

. b 2570282(F)

CAL
EA679
93I57F
DOCS

**RAPPORT PRÉLIMINAIRE CONCERNANT LES
DÉBOUCHÉS SUR LE MARCHÉ MONDIAL**

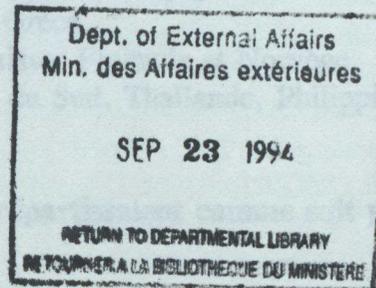
MOBILIER NON RÉSIDENTIEL

**Ministère des Affaires étrangères et Commerce international
Secrétariat de la liaison sectorielle (TOS)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2**

Novembre 1993

ÉVALUATION DU MARCHÉ DES MEUBLES DE BUREAU LISTE DES PAYS

Allemagne
 Belgique
 Brésil
 Corée
 Danemark
 Finlande
 Hong Kong
 Irlande
 Israël
 Italie
 Japon
 Malaisie
 Mexique
 Norvège
 Pays-Bas
 Pologne
 Royaume-Uni
 Russie
 Singapour
 Suède
 Suisse
 Venezuela



Meubles en bois	Valueur (milliers de dollars canadiens)
Totale	136 150
Bureaux et tables pour ordinateur	1 025 175
Tables pour machine à écrire	154 250
Autres meubles de même hauteur qu'un bureau	390 713
Armoires simples	393 465
Armoires modulaires	201 261
Autres meubles plus hauts qu'un bureau	127 680
TOTAL PARTIEL	3 429 274

25 novembre 1993

EVALUATION DU MARCHÉ DES MINÉRAUX DE BURUNDI
LISTE DES PAYS

- Allemagne
- Belgique
- Bretagne
- Canada
- Danemark
- France
- Hong Kong
- Inde
- Israël
- Italie
- Japon
- Malaisie
- Mexique
- Norvège
- Pays-Bas
- Pologne
- Royaume-Uni
- Russie
- Singapour
- Suède
- Suisse
- Taiwan

REPLY TO DEPARTMENT LIBRARY
 MINISTRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES DU QUÉBEC
 289 23 1994
 Min. des Affaires étrangères
 Dept. of External Affairs

ALLEMAGNE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché allemand des meubles de bureau a atteint 4,2 milliards de dollars canadiens en 1992, affichant ainsi une croissance de 3,3 % par rapport à l'année précédente.

On prévoit un ralentissement général dans le domaine de la construction et de la rénovation d'immeubles commerciaux en raison de la faible performance de l'économie allemande. Aucune entreprise canadienne n'a réalisé une percée importante dans ce secteur; de fait, la valeur des meubles de bureau canadiens importés en Allemagne n'a totalisé que 200 000 dollars canadiens en 1992.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les produits de fabrication locale ont dominé le marché allemand des meubles de bureau en 1992, donnant lieu à 91,6 % des ventes. Le secteur des produits locaux et celui des produits importés ont progressé en 1992.

Les pays importateurs se classent comme suit d'après le volume des produits importés :
Pays membres de la CEE : Italie, Danemark, Pays-Bas, Belgique/Luxembourg, France, Grande-Bretagne, Espagne, Portugal, Irlande et Grèce.

Pays membres de l'AELE : Autriche, Suède, Suisse, Finlande et Norvège.

Pays d'outre-mer : Taïwan, États-Unis, Afrique du Sud, Thaïlande, Philippines, Indonésie, Japon, Brésil, Israël et Hong Kong.

En 1992, les ventes de meubles de bureau se répartissaient comme suit par catégories de produits :

Meubles en bois	Valeur (milliers de dollars canadiens)
Tables	136 150
Bureaux et tables pour moniteur	1 025 173
Tables pour machine à écrire	154 850
Autres meubles de même hauteur qu'un bureau	390 713
Armoires simples	393 465
Armoires modulaires	201 261
Autres meubles plus hauts qu'un bureau	127 660
TOTAL PARTIEL	2 429 271

Meubles en acier

Bureaux271 276
Autres meubles de même hauteur qu'un bureau	97 398
Armoires avec portes, d'une hauteur supérieure à 80 cm	157 923
Armoires avec tiroirs	74 525
Autres meubles plus hauts qu'un bureau	79 637
TOTAL PARTIEL680 759

Chaises et fauteuils

Chaises et fauteuils en bois110 013
Chaises et fauteuils en acier965 357
TOTAL PARTIEL	1 075 370

TOTAL **4 185 400**

CONTEXTE DES AFFAIRES**Importateurs de meubles de bureau**

- **INTERNATIONALE MOEBEL HANDELS GMBH & CO KG**, Postfach 20 40, D-4840 Rheda-Wiedenbruck. Tél. : (05242) 592-07 et téléc. : (05242) 592-149.
- **REINHOLD MULLER GMBH**, Finkenstr. 8-10, D-4939 Steinheim. Tél. : (05233) 2040 et téléc. : (05233) 204-44.
- **E.H. SCHUMACHER GMBH**, Odenwaldstr. 19, D-7460 Balingen-Frommern. Tél. : (07433) 36006 et téléc. : (07433) 23090.
- **DIE COLLECTION DE-MARKETING GMBH**, Schuetzenstr. 7, D-6967 Buchen/Odenwaid Tél. : (06281) 401-14 et téléc. : (06281) 401-29.
- **LENO MEOBEL GMBH**, Geitlingstr. 65, D-4330 Muelheim/Rhur. Tél. : (0208) 435-75 et téléc. : (0208) 434-098.
- **MAISON INTERNATIONALE EINRICHNINGEN GMBH & CO**, Hinterm SchloB 15, D-4970 Bad Oeynhaus 2. Tél. : (05731) 517-74 et téléc. : (05731) 55-331.
- **DETLEF ROSEN DESIGN CENTER**, Duesselthaler Str. 48b, D-4000 Düsseldorf 1. Tél. : (0211) 441-853 et téléc. : (0211) 446-642.

Agents ou distributeurs de meubles de bureau

- **AHREND GMBH**, Liststr. 42, D-40470 Düsseldorf.
- **STOLZENBERG**, Alt-Reinickendorf 25-27, D-13407 Berlin.
- **OTTO HARLINGHAUSEN**, Langestr. 51, D-59555 Lippstadt.
- **KAUT BULLINGER & CO KG**, Nockherstr. 2, D-81541 Munich. Téléc. : (089) 6226349.
- **C. KRAUSE & SOHN KG**, Gruenberger Str. 46, D-36304 Alsfeld.
- **ALEX LINDER GMBH**, Siemensstr. 11, D-72636 Frickenhausen. Téléc. : (07022) 401300.

- **WILLI MEIER & CO KG**, Verdener Landstr. 41, D-31623 Drakenburg.
Télé. : (05024) 537.
- **ALBERT MENGER AG**, Stoffelsmuehle, D-96365 Nordhalben.
- **MEOBEL KUNS**, Bluecherstr. 32, D-10961 Berlin.
- **OTTO VERSAND**, Abt. Einkauf Bueromoebel, Wandsbeker Str. 3-7,
D-22179 Hambourg 71. Tél. : (040) 6461-0 et téléc. : (040) 646-1449.
- **KARL REESE KG**, Rendsburger Landstr. 196, D-24112 Kiel.
Télé. : (0431) 6891-307.
- **SCHACHT & WESTERICH GMBH & CO**, Heselstucken Str. 15, D-22453
Hambourg. Téléc. : (040)5111-982.
- **EGON HILLEBRAND GMBH & CO**, Moehneustr. 37, D-59755 Arnsberg.
Télé. : (02932) 208179.
- **FRITZ SCHAEFER GMBH**, Fr. Schaefer-Str. 20, D-57290 Neunkirchen.
Télé. : (02735) 70396.
- **CARL SCHWARTZ**, Schuesselbuden 10-12, D-23552 Lubeck.
- **R.H. SUESS & CO KG**, Oehleckerring 8-10, D-22419 Hambourg. Téléc. :
(040) 5311025.
- **KONRAD WESTERWINTER**, Bielefelder Str. 28, D-33104 Paderborn.
- **HERMANN WINKELMANN KG**, Breite Str. 19, D-45657 Recklinghausen.
Télé. : (02361) 27266.
- **WUEBA MOEBEL**, D-78050 Villingen-Schwenningen. Téléc. : (07721) 54544.
- **LUCAS BUEROMOEBEL GMBH**, Widdersdorffestr. 260, D-50933 Koln.
- **PFEIFFER & WESSBECHER**, Koenigstr. 118, D-76887 Bad Bergzabern.
Télé. : (06373) 4686.
- **KLAUS HOLZHAUER**. Markelfinger Str. 4a, D-78476 Allensbach.
Tél. : (07533) 6347.
- **HEINZ CREMER**, Auf der Hoern 43, D-52074 Aachen. Tél. : (0241) 81764.
- **ERICH HOCHSTEIN**, Frankfurter Str. 650, D-51145 Koln. Tél. : (02203) 31598.
- **JOACHIM FINZEL**, Billformer Bruckenstr. 40, D-20539 Hambourg.
Tél. : (040) 783636 et téléc. : (040) 783732.
- **QUELLE GUSTAV SCHICHEDANZ KG**, Abt. Einkauf Buromoebel,
Neurnberger Str. 91-95, D-90762 Furth. Tél. : (0911) 742-1 et
téléc. : (0911) 622-3898.
- **BERNHARD LENGE**, Grabenweg 10, D-71576 Burgstetten-Burgstall.
Tél. : (07191) 65993 et téléc. : (07191) 88254.
- **INGRID GUTHAUSEN**, Classen-Kappelman-Str. 30a, D-50931 Koln.
Tél. : (0221) 407901.
- **HANS KLEINEN**, Geisbergstr. 27, D-50939 Koln. Tél. : (0221) 461476.
- **JOACHIM HAX INDUSTRIAL PRODUCTS**, Luetjenmoor 84a, D-22850
Norderstedt. Tél. : (040) 5255718 et téléc. : (040) 5252520.

L'anglais est utilisé dans les milieux d'affaires, mais il faut traduire en allemand le matériel publicitaire.

L'industrie allemande des meubles de bureau présente certaines possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie. Les Allemands sont très ouverts aux nouvelles innovations.

Il n'existe aucune exigence en matière d'homologation; les normes de la série ISO 9000 ne sont pas encore appliquées partout en Allemagne.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

ORGATECH, la plus importante exposition commerciale en Allemagne, se tient à Cologne tous les deux ans. Cette exposition présente à la fois des meubles et du matériel informatique. En 1990, l'Ontario y occupait un stand regroupant dix fabricants de meubles, tandis que d'autres entreprises canadiennes y tenaient leur propre stand.

La personne-ressource pour l'exposition commerciale ORGATECH 1994 qui se tiendra à Cologne du 20 au 25 octobre 1994 est M^{me} Edel Wichmann, Expositions commerciales internationales de Cologne, CHAMBRE CANADIENNE ALLEMANDE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE INC., 480 University Avenue, Suite 1410, Toronto (Ontario) M5G 1V2, tél. : (416) 598-3343.

Il n'existe aucune association d'agents dans le secteur du meuble.

Opinion générale de la mission : À l'heure actuelle, le vaste marché allemand est accaparé dans une large mesure par la production nationale. L'industrie allemande présente certaines possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie.

BELGIQUE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : En 1992, le marché belge des meubles de bureau s'est chiffré à quelque 270 millions de dollars canadiens.

On prévoit que le taux de croissance annuelle atteindra de 8 à 10 % pour les meubles autonomes et 15 % pour les meubles intégrés en système, qui constituent un marché en pleine expansion. La demande de meubles intégrés en système s'est accrue à la suite de l'augmentation du prix de location des bureaux; c'est pourquoi il convient de bien intégrer les divers éléments de manière harmonieuse et efficiente. L'importance relative des meubles autonomes diminuera graduellement sur le marché des meubles de bureau.

Plusieurs tendances permettent d'expliquer la croissance de ce marché. Mentionnons d'abord le fait que plusieurs entreprises s'installent dans de nouveaux locaux, surtout à Bruxelles. Deuxièmement, les besoins en matière de locaux augmentent dans le secteur des services, qui prend rapidement de l'expansion. Enfin, le marché des personnes qui souhaitent avoir un bureau à domicile est en pleine croissance. Le marché est concentré dans le secteur privé; de fait, le secteur public en représente à peine de 10 à 15 %. En règle générale, le secteur privé achète davantage de meubles chers (en bois); ce secteur se divise en deux grands groupes : d'une part, les petites et moyennes entreprises (moins de 500 employés), qui dépensent environ 2 200 \$ par poste de travail et renouvellent leur mobilier tous les quinze ans en moyenne et, d'autre part, les grandes entreprises et les multinationales (plus de 500 employés), qui dépensent environ 4 200 \$ par poste de travail et renouvellent leur mobilier à intervalles de cinq à dix ans. Les meubles de bureau font partie intégrante de l'image de ces entreprises et ils constituent un symbole de prestige pour leurs employés.

D'après les principales tendances observées sur le marché, les acheteurs réclament des meubles de bureau ergonomiques d'encombrement réduit; d'ailleurs, l'ergonomie est en voie de devenir un facteur déterminant sur le plan de la compétitivité. En outre, le service revêt une importance croissante, notamment le service après-vente et l'aide apportée aux clients qui choisissent des meubles. C'est pourquoi les entreprises doivent se doter d'une salle d'exposition. Les fabricants vendent maintenant des intérieurs complets plutôt que des meubles indépendants (par exemple, les cloisons sont assorties aux bureaux, aux chaises et aux fauteuils), ce qui a donné lieu à une nouvelle tendance selon laquelle on vend des projets. Dans ce contexte, il convient d'étudier l'espace disponible et de choisir des meubles permettant de satisfaire aux spécifications relatives à l'utilisation de l'espace.

La plupart des spécialistes en marketing considèrent que la Belgique constitue le marché témoin idéal en Europe en raison de sa dualité culturelle, de sa situation géographique centrale, de la possibilité de faire appel à des employés multilingues ainsi que de l'excellence des services en matière de communications et de finances et autres services de soutien qu'on peut y obtenir. Il n'est donc pas étonnant que le nombre d'entreprises canadiennes qui se sont

établies en Belgique et y ont fait des investissements a quadruplé depuis 1985, passant à environ 85.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les produits locaux, qui sont fabriqués par des entreprises appartenant à des intérêts belges, comptent pour environ de 35 à 40 % des meubles de bureau vendus sur le marché. On trouve six grands fabricants belges : MEWAF, BARRO, TDS ACIOR, MDC, CNCO ET BULO. Le reste des meubles vendus sur le marché est importé et cette tendance semble assez stable. Les importations proviennent de l'Allemagne (55 %), de l'Italie (16 %), des Pays-Bas (10 %), de la France (7 %) et de l'Espagne (3 %).

CONTEXTE DES AFFAIRES

Importateurs et distributeurs de meubles

- **La Maison du bureau** (distributeur), Karmelietenstraat 151, 1180 Ukkel.
Tél. : 32-2-346.22.22 et téléc. : 32-2-343.47.00.
- **Atal-Surin** (importateur), avenue du Roy 73, 1060 Bruxelles. Tél. : 32-2-538.68.98 et téléc. : 02/538 40 94.
- **Berhin** (importateur), avenue Prince de Liège 205, 5100 Jambes.
Tél. : 32-81-31.05.10 et téléc. : 32-81-31.05.19.
- **Buro Land** (distributeur), Parc industriel Riverside, Internationalelaan 55, 1070 Bruxelles. Tél. : 32-2-15.55.15 et téléc. : 02/770 34 36.
- **Kindekens** (importateur), chaussée de Mons 232-234, 1070 Bruxelles.
Tél. : 32-2-522.27.91 et téléc. : 32-2-520.73.85.
- **Mondial** (importateur et distributeur), Pittemsesteenweg 29, 8700 Tielt.
Tél. : 32-51-40.11.10 et téléc. : 051/40 33 94.

Autres importateurs potentiels de meubles de bureau

- **MULTIBURO**, chaussée de Vleurgat 124, 1050 Bruxelles. Tél. : 02/649 98 40 et téléc. : 02/640 95 98.
- **BUROMARKT**, route du Grand Peuplier - Zoning industriel, B-7110 Strepy-Bracquegnies. Tél. : 064/67 44 11 et téléc. : 0264/67 44 99.
- **COBELCO INTERNATIONAL SPRL**, avenue Louise 428-430, 1050 Bruxelles.
Tél. : 02/649 21 82 et téléc. : 02/640 36 62.
- **LUCAS OFFICE FURNITURE**, Bosstraat 189, 3930 Hamont-Achel. Tél. : 011/62 19 60 et téléc. : 011/44 65 17.
- **MERCATOR NV**, rue de la Loi 26, 1040 Bruxelles. Tél. : 02/230 70 45 et téléc. : 02/230 79 73.

Entre gens d'affaires et dans le matériel publicitaire on emploie le français, le flamand et l'anglais.

La TVA et les droits de douane sur les meubles de bureau s'élèvent respectivement à 19 et 5,6 %. Aucun programme n'a été mis en place pour inciter les fabricants de meubles de bureau à s'établir en Belgique, mais les autorités flamandes et wallonnes ont adopté des règlements particuliers pour attirer les entreprises étrangères, par exemple, des réductions d'impôt pour les entreprises elles-mêmes et pour les dirigeants étrangers.

La Belgique constitue un marché d'importation de faible envergure mais très important pour le Canada, car elle peut constituer un partenaire intéressant pour l'établissement d'alliances stratégiques, l'investissement et la mise au point de technologies spécialisées. L'établissement d'alliances stratégiques avec des entreprises belges de haute technologie constitue une priorité. De plus, la Belgique semble offrir aux fabricants de meubles de bureau des débouchés dans les domaines des télécommunications, des logiciels et du matériel informatique, des matériaux de construction et des produits du bois à valeur ajoutée, de l'équipement industriel et des services commerciaux.

Dans l'ensemble, les normes appliquées en Belgique sont celles qu'a adoptées la Communauté européenne. La Belgique est peu sévère en matière de normes, mais les produits qui s'écartent trop des normes officielles ne se vendent pas.

Adresses utiles

- **Trade Mart, Buro Design Center, M. Y. De Munck ou M. Jean Gillot**
Atomiumsquare PB 211, 1020 Bruxelles. Tél. : 32-2-478.47.30 et téléc. : 32-2-478.62.58.
- **Commission des Communautés européennes, Direction générale XXIII Euro Info Centre Project, 80, rue d'Arlon, 1040 Bruxelles.** Tél. : 32-2-235.94.50.
- **FIOC (Foreign Investment Office of the Gouvernement of Flanders),**
Triersstraat 100, 1040 Bruxelles. Tél. : 32-2-230.12.25 et téléc. : 32-2-230.27.07.

Représentant canadien sur place : Francis Keymolen, agent commercial, Ambassade du Canada, 2, avenue de Tervuren, 1040 Bruxelles. Tél. : 32-2-735-60.40 et téléc. : 32-2-735.33.83.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Plusieurs expositions commerciales de meubles ont été présentées en Belgique :

- **Burotika.** Cette exposition présentée à Bruxelles du 18 au 22 avril 1992, était consacrée à l'équipement commercial et au matériel informatique. Tél. : 32-2-762.71.83 et téléc. : 32-2-762.94.34.

- **International Furniture Show Brussels Fair.** Cette exposition s'est tenue à Bruxelles du 10 au 14 novembre 1991. Tél. : 32-2-218.28.44 et téléc. : 32-2-218.38.44.
- **"Market Week" Furniture.** Cette exposition a eu lieu à Bruxelles les 9 et 10 septembre 1991 ainsi que du 10 au 14 novembre de la même année. Tél. : 32-2-478.49.89.
- **International Furniture Festival of Mechelen.** Cette exposition s'est tenue à Mechelen du 17 au 20 février 1992. Tél. : 32-15-20.57.50 et téléc. : 32-15-21.14.74.
- **Bureaumatique.** Cette exposition consacrée à l'équipement de bureau, au matériel informatique et à la robotique s'est tenue à Namur. Tél. : 32-81-73.69.21 et téléc. : 32-81-23.09.45.
- **Bureau.** Ce Salon international de l'équipement de bureau, de l'informatique et des télécommunications a été présenté à Bruxelles. Tél. : 32-2-762.71.83 et téléc. : 32-2-762.94.34.

Aucune publication spécialisée n'est consacrée aux meubles de bureau, mais deux revues portant sur les meubles en traitent à l'occasion :

Écho du meuble (tél. : 32-2-424.00.64) et **Meubihome** (tél. : 32-2-478.47.16).

Associations industrielles

FEBELBOIS (produits du bois seulement), Koningsstraat 109-111, 1000 Bruxelles. Tél. : 32-2-217.63.65 et téléc. : 32-2-217.59.04.

FABRIMÉTAL (produits en acier seulement), rue des Drapiers 21, 1050 Bruxelles. Tél. : 32-2-510.23.11 et téléc. : 32-2-510.23.01.

Opinion générale de la mission : Le secteur privé offre certains débouchés, en particulier dans le créneau des meubles intégrés en système et des meubles conçus pour le matériel informatique. Par ailleurs, les contrats du secteur public présentent peu d'intérêt, car les entreprises belges sont favorisées dans le cadre du processus d'appel d'offres.

BRÉSIL

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché de détail brésilien du meuble a totalisé 3,52 milliards de dollars canadiens en 1992, soit une régression de 30 % par rapport à l'année précédente. Le secteur des meubles de bureau représente 20 % de ce marché, soit environ 700 millions de dollars canadiens.

Les exportations brésiliennes constituent le seul domaine dans lequel on prévoit une croissance, car le marché local des meubles de bureau a accusé un recul en raison de la récession actuelle.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

La production nationale est très importante; de fait, les importations ne représentent que 5 % de l'ensemble du marché. Ces importations se divisent en deux catégories : meubles spécialisés haut de gamme et articles bon marché en plastique. Les importations de meubles de bureau sont minimes.

La valeur globale des importations de meubles de bureau en bois se chiffre à environ 120 000 \$ canadiens. La Suède compte pour 60 % de ces importations; suivent dans l'ordre les États-Unis, la Chine, le Japon, l'Argentine, l'Allemagne et le Portugal.

Par ailleurs, les importations de meubles de bureau en métal ont atteint environ 20 000 \$ canadiens. Les États-Unis comptent pour 50 % de ces importations; ils sont suivis de l'Argentine, de l'Allemagne, de Taïwan et de l'Italie.

Avec une valeur de 300 000 \$ canadiens, les pièces dominent le marché d'importation dans le secteur du meuble. Les États-Unis et la France occupent respectivement 40 et 30 % de ce marché; viennent ensuite l'Italie, l'Allemagne, la Suède et l'Argentine.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Au Brésil, les contacts avec les agents ou distributeurs sont très segmentés et ils varient selon le produit. Les entreprises canadiennes intéressées à exporter sur le marché brésilien peuvent s'adresser à la mission de Sao Paulo pour obtenir les coordonnées de personnes-ressources.

La langue utilisée par les gens d'affaires et dans le matériel publicitaire est le portugais. Les personnes qui ne maîtrisent pas le portugais peuvent employer l'anglais ou l'espagnol.

Les importations font l'objet d'obstacles tarifaires importants. Ainsi, une taxe à l'importation de 20 % ainsi que les autres taxes et frais représentant au total 7 % peuvent faire augmenter considérablement le coût des produits importés.

Les autorités brésiliennes n'ont établi aucune exigence en matière d'homologation, mais on observe une préférence pour l'équipement de production qui satisfait aux normes de la série ISO 9000.

Il serait possible d'explorer l'établissement de coentreprises avec les fabricants locaux, qui s'intéressent toujours aux nouveaux modèles ou aux nouvelles technologies de production. De nombreux designers italiens commencent à donner des licences à des entreprises pour la fabrication locale de meubles, et cette formule pourrait permettre aux exportateurs canadiens de réduire le prix de leurs produits.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Ce secteur n'est pas considéré prioritaire aux yeux de la mission, mais les entreprises canadiennes pourraient avoir avantage à participer aux expositions commerciales suivantes :

- **INTERNOVEL-FENAVEM-MAQMAD '94.** Cette exposition, qui se tiendra à Sao Paulo en août 1994, constitue la principale exposition de meubles et d'installations du Brésil.
- **MOVESUL '94.** Cette exposition consacrée à l'équipement servant à la fabrication de meubles sera présentée à Porto Alegre en mars 1994. Elle se tient deux fois l'an.
- **FIMMA '94.** Cette exposition se tiendra à Bento Goncalves en mars 1994. On y présentera l'équipement servant à la fabrication de meubles.

Opinion générale de la mission : *À MOINS qu'ils participent à des coentreprises, les exportateurs canadiens de meubles de bureau ne bénéficient pas de débouchés intéressants en raison non seulement des frais de transport élevés ainsi que des droits et taxes à l'importation considérables mais aussi de la vive concurrence exercée par les entreprises locales. Cependant, certaines options s'offrent dans le cas des articles spécialisés (par exemple, les accessoires en laiton et les mécanismes de tiroir).*

CORÉE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : En 1992, le marché coréen du meuble avait une valeur qui se situait entre 1 et 1,5 milliard de dollars. La production nationale représentait environ 98 % de ce marché.

Les importations coréennes de meubles de bureau ont atteint 51,6 millions de dollars, dont 48,6 millions au titre des chaises, des fauteuils et des pièces connexes (code du SH : 9401).

Contrairement à la situation observée dans la plupart des pays d'Europe et d'Amérique du Nord, le bassin de locaux à bureaux s'améliore graduellement en Corée. En 1992, la valeur des contrats attribués dans l'industrie coréenne de la construction s'est élevée à 60 milliards de dollars canadiens, dont un peu plus de 10 % au titre des locaux à bureaux commerciaux.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les importations de meubles sont très limitées en Corée. La plupart des meubles importés proviennent du Japon, de l'Indonésie, de l'Italie, des États-Unis, de la Malaisie, de l'Allemagne et de la Chine. Les importations en provenance du Canada se chiffrent à peine à 151 000 \$ canadiens.

Les importations se répartissent comme suit :

CODE du SH	Produit	Valeur
9401.3	Sièges pivotants	842 000 \$ CAN
9401.4	Sièges autres que le matériel de jardin transformables en lit	368 000 \$ CAN
9401.5	Sièges en rotin, en bambou, en osier ou en matières similaires	5 543 000 \$ CAN
9401.61	Autres sièges avec bâti en bois, rembourrés	5 611 000 \$ CAN
9401.69	Autres sièges avec bâti en bois	6 102 000 \$ CAN
9401.71	Autres sièges avec bâti en métal, rembourrés	2 389 000 \$ CAN
9401.79	Autres sièges avec bâti en métal	917 000 \$ CAN
9401.80	Autres chaises en pierre	3 605 000 \$ CAN
9401.90	Parties	21 398 000 \$ CAN
9401.30	Meubles de bureau en bois	3 024 000 \$ CAN

Ces produits sont vendus au détail dans les grands magasins et les commerces de meubles ainsi que par l'intermédiaire des représentants de certains grossistes. Midopa, Lotte, Hyundai et Shinsegae, qui constituent les principales chaînes de grands magasins, ont leurs propres acheteurs.

Agents ou distributeurs de meubles de bureau

- BIF Korea Co., Inchon. Téléc. : 032 433 7950.
- Samick Furniture Co., Inchon. Téléc. : 032 864 9141.
- Sun Chang Industrial Co., Inchon. Téléc. : 032 763 3171.

CONTEXTE DES AFFAIRES

L'anglais est une langue acceptable dans les milieux d'affaires, mais le matériel publicitaire doit être traduit en coréen.

Il n'existe aucun obstacle non tarifaire. Cependant, tous les meubles importés en Corée sont frappés d'un droit de douane de 9 %, mais ce taux diminue progressivement.

À l'exception des meubles italiens ou japonais haut de gamme, les consommateurs japonais ont nettement tendance à acheter les produits de fabrication locale. Tout porte à croire que cette tendance se maintiendra.

Les autorités coréennes n'ont établi aucune norme en matière d'homologation des meubles de bureau.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

L'International Office Furniture and Fixture Show, qui se tient à Séoul en octobre, constitue la seule exposition de grande envergure consacrée aux meubles de bureau en Corée.

Les exportateurs canadiens ont tout avantage à communiquer avec les associations suivantes :

- Association of Foreign Trading Agents of Korea (AFTAK), 45-20 Youido-Dong, Yongdungpo-Gu, Séoul. Téléc. : 02 785 4373.
- Federation of Furniture Industry Cooperatives, 127 Nonhyondong, Kangnam-Gu, Séoul.

Opinion générale de la mission : *Ce marché offre aux entreprises canadiennes des débouchés limités.*

DANEMARK

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché danois des meubles de bureau s'est élevé à environ 260 millions de dollars canadiens en 1992.

On prévoit une faible croissance au titre de la construction de bureaux au Danemark. La croissance sera axée sur la remise à neuf de locaux et on accordera une attention toute particulière à l'achat de meubles ergonomiques. Toute porte à croire que cette tendance fait suite à la mise sur pied récente des centres consultatifs (BST) pour tous les milieux de travail dans l'ensemble du pays, y compris les postes de travail, qui englobent les meubles de bureau. Ces centres consultatifs ont été établis en vertu de la loi danoise.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Le marché danois des meubles de bureau est approvisionné dans une large mesure par les fabricants locaux. Il se chiffre à 45 millions de dollars canadiens pour les chaises et fauteuils pivotants et 186 millions pour tous les autres meubles, soit environ 90 % du marché. Les importations ne représentent que 10 % des approvisionnements; elles s'établissent à 8,5 millions de dollars canadiens pour les chaises et fauteuils pivotants et 19 millions pour tous les autres meubles.

La plupart des importations proviennent de la Norvège (sièges et fauteuils pivotants) et de l'Allemagne.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Le marketing et la distribution sont le plus souvent effectués directement auprès des utilisateurs à partir des installations des fabricants, des distributeurs et des architectes.

Le danois est la langue la plus répandue dans les milieux d'affaires; l'anglais vient au deuxième rang.

Il n'existe aucun obstacle autre que les droits de douane prévus par la Communauté européenne. Toutefois, le prix des produits canadiens peut constituer un élément négatif.

Les possibilités semblent faibles en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie. La tenue d'un séminaire de grande envergure en même temps que la Copenhagen Furniture Exhibition (voir ci-après) constituerait une activité de promotion intéressante.

Quant aux exigences en matière d'homologation, les autorités danoises n'ont publié aucune directive autre que celles qui visent à protéger l'environnement (par exemple, les restrictions

concernant le formaldéhyde). Fait à signaler, une entreprise danoise respecte les normes de la série ISO 9000 et plusieurs autres sont en voie de le faire.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Les expositions commerciales suivantes sont consacrées aux meubles de bureau :

- **Copenhagen Furniture Exhibition.** Cette exposition annuelle se tient en avril, au Bella Centre de Copenhague.
- **Office Furniture Manufacturers' Exhibit.** Cette exposition présente certains meubles de bureau spécialisés, notamment les produits KONTOR ET DATA. Elle se tiendra en octobre 1994, au Bella Centre de Copenhague.

Les acheteurs de meubles de bureau fréquentent les expositions locales, par exemple, celles qui sont présentées à Copenhague.

Les acheteurs consultent la revue danoise RUM OG FARVE, qui est diffusée principalement parmi les architectes; les entreprises canadiennes pourraient envisager d'y annoncer leurs produits.

Il ne semble exister au Danemark aucune association d'importateurs ou d'agents pour le secteur des meubles de bureau.

Opinion générale de la mission : Le marché danois offre peu de débouchés pour les meubles canadiens en raison de leur prix et du fait que le design et les couleurs qui ont la faveur populaire ne sont pas les mêmes que sur le marché nord-américain.

FINLANDE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : En 1993, le marché finlandais des meubles de bureau s'est chiffré à 180 millions de dollars canadiens.

Dans une large mesure en raison de la récession, ce marché a accusé une baisse d'environ 40 % au cours des trois dernières années. Les bureaux inoccupés dans la région d'Helsinki totalisent 1,5 million de mètres carrés; dans l'ensemble du pays, le taux d'inoccupation atteint 8-9 %, soit le double du taux habituel.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

La production finlandaise dessert 95 % du marché intérieur des meubles de bureau. Au cours des huit premiers mois de 1993, les importations dans ce secteur se sont élevées à 3,3 millions; la Suède, pays voisin, a enregistré 70 % des importations, soit une valeur de 2,3 millions de dollars canadiens.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Importateurs ou grossistes de meubles de bureau

● **Forma Toimistokalusteet OY**, Mikonkatu 13 A 29, 00100 Helsinki.

Télec. : 358-0-663521.

● **Lakimiehenkatu 4**, 20780 Kaarina. Téléc. : 358-21-2433766.

● **Studio Nomart**, Merikasarminkatu 8, 00160 Helsinki. Téléc. : 358-0-6632728.

La langue anglaise est très répandue dans les milieux d'affaires.

Les meubles en provenance des pays européens sont importés en Finlande en franchise, mais toutes les importations des autres pays sont assujetties à une taxe de péréquatation à l'importation de 0,8 %, qui s'ajoute à un droit à l'importation de 5,1 % et une taxe de vente de 22 %.

Trois grands fabricants de meubles de bureau sont intéressés à négocier en vue de l'établissement de coentreprises ou du transfert de technologie. D'ailleurs, des négociations sont en cours à l'heure actuelle avec des entreprises canadiennes. Le respect volontaire des normes de la série ISO-9000 est considéré comme un atout dans l'ensemble du pays.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Dans le secteur du meuble, une exposition commerciale de grande envergure se tient en Finlande. Il s'agit de KT-94, qui sera présentée du 12 au 16 septembre 1994 au Fair Centre d'Helsinki. La prochaine exposition de meubles aura lieu en 1996. Les acheteurs finlandais fréquentent aussi les expositions de Cologne, Stockholm et Milan.

La publication finlandaise la plus populaire en ce qui touche les meubles de bureau est **Uudistuva Konttori** (case postale 50, 02611 Espoo, téléc. : 358-0-4208396). Dans le domaine commercial, c'est la revue **Office**, publiée à Stamford, au Connecticut (É.-U.) qui est la plus populaire. À l'heure actuelle, les Finlandais connaissent mal les produits canadiens.

Association d'importateurs

● **The Federation of Finnish Wholesalers and Importers**, Mannerheimintie 76 A, 00250 Helsinki. Téléc. : 358-0-496142.

Opinion générale de la mission : *De faible envergure, le marché d'importation est déjà approvisionné, principalement par la Suède. Il existe toutefois des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises.*

HONG KONG

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché des meubles de bureau de qualité moyenne et haut de gamme s'élève à environ 200 millions de dollars canadiens.

On prévoit que la construction et la rénovation d'immeubles à bureaux affichera une croissance réelle de 15 % (valeur rajustée en fonction d'une inflation de 10 %). Une entreprise de Calgary, en Alberta, a obtenu un succès éclatant sur le marché de Hong Kong : presque nulles au cours de ses trois premières années d'activité sur ce marché, ses ventes y ont atteint environ 3,5 millions de dollars canadiens l'an dernier.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les importations représentent 90 % des approvisionnements en meubles de bureau. Figurent parmi les pays importateurs les États-Unis, l'Allemagne, l'Italie, la France, Taïwan, Singapour, la Malaisie et la Thaïlande.

Les importations se répartissent à peu près comme suit par catégories de produits : meubles destinés aux aménagements en espaces fonctionnels, 50 %; bureaux, 20 %; meubles de rangement, 15 %; sièges, 15 %.

CONTEXTE DES AFFAIRES

En règle générale, les fournisseurs étrangers retiennent les services d'agents locaux exclusifs pour l'importation de meubles de bureau.

Agents et distributeurs de meubles

- BIF
- Comer
- Gruppo Mobilia
- Houtoku Furniture H.K. Ltd.
- Lamex Trading Company
- Logic Office Supplies Ltd.
- Pacific Decor
- Salotto
- Shun Hing
- UB-Haworth (HK) Co. Ltd.

On parle l'anglais et le chinois.

Les meubles de bureau ne font l'objet d'aucun obstacle tarifaire ni d'aucun contingent d'importation.

Il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie, en particulier pour les entreprises étrangères qui offrent à bas prix des meubles de qualité et de design supérieur.

Les autorités de Hong Kong n'ont établi aucune exigence en matière d'homologation.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

La mission recommande notamment aux entreprises canadiennes de participer à la onzième exposition annuelle IBEX qui sera présentée en juin 1994 et d'organiser une mission d'acheteurs qui se rendra au Canada au cours de l'exercice 1994-1995. Des initiatives similaires seront proposées pour l'exercice suivant. Les importateurs de Hong Kong participent aux principales expositions tenues en Europe, notamment l'International Furniture Fair de Cologne.

Parmi les sources d'information sur les produits, mentionnons les revues **Interior** et **PACE**, cette dernière étant publiée à Hong Kong même. Toutefois, il est à signaler que les meubles canadiens ont la réputation d'être plus chers que les autres et qu'ils n'ont pas d'image de marque.

Il n'existe aucune association d'agents ou d'importateurs.

Opinion générale de la mission : Il est primordial que les importateurs ou les agents locaux déploient des efforts constants sur le plan du marketing et qu'ils offrent un bon soutien dans le cadre des ventes (notamment en livrant la marchandise rapidement) pour que les fabricants de meubles canadiens se taillent une place sur le marché de Hong Kong.

IRLANDE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché irlandais (meubles de bureau et mobilier résidentiel) s'est chiffré à 100 millions de dollars canadiens.

Après plusieurs années de stagnation, l'activité de la première moitié de 1993 laisse entrevoir des perspectives intéressantes. La demande de nouveaux locaux commence à augmenter. Une entreprise canadienne a obtenu beaucoup de succès en Irlande depuis son arrivée sur le marché, en 1988, et elle est devenue un chef de file dans le domaine du design.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Environ 40 % des meubles sont fabriqués en Irlande. Les importations proviennent principalement de quelques pays européens, en l'occurrence le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Italie et la France. Un volume moins important est importé du Danemark, de la Suède, des États-Unis et du Canada.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Importateurs ou distributeurs de meubles

- **Dominex Office Interiors Ltd.**, Bow Bridge House, Bow Lane West, Dublin 8.
Tél. : 671 2100 et télex : 679 4881.
- **Ardeen Office Contract**, Sandyford Office Park, Foxrock, Dublin 18.
Tél. : 295 7771 et téléc. : 295 7781.
- **J.J. McCreevy Ltd.**, 110-112 Crok Street, Dublin 18. Tél. : 533952 et téléc. : 532192.
- **Thomond Supply Ltd.**, Clondrinagh, Ennis Road, Limerick. Tél. : 61 452744 et téléc. : 61 452081.
- **Milner Office Furniture Ltd.**, 8 Terminus Mills, Clonskeagh Road, Dublin 6.
Tél. : 283 8812 et téléc. : 283 9208.
- **Peklo Ltd.**, Castleforbes Road, North Wall, Dublin 1. Tél. : 872 6286 et téléc. : 3655837.

On parle anglais.

Le tarif extérieur commun de la Communauté économique européenne s'applique aux importations de meubles.

À l'heure actuelle, les Irlandais manifestent de l'intérêt pour l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie, en particulier dans le domaine des meubles intégrés en système pour les divers créneaux de marché.

Pratiquement toutes les importations de meubles doivent satisfaire aux normes de la série ISO 9000, notamment dans le cas des appels d'offres portant sur un marché public.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Aucune exposition commerciale de meubles n'est présentée en Irlande. Toutefois, PLAN EXPO, qui se tient à Dublin en septembre de chaque année, est consacrée à l'architecture et aux produits d'aménagement intérieur, y compris les meubles de bureau. Des fabricants locaux ainsi que des agents et des distributeurs y présentent leurs produits. Par ailleurs, les acheteurs irlandais assistent aux expositions commerciales ORGATECH et INTERZUM, qui se tiennent à Cologne, en Allemagne.

La revue irlandaise PLAN s'adresse aux architectes et aux designers, mais sa diffusion est limitée. Les acheteurs irlandais consultent aussi des publications britanniques.

Opinion générale de la mission : Les entreprises canadiennes pourraient établir des coentreprises et conclure des ententes de transfert de technologie, en particulier pour ce qui est des meubles intégrés en système.

ISRAËL

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché israélien des meubles est estimé à 80 millions de dollars canadiens.

La construction de nouveaux bureaux affiche une croissance de 15 %. Une entreprise canadienne a obtenu beaucoup de succès sur le marché d'Israël en y établissant une filiale pour l'assemblage de composantes. Cette filiale assure avec brio le marketing de meubles de bureau en Europe, dans le cadre d'accords de libre-échange avec les pays de la CEE et de l'AELE.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Environ 65 % du marché local est approvisionné par les fabricants locaux. Les importations en provenance des États-Unis et de la France occupent le reste du marché.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Importateurs ou distributeurs de meubles

- **Aichot Office Furniture Ltd.**, 3 Beitasalel St., Ramat Gan. Tél. : 972-3-751-05-11 et téléc. : 972-3-752-45-33.
- **Savion Furniture**, 11A Hashkama St., Industrial Zone Azur. Tél. : 972-3-556-77-11 et téléc. : 972-3-556-76-77.
- **Gary Alexander Ltd.**, Industrial Zone, Raanana. Tél. : 972-9-917-179 et téléc. : 972-9-913-485.
- **Mobile Style**, 6 Gloska St., New Industrial Zone, Rishon Le Zion. Tél. : 972-3-962-21-83 et téléc. : 972-3-961-20-03.
- **Oranim**, 252 Hayarkon St., Tel Aviv. Tél. : 972-3-546-31-11 et téléc. : 972-4-760-244.
- **I. Mizrachi**, 13 Haizira St., New Industrial Zone or Yehuda. Tél. : 972-3-533-44-38 et téléc. : 972-3-533-40-37.
- **Kal Noah Ltd.**, 2 Hafez Haim St., Tel Aviv. Tél. : 972-3-695-16-05 et téléc. : 972-3-695-82-86.
- **Paltehnika**, 12 Haarvah St., P.O. Box 20575, Tel Aviv. Tél. : 972-3-561-08-21 et téléc. : 972-3-561-23-74.
- **Alit Office Furniture**, 22 Malakush St., Tel Aviv. Tél. : 972-3-378-170 et téléc. : 972-3-378-381.

Entre gens d'affaires et dans le matériel publicitaire on emploie l'anglais et l'hébreu.

ITALIE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : En 1990, le marché italien des meubles de bureau a été d'environ 1 milliard de dollars canadiens. Toutefois, les ventes diminuent dans ce secteur depuis 1991 et on ne prévoit aucune amélioration avant 1994 ou 1995. La lente reprise de l'économie européenne et la diminution des investissements au titre des immeubles à bureaux a limité la croissance de l'industrie des meubles de bureau et elle continuera de le faire. À long terme, il restera une demande dans ce créneau, à mesure que le secteur de la bureautique se tournera vers les postes de travail et que le secteur des services continuera de croître.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

En 1990, la production de meubles de bureau a affiché une hausse de 9,5 %. Les importations n'atteignaient alors que 44 millions de dollars canadiens, soit 4 % de la consommation nationale. L'Allemagne enregistrait environ 40 % des importations de meubles de bureau en Italie.

Le marché des exportations, qui s'est chiffré à 450 millions de dollars canadiens, a dominé le secteur des meubles de bureau en Italie. Les meubles et les panneaux représentaient environ 60 % des exportations, c'est-à-dire 277 millions de dollars canadiens, tandis que les sièges constituaient les 40 % restants, soit une valeur de 173 millions de dollars canadiens. Les meubles de bureau italiens sont exportés en France (25,3 %), en Allemagne (11,7 %), en Grande-Bretagne (10 %), en Belgique et aux Pays-Bas (9,5 %) ainsi qu'en Suisse (5,6 %).

CONTEXTE DES AFFAIRES

Les fabricants italiens de meubles de bureau sont présents sur les marchés de la CEE et ils seront influencés par les normes européennes. La plus récente version du guide M9, publiée en 1989 par l'UNI (organisme de réglementation national italien), est encore en vigueur. Le document intitulé *Prescrizioni tecniche per la fornitura di mobili in legno, mobili e scaggalature in metallo, pareti e pannelli divisorii*, que publie le Provveditorato Generale dello Stato, donne une bonne vue d'ensemble des normes dans ce secteur.

Sur le marché des meubles de bureau, la clientèle se répartit comme suit : petites et moyennes entreprises (de 40 à 45 %), grandes entreprises (de 15 à 20 %), banques et compagnies d'assurance (20 %) et administration publique (20 %).

● **EIMU**. Cette exposition consacrée aux meubles de bureau se tient à Milan tous les deux ans. Sa plus récente présentation remonte à septembre 1993. On peut obtenir de plus amples renseignements en communiquant avec COSMIT, Corso Magenta 96, 20123 Milan. Tél. : 02-48008716 et téléc. : 02-4813580.

● **SMAU**. Cette exposition annuelle présentée à Milan porte sur l'informatique, la télématique et les systèmes de télécommunication, la bureautique et les meubles de bureau. Elle a eu lieu en septembre 1993. Il est possible d'obtenir de plus amples renseignements en s'adressant à GEMUFFICIO, Corso Venezia 49, 20121 Milan. Tél. : 02-76001765 et téléc. : 02-784407.

L'ASSUFFICIO est une association qui regroupe les agents de l'industrie des meubles de bureau — Associazione Nazionale delle Industrie dei Mobili e degli elementi di arredo per l'Ufficio, Viale Sarca 183, 20126 Milan. Tél. : 02-661451 et téléc. : 02-66145292.

Opinion générale de la mission : En raison de la vaste production nationale et de l'importance accordée aux exportations, le marché italien des meubles de bureau offre aux exportateurs canadiens des débouchés limités. Cependant, il peut exister des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises ou le transfert de technologie.

JAPON

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché japonais des meubles de bureau s'évalue à 8,5 milliards de dollars canadiens en 1992.

Ce marché a accusé une baisse au cours des deux dernières années, dans une large mesure en raison de la récession. De nombreux immeubles à bureaux construits avant la récession comptent encore des locaux inoccupés.

Une entreprise canadienne a obtenu du succès sur le marché japonais des meubles de bureau en concluant une entente avec un agent japonais. Ce dernier fait la promotion des produits de ce fabricant canadien auprès d'entreprises étrangères établies au Japon, par exemple, Arthur Anderson. Cette entreprise canadienne a récemment vendu des meubles à la Chase Manhattan Bank de Tokyo.

Le secret pour réussir sur le marché des meubles de bureau au Japon consiste à lancer de nouveaux produits (par exemple, des systèmes de classement qui permettent d'économiser l'espace) ainsi que des meubles innovateurs dotés de systèmes d'information et de communication efficaces.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les importations de meubles de bureau sont passées à plus de 1 milliard de dollars canadiens, soit environ 10 % du marché japonais. La majorité des importations proviennent des États-Unis et d'Europe. Parmi les entreprises étrangères dignes de mention, signalons Herman Miller, Steel Case, Knell et Cassina.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Pour accéder au réseau de distribution japonais, les entreprises étrangères doivent travailler en collaboration avec un agent japonais. Chitose, Houtoku, Itoki, Kokuyo, Okamoto, Plus Corp et Uchida Yoko figurent parmi les principaux distributeurs ou agents dans le secteur des meubles de bureau.

Le japonais est utilisé par les gens d'affaires et dans la documentation. Cette langue est absolument nécessaire. De plus, les gens d'affaires étrangers qui se rendent au Japon doivent envisager de faire appel à un interprète pour leurs rencontres avec des acheteurs japonais.

Les meubles de bureau ne font l'objet d'aucun contingent ni d'aucun obstacle tarifaire.

La question de l'homologation est plutôt complexe. La norme nationale JIS (Japanese Industrial Standard) a récemment subi des modifications appréciables qui lui ont conféré une

souplesse accrue. Par ailleurs, les meubles japonais doivent depuis 1991 être conformes aux normes internationales de l'ISO.

D'après les entreprises étrangères qui ont déjà fait des affaires au Japon, les clients japonais exigent en règle générale la perfection. Par exemple, ils refuseront les meubles présentant de légères égratignures ou dont le métal est légèrement terni. Un prix intéressant, des produits de qualité, la sécurité et un service efficace (par exemple, le respect des délais de livraison et la rapidité de l'entretien) sont essentiels sur le marché japonais.

Les fabricants étrangers entrent sur le marché en donnant des licences de fabrication, en établissant des coentreprises et en exportant leurs produits directement au Japon. L'attribution de licences et l'établissement de coentreprises sont privilégiés compte tenu des frais élevés liés au transport d'articles volumineux, des différences quant aux dimensions et des pratiques commerciales japonaises axées sur le respect rigoureux des délais de livraison et la rapidité du service après-vente. La formule idéale varie d'un cas à l'autre. Quoi qu'il en soit, en raison de la très vive concurrence sur le marché japonais, il est essentiel que les fournisseurs de meubles canadiens aient des interlocuteurs au Japon, par exemple, des agents, des distributeurs ou des coentreprises.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

La Tokyo International Trade Fair, qui se tient à la mi-décembre, constitue la meilleure exposition de meubles présentée au Japon. Elle est fréquentée par les acheteurs japonais.

SHITSUNAI et NIKKEI INTERIOR sont deux publications dans lesquelles il peut être intéressant de diffuser de la publicité.

L'association qui regroupe les agents est la suivante :

- Japan Office and Institutional Furniture Association

Il n'existe aucune association d'importateurs, mais l'*International Development Association of the Japan Furniture Industry* joue un rôle similaire.

Opinion générale de la mission : *En raison de sa grande envergure, le marché japonais offre des débouchés aux entreprises canadiennes. Cependant, la difficulté consiste à trouver un agent japonais pour faire la promotion de produits étrangers sur le marché du Japon.*

MALAISIE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché d'importation des meubles de bureau devrait atteindre environ 3 millions de dollars canadiens en 1994.

On prévoit la construction de nouveaux bureaux totalisant une superficie de 2,4 millions de pieds carrés.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Environ 87 % des meubles de bureau sur le marché malais sont de fabrication locale. Quant aux exportations de la Malaisie, dont 18 % étaient destinées au Canada, elles se sont élevées à 20 millions de dollars canadiens en 1990.

Les dix plus importants pays importateurs pour chaque catégorie de meubles se répartissent comme suit :

<u>Métal</u>	<u>Bois</u>	<u>Plastique</u>
États-Unis	Japon	Pays-Bas
Japon	Singapour	Italie
Singapour	Allemagne	Japon
Italie	Indonésie	États-Unis
Allemagne	Thaïlande	Singapour
Royaume-Uni	États-Unis	Inde
Hong Kong	Taïwan	Allemagne
Taïwan	Danemark	Taïwan
Suisse	Chine	Nouvelle-Zélande
Nouvelle-Zélande	Hong Kong	-

Les meubles en métal représentaient 50 % du marché des importations, tandis que les meubles en bois et en plastique se partageaient également les autres 50 %. La part du marché détenue par le Canada représentait 0,19 % pour les meubles en bois, mais elle était nulle pour les meubles en métal et en plastique.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Le marketing et la distribution des meubles de bureau se font principalement par l'intermédiaire des magasins de meubles, des grands magasins et des fournisseurs de matériel de bureau.

Les langues utilisées dans les milieux d'affaires sont le Bahasa Malaysia, l'anglais et le chinois.

Le droit à l'importation et la taxe de vente se chiffrent respectivement à 30 et 10 %.

Il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie. Quelque 75 % des fabricants malais produisent des meubles en bois démontables, mais les meubles ergonomiques de haute technologie sont importés des États-Unis.

Les autorités malaises n'ont établi aucune exigence en matière d'homologation.

L'industrie malaisienne du meuble compte de petites entreprises artisanales et des usines qui sont parmi les plus grandes en Asie, mais elle est dominée par environ 50 petites et moyennes entreprises. Les fabricants malaisiens utilisent divers matériaux, soit le bois, le rotin, l'acier, le plastique et la fibre de verre. L'industrie des meubles en métal commence à se développer.

Opinion générale de la mission : *Il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie. Le droit à l'importation et la taxe de vente constituent des obstacles pour les exportateurs canadiens.*

MEXIQUE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché mexicain des meubles et du matériel de bureau s'est élevé à 936 millions de dollars canadiens en 1992, dont 222 millions au titre des importations. Les débouchés sur ce marché augmentent, mais on prévoit que la croissance annuelle moyenne se situera entre 15 et 20 % au cours des prochaines années. Or, le marché des importations affiche un taux de croissance annuel moyen de 42,5 %. On prévoit que ce marché continuera de croître, mais à un taux d'environ 20 à 30 % par la suite.

Les meubles autonomes offrent des débouchés intéressants, car ils s'adaptent à différents aménagements, ce qui les rend plus attrayants pour les acheteurs. De même, les meubles intégrés en système, qui permettent d'économiser l'espace et respectent les principes ergonomiques, devraient se vendre mieux que les meubles convenant moins bien aux milieux de travail modernes.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Le marché mexicain des meubles de bureau repose très largement sur les produits de fabrication locale. De fait, les importations représentent à peine 25 % de ce marché, soit 222 millions de dollars canadiens.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Il est à prévoir que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) se traduira par une augmentation du commerce entre le Mexique et le Canada, y compris dans le domaine des meubles et du matériel de bureau. En vertu de l'ALENA, divers droits de douane portant sur les meubles pour établissements, tels que les tables à dessin en bois et les classeurs, qui s'établissent à 20 % à l'heure actuelle, devraient être abolis le 1^{er} janvier 1994. D'autres droits d'importation qui frappent les meubles de bureau seront éliminés progressivement au cours des prochaines années.

Le créneau des meubles et du matériel destinés aux bureaux à domicile commence à prendre de l'expansion. Bien que ce marché demeure de faible envergure, les marchands sont d'avis qu'il s'agit d'un segment prometteur.

Opinion générale de la mission : *De très nombreux débouchés s'offrent aux fabricants canadiens de meubles de bureau.*

NORVÈGE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché norvégien des meubles de bureau a totalisé 250 millions de dollars canadiens en 1992.

En raison de la récession, la construction de bureaux devrait être très limitée au cours des deux ou trois prochaines années.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les importations représentent 20 % de l'ensemble du marché norvégien des meubles de bureau. La plupart des meubles importés proviennent de la Suède, du Danemark, de l'Allemagne, du Royaume-Uni et de la Finlande.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Importateurs ou distributeurs de meubles de bureau

- Ide-Kjeden
- Bohus and Nkl

La langue anglaise est acceptée dans les milieux d'affaires.

Les meubles provenant des autres pays européens sont importés en franchise, tandis que les meubles canadiens sont frappés d'un droit à l'importation de 3 à 5 %.

Les autorités norvégiennes n'ont établi aucune exigence particulière à l'égard des produits étrangers offerts sur le marché norvégien du meuble, mais un nombre croissant de fabricants respectent les normes de la série ISO 9000.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

NOR-IN, exposition commerciale consacrée aux meubles de bureau qui se tient à Oslo tous les deux ans, sera présentée en 1995. Toutefois, la plus importante exposition commerciale pour les acheteurs de meubles norvégiens est **ORGATECH**, qui a lieu tous les ans à Cologne, en Allemagne.

Les fabricants de meubles auraient intérêt à diffuser de la publicité dans diverses revues populaires, notamment :

- Mbelhandlere, P.O. Box 2960 Toyen, 0608 Oslo.
- TRE OG Mbler, P.O. Box Sentrum, 0101 Oslo.
- Byggenkunst, Josefinesgate 34, 0351 Oslo.

Les agents du secteur des meubles de bureau font partie de l'association suivante :

- KDL, P.O. Box 2568 Solli, 0203 Oslo.

Opinion générale de la mission : Le marché norvégien des meubles de bureau offre aux fabricants canadiens des débouchés limités.

VUE D'ENSEMBLE

VUE D'ENSEMBLE

Telle que présentée, la mission a été financée par le gouvernement canadien et le gouvernement norvégien. Elle a été dirigée par le Dr. J. H. ... en collaboration avec le Dr. ... Le rapport final a été publié en 1964.

De nombreuses entreprises ont été consultées au cours de la mission. Les résultats de ces consultations sont présentés dans le rapport. 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 pourront se tailler une place sur le marché. On ne peut pas attendre l'exportation de meubles de bureau canadiens en Norvège à moins qu'ils ne soient techniquement supérieurs à ceux qui sont actuellement offerts.

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 pourront se tailler une place sur le marché. On ne peut pas attendre l'exportation de meubles de bureau canadiens en Norvège à moins qu'ils ne soient techniquement supérieurs à ceux qui sont actuellement offerts.

Les entreprises canadiennes qui souhaitent exporter des meubles de bureau en Norvège doivent être conscientes de la situation économique et de la concurrence. Elles doivent offrir des produits qui sont techniquement supérieurs à ceux qui sont actuellement offerts sur le marché.

Cette étude a été financée par le gouvernement canadien et le gouvernement norvégien. Elle a été dirigée par le Dr. J. H. ... en collaboration avec le Dr. ... Le rapport final a été publié en 1964.

L'industrie canadienne des meubles de bureau doit être consciente de la situation économique et de la concurrence. Elle doit offrir des produits qui sont techniquement supérieurs à ceux qui sont actuellement offerts sur le marché. Le succès de l'exportation de meubles de bureau canadiens en Norvège dépendra de la capacité de l'industrie canadienne à offrir des produits qui sont techniquement supérieurs à ceux qui sont actuellement offerts sur le marché.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Les plus importantes activités promotionnelles effectuées au cours de la mission ont été la participation à des expositions et la tenue de conférences. Ces activités ont permis de présenter les produits canadiens et de discuter de la situation économique et de la concurrence. Les résultats de ces activités sont présentés dans le rapport.

Opinion générale de la mission : Le marché norvégien des meubles de bureau offre aux fabricants canadiens des débouchés limités. Le succès de l'exportation de meubles de bureau canadiens en Norvège dépendra de la capacité de l'industrie canadienne à offrir des produits qui sont techniquement supérieurs à ceux qui sont actuellement offerts sur le marché.

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.*

POLOGNE

VUE D'ENSEMBLE

La Pologne est bien reconnue comme pays exportateur de meubles. Ses exportations à destination du Canada ont atteint 1,7 million de dollars canadiens en 1992, alors que les exportations canadiennes vers la Pologne se sont limitées à 220 000 dollars canadiens.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les fabricants polonais approvisionnent le marché intérieur des meubles bas de gamme, tandis que les meubles haut de gamme sont importés principalement par l'Allemagne, l'Autriche, l'Italie et des pays scandinaves.

CONTEXTE DES AFFAIRES

En Pologne, au droit à l'importation de 20 % perçu sur les meubles (15 % sur les pièces) s'ajoutent un ajustement fiscal à la frontière de 6 % ainsi qu'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 22 %. Il n'existe aucun autre obstacle non tarifaire.

Pour les Polonais, les deux plus importantes expositions commerciales de meubles sont les suivantes :

- **Polskie Meble** (meubles polonais), qui se tient chaque printemps à Poznan, en Pologne;
- **Internationale Moebel Messe** (exposition internationale de meubles), présentée en janvier de chaque année à Cologne, en Allemagne.

Le polonais, l'allemand et l'anglais sont les langues d'affaires.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

On ne trouve en Pologne aucune revue spécialisée ni aucune association industrielle pour le secteur du meuble. Les fabricants, les importateurs et les distributeurs diffusent leur publicité dans les journaux nationaux et les revues commerciales.

Opinion générale de la mission : Le marché polonais des meubles de bureau offre aux exportateurs canadiens des débouchés extrêmement limités, mais certaines formes de coentreprises pourraient porter fruit.

ROYAUME-UNI

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché des meubles de bureau est estimé à 900 millions de dollars canadiens.

Ce marché figure parmi les secteurs qui ont récemment pris de l'expansion au Royaume-Uni ou dans lesquels on prévoit une relance. Deux entreprises canadiennes y ont obtenu un succès éclatant : leurs exportations de meubles de bureau haut de gamme (systèmes de rangement, bureaux, postes de travail, etc.) se chiffrent à environ 8 millions de dollars canadiens. Elles exportent ces produits par l'intermédiaire de leur agent.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Environ 60 % des meubles de bureau sont de fabrication locale. Les importations, qui représentent les 40 % restants, proviennent principalement de quelques pays d'Europe, à savoir l'Allemagne, l'Italie, la France et les Pays-Bas. Des importations viennent aussi des États-Unis.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Marketing ou distribution

- **AEL Furniture**, J. Ostroff (directeur), Unit 4 Riverside Ind Est, Morson Rd., Enfield, MIDDX EN3 4TH. Tél. : 44 81 4432322 et téléc. : 44 81 4430414.
- **Albion Extrusions**, M. Pilkington (directeur), Penrose Works, Penrose St., Off Bury New Rd., Bolton, LANCS BL2 6DX. Tél. : 44 204 385803 et téléc. : 44 204 385816.
- **CJ Paul Marketing**, Chris Taylor (propriétaire), 27 Royal Crescent Court, The Crescent, Filey, N. YORKS YO14 9JH. Tél. : 44 723 515928 et téléc. : 44 723 515928.
- **City Space Limited**, Simon Knight (directeur), 51-53 Rivington Street, LONDON EC2A 3QB. Tél. : 44 71 7294116 et téléc. : 44 71 7291117.
- **Inhaus International**, Brian Mynett (directeur), Hillhouse, 95 Cyncoed Rd., CARDIFF CF2. Tél. : 44 222 751775 et téléc. : 44 222 755452.
- **Tony Carroll** (agent et propriétaire), Cardinal Close, Meltham, HUDDERSFIELD HD7 3BL. Tél. : 44 484 852717 et téléc. : 44 484 850045.
- **UGB International Ltd.**, C.W. Kirkwood (directeur), Unity Works, Sutherland Road, Walthamstow, LONDRES. Tél. : 44 81 5275577 et téléc. : 44 81 5272412.
- **Adventa Products Ltd.**, Neil Curry (directeur), Unit 7, Boxmend Industrial Estate, Bircholt Rd., Maidstone, KENT ME15 9YG. Tél. : 44 622 690940 et téléc. : 44 622 692811.
- **Educaid Ltd.**, P.J. Harris (directeur), Lychgate, Albion Road, Pitstone, Leighton Buzzard, BEDS LU7 9AY. Tél. : 44 296 661816 et téléc. : 44 296 662190.

- **Neville and Gladstone**, J. Rodgers (directeur des achats), 86 East Barnet Road, New Barnet, LONDON EN4 8RQ. Tél. : 44 81 4408611 et téléc. : 44 81 4490910.
- **Smith (IMPEX) Enterprises**, S. Smith (directeur), 67 Greenleach Lane, Roe Green Worsley, MANCHESTER M28 4RT. Tél. : 44 61 7901330.
- **Allied Maples Group**, A.G. Winters (directeur), Allied House, Lombard Street, West Bromwich, WEST MIDLANDS B70 8RL. Tél. : 44 21 525 9666 et téléc. : 44 21 553 2685.

L'anglais est la langue utilisée entre gens d'affaires et dans le matériel publicitaire.

Les importations sont frappées d'un droit de 6 %, mais il n'existe aucune autre obstacle tarifaire appréciable ni aucun contingent.

Les possibilités sont limitées en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie.

Les exigences en matière d'homologation obligent les fabricants à respecter la norme nationale n° 5750, qui correspond aux normes de la série ISO 9000.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Plusieurs expositions commerciales se tiennent à Londres :

- **PREMISES AND FACILITIES MANAGEMENT** (du 15 au 17 juin 1994).
- **IDI (INTERIOR DESIGN INTERNATIONAL)** (du 24 au 27 avril 1994, à l'OLYMPIA).

Les acheteurs britanniques fréquentent aussi **ORGATECH**, la plus importante exposition commerciale de meubles de bureau présentée en Europe. Cette exposition se tiendra en octobre 1994 à Cologne, en Allemagne.

Les acheteurs du Royaume-Uni consultent les revues **OFFICE TRADE NEWS** (Wilmington Publishing Ltd, téléc. : 011 44 322 276474), **OFFICE EQUIPMENT NEWS** (Wilmington Publishing Ltd) et **BUSINESS CONNECTIONS** (téléc. : 011 44 438 821354).

Il ne semble exister aucune association industrielle dans le secteur des meubles de bureau.

Opinion générale de la mission : *Le marché du Royaume-Uni offre certains débouchés aux fabricants canadiens de meubles de bureau.*

RUSSIE

VUE D'ENSEMBLE

Bien qu'il soit difficile d'évaluer la taille réelle du marché russe, le fait que la Russie soit en train de se tourner vers une économie de marché a incité un nombre croissant d'entreprises étrangères à y ouvrir des bureaux et à établir des coentreprises avec des sociétés russes. Cette recrudescence des activités commerciales, qui a entraîné la construction de nouveaux bureaux et la rénovation d'immeubles existants, représente aussi un marché en pleine expansion pour les meubles de style occidental. Toutefois, les troubles politiques et sociaux ont provoqué un léger ralentissement de la croissance du marché.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Le marché russe continue d'offrir peu de meubles de fabrication locale qui satisfont aux normes internationales. Ce sont principalement les importations provenant du Royaume-Uni, de l'Italie, de l'Allemagne, de la Finlande, etc. qui permettent de répondre à la demande actuelle dans le créneau des meubles haut de gamme.

Jusqu'à présent, une entreprise canadienne a obtenu du succès sur le marché russe. D'ailleurs, celle-ci a l'intention d'établir dans plusieurs villes de la Communauté des États indépendants des installations destinées à la production de meubles tubulaires.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Le marketing et la distribution se font en règle générale au moyen de salles d'exposition et de publicité diffusée dans les médias locaux.

Importateurs ou sociétés de commerce de meubles de bureau

- Kolve Company, 49 Leninsky Prospekt, Moscou. Tél. et téléc. : 135-8210.
- Corporate Image LVS Group, 65 Profsoyusnaya Str., Moscou 117806.
Tél. : 330-1606 ou 330-3733 et téléc. : 330-3693.
- Trading House «Erlan», 46 Ozernaya Str., Moscou. Tél. : 437-9908 et téléc. : 437-2910.

Le russe est la langue privilégiée dans les milieux d'affaires. Les dépliants constituent un atout appréciable.

Les meubles importés sont frappés d'un droit de douane de 15 % et d'une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 20 %. Il n'existe aucun obstacle non tarifaire au commerce. On observe certaines possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie; à cet égard, la clé du succès consiste à choisir le partenaire approprié.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Les expositions commerciales suivantes sont fréquentées par les acheteurs de meubles de bureau : **Bank and Office 94** (du 14 au 19 novembre 1994), **The Fifth International Exhibition on Equipment for Banks and Offices** (du 23 au 28 octobre 1995) et **Mebelindustriya 94** (du 15 au 20 novembre 1994). Ces expositions sont présentées par **Expocentr, Firm Mezhvystavka, Sokolnichesky Val, 1-A, Russie, 170113, Moscou.**
Tél. : (095) 268-7750, téléc. : (095) 288-9537 et télex : 411185 Expo.

Opinion générale de la mission : *Le Canada est déjà actif sur le marché russe à l'heure actuelle et il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie sur ce marché qui croît lentement.*

SINGAPOUR

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Les importations de meubles de bureau se sont chiffrées à 40 millions de dollars canadiens en 1992, mais ce marché est plus vaste encore car ce montant ne comprend évidemment pas les meubles fabriqués sur place.

Le marché des meubles de bureau croît sans cesse, à mesure qu'on construit de nouveaux immeubles à bureaux et qu'on continue de rénover des immeubles existants. Bien qu'aucune donnée ne soit disponible, la taille du pays et la densité de la population permettent d'affirmer qu'il s'agit d'un marché de faible envergure.

Une entreprise canadienne possède une vaste salle d'exposition en plein coeur du district commercial.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Environ 45 % des meubles sont fabriqués sur place. Le reste du marché est approvisionné par la Malaisie (20 %), le Japon (14 %), les États-Unis (12 %) et l'Italie (7,5 %).

CONTEXTE DES AFFAIRES

La langue des affaires est l'anglais.

Il n'existe aucune réglementation qui limite les exportations.

Certaines coentreprises ont été établies avec des sociétés japonaises en vue d'améliorer la qualité des produits et de favoriser ainsi les exportations.

Les fabricants respectent les normes de la série ISO 9000 dans le but de stimuler les exportations, mais les importations ne sont assujetties à aucune norme.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Plusieurs expositions commerciales sont présentées à Singapour :

- **FURNITURE TECHASIA 93.** Cette exposition présentée tous les deux ans, qui a eu lieu du 23 au 27 novembre 1993, est consacrée aux procédés de fabrication de meubles (par exemple, à l'équipement et aux accessoires servant à la production et au rembourrage).
- **INTL FURNITURE FAIR SINGAPORE 94.** Cette exposition sera présentée du 2 au 6 mars 1994 en même temps que la onzième ASEAN FURNITURE SHOW.

● **SINGAPORE FURNITURE INDUSTRIES COUNCIL 4TH INTERNATIONAL FURNITURE SHOW.** Cette exposition met en évidence un vaste éventail de styles de meubles.

● **FURNITURE 94.** Cette exposition, qui se tiendra du 31 juillet au 8 août 1994, sera consacrée aux meubles, accessoires, appareils électroménagers et articles pour la maison.

Aucune revue publiée à Singapour ne porte sur les meubles de bureau, mais les exportateurs canadiens pourraient diffuser de la publicité dans le journal local **BUSINESS TIMES**.

Il n'existe aucune association d'agents à Singapour, mais on y trouve deux associations d'importateurs :

● **SINGAPORE FURNITURE INDUSTRIES COUNCIL**, 2 Jurong East St 21, #02-110/111, Singapour 2262. Tél. : (65) 568-2626 et téléc. : (65) 568-2922.

● **SINGAPORE FURNITURE MANUFACTURERS AND TRADERS' ASSOCIATION**, 16C Lorong 37 Geylang, Singapour 1438. Tél. : (65) 744-1600 et téléc. : (65) 745-2917.

Opinion générale de la mission : Singapour offre des débouchés intéressants dans un contexte favorable au commerce et il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises et le transfert de technologie.



SUÈDE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché suédois a été estimé à 316 millions de dollars canadiens en 1992.

La contraction du marché des meubles de bureau est étroitement liée au ralentissement dans le secteur de la construction d'immeubles.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Les importations suédoises de meubles de bureau en bois provenant du Canada se sont chiffrées à 35 tonnes, soit une diminution de 40 % par rapport à 1991.

Les importations, qui représentaient 10 % de la production nationale, provenaient principalement du Danemark, de l'Allemagne et du Royaume-Uni.

Pour le premier semestre de 1993, les importations de meubles de bureau en bois ont totalisé 4,891 millions de dollars canadiens. Les importations en provenance du Danemark se chiffraient à 1,39 million de dollars canadiens et celles du Canada, à 181 000 dollars canadiens.

CONTEXTE DES AFFAIRES

Importateurs ou grossistes de meubles de bureau

- Jack Ahlstrom Inredningar Ab, Box 17020, S-161 17 Bromma, Tél. : +26-8-252515 et téléc. : +46-8-251046.
- ASKI Inredningscenter Ab, Box 1036, S-212 10 Malmö, Tél. : +46-40-181360 et téléc. : +46-40-933659.
- Bjorklund Interior Ab, Box 821, S-721 22 Vasteras. Tél. : +46-21-120230 et téléc. : 24-21-121590.
- Kontorsspecial, Box 24, S-574 21 Vetlanda. Tél. : +46-383-14020 et téléc. : +46-383-17041.
- Martela Margana Ab, Box 92055, S-120 06 Stockholm. Tél. : +46-8-6416040 et téléc. : +46-8-6444644.
- Lars Palmgren Inredning Ab, Agatan 26, S-431 35 Molndal. Tél. : +46-31-870895 et téléc. : +46-31-872788.
- Orderinvest Ab, Box 99, S-298 00 Knislinge. Tél. : +46-44-61950 et téléc. : +46-44-60095.

L'anglais est la langue privilégiée des milieux d'affaires. Il est souhaitable de faire traduire le matériel publicitaire.

Aucun obstacle important n'entrave l'entrée des importations et les droits de douane sont négligeables.

Principaux fabricants suédois de meubles de bureau

- **Kinnarps AB**, Box 3060, S-521 03 Kinnarp. Tél. : +46-515-38000 et téléc. : +46-271-23463.
- **AB Edsbyverken**, S-828 00 Edsbyn. Tél. : +46-272-21210 et téléc. : +46-271-23463.
- **NKR Kontorsmobler AB**, Box 1017, S-573 28 Tranås. Tél. : +46-140-13000 et téléc. : +46-140-126260.
- **Design Funktion AB**, Hamng 28, S-172 91 Sundbyberg. Tél. : +46-8-764330 et téléc. : +46-8-983682.
- **TUA AB**, Box 91, S-543 21 Tibro. Tél. : +46-504-12510 et téléc. : +46-504-11510.

Dans l'ensemble du pays, des entreprises appliquent les normes de la série ISO 9000.

Principales associations

- **Swedish Furniture Industry Association (SMI)**, Box 14012, S-104 50 Stockholm. Tél. : +46-8-230780 et téléc. : +46-8-7830596.
- **Swedish Furniture Retailers Association**, Kungsgatan 21, S-105 61 Stockholm. Tél. : +46-8-7915410.
- **Furniture Council (Möbelbranschradet) - organisme associé à la Retailers Association**, Kungsgatan 21, S-105 61 Stockholm. Tél. : +46-8-7915410.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

L'**International Furniture Fair** se tiendra à Stockholm du 4 au 8 mai 1994. Comme il s'agit de la plus importante exposition présentée dans les pays scandinaves, les fabricants canadiens intéressés à faire l'échange de technologie ont tout avantage à y participer.

Les acheteurs suédois fréquentent les expositions de Stockholm, Cologne et Milan.

Les revues commerciales suédoises qui portent sur les meubles et la décoration intérieure sont les suivantes :

- **Habit Butik**, Box 27817, S-115 93 Stockholm. Tél. : +46-8-6704100 et téléc. : +46-8-6616455.
- **Interior & Mobler**, Egmonts Forlage AB, Box 27817, S-115 93 Stockholm. Tél. : +46-8-6704100 et téléc. : +46-8-6616455.
- **Mobler & Miljo**, Mobervarden, S-105 61 Stockholm. Tél. ; +46-8-7915410 et téléc. : +46-8-7915418.
- **Front Office**, Papper & Kontor, Box 5739, S-114 87 Stockholm. Tél. : +46-8-6670315 et téléc. : +46-8-6607276.

Opinion générale de la mission : Le marché suédois des meubles de bureau offre aux entreprises canadiennes des débouchés très limités, mais il existe des possibilités en ce qui touche l'échange de technologies et d'autres formes de coentreprises.

SUISSE

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : En 1992, le marché suisse du meuble a atteint approximativement 920 millions de dollars canadiens, d'après les ventes de mobilier résidentiel et de meubles de bureau bas de gamme enregistrées dans les grands magasins. Le marché des meubles de bureau destinés aux immeubles commerciaux s'est chiffré à environ 632 millions.

L'année 1992 a été marquée par une diminution de 16,5 %, principalement au titre des meubles de bureau conçus pour le matériel informatique. Selon la tendance observée, on planifie avec un plus grand soin l'aménagement des bureaux et on tient davantage compte de l'aspect pratique, de l'ergonomie et du design. De plus, les meubles de bureau intégrés en système sont plus en demande que les meubles autonomes.

On prévoit qu'une proportion de 60 à 70 % de la population active travaillera dans un bureau d'ici l'an 2000. C'est pourquoi les fabricants se sont efforcés d'accroître le confort. Le bois naturel gagne en popularité dans la foulée du mouvement en faveur des produits plus écologiques.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

Environ 85 % des meubles de bureau destinés aux immeubles commerciaux sont fabriqués sur place. Les importations sont concentrées dans le créneau des meubles destinés aux bureaux à domicile. Dans ce secteur, de 60 à 70 % des importations proviennent des pays de la Communauté européenne. L'Allemagne et l'Italie se classent respectivement au premier et deuxième rang parmi les pays importateurs.

Les importations se répartissent comme suit par catégories de produits :

Meubles de bureau, métal	31 798 997 \$ CAN
Meubles de bureau, autres	5 886 426 \$ CAN
Meubles de bureau, bois	104 855 238 \$ CAN
Sièges pivotants, rembourrés	34 195 822 \$ CAN
Sièges pivotants, non rembourrés	574 799 \$ CAN

CONTEXTE DES AFFAIRES

Le marketing et la distribution se font par l'intermédiaire d'agents et de magasins spécialisés.

L'anglais est la langue des affaires. Il est recommandé de traduire la documentation en allemand, en anglais et en français.

Aucun permis d'importation n'est exigé et les produits en provenance des pays membres de la CE et de l'AELE sont importés en franchise.

Les Suisses manifestent un certain intérêt pour l'établissement de coentreprises, l'échange de technologies et la fabrication sous licence. Fait à signaler, un important fabricant suisse, LISTA DEGERSHEIN AG est intéressé à faire des affaires avec des entreprises canadiennes.

Les exigences en matière de qualité sont identiques à celles que prévoient les normes de la série ISO 9000. En outre, les entreprises doivent respecter les normes de fabrication en vigueur.

En cette période de récession, la construction d'immeubles à bureaux est très limitée et peu d'entreprises souhaitent investir dans des meubles et du matériel de bureau plus moderne.

Les entreprises européennes ont beaucoup d'influence sur le marché nord-américain, mais les entreprises américaines sont moins reconnues en Europe pour leurs bureaux et leurs systèmes de bureautique.

De grandes entreprises suisses et allemandes sont présentes sur le marché américain : certaines possèdent leurs propres usines, tandis que d'autres ont concédé des licences.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

La Suisse est l'hôte d'une exposition internationale annuelle consacrée aux communications et à la technologie organisationnelle qui se tient à Basel. Cette exposition intitulée ORBIT sera présentée du 6 au 10 septembre 1994.

Les acheteurs suisses fréquentent aussi ORGATECH. Cette exposition se tiendra à Cologne, en Allemagne, du 20 au 25 octobre 1994.

Ce sont les revues **BUREAU SUISSE** et **DER ORGANISATOR** qui sont les plus populaires en Suisse dans le domaine des meubles de bureau.

On ne trouve dans ce pays aucune association d'importateurs de meubles de bureau ni aucune association d'agents. Toutefois, il existe un organisme digne de mention dans ce secteur, en l'occurrence SWICO, l'Association économique de la bureautique, de l'informatique, de la télématique et de l'organisation.

Opinion générale de la mission : On observe une demande de meubles spécialisés et de meubles intégrés en système. Il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises.

VENEZUELA

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché vénézuélien a été estimé à 25 millions de dollars canadiens en 1992.

On prévoit une expansion du marché des meubles de bureau à la suite de la construction récente et prévue d'immeubles à bureaux.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

La production locale de meubles est de dix fois supérieure aux importations, dont la plupart proviennent des États-Unis, de l'Allemagne, de l'Italie et de Porto Rico. En 1992, les importations se sont chiffrées à 1,15 million de dollars canadiens, soit une baisse de 8 % par rapport à l'année précédente.

CONTEXTE DES AFFAIRES

L'espagnol est la principale langue utilisée par les gens d'affaires et dans le matériel publicitaire. L'anglais est aussi accepté.

Le Venezuela n'a établi aucun obstacle tarifaire ou autre.

On observe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises.

Les autorités vénézuéliennes n'ont établi aucune exigence en matière d'homologation.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Deux grandes expositions commerciales se tiendront au cours des deux prochaines années. Il s'agit de l'**Office Furniture and Equipment Exhibition**, qui se tiendra en mai 1994, et du **Home and Office Furniture Show**, qui aura lieu en novembre 1994. Les acheteurs vénézuéliens ne fréquentent pas souvent les expositions commerciales, car les produits de fabrication locale sont plus avantageux que les importations sur le plan du prix et de la qualité.

Les acheteurs locaux consultent les publications de la **Venezuelan Furniture Manufacturers' Association**. Les Vénézuéliens connaissent mal les produits canadiens.

Il existe une association d'agents dans le secteur des meubles de bureau.

Opinion générale de la mission : L'industrie locale est très vigoureuse, mais le contexte est favorable aux échanges et il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20007227 3



6098481800

