

Le plus grand consommateur de bois par habitant de l'Europe

Le secteur des produits forestiers et de la construction au Danemark

Le Danemark est un petit pays (de 5,5 millions d'habitants) qui possède des capacités perfectionnées en technologie de la transformation secondaire du bois. Il importe des billes de pin, qui sont ses importations les plus importantes, mais il exporte aussi, par contre, une vaste gamme de produits du bâtiment à ses voisins en Europe de l'Ouest et de l'Est.

Aperçu du marché

Sur un peu plus de 10 % de sa superficie totale, le Danemark est couvert de forêts dont 45 % sont détenues par des intérêts privés. Plus de la moitié des 2 millions m³ de coupes annuelles sont du bois tendre, et parmi le bois dur qui constitue le reste, 70 % sont du hêtre. La plupart du bois du Danemark est de qualité inférieure. Le bois tendre est surtout employé dans la fabrication de panneaux de particules et la majeure partie des hêtres sont exportés en Suède où ils sont transformés en bois à pâte. Le hêtre de qualité supérieure est employé dans les parquets.

Le Danemark est le plus grand consommateur de bois par habitant en Europe : en 2000, les importations de près de trois millions de tonnes de bois d'œuvre et de produits du bois se sont élevées à 1,6 milliard de dollars. La production intérieure répond à 10 % des besoins du pays en matière de produits du bois pour la fabrication de meubles, de fenêtres, de portes, de parquets, de blocs-cuisines et d'éléments de construction. En 2000, les exportations de bois d'œuvre et de produits du bois (712 073 tonnes) du Danemark se sont chiffrées à 1,1 milliard de dollars.

En 2000, tous les échanges commerciaux de bois d'œuvre et de produits du bois entre le Danemark et le Canada se sont élevés à 20 millions de dollars canadiens, dont 14 millions étaient des exportations canadiennes (ce qui représente une hausse comparativement à 11 millions en 1999). Parmi les pays de l'Europe de l'Ouest, le Danemark est le 12^e partenaire commercial le plus important du Canada pour les produits relatifs à l'habitation, mais les importations en provenance du Canada constituent moins de 1 % des importations totales du Danemark pour ces produits.

Pendant les années 1990, le contreplaqué et le bois débité (bois dur aussi bien que bois tendre) ont constitué entre 80 % et 90 % des exportations canadiennes vers le Danemark, dont surtout du contreplaqué (6 % de l'ensemble des importations danoises) et du bois dur équarri (4 %).

Prévisions pour l'habitation

Les taux d'intérêt peu élevés ont favorisé les projets de rénovation et d'agrandissement et aidé à garder les prix bas pour les maisons résidentielles neuves. Les projets de construction de bâtiments commerciaux se sont ralentis pour plusieurs raisons, mais la croissance est prévue pour les logements subventionnés. Les grandes caisses de retraite du Danemark ont aussi augmenté leurs investissements dans l'immobilier.

Débouchés

Les importations du Danemark ont augmenté dans les catégories suivantes :

- bois dur — chêne blanc, érable, cerisier, frêne et peuplier employés principalement dans la fabrication de meubles et l'ébénisterie (possibilités pour le bouleau à papier pour remplacer le chêne ou l'érable);
- bois tendre — thuya géant pour l'extérieur et l'intérieur; pin gris pour la fabrication de moulures et la menuiserie;
- panneaux de particules;
- contreplaqué — concurrence avec des produits de Scandinavie et des États-Unis;
- portes et cadres en bois;
- revêtements de sol en plastique;
- bâtiments préfabriqués — débouchés éventuels au Groenland.

Accès au marché

Pour pouvoir établir de bons prix, il faut faire une étude de marché approfondie. Les importateurs danois s'attendent d'habitude à ce que le prix indiqué couvre coût, assurance et fret (CAF), ce qui comprend tous

les coûts de transport intérieur au Canada, de fret maritime ou aérien, et d'assurance, mais qui n'inclut pas les droits de douane et la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Les droits de douane sur les produits industriels varient entre 5 % et 14 %.

Les importateurs payent 25 % de TVA, calculée sur le prix CAF du produit importé plus les droits de douane. La TVA s'applique sans distinction à tous les produits vendus au Danemark, qu'ils soient importés ou produits localement.

Concurrence

Le Danemark est un exportateur net de produits relatifs à l'habitation vers les pays voisins, tant en Europe de l'Ouest que de l'Est. Ces produits comprennent les bâtiments préfabriqués en bois, en fer, en acier ou d'autres matériaux, les fenêtres et les portes (y compris les cadres) et les revêtements de sol en bois. À l'importation, seule la Suède a réussi à obtenir une part importante de ce petit marché.

Sources d'information utiles

Pour obtenir des renseignements sur la réglementation locale et sur les créneaux de marché, s'adresser aux organismes suivants :

- Ministère du logement et des affaires urbaines, Copenhague, tél. : (011-45) 3392-6100, internet : www.bm.dk/uk/index.htm
- Institut Statens Byggeforskning à Horsholm, tél. : (011-45) 4586-5533, internet : www.sbi.dk
- Marché électronique de l'ambassade du Canada à Copenhague : www.canada.dk

Pour plus de renseignements, joindre M^{me} Bernadette Luscombe-Thomsen, agente commerciale, ambassade du Canada à Copenhague, tél. : (011-45) 3348-3256, téléc. : (011-45) 3348-3221, courriel : bernadette.luscombe-thomsen@dfait-maeci.gc.ca internet : www.canada.dk

Nouvelle capitale, nouveaux débouchés

La construction résidentielle et la construction industrielle au Kazakhstan

Le déménagement du siège du gouvernement du Kazakhstan d'Almaty à Astana a engendré une flambée des activités de construction dans la nouvelle capitale et créé de nombreux débouchés sur le marché du secteur.

Aperçu du marché

Quelque 600 millions de dollars ont déjà été dépensés à Astana sur les nouveaux bâtiments qui devaient accueillir les bureaux du gouvernement et les fonctionnaires qui y travaillent — 63 nouveaux édifices ont été construits, soit 250 000 m² aménagés en 2000 — et 130 millions de dollars de plus ont été affectés à la construction d'édifices administratifs sur la rive gauche de la rivière Ichim qui est le nouveau siège du gouvernement et du parlement.

Pendant les six premiers mois de 2001, les investissements en capital fixe ont atteint environ 1,9 milliard de dollars américains, ce qui représente une augmentation de 33,5 % par rapport à la même période de l'année précédente. La partie construction s'est chiffrée à 1,4 milliard de dollars américains, soit une hausse de 27,5 % par rapport à la même période en 2000.

Depuis 2001, le nombre de banques qui offrent des prêts hypothécaires a augmenté, et un nouveau système de crédit hypothécaire a été mis en place.

Débouchés

Voici les plus importants projets de construction au Kazakhstan :

Astana et région — 150 entreprises locales de construction sont exploitées à Astana, sans compter des douzaines d'entreprises venues d'autres régions et de l'étranger comme l'Italie, la Suisse, la Turquie et le Royaume-Uni.

La construction résidentielle absorbe 25 % des investissements totaux dans la

région, et l'on prévoit un accroissement de cette portion au cours des cinq prochaines années au fur et à mesure de la croissance de la population dans la nouvelle capitale.

Les projets d'envergure suivants sont en planification :

- production d'énergie et installations d'entreposage;
- modernisation des réseaux d'alimentation en eau et d'égout;
- installations de télécommunications;
- réseau routier et service de voirie Almaty-Astana, y compris un périphérique et des ponts traversant la rivière Ichim;
- réfection de l'aéroport;
- centres des affaires;
- hôtels et centres de commerce internationaux;
- logements.

EUROPE

Karachaganak (Uralsk Oblast) —

La Karachaganak Integrated Organization a adjugé un marché de 1,4 milliard de dollars américains à CCC-Saipem et à Baker Hughes en octobre 2000 pour la prestation de leurs services intégrés relatifs aux champs de pétrole. Le Karachaganak est un gisement immense de gaz à condensat dans le Nord du Kazakhstan, ce qui offre d'excellents débouchés aux entreprises de construction canadiennes.

Atyraou et région — L'exploitation des gisements de pétrole au large de la côte ouest de Kashagan doit déclencher un essor des activités de construction à Atyraou. L'entreprise turque Fintraco a déjà construit un village pour les ouvriers et un complexe de bureaux à Tengizchevroil.

Almaty et région — La réfection de l'aéroport international d'Almaty et les nouvelles mises en chantier d'habitations sont autant de débouchés.

Facteurs à considérer pour accéder au marché

Les entreprises qui veulent entrer sur le marché devraient porter une attention particulière à l'établissement de bonnes relations avec la bureaucratie locale et le milieu des affaires. Il faut beaucoup de temps et d'argent pour mettre sur pied une production locale, employer des travailleurs locaux et trouver un partenaire local fiable qui puisse aider dans les diverses démarches administratives.

Les techniques, les matériaux de construction et les codes du bâtiment au Kazakhstan ne sont pas les mêmes que ceux au Canada malgré les conditions climatiques semblables des deux pays. Il faudra de la patience et une commercialisation efficace pour convaincre les habitants du Kazakhstan que ce n'est pas le ciment ou le béton qui sont les matériaux de construction les plus résistants et les plus durables.

Principaux concurrents

Plusieurs entreprises locales, telles que Montazhspetstroi, Basis-A, Almatygorstroi, Imstakon, Kvat et Elistroy, sont exploitées dans tout le Kazakhstan, et elles dominent le marché de la construction. Des entreprises plus petites que l'on trouve dans chacune de ces villes sont exploitées localement.

Les Canadiens devraient s'attendre à une concurrence acharnée de la part des entreprises turques qui sont présentes dans tout le Kazakhstan, étant donné qu'elles entretiennent d'étroites relations avec les autorités locales. Les entreprises comme Fintraco et Aisel sont en pleine expansion dans les régions d'Almaty et d'Atyraou/Aksai. La plupart des entreprises mentionnées plus haut œuvrent également dans la construction civile et dans la construction industrielle.

Les entreprises russes, italiennes et allemandes sont aussi bien établies.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Arthur Iralin, agent commercial, ambassade du Canada à Almaty, tél. : (011-7-3272) 501-151, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : arthur.iralin@dfait-maeci.gc.ca internet : www.infoexport.gc.ca/kz