

PAYS-BAS

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Après avoir atteint 820 millions de dollars canadiens en 1992, le marché néerlandais des meubles de bureau a été ramené à environ 500 millions en 1993. Cette baisse est attribuable principalement à un ralentissement de l'économie et on ne prévoit aucune reprise avant la fin de 1994.

De nombreuses entreprises ont été contraintes de mettre à pied des employés et la vive concurrence a amené les entreprises à offrir certains produits au prix coûtant ou à un prix inférieur.

En raison de la situation économique et de la concurrence, seuls les meubles qui sont offerts à un prix concurrentiel et dont le design est révolutionnaire pourraient se tailler une place sur le marché. On met beaucoup l'accent sur l'ergonomie. Il existe des possibilités en ce qui touche le transfert de technologie.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Cette année, les importations ont représenté 30 % de l'ensemble du marché des meubles, contre 40 % l'an dernier. Les principaux pays importateurs sont la France, l'Allemagne et l'Italie. Les entreprises canadiennes n'exportent pas de meubles aux Pays-Bas. De fait, seulement deux fabricants non européens ont réussi une percée considérable sur le marché d'importation néerlandais.

Jusqu'à tout récemment, une petite entreprise locale fabriquait sous licence des postes de travail conçus au Canada. Fait à déplorer, cette entreprise a fermé ses portes l'an dernier et le fabricant canadien n'est plus actif sur ce marché.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Les plus importantes expositions néerlandaises sont **Efficiency** (matériel, systèmes et meubles de bureau), qui se tient à Amsterdam les années impaires, ainsi qu'**InterOffice**, exposition annuelle consacrée aux produits haut de gamme dans le secteur des meubles de bureau et des meubles vendus sous contrat, qui est présentée à Utrecht. En outre, les acheteurs néerlandais fréquentent d'autres expositions commerciales qui ont lieu en Europe, notamment **ORGATECH**, à Cologne, et **EIMU**, à Milan.

Opinion générale de la mission : *Le moment n'est pas opportun pour entrer sur le marché néerlandais.*