

LES PRODUITS DE CONSTRUCTION

Pendant plusieurs années, le Japon a été le principal marché étranger pour les produits canadiens de la forêt. En 1995, les exportations canadiennes de produits forestiers au Japon (y compris le bois d'oeuvre ainsi que les pâtes et papiers) ont dépassé 4,8 milliards de dollars, dont 2,6 milliards de dollars se rapportaient au bois d'oeuvre résineux; ces exportations représentaient environ 80 p. 100 du bois d'oeuvre importé pour répondre aux besoins du secteur japonais de la construction résidentielle, qui est en pleine expansion et est déjà le plus important au monde avec environ 1,5 million de mises en chantier par année.

Exception faite du bois d'oeuvre et du contreplaqué, les matériaux de construction fabriqués au Canada n'ont été introduits que récemment au Japon; la gamme des produits exportés est encore limitée, et la part du marché détenue par le Canada est encore loin de son potentiel. Même avec l'augmentation des exportations de maisons usinées de 139 p. 100 enregistrée en 1995, il existe des débouchés largement inexploités pour les exportateurs canadiens de portes, de fenêtres, de revêtements de sol, d'escaliers, d'armoires de cuisine, de panneaux muraux préfabriqués et de maisons (préfabriquées et usinées). Il convient de noter qu'en 1995 le Canada est devenu le principal fournisseur d'habitations préfabriquées du Japon et qu'il conservera vraisemblablement cette position dans un avenir prévisible, parce qu'il est en mesure de fournir des habitations d'avant-garde adaptées aux besoins du Japon, et ce, en dépit de la vive concurrence que lui livrent les autres pays.

De graves pénuries d'ouvriers spécialisés et les coûts élevés de la main-d'oeuvre locale, combinés à la demande de logements à coûts

moindres induite par la récession, continuent d'alimenter la demande de produits de construction importés (ce que les Japonais appellent le « logement d'importation »). Les produits canadiens sont hautement concurrentiels aux plans du prix et de la qualité et peuvent être adaptés aux exigences locales touchant la dimension, la pré finition et l'emballage. Parmi les plus importants domaines d'activité du Canada au Japon, il y a les transferts de technologies visant à favoriser la construction de bâtiments à ossature en bois à trois étages pour remplacer avantageusement les bâtiments d'acier et de béton, pour les immeubles résidentiels comme pour ceux à fins multiples.

L'achèvement de l'Uruguay Round en 1994 a entraîné soit la réduction graduelle, soit, pour certains produits, l'élimination complète, d'ici 1999, des droits de douane japonais sur le bois d'oeuvre résineux, le contreplaqué, les panneaux de particules, les moulures en bois, les portes, les fenêtres et d'autres produits de construction. Ces changements dans les droits de douanes rendront les produits canadiens encore plus concurrentiels par rapport aux composantes fabriquées au Japon. En outre, le gouvernement japonais a mis sur pied un programme visant à promouvoir les importations de logements préfabriqués, par exemple en établissant des sites de maisons modèles un peu partout au Japon.

En novembre 1994, le Canada et le Japon ont lancé une série de discussions bilatérales visant à obtenir la reconnaissance mutuelle de leurs normes touchant les matériaux de construction ainsi que l'acceptation des données des essais japonais ou canadiens en rapport avec les matériaux et méthodes de construction. Ces discussions ont aussi pour