-22**. Communiquer aussi avec : M. Telahun Workeneh, agent commercial, ambassade du Canada à Addis-Abeba, téléc. : **(011-251-1) 71-30-33**, courriel : **telahun.workeneh@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le numéro de dossier **020419-01774**. (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Addis-Abeba).

**SYRIE — Pièces de rechange pour locomotives de type 320** — Syrian Railways a un urgent besoin de pièces de rechange pour des locomotives de type 320. Coût des documents de soumission : 50 \$ US. Cautionnement de soumission : 8 000 \$ US. Cautionnement d'exécution : 10 % de la valeur du marché. Date de clôture : **18 mai 2002**. Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Nidal Bitar, agent commercial, ambassade du Canada à Damas, téléc. : **(011-963-11) 611-4000**, courriel : **nidal.bitar@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le numéro de dossier **020421-01784**. (Avis communiqué par l'ambassade du Canada à Damas).

**INDE — Circuit de voie à fréquence audio** — La société ferroviaire Vikas de Mumbai (Mumbai Railway Vikas Corporation Ltd. — MRVC) sollicite des soumissions cachetées pour la conception, la fourniture, l'installation, la mise à l'essai et la mise en service d'un système à distance de circuit de voie à fréquence audio (numéro MRVC/S&T/AFTC/2002/1). Coût des documents de soumission (non remboursable, en vente jusqu'au 17 juin 2002) : 200 \$ US. Garantie de soumission : 2,5 millions Rs (ou l'équivalent en devises librement convertibles). Date de clôture : **18 juin 2002**. Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Vinod Kumar Agrawal, Dy CSTE/MRVC, Mumbai Railway Vikas Corporation Limited (MRVC), Churchgate Station Bldg., 2nd floor, Mumbai, Inde 400020, tél. : **(011-91-22) 201-4623**, téléc. : **(011-91-22) 209-6972**, courriel : **cstemrvc@vsnl.net**. Communiquer également avec M. Amitabh Arora, agent commercial, consulat du Canada à Mumbai, téléc. : **(011-91-22) 287-5514**, courriel : **amitabh.arora@dfait-maeci.gc.ca** en mentionnant le numéro de dossier **020311-01058**. (Avis communiqué par le consulat du Canada à Mumbai).



**Le Centre des occasions d'affaires internationales**

Le Centre des occasions d'affaires internationales est le Centre de repérage de fournisseurs d'Équipe Canada inc. Le Centre fait le lien entre les débouchés d'affaires identifiés par les délégués commerciaux à l'étranger et les exportateurs canadiens, en particulier les petites et les moyennes entreprises. Le Centre offre un service à valeur ajoutée aux délégués commerciaux en communiquant les occasions d'affaires directement aux sociétés canadiennes compétentes.

Visitez notre site internet à [www.coai.gc.ca](http://www.coai.gc.ca)

Occasions d'affaires du COAI, cliquer sur [www.iboc.gc.ca](http://www.iboc.gc.ca)

## Se bâtir une place au Japon

### Une fenêtre de lancement sur le marché de l'habitation

On estime qu'un million de nouvelles maisons sont construites chaque année au Japon — soit plus de sept fois le nombre au Canada — ce qui donne lieu à des ventes annuelles de plus de 200 milliards de dollars. Malgré une chute globale de 4 % des mises en chantier en 2001, le nombre de maisons à ossature en bois d'œuvre de deux sur quatre pouces construites dans ce pays a pourtant augmenté — ce qui est un signe positif pour les fournisseurs canadiens de matériaux de construction et de produits pour l'habitation.

#### Aperçu du marché

Pour des raisons à la fois économiques et culturelles, la construction résidentielle est populaire au Japon. Bien que les terrains coûtent cher, les maisons zairai (à poteaux et à poutres) japonaises peuvent être construites rapidement et à peu de frais car elles ne nécessitent que des matériaux de construction de base (p. ex. il n'y a ni isolation, ni sous-sol). Contrairement aux maisons nord-américaines, ces structures ont tendance à se déprécier. Puisque le terrain vaut plus que la maison, les Japonais préfèrent souvent démolir et reconstruire. La demeure familiale léguée aux enfants est ainsi habituellement remplacée par une nouvelle construction. Cela explique pourquoi l'âge moyen des maisons japonaises n'est que de 26 ans environ et pourquoi seulement 11 % des maisons déjà habitées sont sur le marché (comparativement à 75 % aux États-Unis).

Cependant, à cause du ralentissement économique, cette pratique est devenue moins faisable. Les Japonais visent désormais à rehausser le niveau de qualité des maisons existantes ou neuves pour leur ajouter de la valeur à long terme tout en maintenant leur coût le plus bas possible.

Certaines régions, comme celle de Kansai (qui englobe Osaka, Kyoto et Kobe), traversent un boom de la construction. On y prévoit plus de 200 000 mises en chantier en 2002.

Le marché des copropriétés dans des édifices en hauteur prend également de la vitesse. En 2001, près de 16 000 logements de ce type ont été construits. Afin de répondre à la demande croissante de la part des professionnels japonais dans les villes, on prévoit que ce nombre s'élèvera à environ 23 000 en 2002.

#### Le facteur qualité-prix

Le Canada est le plus important fournisseur de bâtiments préfabriqués du Japon. Il se classe au deuxième rang des fournisseurs de fenêtres en bois et au troisième pour les portes en bois. Dans l'ensemble, le Canada a accaparé plus de 25 % du marché des maisons importées, qui représente 10 000 unités. Des débouchés existent toujours pour les entreprises canadiennes visant le segment des matériaux de construction haut de gamme à valeur ajoutée.

Les fournisseurs canadiens doivent cependant savoir qu'à l'exception du segment haut de gamme, les consommateurs japonais sont de plus en plus sensibles aux prix. Ils demandent maintenant des maisons à « prix super modique » mais ne sont pas prêts à sacrifier la qualité. Le prix moyen par *tsubo* (3,3 m<sup>2</sup>) des maisons importées a chuté de 20 % depuis 1992 et de nombreuses entreprises tentent de défoncer le mur des 300 000 ¥ par *tsubo*. Ce marché inclut les maisons zairai à prix super modique et les petites maisons (100 m<sup>2</sup>) en bois d'œuvre de deux sur quatre pouces qui sont simples mais attrayantes. Les entreprises canadiennes pourraient avoir du mal à soutenir la concurrence dans ce segment bas de gamme.

#### Qualité intégrée

Depuis quelques années, le marché de la construction est axé sur la qualité plutôt que sur la quantité. Il a été aiguillé dans cette voie par les politiques publiques japonaises et des initiatives du secteur favorisant l'efficacité énergétique et les immeubles « sains ».

Le ministère des Terres, de l'Infrastructure et des Transports (MLIT) a déposé un projet de loi sur l'assurance de la qualité dans l'habitation (HQAL) qui inclut un système de garantie obligatoire de 10 ans ainsi qu'un système volontaire d'indicateurs du rendement des maisons neuves. De plus, le MLIT prévoit lancer un système d'évaluation de la qualité des maisons habitées visant à relancer le marché de la revente en encourageant les propriétaires à maintenir leur maison dans un état impeccable.

L'importance que l'on accorde aux logements sains et de haute qualité confirmera de plus en plus la conviction que les maisons en bois ont une valeur à long terme — et relancera la construction des maisons en bois.

#### Débouchés

Pour connaître les débouchés offerts par deux des plus gros importateurs au Japon, cliquer sur Emachu Plywood ([www.emply.co.jp/top\\_e/index\\_e.html](http://www.emply.co.jp/top_e/index_e.html)) et Maruhon ([www.maruhon.com/bizsummary.htm](http://www.maruhon.com/bizsummary.htm)).

Pour consulter des rapports détaillés sur le marché de l'habitation japonais, visiter le site internet du Service des délégués commerciaux du Canada ([www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)) et suivre les liens « Produits de construction », « Asie-Pacifique » et « Japon ».

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. John Zimmerman, délégué commercial, ambassade du Canada à Tokyo, tél. : **(011-81-3) 5412-3267**, téléc. : **(011-81-3) 5412-6327**, courriel : **john.zimmerman@dfait-maeci.gc.ca** ou Mme Joy R. Vicente, déléguée commerciale, Direction du Japon, MAECI, tél. : **(613) 995-1678**, téléc. : **(613) 944-2397**, courriel : **joy.vicente@dfait-maeci.gc.ca**

(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 « Cap sur le Japon ».)



Équipe Canada inc. Team Canada Inc  
1-888-811-1119  
[exportsource.gc.ca](http://exportsource.gc.ca)

Rédactrice en chef : **Suzanne Lalonde-Gaëtan**  
Rédacteur délégué : **Louis Kovacs**  
Mise en page : **Yen Le**  
Tirage : **60,000**  
Téléphone : **(613) 992-7114**  
Télécopieur : **(613) 992-5791**  
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**  
Web site : **www.infoexport.gc.ca/canadexport**

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 services de communications (BCS).

CanadExport est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec CanadExport au **(613) 992-7114**. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de CanadExport ci-dessus.

Pour un changement d'adresse, renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai. Expédier à :

CanadExport (BCS)  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2  
ISSN 0823-3349