

Février 2005

Étude

de diversification des marchés

pour les entreprises du secteur
de la construction non résidentielle
du Québec



World Trade Centre
Montréal



>> > UNE DIRECTION DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

Présentée à :



*Association de la construction
du Québec*

Dans le cadre d'une entente de partenariat financée par :



Développement
économique Canada

Canada Economic
Development

Canada

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain compte quelque 7 000 membres. Sa mission est de représenter les intérêts de la communauté des affaires de l'agglomération urbaine de Montréal et d'offrir une gamme intégrée de services spécialisés aux individus, aux commerçants et aux entreprises de toutes tailles de façon à les appuyer dans la réalisation de leur plein potentiel en matière d'innovation, de productivité et de compétitivité. La Chambre est le plus important organisme privé au Québec voué au développement économique.

À noter :

- Le présent document porte sur des données d'avant le 1^{er} novembre 2004.
- La reproduction intégrale ou en partie de ce document est permise à condition d'en citer clairement la source.



Sommaire exécutif

Le secteur de la construction n'échappe pas à la mondialisation et il est essentiel pour les entreprises québécoises de la construction non résidentielle d'approfondir leurs connaissances des tendances mondiales de l'industrie et des marchés en dehors des États-Unis, afin de répartir le risque et de profiter des occasions d'affaires attrayantes. Plus que jamais, les entreprises québécoises de la construction non résidentielle doivent exploiter leurs forces et prendre en considération leurs faiblesses pour jouir d'une meilleure position et profiter de ces marchés de plus en plus concurrentiels, mais aussi plus accessibles qu'auparavant. Consciente de cet état de fait, l'Association de la construction du Québec, appuyée par Développement économique Canada, a donc demandé au World Trade Centre Montréal d'effectuer la présente étude de diversification des marchés pour les entreprises du secteur de la construction non résidentielle du Québec.

Peu d'études se sont intéressées à cette industrie qui, pourtant, si elle était bien encadrée, permettrait des réussites importantes à l'international et serait génératrice de revenus et d'un apprentissage novateur pour l'industrie québécoise. C'est pourquoi un portrait en a été dressé afin de mieux faire ressortir les forces et les faiblesses des entreprises quant à leur potentiel d'exportation. Cette analyse démontre que le Québec est bien positionné pour se tailler une place sur les marchés internationaux. En effet, le Québec dispose de toute l'expertise pour œuvrer dans ce secteur compte tenu de la diversification des segments et des projets effectués à ce jour. Mais pénétrer les marchés internationaux n'est pas sans défis. Les entrepreneurs devront non seulement continuer à adopter des produits innovants, mais également innover au sein de leur entreprise :

- en améliorant leurs compétences et leur processus de gestion;
- en développant des partenariats pour créer des groupes plus forts à l'international avec les firmes de génie-conseil, des clients, des professionnels, des fournisseurs, des firmes de services ou des entreprises complémentaires de la construction;
- en adoptant des solutions d'affaires appuyées par les technologies de l'information.

Les entreprises québécoises devront avoir davantage recours à la constitution de consortiums et de partenariats pour percer à l'international afin de contrecarrer l'absence de grandes firmes intégrées en architecture/génie-conseil/construction. L'innovation continue devrait permettre aux entrepreneurs d'améliorer leur productivité et, par conséquent, leur compétitivité sur les marchés mondiaux.

De plus, l'analyse des marchés a permis de confirmer de fortes tendances en matière de partenariats public-privé, de projets de type construction-possession-transfert (*Build Operate Transfer – BOT*) et de demande pour des produits novateurs.

L'analyse des marchés a également permis de faire ressortir ceux au potentiel élevé, intéressant et limité. Le Brésil, le Chili, la Chine et la République Tchèque sont les marchés les plus prometteurs en raison de leur potentiel de croissance économique et des perspectives quant à la construction non résidentielle. Suivent ensuite sept marchés à potentiel intéressant et 16, à potentiel limité.

Dans chacun de ces marchés, les entreprises auront à saisir des occasions et à faire face à des menaces et la stratégie à adopter pour les pénétrer devra être ajustée en fonction des forces et des faiblesses de chaque type d'entreprise. Ainsi, une stratégie offensive sera adoptée par :

- les entreprises offrant des produits innovants qui viseront en priorité les marchés industrialisés;
- les entreprises fabricant des produits de qualité sur mesure qui cibleront en priorité les petits marchés émergents;
- les entrepreneurs ayant les capacités à exporter qui se positionneront initialement au Brésil.

Cependant, une stratégie de redressement devra être adoptée par les entreprises qui ne répondent pas aux grandes tendances de la demande sur les marchés mondiaux, ce qui est particulièrement vrai pour les



entreprises de services qui devront élargir leur expertise et accroître leur taille en plus d'implanter des processus d'amélioration continue.

Le plan d'action de l'ACQ, qui découle des occasions d'affaires identifiées sur les marchés et des stratégies pour les exploiter, se résume en quatre grandes thématiques :

- 1. Développement des marchés pour les manufacturiers de produits et les entreprises de services**
- 2. Sensibilisation des entreprises du secteur de la construction non résidentielle aux tendances mondiales de l'industrie et aux facteurs de succès sur les marchés mondiaux**
- 3. Sensibilisation des entreprises du secteur de la construction non résidentielle aux possibilités de partenariats avec des conseillers et des entreprises des marchés comptant des barrières à l'entrée élevées**
- 4. Influence et prises de position**

Le World Trade Centre Montréal, l'équipe d'experts en commerce international de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, propose de poursuivre sa collaboration avec l'ACQ pour la réalisation de ce plan d'action en organisant les activités de sensibilisation, de maillage et de réseautage ainsi que les missions commerciales qui y sont prévues. De plus, elle propose d'offrir ses services conseils et ses services d'accompagnement pour le développement de nouveaux marchés des entreprises de l'ACQ.

La Chambre offre des services aux entreprises dans le but d'augmenter leur potentiel en matière d'innovation et de productivité pour ainsi améliorer leur compétitivité – services qui pourraient être bénéfiques aux membres de l'ACQ. La Chambre peut également contribuer au rôle d'influence et aux prises de position qui seront choisies par l'ACQ.



1. INTRODUCTION	7
PREMIÈRE PARTIE – ANALYSE INTERNE	9
2. L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION NON RÉSIDENTIELLE AU QUÉBEC.....	10
POSITIONNEMENT DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE AU CANADA.....	10
LES SEGMENTS DE MARCHÉ ET PROJETS EN COURS AU QUÉBEC.....	13
PROFIL DES ENTREPRISES ET ACTIVITÉS SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX.....	16
FORCES, FAIBLESSES DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE PAR RAPPORT AUX MARCHÉS ÉTRANGERS	21
RÉSUMÉ	25
DEUXIÈME PARTIE – ANALYSE EXTERNE.....	26
3. MÉTHODOLOGIE	27
MÉTHODOLOGIE EMPLOYÉE	27
DÉFINITION DES CRITÈRES D'ÉLIMINATION DES MARCHÉS.....	28
DÉFINITION DES CRITÈRES DE CLASSEMENT DES MARCHÉS.....	29
RÉSULTATS OBTENUS.....	30
4. REGARD SUR LES RÉGIONS ET MARCHÉS POTENTIELS.....	31
REGARD SUR LES RÉGIONS.....	31
L'AMÉRIQUE LATINE	32
L'ASIE	36
LE PROCHE ET LE MOYEN-ORIENT.....	39
L'AFRIQUE.....	41
L'EUROPE.....	44
RÉSUMÉ	48
5. LES MARCHÉS À POTENTIEL ÉLEVÉ.....	49
LE BRÉSIL.....	49
LE CHILI	57
LA CHINE.....	64
LA RÉPUBLIQUE TCHÈQUE.....	72
6. LES MARCHÉS AU POTENTIEL INTÉRESSANT	78
LE MEXIQUE	78
LE COSTA RICA.....	85
L'INDE	91
L'AFRIQUE DU SUD	98
LE MAROC.....	104
LA HONGRIE	109
LES PAYS BALTES	115
7. LES MARCHÉS AU POTENTIEL LIMITÉ.....	122
LE PÉROU.....	122
LE PANAMA.....	128
LES ÉMIRATS ARABES UNIS.....	133
OMAN.....	139
LE JAPON	144
LA CORÉE DU SUD.....	150
L'ALGÉRIE	155
L'ÉGYPTE	160
LA TUNISIE	165
LA POLOGNE.....	168
LA RUSSIE	174



LA SLOVAQUIE	179
LE ROYAUME-UNI	185
LA FRANCE	192
L'ESPAGNE	197
LA FINLANDE	203
8. RÉSUMÉ	208
FACTEURS REPRÉSENTANT DES AVANTAGES ET DES MENACES	208
TROISIÈME PARTIE - STRATÉGIE	210
9. STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX MARCHÉS.....	211
RÉCAPITULATION DE L'ANALYSE DU MARCHÉ QUÉBÉCOIS DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION NON RÉSIDENTIELLE	212
RÉCAPITULATION DE L'ANALYSE DES MARCHÉS POTENTIELS ÉTRANGERS	213
DÉVELOPPEMENT DE STRATÉGIES	215
PLAN D'ACTION	216
10. BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE	218
11. ANNEXES	223
12. NOTES	224



1. Introduction

La présente étude de diversification de marché s'inscrit dans un processus de développement des marchés d'exportation pour l'industrie de la construction entamé, il y a quatre ans, par l'Association de la construction du Québec. En effet, en l'an 2000, consciente que l'exportation était devenue essentielle au positionnement de ses membres à long terme, l'Association de la construction du Québec (ACQ), appuyée par Développement économique Canada, confiait au World Trade Centre Montréal (WTC Montréal) un mandat de trois ans pour développer des services d'aide à l'exportation visant à appuyer ses membres dans leurs démarches à l'international.

Afin de mieux comprendre les besoins de l'industrie en matière d'exportation, un premier sondage a donc été administré aux membres de l'ACQ afin de connaître leur niveau d'expérience à l'étranger. Au nombre des conclusions de ce sondage, le besoin pressant de contacts d'affaires, notamment par le biais de missions commerciales, de même que la prédominance des États-Unis comme marché d'exportation ressortaient comme étant d'intérêt pour la majorité des répondants.

En ligne avec ces conclusions, des missions commerciales de maillage ont, depuis, été réalisées avec beaucoup de succès dans six villes majeures des États-Unis, soit Cleveland, Washington, D.C., Miami, Boston, New York et Chicago, mais également à Santiago, au Chili. Choisies en collaboration avec le comité consultatif à l'exportation de l'ACQ, constitué d'entrepreneurs aguerris à l'exportation, ces destinations ont permis de confirmer l'intérêt des marchés américains pour les produits des manufacturiers québécois oeuvrant plus particulièrement en construction non résidentielle, dont l'acier structural, le béton préfabriqué, l'ébénisterie et les métaux ouvrés.

Cela dit, l'expérience acquise aux États-Unis a également fort bien illustré la relative fermeture de ce marché aux entrepreneurs spécialisés et aux entrepreneurs généraux québécois en raison de la difficulté, entre autres, d'y obtenir des visas de travail pour les employés du secteur de la construction. Il est, en outre, clair que la dépendance envers le marché américain s'avère risquée pour les manufacturiers québécois y exportant une large part de leur production, en particulier lorsqu'on considère la nature cyclique du secteur de la construction et les risques liés aux taux de change.

C'est dans cette perspective, et à l'occasion du renouvellement de l'entente de partenariat entre l'ACQ et le WTC Montréal, que la réalisation d'un deuxième sondage des membres de l'ACQ, visant à évaluer l'évolution de l'industrie en matière d'exportation de même que la présente étude de diversification des marchés ont été jugés pertinents.

Car malgré les nombreuses crises politiques, économiques et sociales des récentes années, les dépenses mondiales en construction ont atteint près de 4 trillions de dollars US en 2003, soit une hausse de 2,8 % comparativement à l'année 2002 ^{*1}. Les indicateurs de la croissance de l'industrie de la construction internationale comprennent l'industrialisation, la croissance économique, le financement public et privé, la stabilité politique et la libéralisation ou l'ouverture des marchés historiquement plus instables.

Dans la dernière décennie, les exportations canadiennes vers les autres pays que les États-Unis ont cru de 42 % dans l'ensemble. Parallèlement, le Canada est devenu moins dépendant des importations américaines. Les importations canadiennes en provenance des autres pays du monde ont augmenté de 110 % en 10 ans, tandis que la part américaine des importations canadiennes a diminué de 68 % à 61 %³. Pour consolider leur positionnement à l'international et répartir les risques de ne faire des affaires que sur un marché, les

^{*1} Les notes sont réunies à la fin de l'étude



entreprises canadiennes ont intérêt à élargir leur horizon et à saisir des occasions d'affaires qui se trouveraient ailleurs qu'aux États-Unis.

La présente étude de diversification des marchés a donc pour but de prendre en considération les forces et les faiblesses des entreprises de la construction non résidentielle du Québec afin d'analyser les données existantes sur les différentes zones d'intérêt pour les membres de l'ACQ, hors États-Unis, et d'évaluer l'ordre de priorité devant être accordé à ces zones.

Les marchés offrant des perspectives de croissance intéressantes pour la construction non résidentielle ont été analysés et présentés en fonction de plusieurs indicateurs. La sélection des marchés traités dans le cadre de cette étude a été réalisée par l'entremise du croisement de plusieurs indicateurs pouvant être divisés en deux groupes :

- 1) les indicateurs de croissance et de stabilité de l'économie;
- 2) les indicateurs de croissance de la construction.

L'élimination des pays observés dans le cadre de l'étude s'est axée sur la possibilité qu'ont les entreprises québécoises d'être rémunérées sur les marchés. Plusieurs pays n'ont pas retenu notre attention en raison des risques de non paiement à moyen et à long terme, élevés ou prohibitifs, que l'on trouvait sur ces marchés, tels qu'établis selon les normes d'EDC⁴. Ceux qui présentaient un indice de la perception de la corruption⁵ trop élevé ont aussi été éliminés, si l'on n'y percevait pas d'avantages particuliers pouvant compenser ces risques. Les pays dont les économies ne laissent présager aucune croissance ont aussi été écartés dès la première sélection. Les marchés retenus sont présentés et comparés dans l'étude selon le potentiel élevé, intéressant ou limité qu'ils offrent. Par la suite, une section traite du développement de marché à adopter pour pouvoir profiter de ces occasions.

L'étude de diversification des marchés se divise en trois parties. Dans la première partie, un portrait général de l'industrie de la construction non résidentielle du Québec est tracé en faisant notamment ressortir son potentiel à l'exportation en vertu de ses forces et de ses faiblesses. La deuxième partie se concentre sur l'analyse du potentiel des marchés internationaux sélectionnés pour les régions de l'Amérique latine, de l'Asie, du Proche et du Moyen-Orient, de l'Afrique et de l'Europe. Une revue plus détaillée sur les marchés à potentiel élevé, intéressant et limité est présentée. Finalement, une stratégie de développement de nouveaux marchés est suggérée et des recommandations sont présentées sous la forme d'un plan d'action.

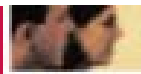
Mise en garde :

Le présent document porte sur des données d'avant le 1^{er} novembre 2004.

L'équipe d'experts du World Trade Centre Montréal de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, s'efforce de diffuser une information exacte et à jour et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, elle ne peut, en aucun cas, être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans ce document, qui ne vise pas à fournir des conseils individuels sur l'étude et l'analyse de cas particuliers.



PREMIÈRE PARTIE – ANALYSE INTERNE



2. L'industrie de la construction non résidentielle au Québec

Cette première partie de l'étude jette un regard sur l'industrie de la construction non résidentielle québécoise au Canada. L'objectif est de dresser le portrait des forces et des faiblesses concurrentielles de l'industrie québécoise de la construction non résidentielle. Il s'agira d'analyser l'état de cette industrie au Québec et sa capacité à se diversifier à l'international en s'appuyant sur l'analyse d'entrevues, d'études et d'articles publiés récemment.

Positionnement de l'industrie québécoise au Canada

Les investissements en construction de bâtiments non résidentiels se sont élevés à 6 565 milliards de dollars CA en 2003, soit une augmentation de 5,6 % par rapport à l'année précédente. La part relative des investissements au Canada classe le Québec en deuxième place après l'Ontario.

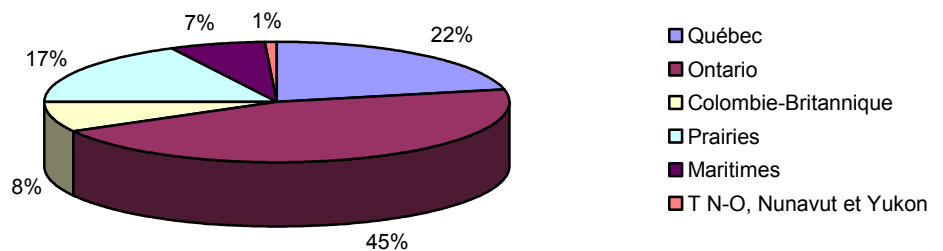


Figure 1 – Répartition des investissements dans l'industrie de la construction non résidentielle au Canada

L'industrie de la construction non résidentielle au Canada représente 0,60 % du PIB canadien.

Avec 0,61 % du PIB québécois, la représentativité de l'industrie québécoise équivaut à celle du Canada dans son ensemble.

Une industrie québécoise représentative de l'industrie de la construction non résidentielle canadienne

Le tableau suivant montre l'évolution récente de la construction non résidentielle de bâtiment au Canada et sa répartition à travers le pays. Ce tableau exclut les services des firmes d'ingénierie et d'architecture.

Tableau 1 – Investissements canadiens en construction de bâtiments non résidentiels

Région	2001	2002	2003	Part relative au Canada	PIB 2003	% du PIB
	millions de \$			%	millions \$*	%
Canada	6 377	6 195	6 565	100	1 092 891	0,60
Québec	1 535	1 427	1 422	21,66	232 611	0,61
Ontario	2 526	2 689	2 964	45,15	456 822	0,65
Colombie Britannique	647	587	543	8,27	130 914	0,41
Prairies	1 197	1 093	1 148	17,49	195 160	0,59
Maritimes	420	362	429	6,53	64 445	0,67
T N-O, Nunavut et Yukon	52	37	59	1	5 271	1,12

*PIB réel en millions de dollars constants de 1997. Source : Statistique Canada, 2003.



L'industrie des services d'architecture, de construction et d'ingénierie représente dans son ensemble 11 % du PIB canadien et elle consiste en plus de 255 000 entreprises, en faisant une des industries les plus génératrices de revenus au Canada⁶.

Au niveau de la croissance, l'essor du secteur de la construction non résidentielle s'est fait sentir pour la période de 2002-2003 par rapport à la période précédente (2001-2002). Le Québec a gagné sept points de pourcentage au cours de cette période, ce qui indique une reprise du secteur. Le tableau 2 démontre bien cette reprise en affichant des variantes positives pour chaque province du Canada.

Tableau 2 – Croissance du secteur de la construction non résidentielle au Canada

Région	Croissance 2001-2002	Croissance 2002-2003	Variance
Canada	-2,9%	6,0%	+8,9
Québec	-7,0%	-0,4%	+7,0
Ontario	6,4%	10,2%	+3,8
Colombie-Britannique	-9,3%	-7,5%	+1,8
Prairies	-8,7%	5,0%	+13,7
Maritimes	-13,8%	18,5%	+32,3
T N-O, Nunavut et Yukon	-28,9%	59,5%	+88,4

Une industrie qui se situe principalement dans les grands centres urbains

Selon leur distribution géographique, les PME oeuvrant dans le secteur de la construction non résidentielle sont situées, en ordre d'importance, en Ontario (Toronto), au Québec (Montréal), en Colombie-Britannique (Vancouver) et en Alberta (Calgary)⁷, soit principalement près des grands centres urbains du pays.

Comme le démontre la figure suivante, le nombre d'emplois en construction doit croître d'ici 2007. En effet, le taux composé de croissance annuelle du nombre d'emplois au Québec est établi à 3,0% entre 2002 et 2007.

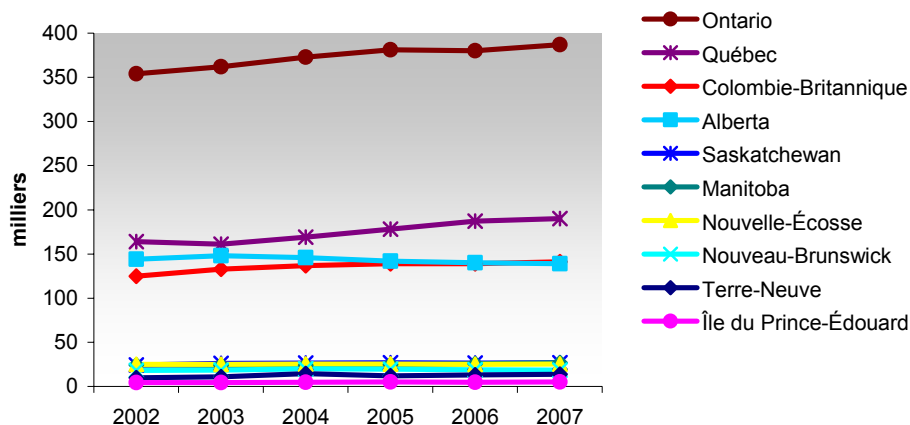


Figure 2 – Emplois et prévisions d'emplois de la construction par province, en milliers
(Source : Informatrica Ltd.)

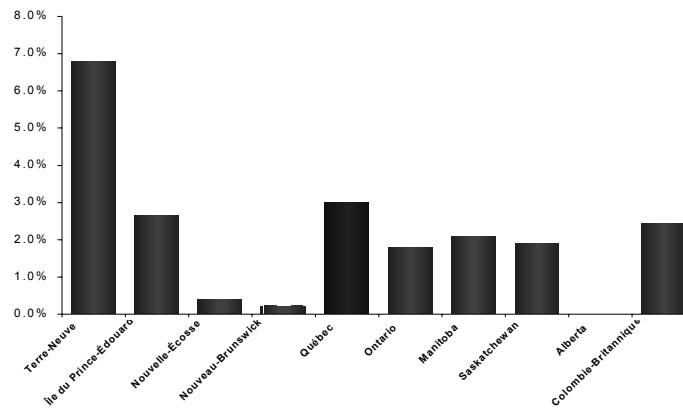


Figure 3 – Taux composé de croissance annuelle des emplois au Canada entre 2002 et 2007

*Les niveaux salariaux
– une occasion ou une
menace ?*

Les travailleurs de l'industrie de la construction non résidentielle sont mieux rémunérés en moyenne que ceux de la construction résidentielle. Selon une enquête de Statistique Canada réalisée en 1999, les travailleurs de la construction résidentielle gagnaient 611 \$ par semaine, alors que ceux qui oeuvraient dans la construction non résidentielle gagnaient 794 \$ par semaine en moyenne. Les travailleurs de la construction industrielle et des travaux de génie se situaient au sommet de l'échelle salariale, avec 887 \$ par semaine. Ces écarts sont attribuables à la capacité des grandes entreprises de construction d'offrir une meilleure rémunération, ainsi qu'aux compétences requises qui sont plus poussées, notamment pour manipuler la machinerie lourde nécessaire à la réalisation de grands projets de construction⁸. C'est ainsi dire que les niveaux salariaux joueront un rôle important dans le positionnement et la compétitivité des entreprises de la construction non résidentielle québécoises sur les marchés internationaux.

Dans la section suivante, il s'agira de déterminer les segments de marché où œuvrent les entreprises québécoises et d'énumérer les projets en cours pour dresser un portrait adéquat des forces et des faiblesses.



Les segments de marché et projets en cours au Québec

Les segments de marché

L'industrie de la construction non résidentielle au Québec représentait 1,4 milliard de dollars canadiens en investissements en 2003⁹, dont la moitié provenait du secteur commercial. En effet, selon le tableau 3, 49 % des investissements proviennent du secteur commercial, 31 % des secteurs institutionnel/gouvernemental et 20 % du secteur industriel.

Tableau 3 – Les segments de la construction non résidentielle au Québec

Segment de marché	Clients types	Projets types	Investissements ¹⁰ (en millions \$)	% du segment
Commercial	• Grandes entreprises privées, locales ou internationales • Commerçants	• Édifices à bureaux • Centres commerciaux • Hôtels • Commerces • Centres récréo-touristiques • Tours à logements	476,7	49 %
Institutionnel et gouvernemental	• Secteur public	• Hôpitaux, CLSC, Centres de réadaptation, etc. • Écoles, universités • Musées, bibliothèques • Édifices gouvernementaux • Routes, ponts, chemins de fer, ports, aéroports • Égouts • Barrages, pipelines, installations gazières et pétrolières, lignes de transmission d'électricité	305	31 %
Industriel	• Grandes entreprises privées, locales ou internationales	• Usines • Installations agricoles • Centrales énergétiques (thermiques ou nucléaires)	196,1	20 %
Total			977 M \$	100 %

Source : Statistique Canada, catalogue CANSIM : 026-0016.

Bien que l'industrie au Québec continue à bien se porter, il y a eu une décroissance de la construction non résidentielle de 7 % en 2002 par rapport à 2001 et de 0,4 % en 2003 par rapport à 2002. Cependant, le graphique représenté par la figure 4 démontre une reprise.



Reprise du secteur de la construction non résidentielle au Québec

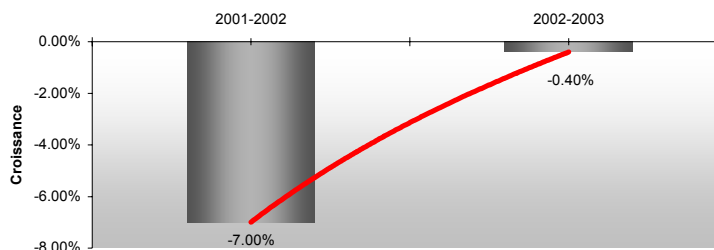


Figure 4 – Ralentissement de la décroissance du secteur de la construction non résidentielle au Québec

La décroissance peut être attribuable aux chantiers qui ont pris fin ces dernières années, notamment le Palais des congrès et l'édifice de la Cité internationale de la Caisse de dépôt et placements du Québec, ainsi qu'au taux d'inoccupation des édifices à Montréal en 2003.

Décroissance du secteur commercial

C'est en effet dans le secteur commercial que s'est fait le plus sentir la décroissance du secteur. Comme le montre une étude de Statistique Canada, les investissements en construction d'immeubles à bureaux ont connu un ralentissement substantiel au cours des dernières années. Durant cette période, les taux d'inoccupation ont connu des augmentations dans la plupart des grandes régions métropolitaines, variant selon la catégorie d'édifice au Canada. Ainsi, la proportion qu'occupaient les édifices à bureaux dans la composante commerciale a chuté de 8 % de 2000 à 2003 et ne représente maintenant que 37,5 % des investissements. Au cours de la dernière année, les provinces les plus touchées ont été le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique, en particulier leurs principales régions métropolitaines, soit Montréal, Toronto et Vancouver.

Croissance du secteur industriel de 26 % en 2003

Le segment industriel, quant à lui, a crû de 26 % en 2003, alors que plusieurs projets d'envergure ont été entrepris dans les secteurs de la pétrochimie, de l'aluminerie, ainsi que des pâtes et papiers. La demande élevée pour les ressources naturelles québécoises, tant intérieure qu'à l'étranger, laisse supposer une demande stable de réfections ou de projets de construction dans ce segment.

Croissance du secteur institutionnel de 18,9 % en 2003

En 2003, le segment institutionnel et public a crû, enregistrant une hausse de 18,9 % comparativement à l'année précédente et a reçu des investissements de 9,1 milliards de dollars. Cette croissance est principalement liée à l'augmentation des investissements dans les établissements d'enseignement et dans les institutions de santé. Au niveau du segment des travaux publics et des infrastructures, plusieurs projets sont en cours ou prévus pour les prochaines années. Le ministère des Transports du Québec (MTQ) estime que 42 % des infrastructures routières, incluant les ponts et les viaducs, devront être réparées au Québec dans les prochaines années. À Montréal seulement, l'échangeur Turcot et l'autoroute Métropolitaine, deux des plus importantes structures surélevées de la métropole, seront en réfection pour les 10 prochaines années.

Les projets de construction en cours

Selon le bulletin d'information de l'ACQ, plus de 6 milliards de dollars CA sont investis sur des projets de construction non résidentielle en cours dont les échéanciers s'étalent de 2004 à 2006. La figure suivante démontre en effet que le secteur industriel et celui du génie civil représentent la plus grande proportion des activités de l'industrie.

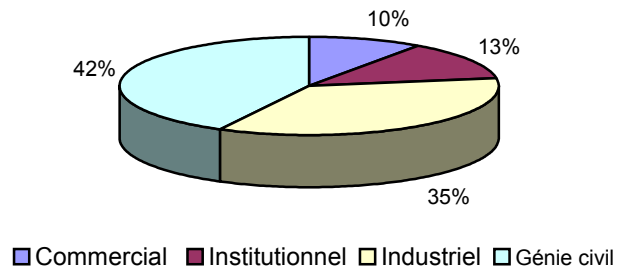


Figure 5 – Répartition des projets de construction non résidentielle en cours par segment de marché

Les entreprises d'ingénierie n'ont pas été retenues dans le cadre de cette étude, bien qu'elles oeuvrent dans le secteur de la construction non résidentielle, car la plupart d'entre elles sont déjà présentes à l'international et disposent de directions complètes s'occupant de la veille stratégique de projets, rendant ainsi l'étude de leur offre moins nécessaire. Cependant, comme les grands travaux de génie civil servent souvent de locomotive aux entrepreneurs en construction et aux entreprises de produits de construction, les occasions d'affaires en génie civil et en génie conseil ont été analysées dans la section sur l'analyse des marchés de cette étude.



Tableau 4 – Les projets de construction non résidentielle au Québec

Secteurs	Projets	Lieux	Échéancier	Montants
Commercial : bureaux, commerces, hôtels	Aéroport de Montréal	Montréal	2005	375 M \$
	Développement récréo – touristique	Trois-Rivières	n.d.	300 M \$
	Cinéplex Odéon	Brossard	n.d.	n.d.
Institutionnel : hôpitaux, écoles, édifices gouvernementaux, musées	Université de Montréal	Montréal	2005	122 M \$
	Université Concordia	Montréal	2004	110 M \$
	Université du Québec à Montréal	Montréal	2005	100 M \$
	Université McGill	Montréal	2004	30 M \$
	Palais de justice	Montréal	2005	45 M \$
	CHUL	Québec	n.d.	300 M \$
	Centre hospitalier Honoré-Mercier	Saint-Hyacinthe	n.d.	120 M \$
	Grande bibliothèque du Québec	Montréal	2005	60 M \$
Industriel : usines, installations agricoles, centrales énergétiques (thermiques ou nucléaires), infrastructures industrielles	Péto-Canada	Montréal	2005	120 M \$
	Merck Frost Canada inc.	Montréal	2005	20 M \$
	Aluminerie Alouette inc.	Sept-Îles	n.d.	1 400 M \$
	Ultramar Canada inc.	Saint-Romuald	n.d.	600 M \$
	Tembec	Temiscamingue	n.d.	110 M \$
	Abitibi Price inc.	Alma	n.d.	170 M \$
Génie civil (travaux publics) : routes, égouts, ponts, barrages, chemins de fer, ports, aéroports, pipelines, installations gazières et pétrolières, lignes de transmission d'électricité	Centrale Hydro-électrique	Baie-James	n.d.	2 000 M \$
	Agence métropolitaine de transport – métro Laval, ligne 2	Laval	2006	809 M \$
	Centrale Hydro-électrique	Grand-Mère	n.d.	112 M \$

Source : Bulletin d'information de l'ACQ, 2004.

Profil des entreprises et activités sur les marchés internationaux

Profil des entreprises

Les entreprises en construction non résidentielle dont l'activité principale est reliée à la construction commerciale, institutionnelle et/ou industrielle incluent :

- les entrepreneurs généraux
- les entrepreneurs spécialisés
- les manufacturiers et manufacturiers installateurs

Les entreprises de la construction en général se chiffraient à plus de 255 000 au Canada en 2002, dont 64 % s'avéraient être des PME comptant moins de cinq employés¹¹. Les entreprises de construction qui emploient 100 travailleurs ou plus représentent un peu moins de 8 % du total des entreprises de la construction.

Selon une étude réalisée par SECOR, l'industrie de la construction se compose d'un très grand nombre de petites entreprises et de très petites entreprises dans tous les pays industrialisés¹². Selon cette même étude, on compte généralement 5 à 10 grandes entreprises qui oeuvrent sur le marché domestique et à l'international dans chaque pays, en plus d'un nombre de moyennes entreprises se spécialisant dans des domaines techniques précis, plutôt actives localement.



Un segment fragmenté et majoritairement constituée de PME aux activités variées

Selon le sondage effectué auprès des membres de l'ACQ en avril 2004, le tiers des entreprises membres ont 5 employés ou moins et près de trois entreprises sur cinq ont 15 employés ou moins. Seul 12 % des entreprises membres ont 51 employés ou plus¹³.

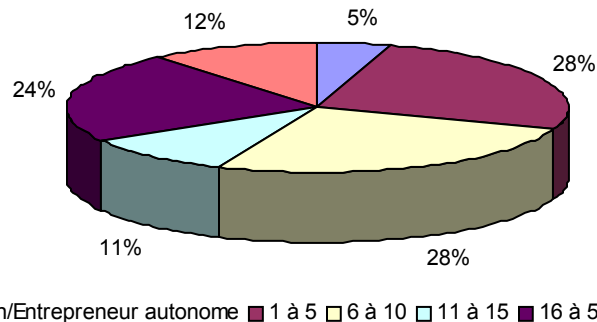


Figure 6 – Profil des entreprises en construction non résidentielle membres de l'ACQ

Les entreprises membres de l'ACQ oeuvrent dans plusieurs créneaux en même temps : 73 % se définissent en tant qu'entrepreneurs spécialisés, 37 % en tant qu'entrepreneurs généraux, 19 % comme manufacturiers installateurs et 15 % comme manufacturiers¹⁴.

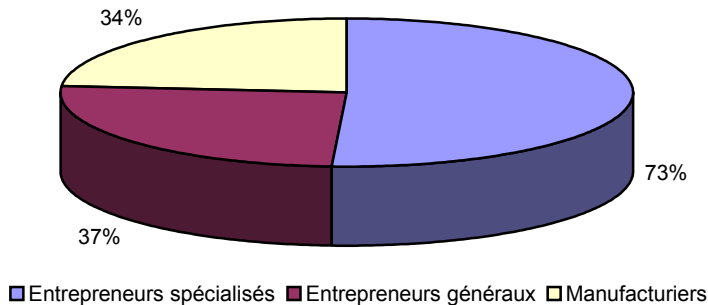


Figure 7 – Profil des entreprises membres de l'ACQ

De plus, 87 % des entreprises membres de l'ACQ oeuvrent dans le segment du marché commercial, 79 % dans celui du marché industriel, 73 % dans celui du marché institutionnel. Même si ces trois segments de marché dominent parmi les membres de l'ACQ, il y a tout de même une entreprise sur deux qui dit œuvrer dans le marché résidentiel. Ces données ne s'additionnent pas pour donner 100 %, car leurs secteurs d'activité se chevauchent et qu'elles oeuvrent dans plusieurs segments selon les ventes ou les contrats obtenus.

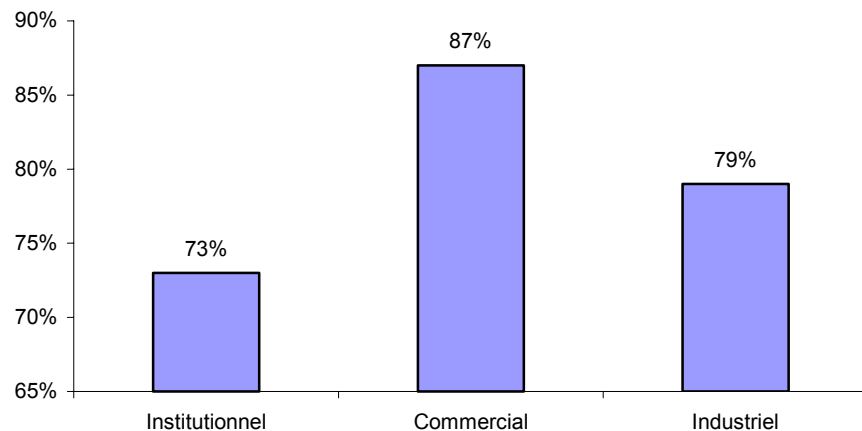


Figure 8 – Secteur d'activité des entreprises membres de l'ACQ

Activités sur les marchés internationaux

L'industrie québécoise de la construction compte déjà des constructeurs qui se positionnent bien à l'international. Des entrepreneurs comme Groupe ADF, fabricant d'acier de structure; LCL-Ponts, fabricant de joints de pont; ou Hervé Pomerleau Inc., entrepreneur général; pour n'en nommer que quelques-uns, réussissent bien à trouver leur place à l'international, notamment dans des marchés aussi complexes que la Chine ou le Bangladesh. Selon un sondage réalisé auprès des membres de l'ACQ, 5 % des membres de cette association exportent actuellement et 6 % prévoient le faire d'ici trois ans, ce qui représente un total de près de 300 exportateurs au sein des membres de l'ACQ. Les manufacturiers (64 %) et les entrepreneurs spécialisés (62 %) sont les plus actifs sur les marchés internationaux.

Malgré la variété d'expertises et d'activités que l'on trouve sur le marché domestique, peu d'entreprises québécoises de la construction non résidentielle détiennent une forte présence à l'international, mais certaines réussissent à se démarquer. Par exemple, selon la liste des 225 plus grands entrepreneurs internationaux, publiée par le Engineering News Record (ENR), on retrouve quatre entrepreneurs canadiens ayant une forte présence à l'international, dont un québécois. Le rang de ces entreprises a été fixé en fonction des revenus générés à l'extérieur du pays hôte de l'entreprise, à l'international, en 2002, en millions de dollars US.



Tableau 5 – Les grands entrepreneurs canadiens présents sur la liste ENR des plus grands entrepreneurs en construction présents à l'international, 2001-2002.

RANG 2002	RANG 2001	Entrepreneurs :	Revenus 2002 (en M \$US)		Revenus en nouveaux contrats 2002
			International	Total	
86	104	Aecon Group Inc. Toronto, Ontario	175,0	680,0	540,0
141	164	Bird Construction Co. Etobicoke, Ontario	42,3	283,7	263,8
192	186	Hervé Pomerleau Inc. Saint-Georges, Québec	13,0	257,0	226,6
221	220	Stantec Inc. Edmonton, Alberta	1,5	2,1	4,5

Source : Engineering News Record (ENR), The Top 225 International Contractors.

*Les entreprises du
génie civil
québécoises – une
occasion
d'exportation pour les
PME*

Les entreprises de génie civil québécoises peuvent être intéressantes à connaître en raison de leur rôle possible de locomotive à l'exportation pour les PME. Les grandes entreprises telles que SNC-Lavalin, qui décrochent des grands contrats dans des régions diverses du monde, peuvent, par exemple, amener leurs fournisseurs à les suivre à l'international. La réputation des SNC-Lavalin, Dessau-Soprin, Tecsalt, Axor et Cima+ n'est plus à faire à l'international, mais de nouvelles entreprises pourraient s'y ajouter, tel qu'en témoigne le tableau à la page suivante.



Tableau 6 - Entreprises de génie civil québécoises

Catégories	Entreprises	Clients	Projets
Bâtiment	Pasquin St-Jean & Associés inc.	Ivanhoé Cambridge	Réaménagement du Eaton du Centre-Ville de Montréal
Énergie	Cegertec Experts-conseils inc.	Groupe Alcan métal primaire	Centrale Isle-Maligne et poste 161 kv, Modifications majeures
Environnement	SNC-Lavalin	Travaux publics et services gouvernementaux Canada	Passe migratoire St-Ours
Industrie	AMEC E&C Services Ltée	Solvay Paperboard	Solvay Paperboard Machine à papier
Infrastructures de transport	SNC-Lavalin inc.	Ponts Jacques-Cartier et Champlain inc.	Remplacement du tablier du pont Jacques-Cartier
Infrastructures urbaines	Cima +	Ville de Longueuil	Parc Vincent-d'Indy – Lac urbain pour la gestion des eaux pluviales
International	SNC-Lavalin inc.	Mozal S.A.R.L.	Aluminerie Mozal I
Télécommunications et nouvelles technologies	Genivar	Ministère des transports du Québec	Évaluation informatisée – Réseau routier de la région de Montréal

Source : CNW Telbec, « Association des ingénieurs-conseils du Québec – Première édition des Grands Prix du génie-conseil québécois – L'industrie reconnaît l'expertise de huit chefs de file et rend hommage à Bernard Lamarre », 14 septembre 2004.

Des stratégies d'exportation différentes

Le tableau représenté à l'annexe B illustre quelques-unes des entreprises québécoises de la construction non résidentielle présentes à l'international. Cette liste d'entreprises n'est pas exhaustive : cependant, elle démontre la diversité des marchés d'exportation.

Selon le sondage réalisé auprès des membres de l'ACQ, la majorité des exportateurs font de l'exportation directe aux clients (sans présence constante à l'étranger). Néanmoins, une entreprise sur deux utilise les services d'un représentant à l'étranger et un peu plus d'une sur trois (37 %) utilise un agent ou un distributeur. Environ une entreprise sur cinq (19 %) a commencé à exporter par suite de demandes non sollicitées de l'étranger, mais presque trois entreprises sur cinq (58 %) ont planifié leur expansion internationale dans le but d'augmenter les ventes ou les bénéfices (46 %) de leur entreprise, ou parce que cela faisait partie du plan de croissance de l'entreprise (12 %).

Les plus grandes entreprises ont plus de chances d'exporter

... mais les produits et procédés innovateurs trouvent leur créneau

Comme le démontre le sondage SOM, les entreprises exportatrices – les exportateurs actuels ou potentiels – sont des entreprises de plus grande envergure que les non-exportateurs. Par exemple, 50 % des exportateurs actuels et 22 % des exportateurs potentiels ont plus de 50 employés, contre 9 % chez les non-exportateurs¹⁵. Toutefois, il est important de noter que la petite taille d'une entreprise québécoise ne l'empêche pas de se positionner à l'international. Par exemple, les entreprises Industries Z-Tech Inc. (6 employés), Novabrik (8 employés) ou LCL Ponts (16 employés) trouvent des marchés diversifiés à l'international. Dans ces cas, leur taille ne représente pas un obstacle. Ce qui fait qu'une entreprise percera à l'exportation sur des marchés diversifiés tient davantage à l'innovation qui sous-tend ses produits ou son expertise.



Les exportations de l'industrie de la construction non résidentielle

*Les manufacturiers
sont plus présents à
l'international*

Les exportateurs actuels sont davantage des manufacturiers, (64 % contre 12 % de non-exportateurs), ou des manufacturiers installateurs, (46 % contre 16 % de non-exportateurs). Les entrepreneurs spécialisés et les entrepreneurs généraux sont moins présents à l'international. Les exportateurs potentiels présentent une tendance similaire quant aux manufacturiers installateurs (33 % contre 16 %) ¹⁶.

Les exportations de produits et de services sont très variées. Par exemple, on trouve de nombreuses exportations actuellement dans ces créneaux de l'industrie :

*Des produits très
variés destinés à
l'exportation*

- Composantes (en acier, en bois, etc.) pour des grandes structures comme des ponts et autres bâtiments industriels ou commerciaux
- Structures d'acier
- Ponts, structures et pièces
- Produits aux propriétés isolantes ou innovantes
- Métaux ouvrés
- Fabricants d'éléments préfabriqués et pré-assemblés
- Ciment et produits du bois
- Produits de ventilation, chauffage et climatisation
- Services spécialisés : immodique, systèmes de sécurité, constructions électromécaniques, etc

*Les services de
conception et de
gestion – une
possibilité de transfert
technologique*

Dans le domaine de l'érection des bâtiments non résidentiels, les services de conception et de gestion sont aussi exportés vers l'international, alors que les matériaux de construction, l'équipement lourd et la main-d'œuvre étrangère seront utilisés pour la construction sur le marché d'exportation.

**Forces,
faiblesses de
l'industrie
québécoise par
rapport aux
marchés
étrangers**

L'analyse des forces et des faiblesses permettra d'identifier les pistes d'action pour améliorer la compétitivité des entreprises du secteur sur les marchés mondiaux.

Ce n'est que lorsque les avantages et les menaces des marchés à l'international seront analysés qu'un croisement sera fait avec les forces et faiblesses du marché québécois. Cela permettra de déterminer les différentes stratégies de développement des marchés.



Les grandes tendances

Les grandes conclusions tirées de diverses études¹⁷ ont permis de dégager les tendances suivantes :

1. La mondialisation des marchés a entraîné une globalisation des donneurs d'ordre, particulièrement du secteur privé, qui sont de plus en plus exigeants.
 - Les entreprises doivent évoluer / innover afin de répondre aux nouvelles attentes des donneurs d'ordre.
2. Il y a une réduction de la valeur ajoutée des entrepreneurs sur les chantiers.
 - Le secteur manufacturier prend une partie de la valeur autrefois livrée par les entrepreneurs en fournissant des produits pré-assemblés et prêts à l'installation.
3. L'approche « conception-construction » (design-build) prendra de plus en plus d'ampleur.
 - Les partenariats avec les firmes d'ingénierie deviendront presque un pré-requis.
4. L'exploitation et l'entretien des ouvrages offriront des occasions d'affaires.
 - Nouvelles compétences axées sur la gestion et le long terme sont à développer.
5. La polarisation entre les artisans et les professionnels continuera.
 - Douloureux pour les entrepreneurs généraux de moyenne taille qui devront soit croître, soit faire face à un déclin.
6. Les gagnants seront les innovateurs.
 - Les entrepreneurs qui veulent se démarquer à l'international et véritablement exporter (soit à long terme et non par contrat sporadique) devront innover.



L'analyse des forces et des faiblesses

À un niveau plus pratique, les forces et les faiblesses des entreprises et de l'industrie québécoise du secteur par rapport aux marchés mondiaux sont résumées dans le tableau suivant.

Tableau 7 – Forces et faiblesses de l'industrie québécoise de la construction non résidentielle

Forces	Faiblesses
Qualité/prix • Uniformité et souci de la qualité • Prix relativement bas pour la qualité	Ressources financières • Manque de ressources financières internes et externes ▫ Pour croître ▫ Pour innover ▫ Pour investir dans des projets BOT¹⁸ ▫ Pour développer de nouveaux marchés
Manufacturiers d'envergure internationale • Présence de manufacturiers de produits, d'équipements ou de composants d'envergure internationale¹⁹, ce qui stimule l'innovation	Taille des entreprises • La petite taille des entreprises limite l'étendue et la variété des services pouvant être offerts par un entrepreneur pour se positionner à l'international
Expertise • Conception et design de bâtiments • Gestion de projets • Bonne base de ressources techniques pour soutenir l'industrie de la construction	Taux d'informatisation des petites entreprises • La majorité des petites entreprises sont encore à l'ère du téléphone et du télécopieur
Culture • Pas de passé colonialiste ni d'étiquettes pouvant être liées au passé historique ou politique. Perception « pacifique » du Canada • Capacité d'adaptation aux autres pratiques d'affaires • Usage de deux langues (minimum) : français et anglais	Système d'appel d'offres du secteur public • Le système du plus bas soumissionnaire fait en sorte qu'il est difficile pour les entreprises d'être innovantes – ce qui prime avant tout est le prix
Innovation • Certains manufacturiers ont adopté des processus de production novateurs • La performance des produits isolants et insonorisants, ainsi que des charpentes métalliques est reconnue • Adoption de nouveaux matériaux par les entrepreneurs, particulièrement ceux ayant les caractéristiques suivantes : ▫ Fragilité réduite ▫ Durée de vie accrue ▫ Résistance accrue au feu, à la corrosion, à l'eau, aux termites, aux cycles de gel/dégel	Partenariats • Peu d'expertise dans les contrats de construction-possession-transfert (BOT) – malgré les bons rendements obtenus par certains • Pas de grandes expériences locales des partenariats publics/privés et des partenariats intersectoriels • Potentiel inexploité d'intégration du génie-conseil avec les entreprises de la construction
Utilisation des TI • Adoption des TI pour améliorer la productivité²⁰ ▫ Gestion des horaires ▫ Certification de la qualité ▫ Appels d'offres électroniques ▫ Sites Web²¹	Industrie fragmentée • Diversité des clients • Maîtrise de diverses technologies spécialisées, par exemple besoins d'entretien des plus vieux bâtiments versus nouvelles technologies pour les nouveaux bâtiments • Variété de projets • Industrie cyclique
	Environnement • Peu d'innovation dans le secteur des technologies vertes ou en exploitation de l'énergie solaire
	Obtention de visas • Processus d'obtention de visas de travail laborieux et compliqué dans la majeure partie des pays



Tel que mentionné dans le portrait de l'industrie de la construction non résidentielle au Québec, même si le segment commercial est en décroissance, il n'en demeure pas moins qu'il est le segment qui a reçu le plus d'investissements en proportion des autres segments de l'industrie. Ce phénomène plutôt cyclique a permis aux entreprises québécoises de jouir d'occasions d'améliorer leurs compétences et la qualité de leurs produits. Pour cette raison, les entreprises québécoises du segment commercial auront plus de chances de percer à l'international. De plus, le partenariat avec des multinationales sera de mise pour accéder à ces marchés et gagner davantage d'expérience afin de se tailler une place parmi les concurrents.

L'innovation : une force pour les manufacturiers et un défi pour les entrepreneurs

Par ailleurs, le potentiel à l'exportation des entreprises du secteur de la construction non résidentielle n'est pas le même pour les entrepreneurs que pour les fournisseurs. En effet, la recherche et l'innovation sont souvent le fruit des efforts des fournisseurs, ce qui les placent en bonne position pour exporter.

Les fournisseurs pourront trouver des débouchés sur les marchés internationaux

Ainsi, les fournisseurs de produits pourront trouver des débouchés sur les marchés mondiaux s'ils ont un produit innovant ou différent et s'ils ont la capacité de production requise pour satisfaire la demande. Les défis pour ces derniers seront :

- d'effectuer de la veille sur les produits innovants et de demeurer à l'avant-garde des pratiques et des produits novateurs de l'industrie ;
- de détenir les moyens financiers pour développer de nouveaux marchés ;
- de détenir la capacité de production requise pour satisfaire la demande sur les marchés mondiaux.

Les entrepreneurs doivent opter pour une stratégie de croissance dans le but d'accéder aux marchés internationaux

Quant aux entrepreneurs, à moins de croître, que ce soit en se mettant en réseau avec d'autres intervenants du milieu ou organiquement, et à moins d'innover dans leurs processus et compétences en gestion, leur potentiel sur les marchés mondiaux restera limité.

D'ailleurs, lorsqu'on analyse les résultats du sondage auprès des membres de l'ACQ, ces deux conclusions se confirment dans le profil des entreprises selon leur statut d'exportation :

- Il y a très peu d'entrepreneurs généraux qui exportent.
- Les manufacturiers installateurs et les manufacturiers sont ceux qui exportent le plus. En fait, seule une minorité d'entre eux n'exportent pas.
- On compte plus d'exportateurs parmi les entreprises ayant 51 employés et plus.

Toujours selon le sondage, seulement 5 % des membres de l'ACQ exportent actuellement mais cette dernière aurait le potentiel de doubler ce pourcentage au cours des trois prochaines années, car un autre 6 % des membres ont exprimé l'intention d'exporter.



Résumé

En somme, le Québec est bien positionné dans l'industrie de la construction non résidentielle par rapport au reste du Canada, ce qui devrait lui permettre de se tailler une place sur les marchés internationaux.

L'analyse de l'état de l'industrie de la construction non résidentielle a démontré que le Québec dispose de toute l'expertise pour œuvrer dans ce secteur. En effet, l'expertise se trouve à tous les niveaux étant donné la diversification des segments de marché et des projets effectués à ce jour.

Le défi auquel auront à faire face les entrepreneurs sera non seulement d'adopter les produits innovants développés par les fournisseurs de produits, mais également d'innover au sein de leur entreprise en :

- améliorant leurs compétences et leur processus de gestion;
- adoptant des solutions d'affaires soutenues par les technologies de l'information;
- développant des partenariats pour créer des groupes plus forts à l'international avec les firmes de génie-conseil, des clients, des professionnels, des fournisseurs, des firmes de services ou des entreprises de la construction complémentaires.

Les entreprises québécoises devront avoir plus recours à la constitution de consortiums et de partenariats pour percer à l'international pour contrecarrer l'absence de grandes firmes intégrées en architecture/génie-conseil/construction. L'innovation continue devrait permettre aux entrepreneurs d'améliorer leur productivité et, par conséquent, leur compétitivité sur les marchés mondiaux.



DEUXIÈME PARTIE – ANALYSE EXTERNE



3. Méthodologie

Méthodologie employée

Aux fins de cette étude, plusieurs indicateurs ont été utilisés afin de sélectionner les marchés offrant le meilleur potentiel à l'exportation pour les produits et services de l'industrie québécoise de la construction non résidentielle.

La méthodologie mise en place pour arriver à la sélection des marchés à analyser s'est effectuée en trois étapes, présentées dans le diagramme suivant :

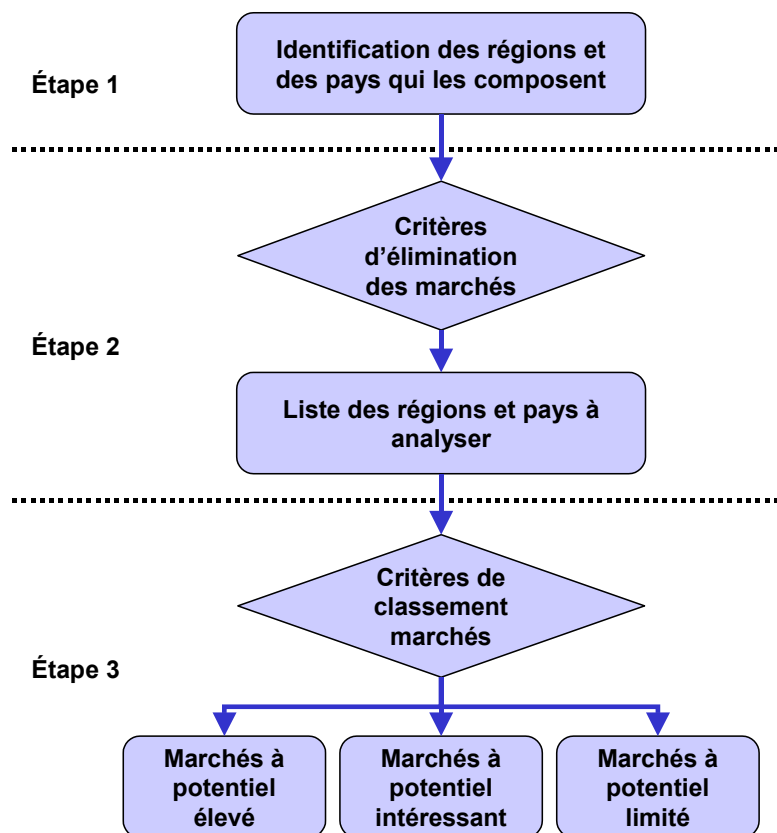


Figure 10 – Méthodologie

L'étape 1 exigeait de dresser la liste des pays à étudier, par région, liste qui se trouve à l'annexe C de cette étude.

L'étape 2 nécessitait ensuite la définition de critères d'élimination des marchés en vue d'établir une liste plus restreinte des régions et pays à analyser. À cet effet, le risque de non-paiement à moyen et long terme et l'indice de perception de la corruption constituent les deux critères retenus pour l'élimination de marchés jugés trop risqués.



Définition des critères d'élimination des marchés

Risque de non-paiement à moyen et long terme

Le risque de non-paiement est le critère établi par EDC²² pour évaluer les risques de recouvrement des comptes clients sur les différents marchés à l'international.

Indice de perception de la corruption (IPC)

Il s'agit de la perception du niveau de corruption²³ tel qu'il a été analysé par l'organisme *Transparency International* qui classe les pays en fonction du niveau de corruption pratiquée par ses sociétés et ses fonctionnaires.

Cet indice composite est basé sur des sondages qui reflètent la perception des milieux d'affaires, des universitaires et des analystes de risques, tant résidents que non-résidents. Il se fonde sur 17 enquêtes réalisées par 13 organismes indépendants.

Le tableau suivant résume la décision prise sur les marchés qui présentent des risques de non-paiement à moyen terme et un IPC élevé.

Tableau 8 – Critère d'élimination des marchés

Critères d'élimination	Description
Risques de non-paiement à moyen et long terme	Élimination des marchés ayant un risque élevé ou prohibitif. (À l'exception de certains marchés à risque élevé qui démontraient des avantages particuliers pouvant compenser ces risques)
Indice de perception de la corruption (IPC)	Élimination des marchés présentant un indice de la perception de la corruption trop élevé, s'il n'y avait pas d'avantages particuliers pouvant compenser ces risques

L'étape trois consistait enfin à classer les marchés selon leur potentiel, qu'il soit élevé, intéressant ou limité. À cet effet, deux types d'indicateurs ont été choisis : des indicateurs économiques et des indicateurs d'évaluation des occasions d'affaires en construction.



Définition des critères de classement des marchés

Indicateurs économiques

Taille et croissance de l'économie

Il s'agit de mesurer la taille et la croissance de l'économie à travers les paramètres suivants

- PIB
- Population
- Pouvoir d'achat
- Les activités au niveau du commerce international (exportations, importations, investissements directs étrangers (IDE))

Les petites économies offrent généralement moins d'occasions dans le secteur de la construction.

Une croissance économique positive est généralement un bon indicateur de demande pour le secteur de la construction.

Taux d'urbanisation

Une croissance du taux d'urbanisation indique une demande potentielle pour de nouvelles infrastructures, de nouveaux services publics, ainsi qu'une activité commerciale accrue.

Indicateurs d'évaluation d'occasions d'affaires en construction

Une fois les pays offrant le meilleur potentiel sélectionnés, des indicateurs de croissance de la construction sont analysés plus spécifiquement pour vérifier s'il y a effectivement des débouchés sur ces marchés.

Construction

Il s'agit de déterminer s'il y a hausse des activités de construction dans le présent et/ou dans l'avenir.

Tourisme

Il s'agit de déterminer s'il y a croissance du nombre des bâtiments et installations (touristiques et commerciales) liées à la croissance du tourisme.

Infrastructure

Il s'agit de déterminer s'il y a renouvellement ou réfection des infrastructures et de vérifier le taux d'urbanisation selon l'hypothèse qu'une plus grande urbanisation entraîne des dépenses de construction non résidentielle plus élevées et des réfections d'infrastructures plus grandes.

La sélection des marchés de l'étude s'est effectuée en fonction du croisement des multiples indicateurs décrits ci-dessus. Le tableau suivant fournit une description des critères de classement des marchés qui sont étudiés dans ce chapitre.



Tableau 9 – Critère de classement des marchés

Indicateurs économiques	Description
Taille et croissance de l'économie	- Élimination des marchés ayant une petite économie (PIB), une faible population, un faible pouvoir d'achat ou des activités de commerce international peu soutenues (décroissance des exportations, des importations et des investissements directs étrangers. - Les pays dont les économies ne laissent présager aucune croissance économique ont été écartés. - Les pays dont les économies offrent des perspectives de croissance intéressantes sont observés plus en détail.
Taux d'urbanisation	Les pays où une croissance du taux d'urbanisation est projetée sont analysés plus en détail.
Indicateurs d'occasions d'affaires	Description
Construction	- Dépenses passées, actuelles et prévisions des dépenses positives - Activités et projets de construction annoncés
Tourisme	- Taux d'entrée des visiteurs - Projets de développement touristique annoncés - Projets gouvernementaux annoncés
Infrastructures	- Une hausse du budget de l'État alloué à la construction des infrastructures - Le renouvellement annoncé des infrastructures - L'âge des infrastructures
Symboles utilisés pour la sélection ou le rejet	 Indicateur défavorable  Indicateur moyennement favorable  Indicateur favorable

Selon que les indicateurs soient favorables, moyennement favorables ou défavorables pour les marchés à l'étude, un choix a été effectué pour que la sélection reflète principalement les occasions de croissance en fonction de la croissance économique et de la présence de ces occasions. Compte tenu du nombre de marchés observés, l'analyse s'est aussi fondée sur des données qualitatives, lorsque les données quantitatives n'étaient pas disponibles.

Résultats obtenus

Un total de 227 pays répartis sur 5 régions ont été identifiés dans le cadre de cette étude. Seulement 27 pays répartis sur 4 régions ont été retenus et considérés comme des marchés offrant le meilleur potentiel d'affaires pour le secteur de la construction non résidentielle québécoise.

Tableau 10 – Régions et nombre de pays identifiés et retenus

Régions	Nombre de pays identifiés	Nombre de pays retenus
Amérique Latine (Amérique centrale, Antilles et Amérique du Sud)	47	6
Asie (Extrême, Proche et Moyen-Orient)	49	6
Afrique	56	5
Europe (de l'Est de l'Ouest)	49	10
Océanie (Australie, Nouvelle-Zélande et îles du Pacifique)	26	0
Total	227	27

La section suivante dressera un portrait de chacune des régions sélectionnées en décrivant la situation socio-économique et en jetant un bref regard sur l'industrie de la construction. Les pays retenus comme présentant des marchés à potentiel élevé, intéressant et limité seront analysés.



4. Regard sur les régions et marchés potentiels

Regard sur les régions

Au niveau mondial, les perspectives du secteur de la construction demeurent très positives d'ici 2007. En effet, le taux de croissance annuel prévu des dépenses mondiales de construction pour la période 1999-2005 était estimé à 4,4 % pour le segment résidentiel et à 5,1 % pour le segment des bâtiments non résidentiels²⁴. À ce jour, la hausse réelle des dépenses de construction entre 2002 et 2007 s'est élevée à 3,7 % pour le segment résidentiel et à 5 % pour le segment non résidentiel²⁵. Le secteur de la construction représente 10 % de l'économie mondiale dont 70 % est accaparée par les compagnies américaines, ouest-européennes et japonaises.

Le portrait des régions et des pays présenté dans cette partie de l'étude suggérera de nouveaux horizons et de nouvelles possibilités d'affaires. De plus, il s'attardera plus spécifiquement aux marchés offrant les meilleures occasions en fonction des profils variés des entrepreneurs québécois de ce secteur.



L'Amérique latine

Instabilité mais perspectives positives

Situation socio-économique et regard sur l'industrie de la construction

L'instabilité est le mot clé pour la perspective économique de l'Amérique latine dans les années à venir, surtout si l'on considère la concurrence que lui livre l'Asie pour la production à faible coût de main-d'œuvre. Cependant, les gouvernements d'Amérique latine comprennent qu'un environnement favorable aux affaires mènera à la création d'emplois, à la relance économique et aux nouveaux investissements étrangers dans la région. Ainsi, dans la mesure où la démocratie est garante de la direction que prendront les pays d'Amérique latine dans l'avenir, les perspectives pour la région demeurent positives.



Des années difficiles pour le cône sud depuis 2000

La dernière décennie a marqué les économies nationales de différentes façons. Les dernières années se sont révélées très difficiles pour le cône sud (Argentine, Chili, Brésil, Uruguay, Paraguay) en raison de la coïncidence entre la crise argentine et le retour possible de la gauche au pouvoir aux élections présidentielles du Brésil, ce qui rendait les marchés financiers nerveux.



<i>La crise argentine comme déclencheur</i>	En effet, en 2000, la relance de l'économie latino-américaine enregistrait une croissance de 4,1 %, avant quelle ne décroisse de nouveau en raison de la crise argentine en 2001. L'effondrement en 2001 et 2002 de la monnaie argentine a créé une crise pour la plupart des économies de l'Amérique latine qui ont déchu d'en moyenne 0,5 % jusqu'en 2003. Le revenu par habitant a diminué de 0,3 % par an, depuis 1998, mais il commence à remonter.
<i>Des dettes élevées</i>	Un autre élément structurel concerne les finances publiques. Le manque de surplus budgétaires pendant de longues périodes signifie que la plupart des pays doivent resserrer leurs dépenses. De plus, les dépréciations de devises rendent les dettes plus onéreuses pour les gouvernements d'Amérique latine.
<i>Une économie dépendante des exportations et des investissements étrangers</i>	La dépendance de l'Amérique latine à l'égard des exportations de ses matières premières et aux apports des investissements étrangers la rend plus vulnérable aux ralentissements de l'économie mondiale que les pays asiatiques.
<i>Mais un partenaire établi du Québec</i>	L'Amérique latine représente tout de même un partenaire important du Québec. En 2002, les échanges commerciaux entre le Québec et la région de l'Amérique latine comprenant les Antilles se chiffraient à 6,1 milliards de dollars CA ²⁶ , soit 4,6 % des échanges du Québec avec les marchés extérieurs.
<i>Le pacte national de et la politique économique orthodoxe de Lula da Silva rassurent</i>	Au Brésil, le Président Lula da Silva a pris plusieurs engagements – lutte contre la faim, stimulation des exportations, lutte contre la violence, renforcement du Mercosur – et proposé aux milieux d'affaires et aux classes moyennes un pacte national pour donner au Brésil «sa place dans le monde» en assurant une croissance élevée, des créations d'emplois et une redistribution de la richesse nationale. La politique économique orthodoxe, menée au cours des six premiers mois, a rassuré les investisseurs internationaux et permis d'améliorer la situation financière du pays. Le gouvernement a désormais engagé une réforme des retraites et une réforme fiscale pour réduire le déficit public et dégager des marges de manœuvre budgétaires, indispensables pour mener à bien une politique sociale ambitieuse, au-delà du programme Faim zéro ²⁷ .
<i>Le Chili a le vent dans les voiles</i>	Quant au Chili, il a le vent dans les voiles, notamment grâce aux ententes bilatérales qu'il a conclu avec l'Union Européenne et l'Amérique du Nord. Il entretient aussi des liens commerciaux serrés avec plusieurs pays asiatiques.
<i>Le Mexique : mi-figue, mi-raisin</i>	Le Mexique a survécu en grande partie grâce à ses fortunes privées et à son lien privilégié avec les États-Unis, mais on y trouve un niveau de corruption présent dans toutes les sphères d'activité.
<i>Le Costa Rica et le Panama s'illustrent en Amérique centrale</i>	En Amérique centrale, le Costa Rica, a connu la seconde plus forte croissance des pays de l'Amérique latine, en raison essentiellement de l'amélioration de sa demande externe, liée aux exportations, mais également à la diversification des produits agricoles et au redémarrage de l'industrie touristique. Malgré ces bons résultats, la dette publique du Costa Rica demeure élevée, l'inflation n'a pas régressé par rapport à 2002 et le chômage est en légère hausse ²⁸ . Quant au Panama, malgré un contexte régional difficile, il a vu son économie rebondir en 2003 grâce au dynamisme de la construction, du tourisme et de l'activité maritime ²⁹ . Cet élan est limité par le discrédit de son gouvernement en raison de la corruption et des effets de décélération de l'économie nationale.
<i>Les crises politiques nuisent au Pérou, au Venezuela et à la Colombie</i>	Le Pérou s'est développé vigoureusement, avec une croissance de son PIB d'environ 4,5 % par année, et affiche une croissance économique surprenante, malheureusement entachée par des crises sociales et politiques. Au Venezuela, le conflit politique et la corruption ont mené l'économie au désastre. En Colombie, les guérilleros financés par l'industrie de la drogue et les paramilitaires ont continué à ralentir le rétablissement économique et ont empêché la transition vers une réelle démocratie.



Quant au secteur de la construction en Amérique latine en général, il reste beaucoup à effectuer au niveau de la modernisation des infrastructures. D'une part, pour trouver des solutions plus efficaces et respectueuses de l'environnement et, d'autre part, pour moderniser les infrastructures touristiques dans cette région du monde où le tourisme ne ralentit jamais.

En Amérique latine, la croissance du tourisme représente un indicateur important de la construction non résidentielle et des investissements qui sont effectués. En ce qui a trait à la croissance du tourisme dans cette région, un rapport sur les tendances et l'industrie touristique en estime la croissance, entre 1999 et 2010, à 5,8 %³⁰.

Certains pays d'Amérique latine se démarquent par les occasions qu'ils peuvent offrir en termes de positionnement stratégique aux entreprises québécoises, puisqu'ils peuvent servir de porte d'entrée sur la région limitrophe, notamment en raison des liens historiques qu'ils entretiennent avec leurs voisins. Par exemple, un exportateur qui percera au Brésil pourra bénéficier des relations commerciales des partenaires avec les intermédiaires des régions limitrophes où ils font affaire.

Un bon nombre de pays présentant des indicateurs d'occasions d'affaires favorables n'ont pas été retenus en raison de la taille de leur économie. Certains pays ressortent du lot pour leur croissance importante du taux d'urbanisation, leur renouvellement des infrastructures, ainsi que pour les débouchés en construction de complexes hôteliers, de centres d'affaires, d'autoroutes et de bâtiments gouvernementaux qui y ont été identifiés. En fonction des indicateurs de sélection des marchés recensés, six pays ont été retenus pour une analyse plus poussée. Le Brésil et le Chili se démarquent par leur croissance économique et leur croissance du secteur de la construction. Viennent ensuite le Costa Rica, le Mexique, le Pérou et le Panama.



Tableau 11 – Évaluation des indicateurs clés de l'Amérique latine

Indicateurs économiques	Brésil	Chili	Costa Rica	Mexique	Pérou	Panama
Taille et croissance de l'économie						
Profil politique						
Taux d'urbanisation						
Environnement commercial						
Indicateurs d'occasions d'affaires						
Construction						
Tourisme						
Infrastructures						
Potentiel	Élevé		Intéressant		Limité	



L'Asie

Situation socio-économique et regard sur l'industrie de la construction

Des perspectives très positives

L'Asie offre des perspectives de croissance de la construction très positives pour les prochaines années. Ces perspectives de croissance sont intrinsèquement liées à l'entrée de ses grandes économies émergentes densément peuplées dans une phase de développement intéressante pour la construction et la réfection des infrastructures. Leurs indicateurs de développement économique montrent, en effet, qu'elles entrent dans la consolidation de leur phase d'industrialisation et qu'elles commencent, pour les plus prospères, à utiliser les revenus, provenant de leur industrie à bas coût de revient, pour investir dans leurs infrastructures et développer des industries à forte valeur ajoutée, plus avancées sur le plan technologique.



Un ralentissement temporaire attribuable au SRAS

Il existe aujourd'hui en Asie une extraordinaire possibilité de croissance qui devrait se poursuivre dans les prochaines décennies. Certes, l'expansion de l'Asie a été temporairement affectée négativement par l'épidémie du Syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS), mais les indicateurs économiques et les initiatives gouvernementales laissent présager une importante relance pour la région. Les prochains jeux olympiques à Beijing en 2008 et l'Exposition universelle de Shanghai en 2010 concourent à favoriser le tourisme dans la région et à attirer les investisseurs.

Défis de modernisation et de la pollution

Par contre, bien que plusieurs États asiatiques s'approprient les formes modernes et libéralisée de l'économie, la qualité de vie « moderne » ne concerne qu'une partie limitée de la population asiatique et varie beaucoup entre les pays. Il est courant de retrouver des régions complètes privées d'électricité, de gaz et d'infrastructures de base. Autant les niveaux de développement économique des pays asiatiques diffèrent, autant les problèmes sociaux et environnementaux internes se ressemblent sur l'ensemble du continent. Les pays asiatiques font face à des problèmes de pollution majeurs et seront à la recherche de procédés moins polluants pour l'avenir.

Croissance soutenue du secteur de la construction en Inde et en Chine

Les géants que sont la Chine et l'Inde scindent l'Asie orientale et méridionale en deux au niveau géopolitique et sont en voie de devenir les puissances dominantes de l'Asie. Les experts estiment que l'Inde et la Chine atteindront des taux de croissance des investissements en construction considérablement élevés de 9,2 % et 7,9 % respectivement, d'ici 2012³¹.



Croissance limitée au Japon

L'Inde apprend à gérer les problèmes liés à sa croissance et sert de porte d'entrée aux pays musulmans qui la bordent. De son côté, la Chine devient la superpuissance de l'Asie grâce à sa nouvelle croissance économique et aux investissements étrangers. Les transformations rapides de ses régions métropolitaines, de ses infrastructures routières et portuaires, ainsi que la multiplication des industries en font le marché le plus prometteur pour les entrepreneurs étrangers de la construction.

Le doute règne en Corée du Sud

La croissance limitée du Japon, qui a affronté une crise endémique à la suite de la crise asiatique de 1998, se révèle moins intéressante. Son économie stagne et son industrie de la construction a développé une expertise, notamment dans les nouvelles formes de partenariat en construction (BOT), rendant ce marché moins attrayant pour la concurrence étrangère.

L'Asie du Nord plus favorable et accessible

En Corée du Sud, si l'économie coréenne reste l'une des plus dynamiques au monde, basée sur une main-d'œuvre qualifiée et une grande expertise dans les technologies avancées, elle n'en présente pas moins depuis 3 ans une succession de faiblesses qui ont durablement installé le doute parmi la population et les milieux d'affaires : récessions de 2001 et de 2003, crise du crédit des ménages, crise de la consommation, crise des PME, crise de gouvernance des grands groupes (scandale SK), tensions géopolitiques (Corée du Nord), incertitudes politiques et tensions syndicales, dualité de l'industrie et du marché du travail. Les Coréens évoquent volontiers l'absence de visibilité et d'un grand projet fédérateur lorsqu'ils décrivent la situation économique de leur pays.³²

Faible demande en Indonésie et en Thaïlande

Pour un continent comme l'Asie posant un problème d'éloignement, il est encore plus important d'effectuer une sélection judicieuse des destinations potentielles. Dans le cadre de cette étude, les régions d'Asie-Pacifique et d'Australie ont été exclues de l'analyse, car elles ne semblaient pas offrir de possibilités qui auraient compensé les coûts élevés engendrés par l'exportation dans ces régions. Bien qu'il puisse y avoir certaines occasions d'affaires pour certains entrepreneurs ou exportateurs plus aguerris dans ces régions, un choix a été effectué pour privilégier les pays plus accessibles d'Asie du Nord, qui offrent aussi des occasions d'affaires plus favorables et une croissance économique plus importante.

La Chine offre le meilleur potentiel

Par ailleurs, l'Indonésie et la Thaïlande traversent une phase dépressionnaire de leur parc immobilier. La facilité d'accès au crédit au début des années 1990 a mené à une surconstruction massive et à une bulle spéculative dans les marchés immobiliers commerciaux de Bangkok et de Jakarta. Les taux d'inoccupation des édifices sont très élevés et ont même augmenté à Jakarta. Il est peu probable que le secteur de la construction de ces pays connaissent une relance des activités de construction non résidentielle dans la prochaine décennie et c'est pourquoi ils ne seront pas analysés.

En outre, Taiwan présente certains avantages mais elle n'a pas été retenue en raison de la taille de son économie.

Ainsi, pour l'Asie, les marchés au potentiel élevé recommandés sont la Chine, incluant Hong Kong, le grand marché prometteur du continent; suivi de l'Inde, un marché au potentiel intéressant; et des marchés du Japon et de la Corée du Sud disposant de potentiels plus limités.



Tableau 12 – Évaluation des indicateurs clés de l'Asie

Indicateurs économiques	Chine	Inde	Japon	Corée du Sud
Taille et croissance de l'économie				
Profil politique				
Taux d'urbanisation				
Environnement commercial				
Indicateurs d'opportunités				
Construction				
Tourisme				
Infrastructures				
Potentiel	Élevé	Intéressant	Limité	



Le Proche et le Moyen-Orient

Situation socio-économique et regard sur l'industrie de la construction

De l'instabilité

Bien que les perspectives de relance économique et commerciale se révèlent plus encourageantes en 2004 qu'en 2003, le Proche et le Moyen-Orient a été lourdement ébranlé par la guerre en Irak. Le développement d'une résistance armée et la plus grande fragmentation politique dans la région assombrissent les perspectives de reconstruction. L'instabilité règne dans plusieurs pays de la région, alimentée par les extrémistes, la misère et la politique américaine de lutte contre le terrorisme. Le conflit israélo-palestinien envenime aussi les tensions depuis des décennies. Les investissements et le tourisme sont ralentis par les tensions des pays du Proche et Moyen-Orient.



Une reprise économique

La reprise économique prend lentement forme dans les pays de la région, surtout en raison de la vigueur des ventes d'hydrocarbures, mais le chômage y est très élevé. Une fois la situation revenue au calme et l'économie de la région relancée, les entreprises québécoises pourront se positionner pour la reconstruction et les nouvelles constructions de grands projets mais, pour l'instant, la situation exige la prudence.

Mais des risques élevés

Possibilité de participer à la reconstruction de l'Irak

Compte tenu des risques élevés pour la sécurité des occidentaux au Proche et au Moyen-Orient en ce moment, cette étude ne dressera qu'un portrait sommaire des marchés les plus sécuritaires de cette région. En janvier 2004, le président Bush confirmait que les entreprises canadiennes pourraient soumissionner pour le second groupe de contrats annoncés de reconstruction en Irak. Le Pentagone estime à 18,6 milliards de dollars US les contrats de reconstruction en Irak. Ces travaux d'infrastructures comprennent l'électricité, les communications, les édifices publics, le transport, les réseaux routiers, le traitement de l'eau, la sécurité, la justice et les programmes de gestion. Les entreprises canadiennes ont de grandes chances de percer le marché iraquien grâce à des sous-contrats liés à ces projets financés par les États-Unis. Il y a encore des incertitudes considérables quant au moment où les contrats feront l'objet d'appels d'offres dans le secteur du pétrole et du gaz. Les entreprises devraient également savoir qu'on a exprimé des préoccupations d'ordre juridique concernant la validité des contrats accordés par l'Autorité provisoire de la coalition. Toute entreprise désireuse de faire des affaires en Irak doit s'inscrire auprès de cette



autorité : <http://www.cpa-iraq.org>. Les entreprises doivent être disposées à assurer la sécurité de leur personnel et de leur infrastructure.

Des projets commerciaux importants à Dubaï

Cela dit, le secteur de la construction connaît une croissance importante dans la Péninsule Arabique, notamment à Dubaï, aux Émirats arabes unis, où plusieurs mégaprojets commerciaux ont été annoncés et démarrés. Oman tente aussi, par l'entremise de la construction de plusieurs grands projets, de se positionner comme principal centre d'affaires de la région.

Les Émirats arabes unis et Oman offrent un certain potentiel

Ainsi, si plusieurs pays n'ont pas retenu notre attention au Proche et au Moyen-Orient en raison des risques en matière de sécurité et des risques élevés ou prohibitifs de non-paiement à moyen et à long terme, tels qu'établis selon les normes d'EDC³³, la sélection s'est portée sur les Émirats arabes unis et l'Oman, qui sont moins risqués et peuvent aussi constituer des portes d'entrée vers les autres pays limitrophes. Leur portrait sera dressé plus sommairement en fonction des occasions d'affaires qu'ils présentent³⁴.

Tableau 13 – Évaluation des indicateurs clés du Proche et du Moyen-Orient

Indicateurs économiques	Émirats Arabes Unis	Oman
Taille et croissance de l'économie		
Profil politique		
Taux d'urbanisation		
Environnement commercial		
Indicateurs d'occasions d'affaires		
Construction		
Tourisme		
Infrastructures		
Potentiel		Limité



L'Afrique

Situation socio-économique et regard sur l'industrie de la construction

L'Afrique est un grand continent de 30 millions³⁵ de km² qui, malgré une apparence d'unité physique, cache 54 États forts disparates. Ainsi, les réalités de chacun de ces pays sont extrêmement différentes soit par la composition de la population, la religion, les ressources, soit par le niveau de développement économique et politique.



Une région sous-développée

Avec une population de 840 millions³⁶ d'habitants en 2002, l'Afrique constitue le continent démontrant le plus de signes de sous-développement : famines, problèmes d'approvisionnement en eau, guerres, épidémies et faible niveau de scolarisation. L'Afrique est, de plus, le témoin d'une croissance vertigineuse de ses villes.

De nombreuses difficultés économiques et financières

Des 54 pays qui composent le continent, nombreux sont ceux qui font face à des difficultés économiques et financières liées aux exigences des plans d'ajustement structurel du Fonds monétaire international. Les plus lourdement touchés par les problèmes de développement bénéficient d'assistance de la part de pays plus riches dont, entre autres, le Canada.

Une croissance économique faible

L'Afrique est une région du monde où le potentiel de croissance économique demeure toujours faible comparativement aux autres.

Écarts importants entre les pays

Cela dit, il ne faudrait pas sous-estimer les écarts de développement économique qui existent entre les pays. Les pays analysés dans le cadre de cette étude représentent certains de ceux ayant une croissance supérieure.

Trois pays ne passent pas la barre

L'analyse porte en premier lieu sur les pays offrant des risques financiers faibles ou modérés pour les exportateurs québécois. Un grand nombre de pays au risque prohibitif ou élevé de non-paiement à moyen et long terme ont donc été écartés. De plus, malgré un risque peu élevé et un PIB en croissance, le Botswana, la Namibie et l'île Maurice n'ont pas



retenu notre attention, ces trois pays étant caractérisés par des PIB d'un peu moins de 14 milliards \$US³⁷ chacun en 2002.

Ainsi pour l'Afrique, les cinq pays suivants font partie de nos recommandations : Afrique du Sud, Maroc, Algérie, Égypte et Tunisie.

L'Afrique du Sud : la puissance régionale

Avec des infrastructures de qualité, un tissu économique et un système éducatif proches des standards européens, l'Afrique du Sud se prend à rêver d'un futur plus conforme à ses ambitions de puissance régionale. Ainsi, les vastes chantiers de réforme en cours, initiés depuis 1994, avec le *Black economic empowerment*, les privatisations, le recours à l'investissement étranger et la constitution d'un cadre juridique, fiscal et comptable propice aux affaires incitent-ils les entreprises à retenir Johannesburg comme plate-forme dans leur stratégie de développement³⁸.

Croissance insuffisante au Maroc

Quant au Maroc, dans un contexte macroéconomique assaini, l'économie bénéficie d'une reprise de la croissance qui reste toutefois insuffisante au regard des évolutions démographiques et des besoins du pays. Afin d'enclencher un véritable processus de rattrapage, le Maroc doit maintenant s'attacher à maîtriser ses dépenses publiques et à accélérer le processus de réformes structurelles³⁹.

Lent redressement en Algérie

En Algérie, l'évolution économique actuelle repose sur une politique d'assainissement des comptes externes et de déréglementation dans la perspective de l'ouverture à l'économie mondiale. La conjoncture nationale connaît un lent redressement au rythme des réformes structurelles encore insuffisantes⁴⁰.

Des atouts pour l'Égypte

L'Égypte dispose en outre de deux atouts exceptionnels dont elle peut et doit tirer le meilleur parti pour assurer son développement économique à long terme : il s'agit de son capital touristique (encore insuffisamment exploité et de son potentiel gazier (comparable à celui de l'Algérie ou de la Norvège)⁴¹.

Des préoccupations pour la Tunisie

En Tunisie, le début de l'année est marqué par une reprise sensible de l'activité, tous secteurs confondus (hormis le textile). Cependant, la lenteur du processus de réforme (y compris dans le domaine des affaires, où freins et obstacles sont nombreux), le niveau élevé du double endettement (public et extérieur) et du chômage, l'état du secteur bancaire et la faiblesse de l'investissement privé restent des sujets de préoccupation⁴².



Tableau 14 – Évaluation des indicateurs clés de l'Afrique

Indicateurs économiques	Afrique du Sud	Maroc	Algérie	Égypte	Tunisie
Taille et croissance de l'économie					
Profil politique					
Taux d'urbanisation					
Environnement commercial					
Indicateurs d'occasions d'affaires					
Construction					
Tourisme					
Infrastructures					
Potentiel	Intéressant		Limité		



L'Europe

Situation socio-économique et regard sur l'industrie de la construction

*Une reprise prévue
après trois années
difficiles*

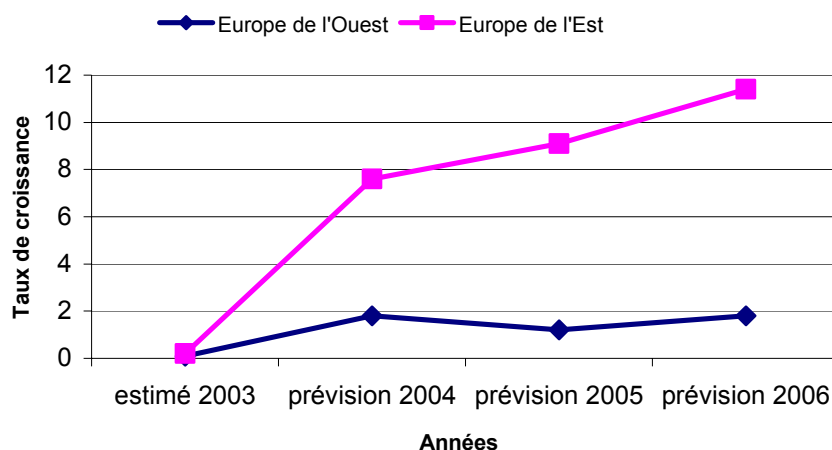
L'Europe vient de connaître trois années difficiles. Ainsi, entre 2000 et 2003, le taux de croissance économique des pays européens a été de moins de 1 %. De récentes statistiques de Eurostat, basées sur les indicateurs économiques, présentent cependant des chiffres beaucoup plus encourageants pour les années 2004 à 2006. Ainsi, pour le premier trimestre de 2004, la hausse du PIB par rapport au premier trimestre de 2003 est de 1,3 % pour les pays de la zone euro⁴³ et de 1,7% pour l'ensemble des 25 membres de l'Union européenne⁴⁴. Une autre source, Euroconstruct, table sur une croissance économique moyenne de 1,9 % en 2004 pour l'ensemble des 19 pays appartenant à son réseau⁴⁵. Toujours selon cette même étude, la croissance prévue pour 2005 est de 2,4 %.



*L'Europe centrale et
l'Europe de l'Est
présente la plus
importante
croissance...*

*et le meilleur potentiel
en matière de
construction*

Le 1^{er} mai officialisait l'entrée dans l'Union européenne de 10 nouveaux pays, soit la République Tchèque, la Hongrie, la Pologne, la Slovaquie, la Slovénie, la Lituanie, la Lettonie, l'Estonie, les îles de Chypre et de Malte⁴⁶. Tel que le démontrent la majorité des indicateurs économiques, c'est dans cette région que devrait avoir lieu la plus grande croissance économique en Europe, pour les prochaines années. Étant donné le lien étroit entre la croissance économique et la croissance dans le domaine de la construction, il est possible d'anticiper les mêmes tendances de croissance pour l'Europe en général, ainsi que pour la région de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est. La croissance prévue du secteur de la construction est évaluée en 2004 entre 1 % et 2 %, par année, pour l'ensemble des membres de l'Union européenne⁴⁷. Ce taux devrait être supérieur pour les pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est. Selon toutes les études, ces derniers bénéficient d'un plus grand potentiel de croissance économique, pour les prochaines années, que les autres membres de l'Union européenne, potentiel qui aura un impact positif sur le secteur de la construction. Le graphique ci-joint reflète bien cette réalité.



(Source : Euroconstruct, juin 2004.)

Figure 7 – Croissance prévue de la construction en Europe de l'Est et en Europe de l'Ouest

Cette tendance est d'ailleurs anticipée dans les différents secteurs de la construction.

Tableau 15 – Croissance selon les secteurs de la construction (%)

Pays de l'Europe de l'Ouest ⁴⁸	Estimé	Prévisions		
	2003	2004	2005	2006
Génie civil	1.7	2.4	2.4	3.1
Nouvelles constructions résidentielles	1.1	3.8	-0.5	-1.1
Nouvelles constructions non résidentielles	-4.2	-0.9	1.5	3.3
Rénovation et maintenance de bâtiments	0.6	1.4	1.4	2.1

Pays de l'Europe de l'Est ⁴⁹	Estimé	Prévisions		
	2003	2004	2005	2006
Génie civil	3.0	0.8	5.7	9.3
Nouvelles constructions résidentielles	-4.6	2.1	7.0	6.8
Nouvelles constructions non résidentielles	1.6	6.2	4.1	4.8
Rénovation et maintenance de bâtiments	5.3	8.2	12.9	14.5

Source : Euroconstruct, Press Info, 11 juin 2004.

Selon les différents secteurs d'activité de la construction, les données sont révélatrices des occasions d'affaires qui existeront dans les pays des régions de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est.

L'Europe centrale et l'Europe de l'Est représentent un marché modeste, mais prometteur

Cela dit, le potentiel de marché dans les pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est est modeste en terme quantitatif étant donné l'ampleur plus restreinte de leurs économies. Ainsi, ce marché ne représente que 3 % d'un marché européen total estimé à 1 050 milliards d'euros en 2003⁵⁰. Le marché de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est représente donc environ 31,5 milliards d'euros. Il n'en demeure pas moins que la vigueur et le dynamisme prévus pour les prochaines années dans les pays qui composent cette région sauront apporter des occasions d'affaires à de potentiels exportateurs.

Cette étude tient compte des pays les plus prometteurs de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est. La Croatie, la Slovaquie, la Roumanie et la Bulgarie ont été exclus malgré des



*Les pays plus petits
recèlent tout de même
des occasions
d'affaires*

indicateurs économiques positifs. Ces pays, en raison de la petite taille de leur marché, sont moins attrayants que ceux développés dans la présente étude. Il n'en demeure pas moins qu'un certain nombre d'occasions d'affaires y ont été identifiées. Ainsi, la Croatie fera, au cours des prochaines années, l'objet d'investissements dans les infrastructures touristiques et devra améliorer son réseau routier. Pour ce qui est de la Roumanie, il est question de projets d'infrastructures routières. La Bulgarie, quant à elle, est en cours de renouveler ses infrastructures ferroviaires et routières. La Slovénie fera des investissements dans ses réseaux portuaire et ferroviaire afin de se doter d'infrastructures aux standards européens.

*L'Europe de l'Ouest –
place aux entreprises
manufacturières et
non aux entrepreneurs*

Pour ce qui est de l'Europe de l'Ouest, la présence locale de grands groupes en fait une région difficilement accessible pour les entrepreneurs étrangers. Cependant, les entreprises manufacturières de produits de construction trouveront leur place dans la majorité des pays formant cette région. Cependant, seuls les pays ayant affiché une croissance consécutive de leurs activités du secteur de la construction pour les années 2001, 2002 et 2003 ont retenu notre attention. Ces pays ont su maintenir une croissance des activités de la construction en général, du secteur du génie civil et du secteur du bâtiment. Ce sont l'Espagne, la Finlande et l'Angleterre. Nous avons, de plus, jugé bon d'analyser le marché de la France puisque ce marché demeure toujours attrayant pour les exportateurs québécois en raison de sa proximité linguistique. L'Allemagne n'a pas été retenue en raison des problèmes liés à la réunification ainsi que la concurrence locale forte, alors que les indicateurs laissaient présager un marché offrant certaines occasions.

*Le maintien de la
croissance a été
privilegié*

Tout comme pour les autres régions, les pays ayant un risque élevé et prohibitif de non-paiement à moyen et long terme ont été exclus. Ainsi, des pays tels que la Turquie, la Bosnie et l'Ukraine ont été éliminés en raison de ce critère.

De plus, Malte, Chypre et le Kazakhstan n'ont pas été analysés en raison du peu d'occasions d'affaires liées à la construction non résidentielle. Il en est de même de la Grèce qui prendra quelques années à se remettre des investissements faits pour l'accueil des Jeux Olympiques 2004.



Tableau 16 – Évaluation des indicateurs clés de l'Europe de l'Est

Indicateurs économiques	République Tchèque	Hongrie	Les Pays Baltes	Pologne	Russie	Slovaquie
Taille et croissance de l'économie						
Profil politique						
Taux d'urbanisation						
Environnement commercial						
Indicateurs d'occasions d'affaires						
Construction						
Tourisme						
Infrastructure						
Potentiel	Élevé	Intéressant		Limité		

Tableau 17 – Évaluation des indicateurs clés de l'Europe de l'Ouest

Indicateurs économiques	Royaume-Uni	France	Espagne	Finlande
Taille et croissance de l'économie				
Profil politique				
Taux d'urbanisation				
Environnement commercial				
Indicateurs d'occasions d'affaires				
Construction				
Tourisme				
Infrastructures				
Potentiel	Limité			



Résumé

Cette section a permis d'introduire le climat socio-économique et de dresser un portrait sommaire de l'industrie de la construction des régions qui ont été retenues. Les pays retenus de ces régions, et qui font l'objet d'une étude plus détaillée dans la section suivante, sont présentés dans le tableau qui suit selon leur potentiel de marché.

Tableau 18 – Pays étudiés classés selon leur potentiel de marché

Marchés à potentiel élevé	Marchés à potentiel intéressant	Marchés à potentiel limité
Amérique latine Brésil Chili Asie Chine Europe République Tchèque	Amérique latine Mexique Costa Rica Asie Inde Afrique Afrique du Sud Maroc Europe <i>Europe centrale et Europe de l'Est</i> Hongrie Lituanie Lettonie Estonie	Amérique latine Pérou Panama Asie Japon Corée du Sud Proche et Moyen-Orient Les Émirats arabes unis Oman Afrique Algérie Égypte Tunisie Europe <i>Europe centrale et Europe de l'Est</i> Pologne Russie Slovaquie <i>Europe de l'Ouest</i> Royaume-Uni France Espagne Finlande

Les trois sections suivantes analysent plus précisément la perspective de la construction et les occasions d'affaires pour chacun de ces pays. Un tableau des facteurs positifs et négatifs est élaboré ainsi qu'un tableau de bord illustrant de manière globale la santé économique. Il faudra noter que dans la mesure où l'information était disponible, une analyse plus ou moins détaillée a été effectuée.

Une première section se concentre donc sur les marchés à potentiel élevé; une deuxième, sur les marchés à potentiel intéressant; et enfin, une troisième, sur les marchés à potentiel limité.



5. Les marchés à potentiel élevé

Le Brésil

La taille et la stabilité économique du Brésil en font un pays des plus intéressants pour développer de nouveaux marchés, particulièrement en fonction des perspectives à long terme. En plus de représenter la plus grande économie d'Amérique latine, le Brésil constitue un tremplin intéressant pour développer de nouveaux marchés en raison principalement de sa situation géographique.

Le Brésil offre des débouchés intéressants dans les sous-secteurs de la construction de centres commerciaux, d'hôtels, d'infrastructures de loisirs et d'infrastructures routières.

Par ailleurs, un mouvement de concentration se dessine dans cette économie où l'on compte de nombreuses PME et l'on y constate un intérêt pour des partenariats entre entreprises de taille moyenne, ce qui peut se révéler intéressant pour les PME québécoises de produits de construction ou les entrepreneurs d'ici qui utiliseraient ces partenariats comme tremplin pour vendre dans toute la région de l'Amérique du Sud.

Tableau 19 – Résultat des indicateurs pour le Brésil

Indicateurs économiques	Brésil
Taille et croissance de l'économie	●
Profil politique	●
Taux d'urbanisation	●
Environnement commercial	◐
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	●
Tourisme	●
Infrastructures	●

Perspectives sur la construction

Le secteur de la construction représentait 9 % du PIB brésilien en l'an 2000, un des ratios les plus fort mondialement cette année-là.

Instauration d'un programme public-privé favorisant les investissements dans le secteur de la construction non résidentielle

Cependant, les activités de construction ont ralenti en 2003 en raison des coupures budgétaires annoncées par le nouveau gouvernement élu en janvier. Le gouvernement da Silva a toutefois reconnu que les infrastructures nécessitaient un plus grand développement dans plusieurs régions du pays. Il a donc instauré un programme fédéral, s'étendant de 2004 à 2007, visant la construction et la réfection d'autoroutes, de lignes de chemin de fer, d'infrastructures marines (canaux et élargissements), de ports, d'aéroports, et d'installations sanitaires, de transport public et d'énergie.

Ce programme a été conçu pour inclure le financement privé des projets en fonction des nouveaux modes de partenariat public-privé. Le gouvernement prévoit ainsi réunir 12,24 milliards de dollars US en investissements privés au cours des quatre prochaines années. Les projets nécessiteront des investissements totaux d'environ 63 milliards de dollars US.

Ce programme insufflera un dynamisme dans les investissements pour les prochaines années. Les investisseurs pourront donc bénéficier d'un environnement sûr avec des garanties pour les investissements nationaux et internationaux. Le secteur des infrastructures a reçu 20 milliards de dollars US d'investissements directs étrangers en 2000 et c'est le secteur de l'énergie qui a reçu la plus grande part de ces investissements. Auparavant, les investissements provenaient largement de sources gouvernementales, alors que 65 % proviennent maintenant de sources privées.



Alors que le Brésil a connu un fort repli des flux des IDE (-62 %) entre 2000 et 2003, ces derniers devraient néanmoins rester stables en 2004 et repartir à la hausse dès 2005, car les autorités semblent émettre les bons signaux en mettant en œuvre une politique de stabilisation et d'assainissement des fondamentaux économiques⁵¹.

Les exportations du Québec au Brésil s'élevaient à plus de 110,7 millions de dollars CA en 2003⁵². Parmi les 25 plus importantes industries du secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Tableau 20 – Présence des industries québécoises de la construction au Brésil

Laminage et étirage d'acier acheté	635 240 \$US
Fabrication de verre et de produits en verre	1 869 489 \$US
Production et transformation d'alumine et d'aluminium	728 655 \$US
Fabrication de plaques, de feuilles et de formes stratifiées en plastique	1 317 463 \$US

Outre les entreprises québécoises installées au Brésil, ces données confirment ce pays comme étant un partenaire actuel du Québec dans de nombreux secteurs, dont celui des matériaux de construction. De plus, le Brésil est l'un des cinq marchés prioritaires pour Exportation et développement Canada (EDC), qui a d'ailleurs récemment ouvert des bureaux à Sao Paulo et à Rio de Janeiro. Cette présence au Brésil pourra faciliter les relations d'affaires des Québécois dans ce pays en vérifiant notamment le dossier de crédit des clients ou des partenaires.

Occasions d'affaires

Importance du bon rapport qualité-prix et stratégie de créneau

Le facteur prix est important au Brésil dans l'industrie de la construction non résidentielle, que ce soit pour des produits ou pour des services. Les compagnies brésiliennes tendent en effet à privilégier les bons rapports qualité-prix. Les entreprises québécoises peuvent être avantagées à ce niveau, notamment en raison de leur connaissance du système du plus bas soumissionnaire. Elles ont l'habitude d'offrir des services et des produits de bonne qualité et à bon prix. Pour les produits, il s'agit de développer une stratégie de créneau, alors que les biens d'équipement ont des débouchés intéressants en raison de la stratégie de récupération économique et de la dynamisation de l'industrie.

Infrastructures industrielles

Industrie des infrastructures manufacturières florissante

Le secteur manufacturier est florissant au Brésil. La plupart des constructeurs automobiles y détiennent des usines et des bureaux (Ford, GM, Honda, Chrysler, Audi, Renault, Peugeot, Toyota et Mercedes Benz y sont présents en plus de manufacturiers de pièces). On y trouve également de multiples entreprises pharmaceutiques puisque le Brésil, avec son marché de 7,5 milliards de chiffre d'affaires dans l'industrie pharmaceutique, constitue le 10^e plus grand marché au monde. Par ailleurs, l'industrie brésilienne des vêtements et du textile vient de recevoir des investissements gouvernementaux pour moderniser son parc industriel afin d'être plus concurrentielle sur les marchés locaux et internationaux. L'industrie de la transformation alimentaire est florissante, et les entreprises de ce secteur réinvestissent 3 milliards de dollars américains, par année, dans les équipements⁵³.

Débouchés intéressants pour des solutions énergétiques

Le segment de la construction industrielle était donc en croissance en l'an 2000, mais il a ralenti par la suite en raison d'un nouveau programme gouvernemental s'adressant aux industriels et visant à faire baisser la consommation d'électricité et d'énergie de 15 %. Cette politique a fait ralentir les activités industrielles et les compagnies qui prévoyaient construire ou étendre leurs installations ont dû abandonner ou remettre leurs projets. La situation offre néanmoins des débouchés intéressants pour les entrepreneurs qui proposeraient des solutions pour réduire ou optimiser la consommation d'énergie. Les



constructions « vertes », par exemple, pourraient s'insérer dans ce créneau. L'industrie minière et celle de l'aluminium offre aussi des débouchés. En janvier 2004, des exécutifs de l'entreprise Alcoa, déjà présente au Brésil, ont visité l'État de Para pour ouvrir une nouvelle mine de bauxite et y construire des installations pour produire de l'aluminium.

*Occasions d'affaires
dans les projets
d'expansion des
cimenteries du
Groupe Votorantim*

En 2004, l'entreprise brésilienne Groupe Votorantim a annoncé des investissements de 200 millions de dollars américains dans une de ses cimenteries au Brésil. Elle souhaite doubler sa capacité de production dans la ville d'Aracaju, dans le Nord-Est du pays. La nouvelle production permettra de couvrir tout le processus de production, de la mine jusqu'à l'emballage des produits. Les travaux d'expansion se font par appels d'offres internationaux en ce moment⁵⁴.

*Débouchés dans la
construction et la
réfection de centrales
hydroélectriques*

Il existe aussi des débouchés dans la construction et la réfection de centrales hydroélectriques. Au Brésil, le gouvernement fédéral (l'Agence Nationale d'énergie électrique (ANEEL)) établit les lieux et les caractéristiques des projets hydroélectriques en fonction des besoins énergétiques du Brésil pour les années futures. Pour plus d'information concernant les projets actuels, le site Web de l'agence peut être consulté : <http://www.aneel.gov.br>

Infrastructures publiques

*Plus grand marché de
construction
d'autoroutes au
monde*

Le segment de la construction de routes et d'autoroutes a généré un grand intérêt, ces dernières années, à l'international. Le Brésil est le plus grand marché de construction d'autoroutes au monde. En 2004, 8 nouveaux lots de routes seront d'ailleurs offerts en appels d'offres sur les trois prochaines années. Au nombre de ces lots, on trouve la Belway Maio Cocas, construction de 170 km d'autoroutes urbaines ceinturant Sao Paulo, soit un investissement de 1,8 milliard de dollars US, et la North-South Railroad, qui constitue une construction de 1 466 km de voies ferrées reliant Goiania à Estreito, un investissement de 1,1 milliard de dollars US.

*Plus de 53 projets
d'entretien routier au
Brésil financés par la
BM et la BID*

La Banque mondiale (BM) et la Banque interaméricaine de développement (BID) financent d'importants programmes d'entretien routier au Brésil. La BID participe aux projets de concessions lancés par la Direction Nationale des Infrastructures de Transport. La Banque mondiale finance 53 projets au Brésil, soit un engagement de 5 milliards de dollars US. De plus, le groupe de la Banque mondiale pour la reconstruction et le développement, la Corporation pour le financement international et l'Agence de garantie et d'investissements multilatéraux ont planifié de 6 à 10 milliards de dollars US de nouveaux investissements durant les quatre années en fonction de l'Administration da Silva.

La liste des projets d'infrastructures annoncés sur le site Web de Investe Brasil en ce moment est de taille. Les détails de ces projets peuvent être consultés sur le site Web : http://www.investebrasil.org/html/section_Oportunidades_5Infra-Estrutura.htm :



Tableau 21 – Projets d'infrastructures annoncés au Brésil

1. Balsas Railway	13. Highway BR-101 - Vitória Bypass	25. Port of Maceió
2. Bela Vista Lake	14. Hydropower - Sucuriú River	26. Port of São Francisco do Sul
3. Chapecó Regional Airport	15. Hydropower Station - Cachoeira Grande	27. Railroad - Alto Taquari-Rondonópolis
4. Gas-to-Liquid Fuel	16. Hydropower Station - Carnot	28. Railroad - Curitiba Bypass
5. Goiás Teleport	17. Hydropower Station - Trapiche	29. Railroad - Ipiranga-Guarapuava
6. Highway - BR-101 RN-AL	18. Hydropower Station - Travessão	30. Railroad - North-South
7. Highway - BR-101 SE-BA	19. Hydropower Station - Varador	31. Railroad - Pantanal
8. Highway - BR-116	20. Luís Correia Port	32. Railroad - São Félix
9. Highway - BR-163	21. Port - Itaquí	33. Railroad - São Paulo Bypass
10. Highway - BR-381	22. Port - Ponta de Aço	34. Railroad - Transnordestina – Parnamirim-Araripe
11. Highway - BR-493	23. Port - Santos	35. Railroad - Transnordestina - Petrolina-Parnamirim
12. Highway - SP Beltway	24. Port - Sepetiba	36. Railroad - Transnordestina - Salgueiro-Missão Velha
		37. Teresina Dryport

Infrastructures touristiques

Projets de construction de complexes hôteliers – mais secteur hautement concurrentiel

Le segment de la construction hôtelière a bénéficié de la stabilité de l'économie brésilienne qui a attiré des chaînes d'hôtels importantes comme Marriott, Accor et Choice Atlantica. En 2003, Accor planifiait investir 370 millions de dollars US dans la construction de 69 hôtels faisant partie de sa chaîne. Choice Atlantica planifiait investir 270 millions de dollars US et Posadas, 145 millions de dollars US. Des architectes étrangers ont été invités à travailler sur ces projets en partenariat avec des architectes brésiliens et des firmes d'ingénierie brésiliennes, mais ce secteur, dominé par de grands groupes demeure hautement concurrentiel.

Solutions de ventilation et de climatisation sollicitées par l'accroissement des édifices commerciaux et édifices à bureaux

La construction commerciale a été la moins affectée par la crise de l'énergie et les restrictions de l'utilisation électrique qui s'est ensuivie puisque les investisseurs ont eu pour réflexe de se détourner des industries énergivores et d'effectuer des investissements jugés plus sûrs tels que l'acquisition de bureaux dans des édifices commerciaux. Certains sous-secteurs connexes de la construction ont donc réussi à maintenir, ou même à augmenter, leur chiffre d'affaires. À titre d'exemple, le marché de la ventilation et de la climatisation au Brésil, qui s'élève à 600 millions de dollars US et enregistre une croissance constante depuis 1990, affichait toujours, en 2001, une hausse de 6,2 %. À Sao Paulo, les volumes de ventes ont même connu une augmentation de 8,8 % en 2001, comparativement à l'an 2000. En outre, ce marché est fourni presque exclusivement par des entreprises étrangères telles que Springer Carrier (USA), Trane (USA), York (USA), Hitachi (Japon) et Maekawa (Japon), qui exploitent des usines au Brésil. LG (Corée du Sud), Daikin (Japon), Trox (Allemagne), Artel (Italie) Electra (Israël), Gree (Chine), Lennox (USA) sont aussi présentes sur le marché brésilien, mais n'y ont pas d'usines. Ce sous-secteur offre donc des perspectives intéressantes tant pour les ventes directes que pour la sous-traitance.

Produits, équipements et matériaux de construction

Entreprises brésiliennes à la recherche de l'innovation – potentiel énorme pour les Québécois

Du côté de l'équipement de construction, le marché était estimé à 750 millions de dollars US en 2000, soit une croissance de 20 % comparativement à l'année précédente. Les importations dans ce secteur se chiffrent à 10 % du marché de l'équipement de construction et les fournisseurs américains sont responsables de 40 % de ce marché. Les entreprises brésiliennes de construction sont ouvertes aux nouveaux matériaux, aux nouveaux produits et nouvelles méthodes de construction apportant des innovations technologiques. Le potentiel pour les entreprises québécoises est énorme puisque les



technologies de construction brésiliennes reposaient encore, au début des années 1990, sur des méthodes traditionnelles et artisanales de construction. Elles sont de plus en plus ouvertes aux nouveaux procédés et aux matériaux qui pourraient apporter une plus grande efficacité et une plus grande durabilité.

Dans le sous-secteur des produits de construction, on trouve des possibilités dans l'équipement hydroélectrique, l'isolation, les fenêtres thermiques, l'équipement qui permet des économies d'énergie, les panneaux pour l'utilisation de l'énergie solaire, les équipements de ventilation et de climatisation, les produits de l'acier et les matériaux innovateurs.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Stabilité économique comparativement aux pays voisins
- Économie dominante de l'Amérique du Sud (PIB le plus élevé)
- Position géopolitique stratégique comme porte d'entrée pour la région limitrophe
- Croissance attendue du taux d'urbanisation
- Croissance attendue des constructions commerciales
- Croissance attendue des réfections des infrastructures



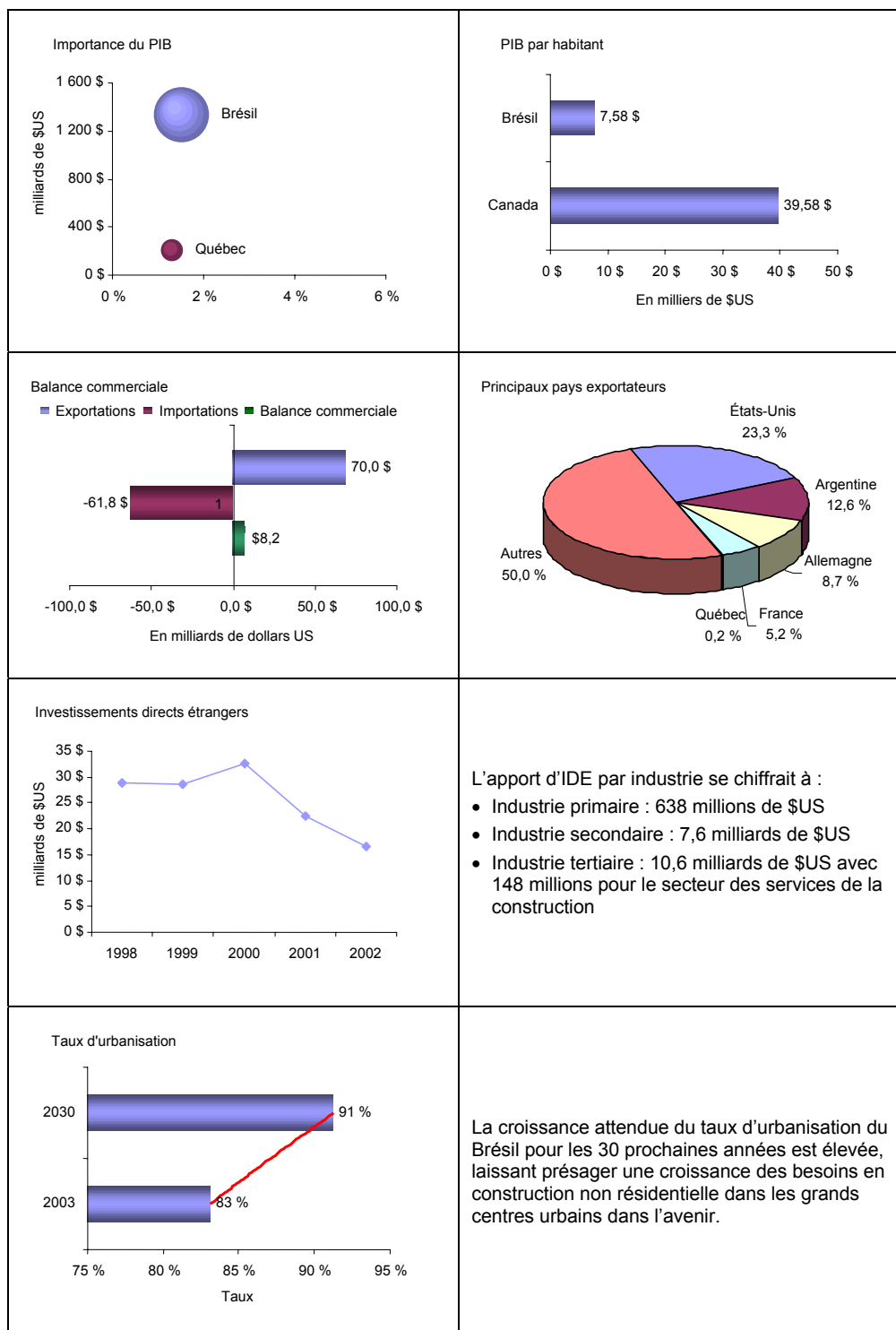
Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Se classait 11^e mondialement quant à la taille de son PIB • Marché le plus important et le plus diversifié de l'Amérique latine • Classé au 13^e rang sur l'indice de confiance établi par AT Kearney - favorable	• Fluctuation de la monnaie
Profil politique	• Ententes commerciales nombreuses • Le Brésil est l'un des 5 marchés prioritaires d'EDC • Instauration par le gouvernement da Silva d'un Programme de partenariat public-privé pour la réfection des infrastructures	
Profil urbain	• Forte croissance du taux d'urbanisation	
Environnement commercial	• Normes complexes et changeantes • Concurrence présente mais faible en génie civil • Privilège bon rapport qualité-prix	• Crédit onéreux • Pratiques d'affaires brésiliennes plus complexes qu'au Québec • Les normes techniques et les ratios financiers requis dans certains appels d'offres jouent parfois en défaveur des entreprises étrangères • Conformités aux normes établies par l'Association brésilienne de normes techniques (ABNT)
Infrastructures industrielles	• En faveur de solutions « vertes » pour l'économie d'énergie • Industrie manufacturière florissante • Demande élevée pour les solutions de ventilation et de climatisation • Débouchés dans la réfection de centrale hydroélectrique	• Secteur au ralenti
Infrastructures publiques	• Demande élevée pour l'entretien routier	
Infrastructures touristiques et commerciales	• Tourisme élevé	• Infrastructure touristique dominée par grands groupes – secteur hautement concurrentiel
Produits, équipements et matériaux de construction	• Entreprises brésiliennes à la recherche de l'innovation	



Tableau de bord du Brésil

*Indicateurs clés
démontrent la santé
de l'économie
brésilienne*





Un marché très prometteur

Le marché du Brésil constitue une porte d'entrée stratégique pour l'entreprise désireuse de faire des affaires en Amérique latine. De plus, ce marché représente l'un des marchés émergents les plus prometteurs mondialement. À preuve, plusieurs analystes, dont ceux de AT Kearney et de Global Insight, classent le Brésil en tant que marché le plus prometteur en terme de confiance de l'investissement pour l'Amérique du Sud. Le gouvernement canadien a d'ailleurs inscrit ce marché en tant que priorité à développer pour les prochaines années.

L'ouverture du marché et l'imposition de nouvelles normes de qualité dans la construction ouvrent des perspectives dans la réfection des infrastructures, mais la dépréciation continue de la monnaie brésilienne, le real, rend les produits importés très chers pour les Brésiliens. Les produits innovants trouveront toutefois des créneaux sur ce marché.

Pour réussir sur le marché brésilien de la construction non résidentielle, les entreprises québécoises doivent envisager une présence à long terme et, si possible, nouer de vrais partenariats afin de s'ouvrir de plus larges débouchés. Les PME ont tout intérêt à utiliser les réseaux et les liens canadiens existants sur place : ambassades, bureau d'EDC, et autres contacts présents sur le marché depuis longtemps.



Le Chili

Le Chili constitue un marché intéressant pour les entrepreneurs québécois puisqu'il y a présence d'une demande dans les projets d'infrastructures, la construction commerciale et certains matériaux de construction autres que le bois. De plus, l'Accord de libre-échange Canada-Chili facilite les échanges commerciaux entre les deux pays partenaires. Le marché chilien a aussi été classé comme étant le plus sécuritaire et présentant l'environnement le plus favorable aux affaires en 2004 pour l'ensemble de l'Amérique latine.

Figure 8 – Résultat des indicateurs pour le Chili

Indicateurs économiques	Chili
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Plus de 5 milliards de \$US investis dans les infrastructures chaque année

Le secteur de la construction représente 8 % du PIB chilien et se concentre dans la capitale de Santiago où se trouve 50 % de l'activité économique du pays. Au Chili, plus de 5 milliards de dollars américains sont investis dans le développement des infrastructures chaque année, 60 % de ce montant l'étant dans les équipements et les bâtiments publics et 40 %, dans les infrastructures privées.

La vitalité du secteur de la construction non résidentielle résulte de la croissance globale de l'économie chilienne. Les investissements effectués par le ministère des Travaux publics au cours de la décennie 1990 ont été répartis dans les domaines suivants : routes 60,4 %; installations hydrauliques, 10,55 %; planification 5,21 %; concessions, 3,46 %; ports, 2,45 %; aéroports, 2,23 %; architecture, 1,99 %; services des eaux, 0,42 %; autres 0,32 %⁵⁵.

Le Québec a exporté pour plus de 66 millions de \$CA

En 2003, le Québec a exporté vers le Chili pour un peu plus de 66,6 millions de \$CA. Parmi les 25 plus importantes industries du secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Tableau 22 – Présence des industries québécoises de la construction au Chili

Laminage, étirage, extrusion et alliage du cuivre	1 138 284 \$US
---	----------------

Ces données confirment le Chili comme étant un partenaire actuel du Québec, entre autres pour les produits de construction.



*Programme de 6 ans
pour le
renouvellement de
l'infrastructure*

Le président Lagos a institué un important programme d'envergure de six ans pour le secteur des infrastructures. Il était auparavant ministre des travaux publics et, pour lui, le renouvellement des infrastructures est une priorité. Il a aussi contribué à la rédaction des documents relatifs au système des concessions qui est en place. Au Chili, l'héritage laissé par le régime politique précédent fait en sorte qu'un pourcentage important de la construction du secteur privé est toujours financé par le gouvernement. En ce moment, le gouvernement n'encourage plus la privatisation des entités publiques, mais propose un programme de concessions.

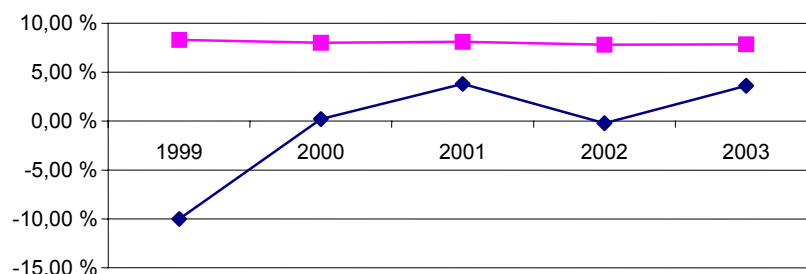


Figure 9 – La croissance des investissements en construction de bâtiments et de travaux publics au Chili

(Source : Annuaire des Comptes nationaux 2003, Banque Centrale du Chili, Chambre chilienne de la construction).

*La part de la
construction non
résidentielle en
comparaison avec le
PIB représente
environ 8%*

Le secteur non résidentiel traverse depuis 1996 une période de ralentissement attribuable aux effets de la crise asiatique, soit un taux de croissance négatif du secteur non résidentiel à -10 % en 1999. Les événements du 11 septembre 2001 aux États-Unis ont également affecté à la baisse les investissements en construction non résidentielle, mais ils remontent depuis. On constate que la part de la construction non résidentielle en comparaison avec le PIB est demeurée constante et élevée entre 1999 et 2003, à un taux moyen de 8 %, ce qui est très positif. Pour 2004, la Chambre chilienne de la construction, prévoit une croissance de la construction non résidentielle de 4 %, une hausse supérieure à celle de 2003 et plus élevée que pour le secteur résidentiel qui présente une hausse de 2 %.

*52 % des bâtiments
ou travaux publics
sont réalisés par des
grands groupes
étrangers –
débouchés pour les
entrepreneurs
québécois*

Avant l'entrée de capitaux privés étrangers en 1993, le marché chilien de la construction était géré par une multitude de PME nationales. Ces PME, souvent mal administrées n'ont pas réussi à soutenir la concurrence des grands groupes étrangers. Selon une étude de l'Institut chilien de la construction, en 1985, 20 % des bâtiments ou des travaux publics au Chili étaient réalisés par des grands groupes étrangers, tandis qu'en 2004, ce chiffre s'élevait à 52 %. Le rapport indique que si les entreprises chiliennes n'améliorent pas leur compétitivité, 60 % des montants des contrats dans le bâtiment et les travaux publics seront réalisés par des entreprises étrangères. Il y a donc des possibilités intéressantes pour les entrepreneurs québécois de la construction non résidentielle qui désireraient investir ou participer, grâce à leur expertise, à des projets de construction d'infrastructures routières ou de bâtiments industriels et commerciaux.

Occasions d'affaires

La croissance de la demande se trouve à tous les niveaux dans l'industrie de la construction non résidentielle au Chili, mais en particulier dans les grands projets d'infrastructures et les édifices à bureaux.

La croissance du secteur est attribuable au réinvestissement dans l'économie chilienne des revenus de vente des ressources naturelles à l'étranger. Selon la Chambre chilienne de la construction, le Ministère des Travaux publics chilien disposait, en 2004, de 5 % plus



Pourcentage de l'excédent commercial réinvesti dans le secteur de la construction

de fonds à investir dans de nouveaux travaux, qu'en 2003⁵⁶. Les ventes de matériaux de construction ont augmenté de 8,8 % en moyenne au cours de la dernière décennie. Cette croissance a incité les fournisseurs de ciment, de fer et de béton pré-mélangé à investir dans l'industrie locale de la construction.

Infrastructures publiques

Projet de revêtement de 5 000 km de routes par an – recherche de solutions économiques

Il est important de noter que 16 % des routes chiliennes (80 000 km) sont pavées d'un revêtement bitumineux. Le gouvernement vient de donner son accord pour la réalisation d'un projet de revêtement de 5 000 km de routes par an. Les recherches de solutions économiques sont à l'ordre du jour. De plus, la 2^e étape du programme de concession des routes fédérales de même que les appels d'offres pour la mise en concession de 8 nouveaux lots ont été lancés en juin et les contrats ont été signés en novembre 2004.

Projet de remise en état de 13 000 km de routes sur les 10 prochaines années

Compte tenu de la demande actuelle et de l'essor futur prévu, la remise en état de 13 000 km de routes sera nécessaire au cours des 10 prochaines années, selon l'organisme Trade Chile. Les investissements dans les infrastructures du sous-secteur des routes et autoroutes s'élèvent à 12 milliards de dollars américains. Le gouvernement pourrait y allouer près de 7 milliards, alors que le solde de 5 milliards serait attribué au secteur privé, dans le cadre du système de concessions.

Demande croissante pour les systèmes de transport intelligents

La demande pour les systèmes de transport intelligents (STI) est en pleine croissance au Chili, qu'il s'agisse de télépéages, de systèmes de signalisation dynamiques, de gestion transfrontalière, d'accessibilité portuaire ou de sécurité routière. L'ensemble des systèmes d'exploitation, de régulation du trafic et d'information à l'usager apparaissent donc comme le nouveau marché prometteur au Chili dans le secteur routier et celui des transports.

Demande croissante pour le transport combiné

Le transport combiné est également appelé à se développer au Chili dans les 15 prochaines années. À titre d'exemple, Ferronor⁵⁷ envisage la réalisation de plusieurs projets de transport combiné chemin de fer et routes visant la prise en charge des marchandises de leur lieu d'origine jusqu'à leur destination finale.

Extension du parc hospitalier

Par ailleurs, le plan Auge du gouvernement chilien prévoit dégager les ressources financières nécessaires à l'amélioration du système de santé afin de permettre l'accès à un niveau minimal de soins de qualité à l'ensemble de la population. Dans ce cadre, l'extension du parc hospitalier est envisagée. Selon l'Institut Libertad y Desarrollo, les dépenses de construction et de réfection de bâtiments, pour la rénovation ou l'extension de centres de soins de santé peuvent être estimées à 87 millions de dollars US en 2003⁵⁸. Ces dépenses ont été allouées à l'incorporation de nouvelles spécialités, d'unités de soins intensifs, de blocs chirurgicaux, de services d'urgence ou pédiatriques et de services de stationnement⁵⁹. La Chambre chilienne de la construction estime les nouveaux besoins d'infrastructures de santé à 415 millions de dollars US d'ici 2008. Les besoins se concentrent, entre autres, sur 13 rénovations de centres de soins, 74 mises aux normes et 30 améliorations (réfections).

Dix établissements pénitentiaires prévus

Plusieurs prisons sont en cours de construction et des appels d'offres sont ouverts pour au moins 5 autres centres pénitentiaires au Chili⁶⁰. Au total, 10 établissements pénitentiaires y seront construits dans les prochaines années. Ces 10 établissements sont scindés en 5 groupes dont les deux premiers sont en cours de réalisation.

Débouchés dans les services d'ingénierie et services connexes

Les débouchés pour l'ensemble des concessions se trouvent dans les services d'ingénierie et services connexes, incluant la gestion de projets et l'expertise technique; les projets publics de concession; l'installation et l'entretien du matériel et des machines de construction; les services d'architecture y compris des services d'aménagement résidentiel et commercial, d'architecture paysagiste et d'urbanisme.



Multiplication de la capacité portuaire sur 10 ans

Les investissements dans le secteur portuaire revêtent un aspect primordial pour l'ensemble de l'économie. Le Chili réalise 90 % de ses exportations par voie maritime et compte 11 ports publics et 26 ports privés. L'objectif à terme du gouvernement est de multiplier par 2,7 la capacité des ports, ce qui représente un investissement de 630 millions de dollars US sur dix ans.

Ajout d'une 2^e piste à l'aéroport international de Santiago

L'agrandissement de l'aéroport international de Santiago par l'ajout d'une deuxième piste est prévu pour un montant de 70 millions de \$US. Un projet de développement régional des aéroports d'Arica (10 millions de \$US), Coquimbo (25 millions de \$US), Atacama (25 millions de \$US) et Temuco (48 millions de \$US), soit un total de 108 millions de \$US d'investissements sont prévus.

Infrastructures touristiques

Hausse remarquable du flot de tourisme – occasions à prévoir

Le flot de touristes ayant connu une forte croissance au Chili au cours des dernières années, soit de 51 439 touristes en 2002 à 72 857 touristes en 2003⁶¹, une hausse de la construction touristique est également à prévoir. À titre d'exemple, un projet de concession d'un port de croisière de 10 millions de dollars US est à l'étude dans la région extrême sud du Chili.

Produits, équipements et matériaux de construction

Débouchés pour les produits à valeur ajoutée et respectant certaines normes

Les produits de la construction autres que ceux reliés au bois peuvent aussi trouver un marché, surtout s'ils ont une valeur ajoutée pour les entrepreneurs locaux. Les produits de construction utilisés au Chili doivent être à l'épreuve des termites de même qu'ils doivent pouvoir résister aux tremblements de terre.

Facteurs clés

- Accord de libre-échange Canada-Chili et environnement facilitant les échanges
- Volonté gouvernementale de modernisation et de réfection des infrastructures publiques
- Croissance attendue dans la construction de bâtiments commerciaux et industriels



Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Économie ouverte qui a engendré un secteur privé dynamique • Croissance s'appuyant sur le commerce international • Croissance économique forte • Secteur de transformation de produits à valeur ajoutée peu développé. • Pays le mieux géré en Amérique latine • Industrie minière très développée - marché intéressant pour le matériel et les services miniers • Adhérence au principe de développement durable – marché le plus prometteur dans les technologies environnementales	• Dépend beaucoup des exportations vers l'Asie – vulnérable aux fluctuations de l'économie asiatique. Marché intérieur petit
Profil politique	• Traité de commerce bilatéral entre le Canada et le Chili • Ententes commerciales nombreuses • La position géostratégique du Chili entretient des liens étroits avec plusieurs pays asiatiques ou d'Amérique du Sud : pourrait créer des ouvertures aux entreprises québécoises.	
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation élevé	
Environnement commercial	• Zones franches chiliennes à Arica, Iquique et Punta Arenas, représentent des avantages pour les importateurs étrangers en raison d'exonérations fiscales	• Concurrence forte et constituée de PME qui tendent de plus en plus à devenir des concessions d'entreprises étrangères
Infrastructures publiques	• Nombreux projets de routes, de systèmes de transport, de projets hospitaliers et pénitentiaires prévus	
Infrastructures touristiques et commerciales	• Débouchés à prévoir en tourisme	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Produits à valeur ajoutée recherchés • Produits innovants répondant aux besoins de systèmes de transport intelligents	



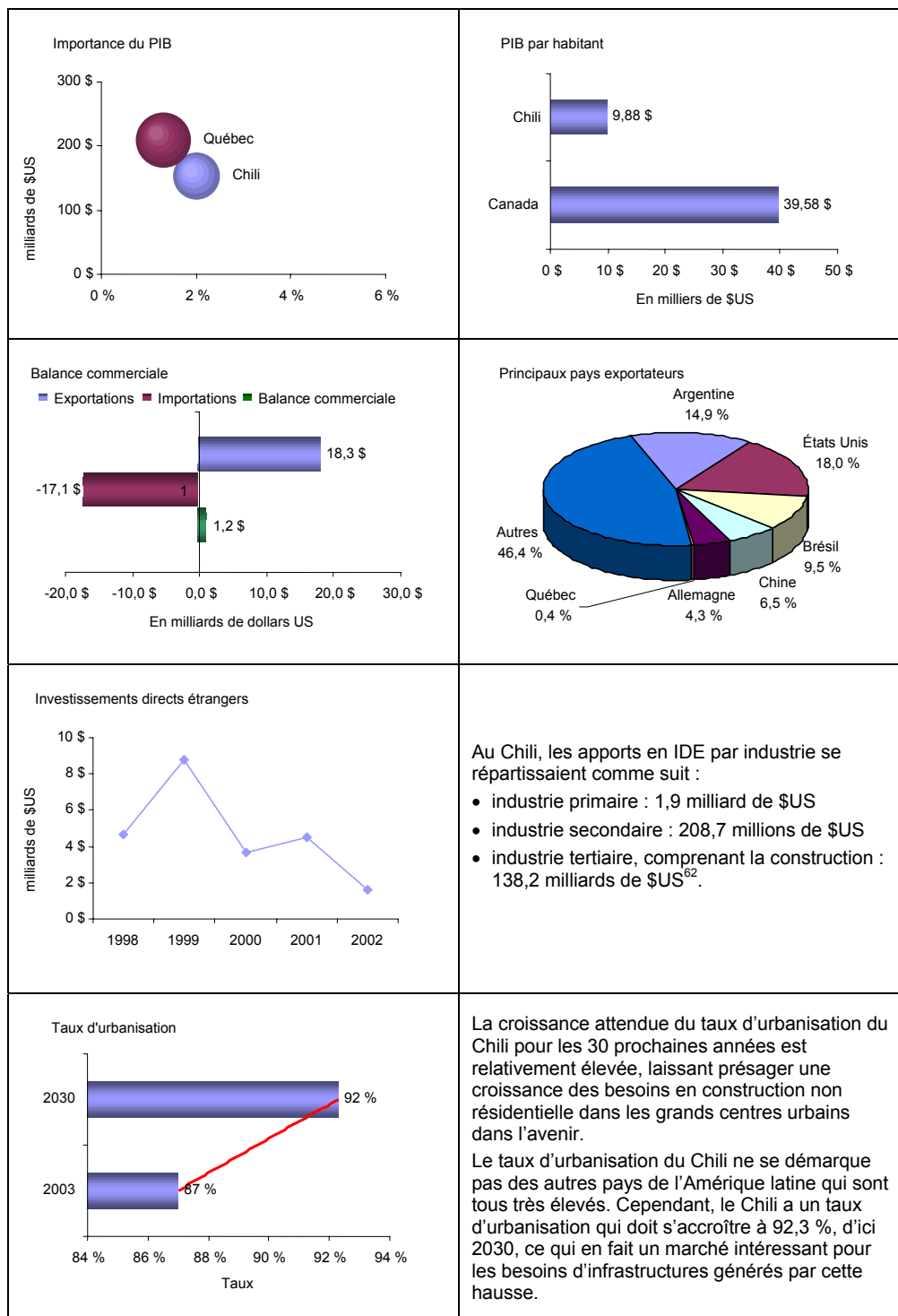
Tableau de bord du Chili

Le Chili a connu une croissance fulgurante au cours de la dernière décennie – mais économie vulnérable face à la situation économique en Asie

Marché intérieur relativement petit qui dépend d'un secteur de transformation de produits à valeur ajoutée peu développé

Le Chili jouit d'une situation politico-économique favorable aux investissements

Les IDE ont baissé en raison de la crise asiatique





Un marché très prometteur

Le marché du Chili se révèle être un marché attrayant pour les exportateurs de produits de la construction non résidentielle. Les relations et ententes commerciales existantes entre le Canada et le Chili facilitent les échanges entre ces pays.

La forte stabilité économique du Chili, l'environnement d'affaires positif que l'on y trouve, ainsi que la présence d'une forte urbanisation et d'un niveau élevé de tourisme en font un bassin propice pour la construction et la réfection des infrastructures. Le Ministère chilien des travaux publics a indiqué son intention de moderniser les infrastructures chiliennes et de recourir aux financements privés étrangers pour y parvenir. Le mécanisme de concession au secteur privé dans l'allocation des contrats publics joue en faveur des entrepreneurs étrangers qui savent démontrer leur rentabilité.

On peut aussi déduire que ces développements publics entraîneront un accroissement des constructions industrielles qui suivront la reprise économique et les investissements publics injectés dans l'économie.



La Chine

L'adhésion de la Chine à l'OMC a grandement facilité l'entrée des entreprises étrangères sur le marché et a permis de réduire les frais de douane sur les importations et, dans certains cas, de les éliminer complètement.

Le développement des activités autour du Grand Prix annuel de formule 1 à Shanghai, les prochains Jeux Olympiques de Beijing en 2008 et l'Exposition universelle de Shanghai en 2010 laissent présager un avenir reluisant pour la croissance de la construction résidentielle et non résidentielle.

Plus de 400 entreprises canadiennes sont présentes en Chine et elles peuvent servir de locomotives pour les entreprises québécoises de taille intermédiaire qui désireraient y exporter.

Figure 10 – Résultat des indicateurs pour la Chine

Indicateurs économiques	Chine
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Forte croissance des dépenses de la construction d'ici 2012

Main-d'œuvre et coûts de la fabrication bon marché – défi pour le secteur québécois

Les dépenses de construction ont augmenté de façon fulgurante dans les dernières années pour atteindre 267 milliards de dollars US en 2003⁶³. La croissance des dépenses de la construction s'est élevée à 9,2 % en 2003. On prévoit une croissance des investissements dans la construction de 7,9 % d'ici 2012 en Chine⁶⁴. Les secteurs clés de développement pour les activités de construction en Chine sont le commercial et l'industriel.

En 2003, le marché de la construction non résidentielle a représenté deux tiers de toutes les dépenses de la construction, reflétant l'émergence de la Chine comme une nouvelle puissance. Son nouveau développement en fait le plus important producteur de produits manufacturés au monde. Les principaux facteurs qui contribuent au boom de la construction actuelle en Chine sont la main-d'œuvre et les coûts de fabrication bon marché, associés à l'abondance de terrains pour construire des usines, des manufactures, et des infrastructures auxiliaires.

Les experts de la construction reconnaissent les occasions d'affaires qui se trouvent en Chine, même s'il est difficile d'obtenir de l'information crédible sur ce marché. Selon plusieurs experts américains, l'industrie de la construction non résidentielle en Chine augmentera entre 7 % et 9 % annuellement jusqu'en 2008.



*Programme
gouvernemental des
développement de
provinces stimuleront
l'industrie de la
construction*

Le programme gouvernemental de développement des provinces de l'ouest et un programme exhaustif de construction de routes, de chemins de fer et de pipeline, stimuleront ce segment de l'industrie. De plus, les Jeux Olympiques de Beijing, en 2008, et l'Exposition universelle de Shanghai, en 2010, génèrent une hausse des activités de construction non résidentielle, notamment la construction de nouvelles routes, de lignes de métro, de nouvelles lignes électriques et d'installations de transmission d'électricité.

*D'importants
consortiums se sont
déjà positionnés et
ont signé des appels
d'offres pour des
projets d'envergure*

Toute cette ébullition entraînera aussi la construction de plusieurs immeubles commerciaux et projets d'infrastructures massives avec de nouvelles préoccupations environnementales. Le secteur immobilier de Shanghai a crû de 17 % en 2003⁶⁵. En plus de la construction résidentielle, qui avait augmenté de 26,4 % de 2001 à 2002, la construction de nombreux lotissements incluant des gratte-ciel, des hôtels et des aéroports sont prévus. Plusieurs importants consortiums se sont déjà positionnés et ont signé des alliances pour répondre aux appels d'offres pour des produits et services entrant dans la construction de bâtiments qui vont être entrepris pour les jeux olympiques et la foire universelle. Il existe toutefois encore de la place pour un positionnement pour certains produits et services.

*Les perspectives pour
la construction dans
la province de
Guangdong et Hong
Kong sont positives*

Dans la province de Guangdong, il existe de bons débouchés pour la construction non résidentielle. En 2002, le Guangdong enregistrait le PIB le plus élevé des provinces du Sud et l'investissement immobilier atteignait 15 milliards de dollars US. Les perspectives de croissance du secteur de la construction à Hong Kong se relèvent très positives. Le gouvernement estime que l'accession de la Chine à l'OMC augmentera le volume d'exportation de Hong Kong de 15 % entre 2003 et 2010, soit une hausse moyenne de 1,3 % par année. Au cours de la même période, le PIB de Hong Kong doit augmenter de 5,5 %, soit une croissance annuelle de 0,5 %⁶⁶. Les principaux projets incluent les réfections de routes, l'agrandissement d'un port, la phase 1 de Disneyland et le Parc scientifique de Pak Shek Kok.

Occasions d'affaires

En plus d'offrir de bonnes occasions d'affaires dans les segments commercial et industriel, du fait de la croissance des activités commerciales et manufacturières, la Chine offre aussi des débouchés sur le plan des grands travaux et infrastructures publiques.

Infrastructures publiques

*Grand projet d'un
pont de 28 km reliant
plusieurs villes à
l'étude*

Les programmes publics portent principalement sur le transport, les infrastructures portuaires, le résidentiel, les infrastructures touristiques, les écoles, les hôpitaux et l'environnement. Un grand projet de construction d'un pont reliant Hong Kong, dans la région est de la rivière des Perles, et les villes de Zhuhai, Zongshan et Foshan ainsi que la ville de Macao du côté ouest de la rivière, est étudié en ce moment. Ce pont de 28 kilomètres pourrait combiner des tunnels et un pont compte tenu de sa longueur⁶⁷.

*Dix projets
d'infrastructures
reliées à la culture*

Le gouvernement de Chongqing a aussi annoncé, au début de 2004, 10 projets d'infrastructures reliées à la culture : le Grand Théâtre de Chongqing, le Grand Théâtre de Guotai, la bibliothèque de Chongqing, la Galerie d'art de Chongqing, le Cinéma de Shancheng, le Musée de la science et de la technologie de Chongqing, le Centre des enfants de Chongqing, le Centre des expositions internationales de Chongqing, le Jardin botanique de Nanshan et le Musée d'urbanisme de Chongqing⁶⁸.

*Projets de métro – la
création d'une co-
entreprise avec des
partenaires locaux est
obligatoire*

Des projets de métro en Chine du Sud sont annoncés par les villes de Canton et Shenzhen. Ces deux grandes villes du Delta de la rivière des Perles ont connu une expansion économique qui les pousse à se doter d'un réseau de métro. La Commission du Plan du Guangdong, le Bureau de la planification de la municipalité concernée, la Commission de la construction et de l'environnement dessinent les tracés et fixent les échéances⁶⁹. Dans le cas de Canton, la Commission impose un minimum d'investissements dans Guangzhou métro, qui se charge de la construction et de



l'exploitation des lignes. Quel que soit le projet, 70 % des équipements doivent être intégrés localement et la création d'une coentreprise avec un partenaire local est obligatoire. Le Bureau de la Planification de Canton se propose de conseiller les entreprises étrangères quant au choix du partenaire local et dispose d'une liste d'entreprises recommandées. Du côté de Shenzhen, c'est le centre d'évaluation des projets d'investissement du gouvernement qui évalue la faisabilité financière des projets de métro. D'ici 2010, la municipalité de Shenzhen prévoit mettre en place un réseau complet de huit lignes. Certaines attributions ont été faites, mais des besoins restent à pourvoir⁷⁰.

En ce qui concerne les infrastructures routières, un des principaux objectifs de la Chine dans le secteur des transports est de développer, avec l'aide de la Banque mondiale, les capacités de transport ferroviaire et routier afin de relier l'ouest à l'est pour faciliter la mobilité des biens et services et permettre aux paysans de se déplacer. Le gouvernement chinois a développé en priorité le réseau national de routes principales avec la construction de 35 000 km de routes à grande circulation. Ce réseau inclura 12 routes interprovinciales reliant une centaine de grandes villes.

Projet de développement des capacités ferroviaires et routières échelonné sur 5 ans

Le projet de la troisième route provinciale de Henan s'inscrit dans le cadre de cette coopération de la Chine et de la Banque mondiale. Elle s'emploie à soutenir le développement socio-économique de la province du Henan en soulageant les embouteillages, en améliorant l'accès aux régions pauvres et la gestion du réseau routier. Sous ce projet, qui s'échelonnait sur 5 ans, le gouvernement poursuivra 8 projets d'autoroutes dans l'ouest. Les prêts multilatéraux de la Banque mondiale, de la Banque asiatique de développement et de la Banque japonaise internationale pour la coopération (JBIC) ont aidé à financer la construction de ces routes. Pour plus d'information sur ce type de projets, les sites Web suivants peuvent être consultés : www.adb.org ou www.jbic.or.jp.

L'aide internationale dans la construction de routes doit se limiter à la consultation : gestion de projets, études de faisabilité, assistance technique, des services d'entrepreneurs en construction et de compétences techniques innovatrices, puisque les Chinois détiennent déjà des instituts de design de routes, des entrepreneurs chevronnés et la compétence pour réaliser seuls leurs routes.

Débouchés dans les systèmes sophistiqués automatisés pour la gestion des ports

En ce qui concerne les infrastructures maritimes, les projets actuels les plus importants concernent Shanghai avec le projet de construction d'un port en eaux profondes dans la baie de Hangzhou. Dans une première phase 2001-2010, il est prévu de construire un pont de 30 km entre le continent et l'île principale, ainsi que plusieurs postes à quai pour des navires de 50 000 tonnes. Deux entreprises seraient déjà sélectionnées pour la phase deux, mais six entreprises principales pourraient s'associer aux autorités portuaires pour la réalisation de ce projet. Les débouchés se trouvent principalement dans les systèmes sophistiqués automatisés permettant une meilleure gestion des ports. Par ailleurs, les ports chinois s'ouvrent aux investisseurs étrangers, surtout pour la construction et l'exploitation de terminaux à conteneurs. Plusieurs projets de coentreprises portuaires, chinoises et étrangères, sont mis en œuvre et les autorités chinoises semblent de plus en plus enclines à autoriser la présence de coentreprises à majorité étrangère ou d'entreprises complètement étrangères dans ce domaine.

Développements commerciaux importants en raison d'une croissance touristique significative

Infrastructures touristiques

Des développements commerciaux, principalement touristiques, sont attendus en marge des grandes villes de Beijing et Shanghai dans les prochaines années. La croissance du tourisme attendue pour le Grand Prix de formule 1 de Shanghai, les Jeux olympiques de Beijing et l'exposition universelle de Shanghai créeront des occasions d'affaires en tout genre pour les entrepreneurs de la construction non résidentielle.

À Hong Kong, la phase 1 de Disneyland et le Parc scientifique de Pak Shek Kok vont, dès le départ, nécessiter un financement gouvernemental de plus de 25 milliards de dollars



US. Le Disneyland de Hong Kong sera construit sur l'île de Lantau, sur le site de Penny's Bay reconnu pour le tourisme et les activités récréatives. La phase 1 du parc de Disneyland doit ouvrir en 2005. Après 15 ans de construction, le Disneyland de Hong Kong doit attirer 3,4 millions de touristes pour sa première année d'activités. Pour satisfaire l'arrivée de nouveaux touristes, plusieurs projets sont envisagés dont : un parc national de marécages à Mai Po Marshes, un centre de performance artistique à Kowloon, un système de tramway sur l'île de Lantau qui relieraient Tung Chung au grand Boudha, un parc d'attractions à thèmes de 500 millions de dollars «Adventure Bay», un centre de villégiature de pêcheurs, des nouvelles promenades sur bord de mer autour de l'île et des améliorations aux districts touristiques du Centre et de l'Ouest.



Produits, équipements et matériaux de construction

*Nombreux débouchés
pour les produits
innovants*

La croissance de l'industrie des matériaux et produits de construction est estimée à 4 % plus élevée que la croissance de l'économie nationale dans les dix prochaines années⁷¹. Il existe d'importants débouchés pour les produits de la construction qui permettent d'économiser l'énergie, de même que pour les produits de l'acier et les produits de finition du bois. Du côté de Hong Kong, il en existe pour la construction de ponts. Les produits les plus en demande sont : les composantes d'immeubles préfabriqués, les systèmes de contrôle de la qualité de l'air/ventilation, les matériaux isolants pour les murs, les systèmes de construction de l'enveloppe du bâtiment, l'éclairage économiseur d'énergie, la climatisation et les systèmes de ventilation économiseurs d'énergie, les équipements pour le chauffage électrique, solaire ou géothermique, la peinture moins polluante, les produits non polluants et les produits en acier pouvant entrer dans les constructions maritimes.

Pour obtenir de l'aide ou de l'informations additionnelle :

- Conseil chinois de promotion du commerce international : <http://www.ccpit.org>
- Ambassade du Canada à Beijing : <http://www.Canada.org.cn>
- Consulat général du Canada à Shanghai : <http://www.Canada.org.cn>

Facteurs clés

- Volonté gouvernementale de développer les infrastructures du pays, notamment dans les zones rurales moins développées, telles qu'elles sont identifiées dans les politiques du gouvernement.
- Le développement économique devrait engendrer une hausse de la construction résidentielle et des infrastructures qui s'y rattachent (centres commerciaux, bâtiments divers, etc.).
- Main-d'œuvre et coûts de fabrication bon marché encouragent les investissements.
- Abondance de terrains pour construire des manufactures, des usines et des bureaux

Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Développement économique fulgurant qui classe la Chine aujourd'hui parmi les économies les plus fortes au monde⁷² • Croissance de près de 8 % annuellement depuis les 20 dernières années⁷³ • Réformes gouvernementales favorables à la restructuration de l'économie • Diminution des restrictions sur les IDE • Barrières tarifaires et quotas d'importation largement améliorés (notamment pour le bois) • Excédent commercial favorable aux importations • Importation du Canada des matières premières pour la construction de nouvelles usines, de tours à bureaux et	• Possible « surchauffe » de l'économie, que le gouvernement chinois tente de maîtriser



	d'appartements • IDE en hausse dont 667 millions de dollars CA provenant du Canada. • 1^{er} rang à l'Indice de confiance AT Kearney	
Profil politique	• Libéralisation des échanges commerciaux • Ententes bilatérales d'investissement avec 107 pays • Ententes commerciales nombreuses. • Entente d'évitement de la double taxation avec 12 pays, dont le Canada	• Risque politique lié à l'absence de démocratie
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation très élevée	
Environnement commercial	• Croissance dans les secteurs de l'énergie, l'industrie chimique, la machinerie, les télécommunications, les équipements médicaux, la construction et les services • Apport dans l'économie chinoise, sous conditions, de financement par des entreprises étrangères • 3^e partenaire commercial du Canada • Marché chinois de la construction dominé par le béton et l'acier • La main-d'œuvre et les faibles coûts de fabrication favorisent les investissements étrangers	• Langue : l'utilisation du mandarin constitue une barrière à l'entrée pour les étrangers • Octroi des contrats publics en faveur des entreprises chinoises • Barrière institutionnelle pour les étrangers dans le secteur de la construction • Marché de la construction monopolisé par les grands groupes de construction appartenant à l'État ou même aux villes ou aux municipalités • Augmentation de la concurrence internationale • Faible coût de la main-d'œuvre locale au bénéfice des produits et services locaux • Politiques et législations du ministère de la construction obligent l'approbation des entrepreneurs étrangers et de leurs produits et services
Infrastructures publiques	• Nombreux projets en raison de la forte croissance du taux d'urbanisation et d'un afflux touristique	• Les grands consortiums ont déjà signé les appels d'offres
Infrastructures touristiques et commerciales	• Plusieurs grands événements encouragent le développement d'infrastructures commerciales	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Recherche, pour la construction, de produits innovants : pour l'économie d'énergie, pour l'acier et la finition du bois	



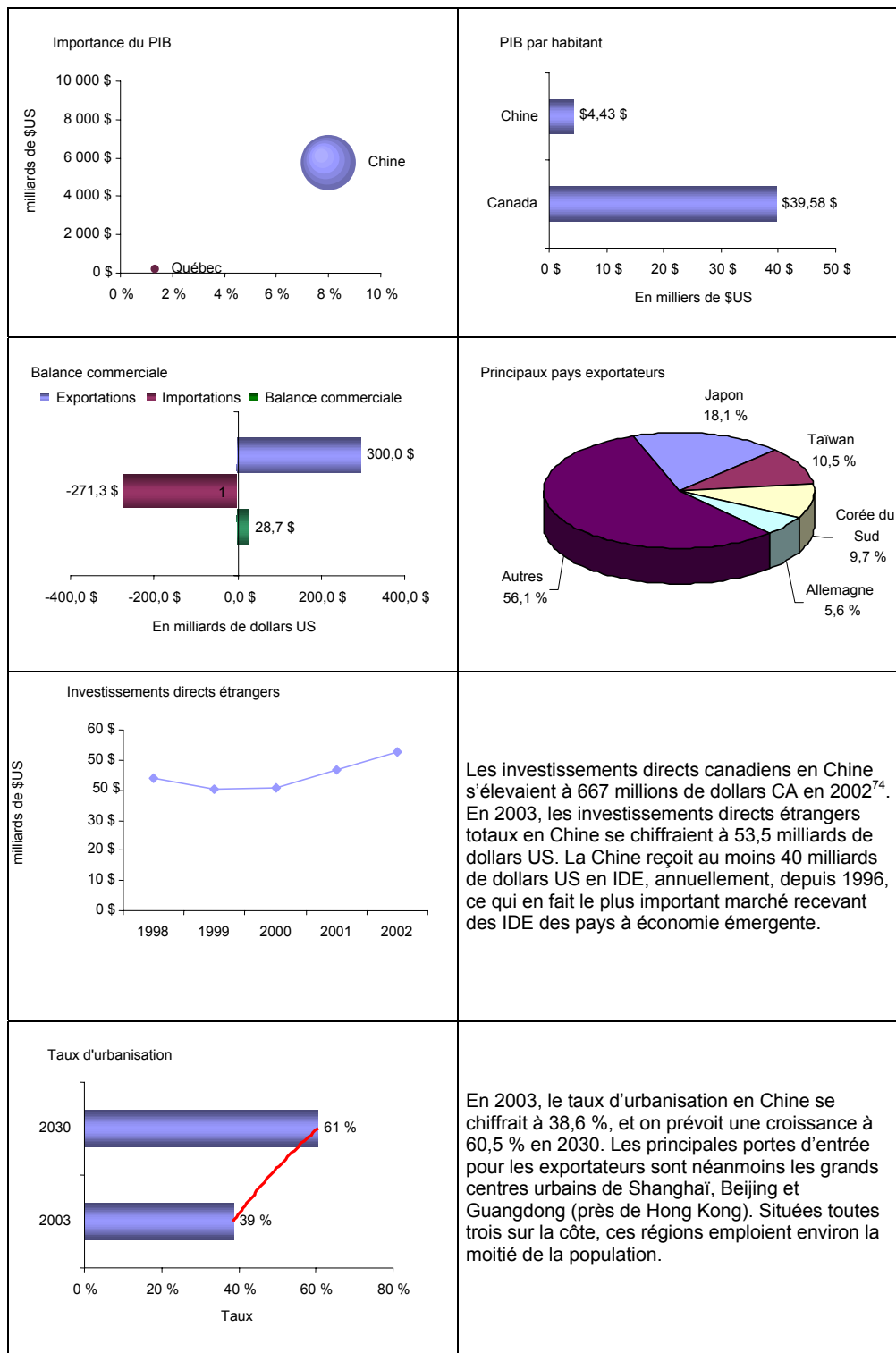
Tableau de bord de la Chine

La Chine connaît une croissance économique fulgurante malgré un PIB par habitant faible

La demande de la Chine en regard des matières premières pour la construction est très forte

IDE très importants surtout dans le secteur manufacturier

Croissance du taux d'urbanisation importante





Un marché très prometteur

La Chine constitue une porte d'entrée stratégique pour l'entreprise désireuse de faire des affaires en Asie. Ce marché est le plus prometteur en terme de croissance économique pour les années à venir. Malgré son dynamisme, la Chine demeure éloignée géographiquement, ce qui aura comme effet de favoriser les échanges avec des entreprises ayant les reins plus solides financièrement.

On recommande aux entreprises québécoises qui veulent pénétrer le marché chinois à long terme d'utiliser une stratégie organisée et d'investir dans le marché chinois. Les chinois sont à la recherche de financement dans leurs relations d'affaires. Malgré cette constatation, les produits innovants et les expertises des entrepreneurs québécois répondant aux besoins spécifiques liés à la construction d'infrastructures, de bâtiments commerciaux et industriels, trouveront preneurs sur ce marché en effervescence, surtout s'ils permettent de réduire les coûts des constructions.

Bien que le marché de la Chine puisse être difficile d'accès pour les petits entrepreneurs québécois, il existe diverses façons de s'y positionner en unissant, par exemple, les forces de plusieurs entreprises québécoises pour réunir les fonds nécessaires à la réussite sur ce marché ou en établissant de solides réseaux de contacts sur le marché en visant le plus long terme.

De multiples organismes sont présents en Chine pour aider les entreprises canadiennes dans leurs démarches. Les gouvernements sont notamment très présents. Plusieurs entreprises canadiennes disposent d'ailleurs déjà d'une représentation commerciale en Chine.



La République Tchèque

La République Tchèque est située au centre de l'Europe, ce qui en fait un pays intéressant pour sa situation géographique. Depuis sa séparation de l'actuelle Slovaquie, la République tchèque a entamé les mesures politiques et économiques nécessaires à son accession à l'union européenne, qui s'est concrétisée le 1^{er} mai 2004. La République Tchèque est un ancien territoire du bloc soviétique qui s'est maintenant orienté vers une économie de marché avec plus de 80 % de ses entreprises en propriété privée. Il s'agit de l'un des pays les plus prospères et stables des anciens pays communistes, représentant une porte d'entrée pour exporter dans la région.

Figure 11 – Résultat des indicateurs pour la République Tchèque

Indicateurs économiques	République Tchèque
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

En République Tchèque, le secteur de la construction représentait 12,3 milliards d'euros en 2000.

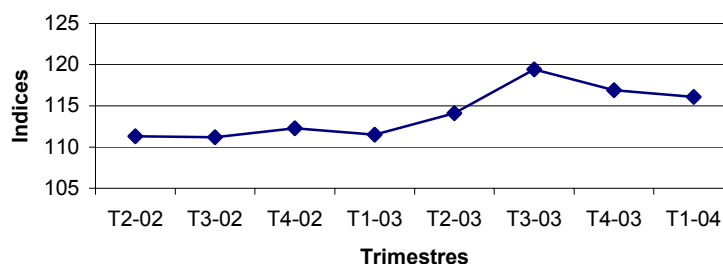


Figure 12 – Indices de production - secteur de la construction
(base an 2000=100)

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004

De plus, la République Tchèque fait bonne figure parmi les pays européens puisqu'elle



Croissance dans le secteur de la construction du bâtiment et du génie civil

connaît une croissance du secteur de la construction presque continue depuis plusieurs années.

La tendance à la croissance est d'ailleurs présente pour les secteurs du bâtiment et du génie civil qui, pour les cinq derniers trimestres, ont connu une croissance supérieure à 20 %.

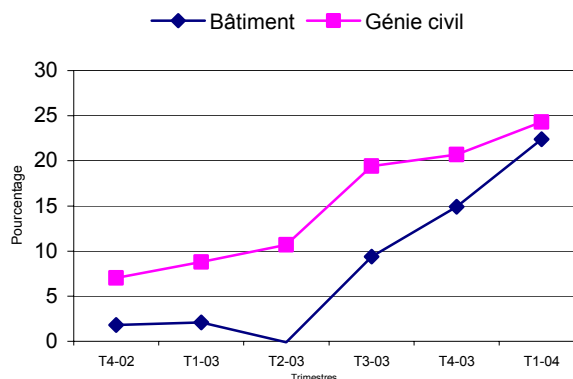


Figure 13 – Variations de la production du secteur de la construction

Source : Eurostat, Statistiques en bref, 31/2004.

Plus de 120 000 entreprises en construction – autant une occasion d'affaires qu'une menace pour les entreprises québécoises

Selon Eurostat, plus de 120 000 entreprises en construction sont répertoriées en République Tchèque. Il importe de noter que 11 de ces entreprises sont de grande taille avec plus de 1 000 employés, que 800 ont plus de 50 employés et que 1 500 ont entre 20 et 49 employés. Les plus grandes entreprises se partagent 80 % des travaux du marché. De plus, le marché tchèque du secteur de la construction est de plus en plus intégré au marché européen. Les principaux groupes étrangers y possèdent d'ailleurs une présence locale.

Le Québec a exporté vers la République Tchèque pour un peu plus de 20 millions de dollars canadiens en 2003. Parmi les 25 plus importantes industries du secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Tableau 23 – Présence des industries québécoises de la construction en République Tchèque

Fabrication d'asphaltage, de papier-toiture asphalté et de matériaux imprégnés d'asphalte	242 000 \$CA
Fabrication de placage, de contreplaqué et de produits en bois reconstitué	186 000 \$CA

Les produits du bâtiment et les matériaux de construction représentent donc actuellement une faible part des exportations vers ce pays. Par contre, ces données démontrent un intérêt pour les produits québécois.

Occasions d'affaires

La République Tchèque représente un marché intéressant compte tenu de la diversité des besoins qui y existent. La croissance n'y sera pas énorme, mais soutenue selon les prévisions.



Infrastructures publiques

70 % du budget de la construction était associé au secteur du transport

Le transport est l'une des priorités gouvernementales. Le budget qui y était associé en 2003 se situait à 45,4 millions de CZK, ce qui représente 70 % des travaux du pays.

Cette modernisation du réseau routier sera primordiale au développement et à la croissance économique du pays. Cette infrastructure se situe sous les standards européens des pays les plus développés et la République Tchèque devrait obtenir des fonds de l'Union européenne afin d'améliorer son réseau.

De plus, la République Tchèque doit moderniser son réseau ferroviaire. Elle bénéficie, à cet effet, de financement de l'Union européenne pour l'exercice 2000-2006.

Infrastructures industrielles et commerciales

Hausse de la construction d'infrastructures industrielles – une croissance annuelle de 11 % pour les bâtiments industriels

Le secteur industriel s'accélère en République Tchèque encouragé, entre autres, par la hausse des investissements étrangers. Les compagnies qui investissent en République Tchèque sont européennes, japonaises et américaines. Dans la majorité des cas, les projets comportent la construction de nouvelles infrastructures dans les parcs industriels existants. Par contre, un certain nombre d'entreprises, plus particulièrement américaines, ont choisi l'acquisition et la modernisation d'unités de production tchèques. On estime à environ 40 %⁷⁵ la part des investissements dans de nouvelles filiales dirigées vers les travaux de bâtiment. On s'attend donc à une croissance annuelle de 11 %⁷⁶ pour les bâtiments industriels.

La République Tchèque est située à proximité des réseaux routiers qui donnent accès à l'Europe de l'Ouest, ce qui favorise son développement. Ainsi, la location d'espaces d'entreposage a doublé entre 1999 et 2000 et a continué de croître en 2001 et 2002. Malgré cette augmentation, la demande persiste toujours de la part des compagnies internationales.

Projets d'expansion et de modernisation des bureaux de firmes étrangères

En outre, de nombreuses firmes étrangères possèdent des bureaux en République Tchèque et procèdent actuellement à leur expansion ou à leur modernisation. On observe également une demande pour de nouveaux immeubles locatifs, principalement dans la région de Prague, où le taux de vacance est bas. Les coûts moyens d'espaces de bureaux sont plus élevés que dans la majorité des pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est, mais la situation géographique de la République Tchèque favorise tout de même l'implantation dans ce pays.

Projets de construction commerciale à venir

Sur le plan de la construction commerciale, le nombre de supermarchés est en croissance depuis 1999. Il est prévu que cette tendance continuera encore pour les 2 ou 3 années à venir, même si le rythme sera ralenti et que le taux d'augmentation ne dépassera pas 2 à 3 %⁷⁷.

Facteurs clés

- Hausse de l'investissement étranger
- Récente accession à l'Union européenne
- Croissance de la construction
- Croissance de la consommation des ménages



Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Économie de marché avec plus de 80 % de ses entreprises en propriété privée • Un des pays les plus stables et prospères des anciens pays communistes • Porte d'entrée pour exporter dans la région • Croissance économique à la suite de la hausse des IDE et grande demande intérieure • Diminution des taux d'intérêt, augmentation des salaires et plus grande disponibilité de crédit • PIB, PIB par habitant et croissance du PIB importants • IDE élevés (IDE canadiens de 154,7 millions \$US en 2000) • Classé au 13^e rang de l'indice de confiance des investisseurs compilé par AT Kearney	• Déficit commercial
Profil politique	• Démocratie parlementaire encourageant les IDE • Ententes commerciales en place	
Profil urbain		• Croissance du taux d'urbanisation négligeable
Environnement commercial		• Lourdeur administrative • Lacunes du système judiciaire • Manque de réformes sur les systèmes bancaire et financier
Infrastructures industrielles	• Croissance annuelle de 11 % pour les bâtiments industriels • Projets d'expansion et de modernisation des bureaux de firmes étrangères	
Infrastructures publiques	• Modernisation des réseaux routier et ferroviaire	
Infrastructures touristiques et commerciales	• Nombre de supermarchés en croissance	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Débouchés pour les produits du bâtiment qui offrent des caractéristiques supérieures aux produits locaux	

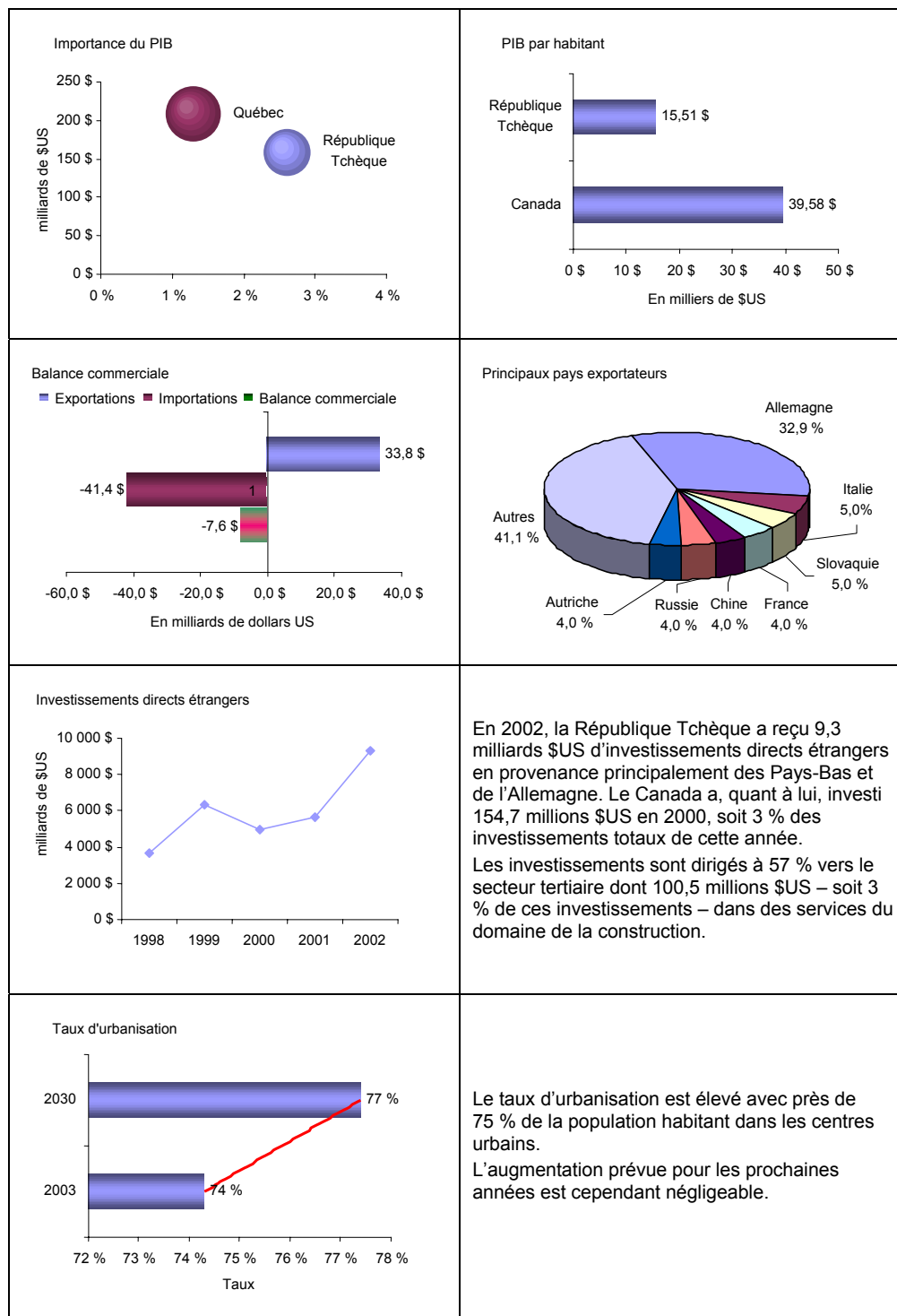


Tableau de bord de la République Tchèque

*Le PIB par habitant
démontre que la
population s'enrichit
graduellement*

*L'économie est
relancée par les
exportations vers
l'UE, une hausse des
IDE, une hausse des
salaires et une plus
grande demande
intérieure*

*La croissance du taux
d'urbanisation est
faible*





Un marché très prometteur

Il existe des débouchés pour les produits du bâtiment et des matériaux de construction qui offrent des caractéristiques supérieures aux produits locaux. L'entrée sur le marché de la République Tchèque peut servir par la suite à développer les autres marchés de la région.



6. Les marchés au potentiel intéressant

Le Mexique

Le Mexique représente la 12^e puissance industrielle et la 10^e puissance commerciale au monde⁷⁸, ce qui en fait l'un des principaux acteurs commerciaux de l'Amérique latine. Il dispose de ressources naturelles importantes et d'une industrie manufacturière bien développée et forte. Depuis son entrée au GATT, en 1986, le gouvernement mexicain a privatisé de nombreuses sociétés d'État. Son adhésion à l'ALÉNA et à l'OCDE a aussi insufflé une accélération de la libéralisation de son économie avec des taux de croissance moyen de 3 % au cours de la dernière décennie, comparables à ceux des autres grands États de l'Amérique latine.

Tableau 24 – Résultat des indicateurs pour Mexique

Indicateurs économiques	Mexique
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions	
Construction	
Tourisme	
Infrastructure	

Perspectives sur la construction

Les exportations québécoises au Mexique s'élevaient à 321 millions de dollars CA en 2003. Parmi les 25 plus importantes industries du secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Tableau 25 – Présence des industries québécoises de la construction au Mexique

Laminage, étirage, extrusion et alliage du cuivre	1 138 284 \$US
---	----------------

Croissance stable du marché de la construction d'ici 2005

La dévaluation du peso, élément révélateur des faiblesses des entreprises mexicaines du secteur de la construction

Au cours de la dernière décennie, l'industrie de la construction représentait, en moyenne, 4,5 % du PIB mexicain, ce qui équivalait au marché total de la construction et des matériaux de construction de 6,2 milliards de dollars en 2003. Ce marché devrait croître de 4,5 % entre 2003 et 2005 selon les prévisions du gouvernement américain, pour atteindre 6,7 milliards de dollars US à la fin de l'année 2005.

Dans la dernière décennie, les taux de croissance de l'industrie de la construction ont beaucoup oscillé en raison des coupures budgétaires, suscitées par la chute des prix du pétrole et par le ralentissement de l'économie de façon plus générale. L'industrie de la construction mexicaine a été frappée de plein fouet par la crise liée à la dévaluation du peso de décembre 1994. La crise a cependant servi de révélateur à plusieurs entreprises du secteur non résidentiel et les a incitées à faire appel au savoir-faire des entreprises étrangères, en particulier sur le marché des technologies avancées. Ce domaine est



fortement marqué par une forte représentation nord-américaine pour des raisons de compatibilité et de proximité.

L'industrie des services de la construction représente 4,5 % du PIB

L'industrie des services de la construction représentait environ 4,5 % du PIB, en 2002, soit 30 millions de dollars US.

La crise post-septembre 2001 a aussi eu un effet de ralentissement de la croissance du secteur de la construction non résidentielle en diminuant notamment les développements touristiques de la région. Le secteur de la construction non résidentielle a néanmoins été soulevé par les projets de logements sociaux. En 2002, le secteur des bâtiments et travaux publics enregistrait un taux de croissance de 2 %.

Dans le secteur non résidentiel, il y aurait un secteur d'activité formel et un informel. La construction de bâtiment, soutenue par le gouvernement, représenterait le tiers de l'activité du secteur formel, mais il convient de souligner que 80 % de l'activité serait en fait assurée par le secteur informel et par le propriétaire lui-même. Il n'en demeure pas moins qu'avec un bon partenaire, les occasions d'affaires sont identifiables.

Concessions à long terme pour de nombreux projets d'infrastructures

Le gouvernement mexicain commence à appliquer son programme de développement des infrastructures et a instauré des projets dans les domaines du contrôle environnemental, de la purification et de la distribution de l'eau, de l'énergie hydroélectrique et de la distribution d'électricité. Le Mexique modernise aussi ses infrastructures de transport et privatise certaines opérations. Il en est à sa dernière étape de privatisation de ses infrastructures et il octroie des concessions à long terme pour ses réseaux de transport urbain, ferroviaire, maritime, aéroportuaire, ses systèmes satellites, ses télécommunications, ses produits pétrochimiques secondaires, sa distribution de gaz naturel et ses réseaux électriques.

Investissements considérables dans le Plan Puebla-Panama

Dévoilé en juin 2001, le plan Puebla-Panama, visant le développement économique de toute l'Amérique Centrale, représentait des investissements de 1 milliard de dollars US en 2002 et un investissement total de la Banque Interaméricaine de développement de 4 milliards de dollars US. En effet, 85,2 % de cette somme est allouée à la voirie et 11 % pour l'interconnexion électrique. Ce plan Puebla-Panama devrait créer 1,8 million d'emplois, dont 300 000 seulement au Mexique, et le coût total de ce projet est estimé à 10 milliards de dollars US.

Occasions d'affaires

Les projets d'immobilisation financés par le gouvernement offrent des débouchés intéressants. Au nombre de ces projets devant faire l'objet d'appel d'offres, on retrouve de nouvelles centrales électriques, des installations pour la prospection de gaz et de pétrole, l'élargissement et le réaménagement de la raffinerie *Minatitlan*, de même que la construction d'une nouvelle infrastructure autoroutière évaluée à 223,06 millions de dollars et 3 000 kilomètres de lignes de transmission pour la *Comisión Federal de Electricidad* (CFE).

Débouchés dans les secteurs de la santé et de l'éducation

Le Mexique doit également renouveler ses infrastructures sociales, ce qui créera d'importants débouchés dans les secteurs de la santé (hôpitaux), de l'éducation (écoles), des édifices publics et de la consultation.

Forte demande pour les produits spécialisés et innovants

Les principaux débouchés de marché au Mexique se trouvent dans les segments des travaux souterrains, du confort/sécurité/information dans les infrastructures de transport, dans les édifices intelligents (immo-tique), dans les techniques de construction routière et des matériaux.

Par ailleurs, les systèmes de ventilation et systèmes à valeur ajouté pouvant permettre des économies d'énergie (panneaux solaires, fenêtres isolantes) et les systèmes pouvant intégrer les édifices utilisant l'immo-tique sont en demande. Pour l'instant, la concurrence dans l'immo-tique est mexicaine et américaine. Les entreprises québécoises peuvent



intervenir dans des créneaux spécialisés : matériel d'entretien des routes, fournitures d'émulsion et d'enrobés au bitume modifié avec des polymères, travaux souterrains et travaux d'excavation, matériel de péage et autres pour les autoroutes.

Infrastructures publiques

Projets de développement des réseaux routiers d'ici 2006

Du côté des réseaux routiers et autoroutiers, un mouvement de croissance a été amorcé par l'instauration, par le *Secretaria de comunicaciones y transportes* (SCT), d'un programme sectoriel visant à investir, entre 2001 et 2006, 21 millions de \$US en fonds publics et privés dans les infrastructures, dont 16,5 millions de \$US dans le réseau des infrastructures routières uniquement. Ce programme envisage d'accorder 11,25 millions de \$US aux routes fédérales, dont 7,25 millions de \$US pour des constructions neuves et pour la modernisation. Le programme prévoit aussi accorder la concession d'une autoroute au groupement privé qui proposera la solution nécessitant un apport de subventions publiques le plus bas (au niveau de l'investissement, mais aussi d'une garantie). La durée de la concession est fixée à 30 ans. Au moins 25 % des montants des projets doivent être financés par le répondant soumissionnaire pour qu'il soit choisi.

Programme de 40 concessions sur 7 600 km et 14 itinéraires

De plus, le *Secretaria de comunicaciones y transportes* a annoncé la mise en œuvre, d'ici la fin août 2006, d'un programme de 40 concessions sur 7 600 km et 14 itinéraires. Certains ont déjà trouvé preneurs, mais il reste la route de Mexicali, Salamanca, de La Piedad et du contournement du nord de Mexico à concéder.

En outre, la Banque mondiale finance présentement 17 projets au Mexique, pour un engagement financier de 3,8 milliards de \$US⁷⁹, et compte la réfection des autoroutes au nombre de ses activités.

Ces différents programmes de construction et de réfection des routes semblent porter fruit puisqu'en 2000, 61 % des autoroutes nationales étaient en bonne condition, alors qu'en 1994, elles se chiffraient à 43 %⁸⁰.

Infrastructures industrielles

Débouchés dans la prestation de services, en particulier dans l'industrie du gaz naturel

Il existe aussi des débouchés dans la prestation de services liés à la construction de grandes infrastructures industrielles, telles que les usines, les centrales pétrochimiques et les installations de traitement des déchets solides et des eaux usées. La sous-traitance générale offre aussi des perspectives d'affaires intéressantes pour des travaux généraux, et dans les domaines suivants : contrôle environnemental; transports (ports, marinas, aéroports, autoroutes, voies ferroviaires); centrales hydroélectriques; stockage, adduction et distribution de gaz naturel. L'industrie du gaz naturel revêt un intérêt particulier puisque ce sous-secteur sera ouvert aux partenariats public-privé.

Infrastructures touristiques et commerciales

Taux d'inoccupation élevé de certains établissements touristiques— mais projets de réfection prévus

En raison du taux d'inoccupation de certains nouveaux développements touristiques, ce segment de l'industrie n'offre pas les meilleurs débouchés en ce moment. Par contre, le niveau élevé du flot touristique au Mexique, et cela, même après les événements du 11 septembre, laisse entrevoir des possibilités à plus long terme. Les régions du sud mexicain, soit Acapulco et la péninsule du Yucatan, nécessiteront des réfections de leurs infrastructures et on y verra aussi l'apparition de nouvelles constructions commerciales et touristiques qui se grefferont à celles qui existent déjà.

Produits, équipements et matériaux de construction

Les débouchés dans les matériaux de construction sont la brique, le bois (accompagné des services de charpentiers compétents), les structures métalliques (piliers et poutres) et les armatures de renfort, plâtre et carrelage. Il y a aussi une forte demande pour



Débouchés pour les entreprises québécoises – place à l'innovation

l'aluminium et les technologies préfabriquées. Les matériaux de construction doivent être certifiés par l'organisation privée *Organismo nacional de normalización y certificación de la construcción y edificación* (ONNCCE) avant leur commercialisation au Mexique.

Les marchés publics au Mexique

Importance d'un agent local ou d'un prestataire de services professionnels pour contrer la complexité du processus d'appel d'offres

Tous les contrats publics mexicains sont affichés de façon interactive sur le site Web de Compranet (<http://www.compranet.gob.mx>) où l'on trouve les appels d'offres fédéraux, étatiques et municipaux. L'ambassade du Canada au Mexique peut aussi fournir l'information relative aux grands appels d'offres du Mexique. Cela dit, quand il est question de soumissionner pour des appels d'offres internationaux, l'aide d'un agent local ou d'un prestataire de services professionnels se révèle d'une grande importance puisque les processus d'appel d'offres mexicains sont complexes et stricts.

Nombreux appels d'offres en ligne

Les entrepreneurs qui comprennent bien la langue espagnole peuvent suivre les annonces d'appel d'offres et procéder directement à l'achat de documents d'appels d'offres à partir du site Web Compranet mais des relations établies préalablement, et étalées dans le temps avec l'organisme émettant les appels d'offres sont essentielles. Le processus d'approvisionnement commence quand l'acheteur annonce, dans la gazette fédérale, *Diario Oficial de la Federación*, et dans Compranet, son intention d'acheter des biens et services ou d'émettre un contrat pour la réalisation d'un projet. L'annonce mentionne où et jusqu'à quand le dossier d'appel d'offres sera disponible, combien il coûte et s'il s'agit d'un appel d'offres national, donc limité aux entreprises mexicaines, ou international.

En plus de la Compranet, les sites Web de la commission mexicaine de l'électricité (CFE), <http://www.cfe.gob.mx>, et de la compagnie pétrolière PEMEX, <http://www.pemex.gob.mx> proposent leurs appels d'offres, contrats types et autres renseignements pertinents en espagnol.

Facteurs clés

Principaux facteurs de succès

- Nombreux investissements pour les infrastructures publiques
- Hausse de l'investissement étranger dans les maquiladoras entraînant un développement des infrastructures
- Croissance prévue du tourisme
- L'ALENA facilite les échanges pour les exportateurs québécois



Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Croissance économique moyenne	• PIB par habitant faible • Corruption à tous les niveaux de l'économie • Vulnérable aux fluctuations des cours mondiaux de l'or noir • Déficit de sa balance commerciale • Finances publiques sensibles aux recettes • Risque moyen de non-paiement
Profil politique	• Volonté de libéraliser et d'éliminer la corruption étatique • L'indice de confiance classait le Mexique au 3^e rang des meilleurs marchés où investir • Ratification de 11 accords de libre-échange • Grande ouverture pour les échanges internationaux et place stratégique entre les hémisphères nord et sud	
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation moyennement élevé.	
Environnement commercial	• Présence accrue de constructeurs étrangers • Dans le cadre de l'ALENA, le Canada jouira d'un accès préférentiel aux marchés publics mexicains à partir de 2005⁸¹ • Secteur des matériaux de construction non structuré	• Corruption toujours présente dans tous les secteurs • Secteur bancaire sous-développé et très fragile • Certification des matériaux de construction par l'<i>Organismo nacional de normalizacion y certification de la construccion y edificacion</i> (ONNCCE)⁸²
Infrastructures industrielles	• Prestation de services • Hausse de l'investissement étranger dans les <i>maquiladoras</i>	
Infrastructures publiques	• Projets de développement des réseaux routiers d'ici 2006 • Nombreux projets de concessions	
Infrastructures touristiques	• Projets de réfection prévus	• Taux d'inoccupation élevé de certains établissements touristiques
Produits, équipements et matériaux de construction	• Les débouchés dans les matériaux de construction sont la brique, le bois (accompagné de services de charpentiers compétents), les structures métalliques (piliers et poutres) et les armatures de renfort, plâtre et carrelage	

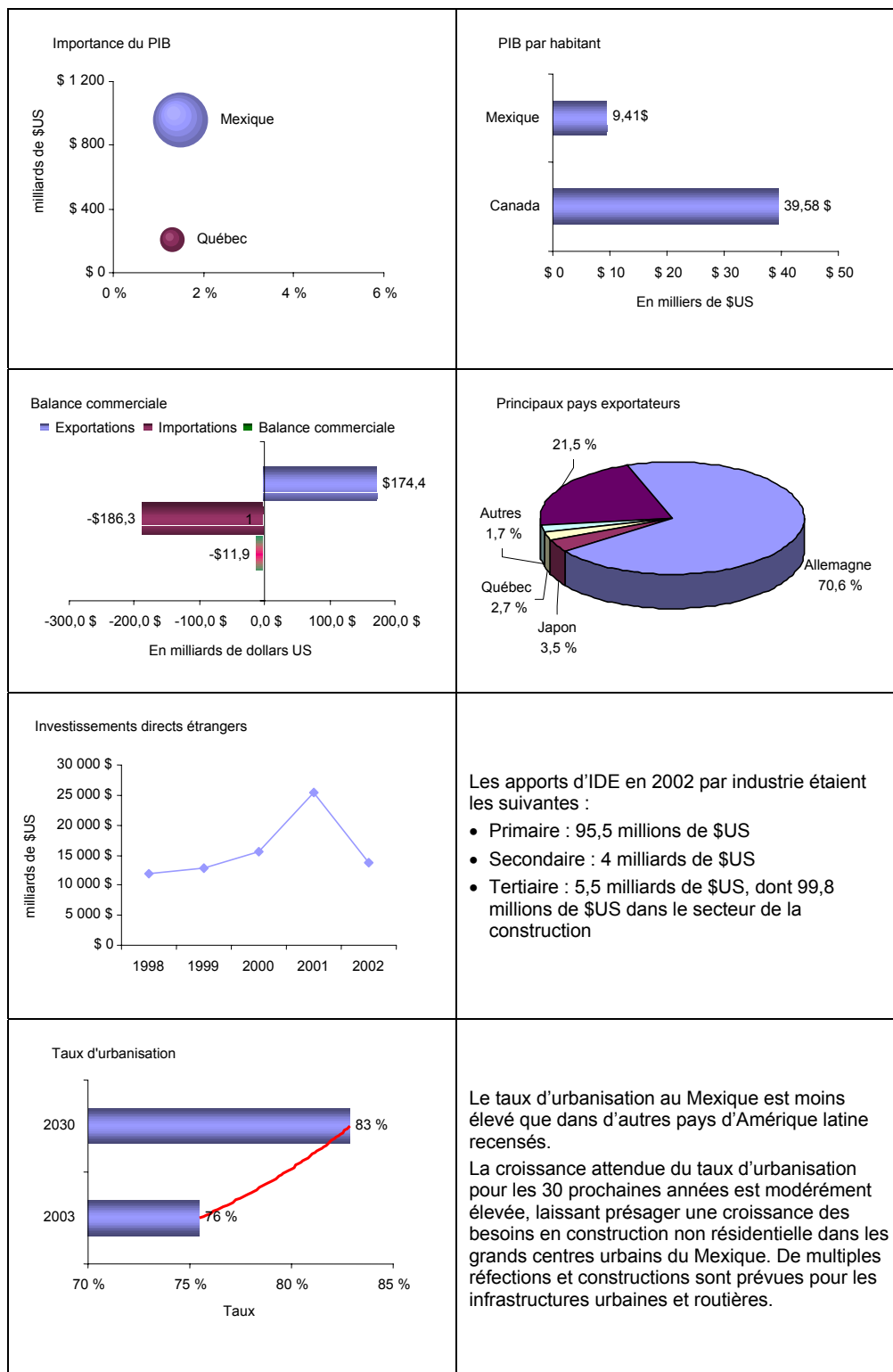


Tableau de bord du Mexique

*Le Mexique a
bénéficié de son
affiliation à l'ALÉNA
en recevant des
investissements
étrangers
considérables et en
devenant le chef de
file de la production
pour le Canada et les
États-Unis*

*Les finances
publiques demeurent
très sensibles aux
recettes pétrolières,
malgré une récente
diversification du
commerce extérieur*

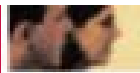
*Après le Brésil, le
Mexique est
aujourd'hui le plus
grand récipiendaire
des investissements
directs étrangers de
l'Amérique latine et
des Caraïbes*





**Un marché au
potentiel
intéressant**

Malgré le potentiel offert par le Mexique, il demeure un pays risqué où le niveau de criminalité et de corruption est élevé. Dans certaines régions mexicaines, les gens d'affaires étrangers peuvent être exposés à la violence. Par contre, lorsque les entreprises québécoises sont bien entourées par des partenaires mexicains sur le marché, les risques deviennent largement moindres. Avec son PIB élevé, son taux de tourisme élevé et ses relations avec ses partenaires de l'ALÉNA, le Mexique demeurera un marché des plus intéressants pour les exportateurs québécois de la construction dans les prochaines années.



Le Costa Rica

Le Costa Rica est un pays stable, qui a une longue tradition démocratique, contrairement à ses voisins d'Amérique centrale. Petite économie, le Costa Rica présente les meilleurs indicateurs sociaux de l'Amérique centrale et se révèle le pays le plus industrialisé, avec le Panama. Le Costa Rica a utilisé avec succès une stratégie de développement des exportations dans les dernières années, mais il demeure dépendant des importations.

Les barrières au commerce et à l'investissement ont diminué depuis les années 1980. Le Costa Rica est entré dans une phase de retrait de l'État de la sphère économique, qui s'est concrétisée par une réduction des politiques sociales et l'application d'un programme d'ajustement structurel à partir de 1982. La période récente est marquée par la volonté de s'intégrer dans le processus de mondialisation et d'internationalisation des échanges.

Tableau 26 – Résultat des indicateurs pour le Costa Rica

Indicateurs économiques	Costa Rica
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

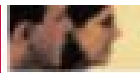
Perspectives sur la construction

Le secteur de la construction a connu une forte croissance en 2001

Après une période de stabilité, le secteur de la construction enregistre à nouveau une croissance importante, avec une hausse de 12 % en 2001. Cette croissance est particulièrement remarquable pour le secteur non résidentiel. En 2001, 4 525 nouveaux permis de construire non résidentiels ont été octroyés au Costa Rica pour une valeur de plus de 219 millions de \$US. Ces nouveaux permis de construire ont principalement été émis pour des bâtiments commerciaux et cela représente bien une tendance observée entre 1998 et 2001.

Construction commerciale au 2^e rang après la construction résidentielle, suivie de la construction industrielle

Les statistiques de l'*Instituto Nacional de Estadística y Censos* (INEC) démontrent qu'avec 16,8 % de la superficie construite en 2001, la construction commerciale vient au deuxième rang, après la construction résidentielle. Viennent ensuite les constructions industrielles, avec 6,4 % de la superficie construite. Les autres catégories de services de la construction représentaient 6,6 % du marché en 2001. Par exemple, en mai 2001, Alterra Partners, un consortium privé regroupant Bechtel, Changi Airport Authority of Singapore et des partenaires costariciens, a pris la concession de la modernisation et des opérations de contrôle de l'Aéroport international de Juan Santamaria pour une période de 20 ans. Les termes de la concession incluaient des investissements de 180 millions de dollars US. Le gouvernement costaricien espère attirer des investissements privés dans les projets d'infrastructures comme les routes, les hôpitaux et les ports.



Des investissements dans les centres commerciaux, les hôtels et les condominiums ont fait croître l'industrie de la construction non résidentielle de 10 % en moyenne par année depuis l'an 2000. Le Costa Rica s'oriente ces dernières années vers la construction d'hypermarchés et, plus récemment, vers la construction de grands centres commerciaux à l'américaine.

Marché pour l'importation ou la location d'équipements de construction usagés et l'impartition des travaux

Le Costa Rica importe presque tout l'équipement de construction qu'on y utilise. Plus de la moitié de l'équipement importé est usagé, et il existe un grand marché pour la location d'équipement qui est principalement importé des États-Unis, d'Allemagne, du Brésil et des Pays-Bas. Les entreprises costariciennes du sous-secteur «civil» ont tendance à n'acheter que l'équipement qu'elles utilisent régulièrement, et à impartir les grands travaux, tels que le terrassement, à des entreprises actives principalement dans le sous-secteur des travaux d'infrastructure. Elles louent beaucoup d'équipement, dont les échafaudages, les moules et formes pour le coulage du béton, les compacteurs, les vibrateurs de béton et les malaxeurs colloïdaux⁸³.

Les exportations québécoises au Costa Rica s'élevaient à 13,9 millions de dollars CA en 2003. Parmi les 25 plus importantes industries au secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Tableau 27 – Présence des industries québécoises de la construction au Costa Rica

Fabrication de placages, de contreplaqués et de produits en bois reconstitué	374 838 \$US
Fabrication d'asphaltage, de papier-toiture asphalté et de matériaux imprégnés d'asphalte	45 272 \$US

Occasions d'affaires

Le panorama pour le secteur de la construction non résidentielle semble prometteur pour les années à venir au Costa Rica, surtout pour les infrastructures commerciales et touristiques. De nombreux projets de construction résidentielle publique à prix modique ont également été annoncés sur le site Web du CONAVI : www.conavi.gov.cr/portalvivienda/programas.htm

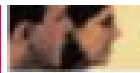
Infrastructures publiques

Projets de pavage d'autoroutes étalés sur plusieurs années

Au niveau des infrastructures, le réseau routier costaricien compte 28 382 km de routes, dont 2 254 km de routes non pavées. La principale est l'autoroute panaméricaine qui traverse le Costa Rica du sud-ouest au nord-ouest. Plusieurs routes devront être pavées dans les prochaines années, comme en témoigne le site Web du Ministère des travaux publics du Costa Rica : <http://www.go.cr/fs/mopt.html>

Grandes ambitions pour les projets routiers et les projets de transport, mais freinées par une bureaucratie lourde et un processus d'appel d'offres lent – menace les IDE

Au Costa Rica, le manque d'efficacité de l'État, notamment en matière d'investissements routiers et d'investissements en transport, avec une lourdeur des appels d'offres et des recours juridiques déposés par les entreprises domestiques et internationales non retenues, n'encouragent pas les investissements étrangers dans les projets publics. Pour favoriser les investisseurs, le gouvernement du Costa Rica a créé la loi sur les concessions des travaux publics, en mai 1998, qui vise à transférer au secteur privé, par des concessions s'échelonnant sur une période de 20 à 25 ans, la construction et l'administration d'installations publiques comme les routes, les autoroutes, les chemins de fer, les ponts, la modernisation d'usines de traitement de l'eau, les ports et les aéroports. Il existe donc des débouchés à ce niveau pour les prochaines années.



Infrastructures touristiques et commerciales

Développement continu des infrastructures touristiques et commerciales

Le tourisme représente une source de croissance pour le secteur de la construction non résidentielle et les constructions y étant liées devraient continuer à se développer au cours des prochaines années. L'institut costaricien du tourisme a instauré un Plan de développement touristique durable pour la période 2002-2010 afin d'attirer de nouveaux investisseurs. Parallèlement, un groupe d'investisseurs locaux investissait 10 millions de dollars US pour la construction d'un Centre international de foires commerciales. Le gouvernement planifie aussi investir avec l'aide de Taiwan dans un centre d'affaires, *Trade Center*, comprenant un hôtel et un centre de conventions.

La province nordique de Guanacaste a été une région particulièrement active pour le développement lié au tourisme. Une autre région où il y a eu de nombreux développements se trouve dans la province de Papagayo, où de grands complexes hôteliers ont été construits. Les investissements dans les projets des hôtels Costa Esmeralda, du Four Seasons et du Rosewood se sont élevés à environ 250 millions de dollars US.

Les constructions d'hypermarchés et de centres commerciaux génèrent aussi de grands contrats. Il existe une forte concurrence entre les chaînes de supermarchés au Costa Rica. Les grands joueurs sont *Corporacion de Supermercados Unidos*, *Supermercados Los Periféricos*, *Supermercado Megasuper* et *Price Smart*, qui se livrent une concurrence féroce et construisent de nouveaux complexes pour se positionner stratégiquement. Les provinces où le commerce est le plus présent sont San José, Alajuela, Heredia et Cartago, qui sont toutes situées au centre du Costa Rica.

Produits, équipements et matériaux de construction

Les débouchés sont les plus élevés pour les fournisseurs d'équipement et de produits de construction, ainsi que pour les services-conseils

Le marché des importations de services de construction est concentré principalement dans le sous-secteur de l'infrastructure, parce que les services de plus petites constructions sont plus facilement accessible dans le marché local costaricien. En 2001, notons que 75 millions de dollars US d'équipements lourds ont été importés au Costa Rica pour être utilisés dans la construction de routes et d'autres projets d'infrastructure nécessitant, par exemple, des travaux de nivellement, de terrassement et de pavage. Il y a des débouchés à ce niveau pour les produits dans la construction industrielle et commerciale.

Les appels d'offre du gouvernement costaricien sont publiés dans la Gazette officielle et dans les journaux locaux. Une entreprise individuelle doit soumissionner avec l'aide d'un représentant local et l'offre doit être faite en espagnol. Les principaux acheteurs costariciens sont : l'Institut costaricien d'électricité (ICE), le Ministère du raffinement du pétrole (RECOPE), l'Institut costaricien de sécurité sociale (CCSS), l'Institut d'assurance nationale (INS) et le ministère des appels d'offres national (*Proveduria Nacional*).

Besoin de partenariat entre entreprises étrangères et locales pour contourner la lourdeur du système d'appels d'offres

En raison de la complexité des exigences relatives aux appels d'offres locaux, il est recommandé aux entreprises étrangères intéressées de créer des partenariats avec des entreprises locales ou de tisser des liens avec les représentants commerciaux canadiens en poste sur ce marché qui pourront les familiariser avec le contexte d'affaires costaricien, les normes juridiques et les politiques locales. Pour vendre ses produits de construction au Costa Rica, il est recommandé de trouver un représentant et de participer à une foire commerciale du marché visé. Les partenaires locaux sont aussi indispensables pour obtenir de l'information concernant les détails des différents projets. L'ambassade du Canada met aussi à la disposition des entreprises canadiennes un réseau d'aide pour répondre aux appels d'offres⁸⁴.



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Tradition démocratique et stabilité économique
- Accord de libre-échange avec le Canada
- Le Canada est le 3^e investisseur au Costa Rica
- Hausse des constructions commerciales et industrielles

Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Faible taux de chômage • Les barrières à l'entrée ont diminué depuis 1980 • Le Canada représente le 3^e investisseur en importance au Costa Rica	• Petite économie • Économie dépendant en grande partie des performances de la société Intel • Déficit budgétaire chronique • Les réformes structurelles piétinent • Secteur public : une composant essentielle de l'économie
Profil politique	• Démocratie des plus stables en Amérique latine • Large partie de son budget accordée à l'éducation et à la santé • Ententes commerciales nombreuses – accord de libre-échange avec le Canada	
Profil urbain	• Bonne croissance du taux d'urbanisation attendue	
Environnement commercial	• Échanges commerciaux du Québec avec le Costa Rica limités • Environnement très favorable en raison de la démocratie stable et de la stabilité économique qui favorise le développement du tourisme et des investissements étrangers	
Infrastructures publiques	• Projets de pavage d'autoroutes étalés sur plusieurs années	• Secteur des grandes infrastructures géré par un grand nombre d'entités gouvernementales
Infrastructures touristiques	• Développement continu des infrastructures touristiques et commerciales	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Débouchés pour les fournisseurs d'équipements et de produits de construction, ainsi que pour les services-conseils	• Besoin de partenariat entre entreprises étrangères et locales pour contourner la lourdeur du système d'affaires

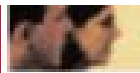
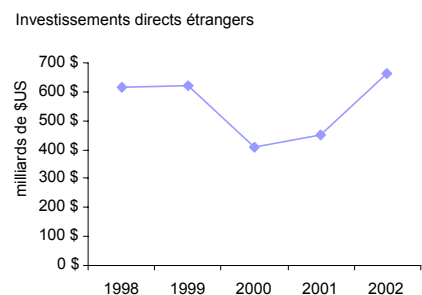
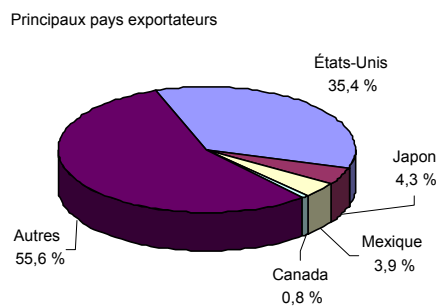
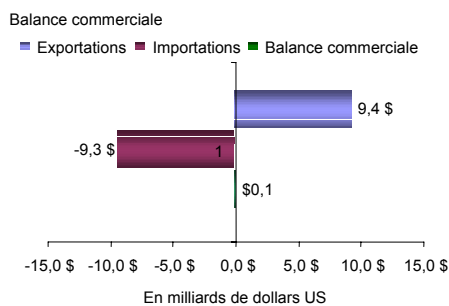
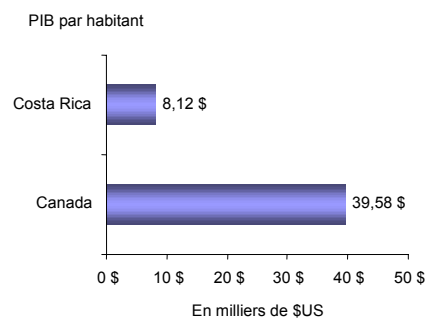
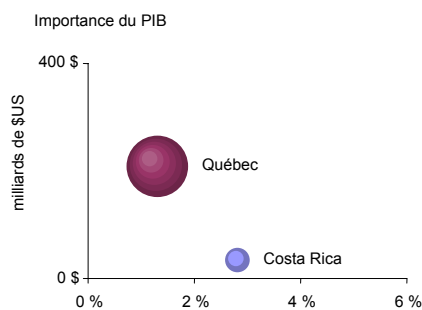


Tableau de bord du Costa Rica

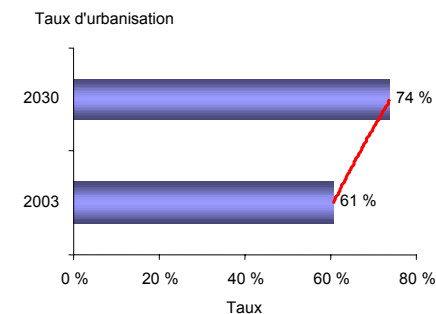
L'économie du Costa Rica est modeste, mais elle a grandement bénéficié de la venue du géant américain Intel qui s'y est installé dans la dernière décennie

Le Costa Rica jouit aussi de la position favorable du pays au sein de l'Amérique centrale et du niveau élevé de scolarisation que l'on y trouve

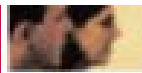


Les apports d'IDE en 2002, par industrie, étaient les suivants⁸⁵

- Industrie primaire : - 8,6 millions de dollars US d'investissements
- Industrie secondaire : 485,5 millions de dollars US d'investissements
- Industrie tertiaire : 163,1 millions de dollars US d'investissements



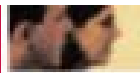
Jumelée à la hausse constante de la population, cet indicateur du taux d'urbanisation laisse entrevoir un bon développement du secteur du bâtiment pour les années à venir au Costa Rica.



**Un marché au
potentiel
intéressant**

Les bonnes relations qu'entretiennent le Costa Rica et le Canada concourent au développement des affaires dans cette région de l'Amérique centrale. Les occasions d'affaires en construction non résidentielle se situent principalement dans les infrastructures commerciales et touristiques.

Le Costa Rica représente aussi une porte d'entrée intéressante pour les entreprises désireuses d'étendre leurs activités en Amérique centrale. Ce marché stable est plus facilement pénétrable et il peut être utilisé comme un tremplin pour l'exportation dans les pays limitrophes de la région.



L'Inde

Un vent de libéralisation économique souffle sur l'Inde entraînant de multiples changements. Plusieurs réformes visant à ouvrir le marché et à stimuler les investissements étrangers ont transformé l'Inde, qui devient une puissance économique forte de l'Asie. Les réformes économiques s'enracinent dans une volonté politique commune à tous les partis politiques de l'Inde d'attirer les investissements et de mieux positionner le pays dans la région.

La démocratie indienne représente depuis longtemps un facteur de stabilité qui incite les investisseurs étrangers à choisir ce pays. Certes, l'Inde est marquée par la pauvreté, par son système religieux prédominant de castes (hindouisme) et par une bureaucratie trop présente, mais elle a réussi dans la dernière décennie à se positionner dans le peloton de tête des pays à économie émergente avec une croissance économique moyenne de 6 %.

Tableau 28 – Résultat des indicateurs pour l'Inde

Indicateurs économiques	Inde
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

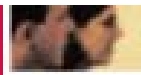
Perspectives sur la construction

Un taux de croissance élevé de la construction d'ici 2012 –projets d'infrastructures publiques importants

La croissance de la construction en Inde est estimée à 10,1 % pour l'année 2004 et on prévoit une croissance des investissements dans la construction de 9,2 % d'ici 2012⁸⁶. La hausse du secteur de la construction non résidentielle est principalement attribuable aux initiatives gouvernementales pour la construction de routes, de ponts et de lignes électriques sur tout le territoire, créant ainsi d'importantes occasions d'affaires pour l'industrie du bâtiment et des travaux publics, dont le taux de croissance devrait se chiffrer à 10,6 % sur les cinq prochaines années⁸⁷. En outre, on estime la croissance de l'ensemble des activités de construction non résidentielle à 9 % par année pour les cinq prochaines années⁸⁸.

Débouchés dans les projets d'infrastructures routières

Le réseau routier indien est le 2^e plus grand au monde et s'étend sur 3,3 millions de kilomètres. Le secteur des infrastructures routières a connu la plus forte croissance ces dernières années, soit une hausse de 68,6 % de 1999 à 2000⁸⁹. Avec 80 % du réseau routier indien constitué de routes rurales, l'Inde ne disposait d'aucune liaison routière rapide et sûre entre les principales villes du pays qui sont Delhi, Mumbai, Chennai et Calcutta. Pourtant, la circulation de marchandises (70 % du trafic de fret) et 85 % de la circulation de passagers s'effectuent par les routes. Les appels d'offres concernant ce secteur sont présentés sur les sites Web du Ministère des transports, des routes et des autoroutes (www.morth.nic.in), ainsi que celui de l'Autorité des autoroutes nationales de l'Inde (www.nhai.org). Il est à noter que la majorité des investissements privés dans ce



secteur se sont faits par le biais des projets de type construction-exploitation-concession (BOT *build-operate-transfer*), et que plusieurs projets sont, aujourd'hui, gérés selon un mécanisme de péage.

Une classe moyenne croissante favorise le développement urbain

Appui solide de la BM et de la BASD

En Inde, la classe moyenne aisée est en pleine croissance, surtout dans les régions urbaines qui connaissent une expansion rapide, et elle exige des logements et des matériaux de construction de meilleure qualité. Les bâtiments commerciaux, les infrastructures routières et urbaines doivent suivre ce développement. En effet, la volonté gouvernementale de développer les infrastructures du pays et la croissance de la construction résidentielle font croître le secteur du bâtiment et des travaux publics. L'importance accordée au développement des infrastructures, avec le soutien de la Banque mondiale (BM) et de la Banque Asiatique de développement (BASD), le maintien des incitatifs fiscaux dans le secteur résidentiel, la croissance de la population et de la production, conjugués aux investissements industriels, permettent de croire en une solide expansion du secteur de la construction en Inde.

Le «Plan d'action infrastructures», établi en 2003 par le Conseil d'administration de la Banque mondiale, classe l'Inde comme l'un des principaux bénéficiaires d'une initiative visant à favoriser le développement des infrastructures. Les prêts de la Banque mondiale pour les infrastructures indiennes sont confirmés à 2 milliards de dollars US pour l'année fiscale 2004-2005, ce qui est supérieur au montant global accordé à l'Inde pour l'année fiscale 2003-2004, soit 1,7 milliard de \$US. Ces prêts couvriront le coût des projets dans les infrastructures routières, le développement urbain, l'énergie et l'eau.

En 2003, le Québec a exporté vers l'Inde pour un peu plus de 221 millions de dollars CA. Parmi les 25 plus importantes industries du secteur de la construction, on note la présences des industries suivantes :

Tableau 29 – Présence des industries québécoises de la construction en Inde

Laminage et étirage d'acier acheté	1 924 425 \$CA
Fabrication de verre et de produits en verre	2 793 724 \$CA

Occasions d'affaires

La baisse d'intérêt et les incitatifs fiscaux contribuent à la croissance de la construction

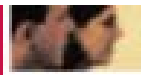
Il existe des débouchés dans l'industrie de la construction, en particulier pour les habitations à loyer modéré (en excluant les ossatures en bois), les services architecturaux, la gestion de projets, la mécanique du bâtiment, les matériaux de construction de qualité supérieure et le matériel de construction ou l'expertise de pointe.

La forte baisse des taux d'intérêt des prêts immobiliers et les incitatifs fiscaux à l'investissement immobilier ont eu un impact très positif sur la croissance de la construction.

Infrastructures publiques

Projet d'élargissement de plus de 13 000 km de routes

La National Highways Authority of India (NHAI) est en train de mettre en place le National Highways Development Project, un vaste projet de développement des routes nationales, soit le plus important du pays jusqu'à maintenant. Ce projet implique un élargissement de plus de 13 000 km de routes à travers le pays. L'investissement consacré à ce projet est estimé à 13,2 milliards de dollars US. Certains des petits segments de routes qui constituent ce projet sont en construction, les autres sont prévus.



*Appels d'offres
encore ouverts pour
les projets de
renforcement routier
nord-sud et est-ouest*

Depuis trois ans, le gouvernement indien a mis en place un plan ambitieux, le « Golden Quadrilateral »⁹⁰, visant à relier entre elles, d'ici 2005, les quatre grandes métropoles de l'Inde. Les appels d'offres pour ce projet sont clos, mais ce projet en a généré de nouveaux pour le renforcement nord-sud et est-ouest dont les appels d'offres sont ouverts. Le gouvernement entend prolonger cette initiative en lançant, avec l'appui des bailleurs de fonds internationaux, un grand programme de développement des liaisons routières entre les différentes capitales des états indiens. Un effort considérable sera aussi prochainement porté sur la modernisation des routes rurales.

*Projets de réseau
ferroviaire –
débouchés dans la
signalisation et les
équipements de
sécurité*

Le réseau ferroviaire indien en est un des plus importants au monde avec ses 65 000 km de lignes. Malgré leur importance nationale, les chemins de fer indiens n'ont pas reçu d'investissements pendant de nombreuses années. Le Ministère des Chemins de fer accorde, aujourd'hui, la priorité à l'amélioration de la signalisation et des équipements de sécurité et a lancé un programme de construction de chemin de fer, le National Rail Vikas Yojana, en vue de renforcer les liaisons entre les grandes villes et les ports nationaux. Ce projet sera soutenu par des prêts de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement. D'autre part, des projets de liaison rapide sont à l'étude, notamment sur les lignes Delhi-Agra et Mumbai-Delhi⁹¹.

*Contrats de type BOT
pour les projets de
construction
d'infrastructures
portuaires*

Des investissements sont, par ailleurs, prévus pour les infrastructures portuaires afin de répondre aux normes de qualité et de productivité internationales. L'ouverture du capital aux ports et l'encouragement au développement d'infrastructures portuaires privées, créeront des occasions pour de nombreuses entreprises désireuses d'obtenir des contrats de type BOT, dans les projets de construction de ports de transbordement et de développement de terminaux de conteneurs. Des projets d'envergure dans les villes de Chennai, Mumbai, Kochi et Vizhinjam en sont au stade de planification et les appels d'offres n'ont pas encore été lancés.

*Recherche de
financement pour les
projets de
modernisation
d'aéroports*

Des appels au financement de la modernisation des infrastructures aéroportuaires ont également été lancés et des partenaires privés se sont manifestés. Les aéroports de Delhi et Mumbai font déjà l'objet d'appels d'offres. Des projets de construction d'aéroports civils par des consortiums d'entreprises privées sur le modèle de Bangalore et Hyderabad sont aussi à l'étude dans les villes de Maturai, Trichy et Coimbatore⁹².

Infrastructures touristiques et commerciales

*Crédit d'impôt de
50 % à 100 % pour la
construction de
centres multiplexes*

Les centres de cinéma ne sont pas nouveaux en Inde, où le cinéma est populaire, mais au cours des dernières années, les multiplexes, ces centres de cinéma de plusieurs salles, ont fait leur apparition. Plusieurs villes telles que Chennai et Mumbai ont déjà leurs cinémas multiplexes. Plusieurs gouvernements locaux indiens encouragent la croissance des multiplexes dans leur région. Ils offrent notamment des dispenses de taxes de 50 % à 100 % sur les profits effectués sur une période de 2 à 5 ans⁹³. Cette disposition n'était offerte que pour les multiplexes qui se trouvent essentiellement dans les grands centres métropolitains, mais elle a été étendue aux plus petites villes. On verra donc l'apparition de ces salles de cinéma, surtout dans les centres de divertissement plus touristiques, tels que Ahmedabad, Bangalore, Pune et Goa. Le Maharashtra détient les plus grandes dispenses de taxes pour les multiplexes en ce moment, suivi du Bengale de l'ouest, du Gujarat et du Rajasthan. Ces régions devraient donc connaître les plus grands développements de construction de ces salles de cinéma dans les prochaines années.

*Grande demande
pour des centres
commerciaux*

Le sous-secteur des centres commerciaux représente aussi un créneau à débouchés en Inde. L'industrie de la construction du Tamil Nadu est l'une des plus avancées au pays. Chennai est la première ville indienne à posséder des centres commerciaux modernes à une échelle significative. On assiste à une grande demande en Inde de centres commerciaux de type *centres d'achats* nord-américains.



Produits, équipements et matériaux de construction

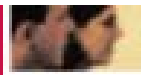
*Les produits
innovants trouvent
leur place*

L'exportation en Inde de matériaux de construction ou de technologies de construction est rentable s'il n'existe pas d'approvisionnement local ou lorsque le produit ou la technologie importée se révèle de qualité supérieure.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Volonté gouvernementale de moderniser les infrastructures du pays
- Développement économique et développement de la population qui entraînera une hausse de la construction résidentielle et des infrastructures s'y rattachant (centres commerciaux, bâtiments divers, etc.)
- Forte croissance économique dans les dix prochaines années
- Appui marqué de la Banque mondiale et de la Banque asiatique de développement
- Usage de l'anglais en raison du passé colonial britannique de l'Inde



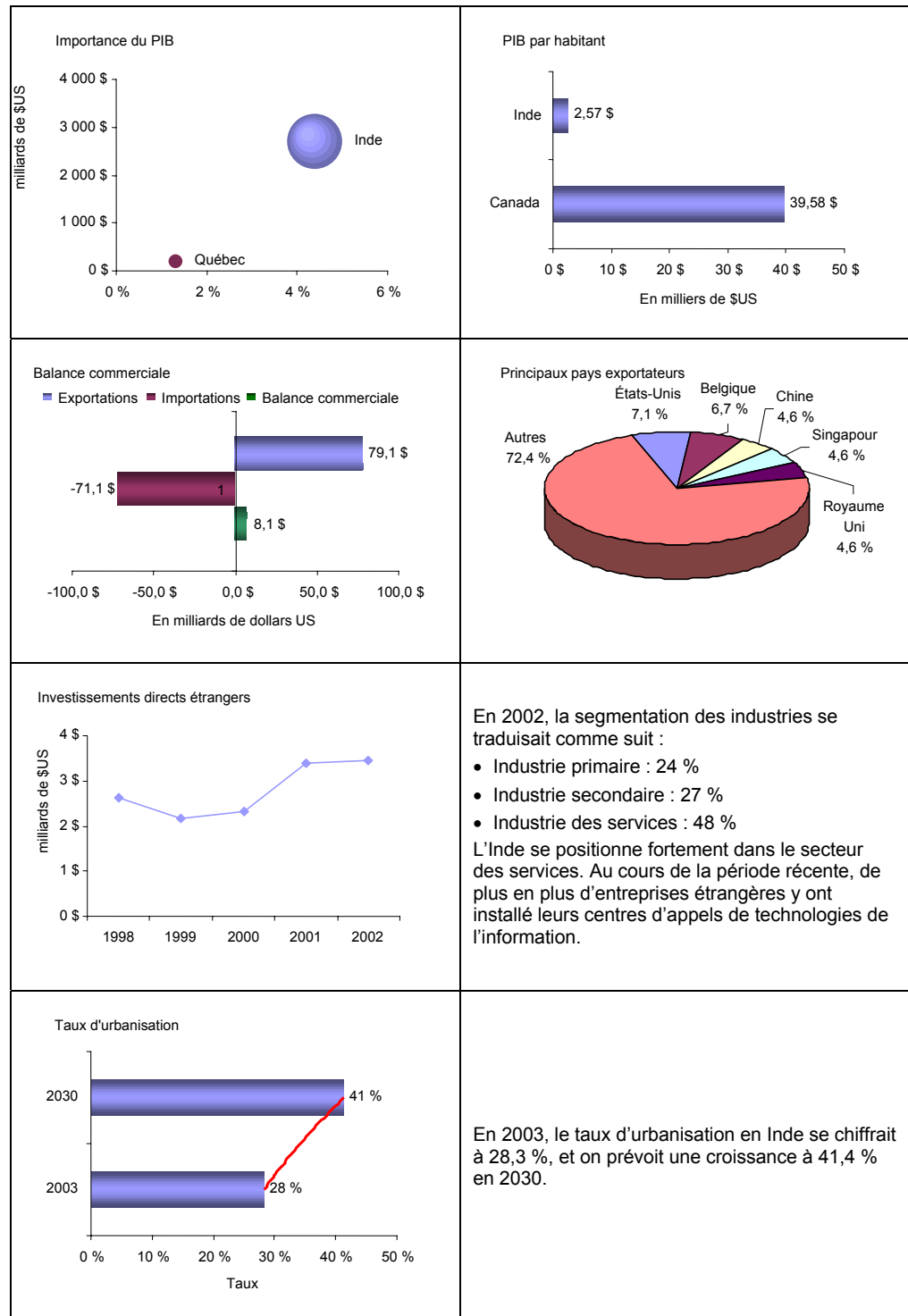
Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Croissance économique élevée • Excédant commercial qui favorise les importations • Niveau d'IDE élevé et en forte croissance • IDE canadiens en Inde de 229 millions de dollars CA • Au 6^e rang des plus intéressants marchés où investir en 2003, selon l'indice AT Kearney	• Faible PIB par habitant
Profil politique	• Démocratie qui favorise les investisseurs étrangers • Infrastructures légales et intellectuelles propices aux affaires • Ententes commerciales nombreuses • Six accords bilatéraux entre le Canada et l'Inde	• Système religieux de castes
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation importante	• Forte population vivant toujours majoritairement en milieu rural, ce qui explique le faible taux d'urbanisation actuel
Environnement commercial	• Débouchés dans les secteurs des télécommunications, de l'énergie, des infrastructures, de l'aviation et des technologies environnementales • L'ouverture du marché indien aux entreprises étrangères a favorisé l'adoption des normes internationales en termes de construction et fait émerger une expertise locale • La main-d'œuvre est facilement disponible en Inde, mais elle est peu formée aux techniques de construction occidentales	• Forte bureaucratie gouvernementale • La complexité du marché indien rend un partenariat avec un cabinet indien indispensable notamment pour la connaissance du terrain et la maîtrise des processus administratifs. • Concurrence importante dans les matériaux de construction provient de l'Europe et de l'Extrême-Orient • Faire affaire avec un conseiller juridique pour s'assurer des bonnes dispositions d'un contrat est impératif
Infrastructures publiques	• Développement des infrastructures considéré comme prioritaire • Manque de connaissances dans les projets plus complexes • Nombreux projets routiers, portuaires, ferroviaires et aéroportuaires	
Infrastructures touristiques	• Crédit d'impôt de 50 % à 100 % pour la construction de centres multiplexes • Grande demande de centres commerciaux	
Produits, équipements et matériaux de construction	• L'exportation de matériaux de construction ou de technologies de construction est rentable si non disponibles localement ou lorsque le produit ou la technologie importée est de qualité supérieure.	



Tableau de bord de l'Inde

Malgré un faible PIB par habitant, une classe moyenne aisée est en pleine croissance, laissant présager une demande intérieure forte pour des infrastructures de tous types

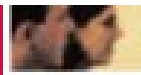




**Un marché au
potentiel
intéressant**

À l'échelle du globe, l'Inde mène quant à son taux de croissance des dépenses dans le secteur de la construction, avec une hausse de 10,1 % prévue pour 2004. Cette hausse est principalement attribuable aux initiatives gouvernementales dans la construction en matière de réfection de routes, ponts et lignes électriques à travers le pays.

La construction commerciale et industrielle doit aussi connaître un « boom » en Inde avec les nouveaux investisseurs du secteur des services. Il y aura donc une ébullition dont pourront jouir les entrepreneurs québécois s'ils établissent des relations avec des entrepreneurs indiens.



L'Afrique du Sud

L'Afrique du Sud est un pays émergent admiré dans le monde entier pour le processus de mise en place de sa démocratie. Ainsi, ce pays dispose d'une forte visibilité internationale grâce, entre autres, à ses progrès des dix dernières années.

L'État sud-africain demeure le pays le plus dynamique du continent africain. Pour les prochaines années, le gouvernement vise à stimuler la croissance, ce qui devrait avoir des répercussions positives sur le PIB en 2004. Autres signes positifs : la baisse des taux d'intérêt a amélioré la conjoncture des affaires et le déficit budgétaire 2004-2005, qui sera plus important que prévu, ne semble pas inquiéter le monde financier.

Tableau 30 – Résultat des indicateurs pour l'Afrique du Sud

Indicateurs économiques	Afrique du Sud
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

L'Afrique du Sud a connu une croissance de ses dépenses en construction. Elles dépassaient les 8,3 milliards \$US en 2002 et leur provenance se répartissait comme suit : 29,5 %, du secteur public; 13,6 %, des entreprises publiques; et 56,9 %, du secteur privé. Ces dépenses représentent 5,1 % du PIB, soit une hausse comparativement à 2001, alors que ce pourcentage était de 4,9 %.

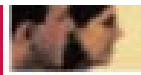
Budgets disponibles pour les projets d'infrastructures municipales et provinciales

En 2000, les routes pavées ne couvraient qu'un peu plus de 20 % du territoire de l'Afrique du Sud. L'état sud-africain a annoncé dans son budget 2004 des sommes supplémentaires pour le développement d'infrastructures municipales et provinciales, ainsi que pour l'ajout de services municipaux d'eau, d'aqueduc et d'électricité. Il faut également mentionner l'ajout de 19,7 milliards de rands pour les trois prochaines années pour des hôpitaux et cliniques, des écoles et des programmes de bourses.

Secteur de la construction – forte concurrence et marché saturé pour les entrepreneurs généraux

Le secteur de la construction est compétitif. Par contre, parmi tous ses sous-secteurs, il semble que seul celui des entrepreneurs généraux soit saturé. Dans ce secteur, une forte compétition sur les prix règne. De plus, dans le cadre des initiatives du gouvernement pour dynamiser l'industrie nationale, les entreprises locales seront encouragées à améliorer leur offre de produits et services, ce qui devrait éventuellement constituer une concurrence additionnelle dans de nombreux domaines.

En 2003, le Québec a exporté vers l'Afrique du Sud pour un peu plus de 79 millions \$CA⁹⁴. Parmi les 25 plus importantes industries au secteur de la construction, on note la présence



des industries suivantes :

Tableau 31 – Présence des industries québécoises de la construction en Afrique du Sud

Fabrication de matériaux de construction en argile et de produits réfractaires	1,33 million \$CA
Fabrication de placage, de contreplaqué et de produits en bois reconstitué	1,04 million \$CA

Occasions d'affaires

*L'industrie du
bâtiments – un
marché de 5 milliards
\$US d'ici 2010*

L'industrie du bâtiment représentait un montant de 3,6 milliards \$US en 2000 et il est prévu qu'il atteindra entre 4,6 milliards \$US et 5 milliards \$US d'ici 2010. De façon similaire, l'industrie des travaux d'ingénierie, qui représente annuellement des sommes de plus de 2,9 milliards \$US, devrait augmenter jusqu'à plus de 4,2 milliards \$US d'ici 2010. Il s'agit donc d'augmentations prévues de l'ordre de 27 % et de 44 %, ce qui est fort important.⁹⁵

Infrastructures publiques

*Projets
d'infrastructures
ferroviaires et
aéroportuaires*

Certains projets d'infrastructures sont planifiés dont la construction d'un lien ferroviaire rapide pour la zone de Gautrain et des améliorations à l'aéroport international de Johannesburg. De plus, avec la croissance du trafic aérien, il y aura des débouchés dans l'expansion ou la construction de nouveaux aéroports.

Si l'économie du pays se porte bien, la croissance de l'urbanisation devrait donner lieu à des investissements en infrastructures urbaines pour supporter le flot de nouveaux arrivants.

Infrastructures industrielles

*Secteur industriel
fortement influencé
par les IDE*

Pour l'Afrique du Sud, le secteur industriel revêt une grande importance. Les travaux de construction et de modernisation d'usines, fortement influencés par les investissements directs étrangers, présenteront des occasions d'affaires.

*Industrie du textile en
croissance*

L'un des domaines les plus en croissance est l'industrie du textile, qui a fait l'objet d'investissements étrangers, ce qui a contribué, au cours des dernières années, à l'agrandissement et la modernisation des usines en place. D'autres investissements dans la construction d'usines sont à prévoir, entre autres, dans des secteurs connexes à la fabrication de tissus.

Des débouchés peuvent également être attendus dans la construction pour le secteur des mines. Par contre, aucun investissement à court terme n'a été annoncé.

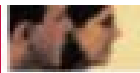
Infrastructures touristiques et commerciales

*Croissance des
centres commerciaux*

Au cours des prochaines années, le secteur des centres commerciaux sera aussi porteur. Le concept de « shoppertainment » est en croissance en Afrique du Sud et la construction de nombreux centres commerciaux est prévue.

*Le tourisme compte
pour 71 % du PIB*

Au plan des infrastructures touristiques, il est intéressant de noter que le tourisme est en hausse en Afrique du Sud. Ainsi, les dépenses enregistrées sont passées de 17,4 milliards de rands en 2000 à 28,7 milliards en 2002, soit une hausse de 65 %⁹⁶ en raison des mesures prises par le gouvernement pour encourager cette industrie. Le tourisme compte d'ailleurs pour 7,1 % du PIB⁹⁷. Le développement futur de secteurs touristiques passera par l'amélioration des infrastructures afin d'exploiter, entre autres, les attractions qui sont déjà en place.



*Coupe du monde
2010 - Occasions
importantes*

Finalement, il est important de noter que l'Afrique du Sud sera l'hôte de la Coupe du monde en 2010. Cet événement, qui attire quelque 235 000 visiteurs, requiert la mise en place d'infrastructures et de bâtiments ou leur amélioration.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Hausse du tourisme attendue
- Augmentation de l'investissement direct étranger
- Croissance du PIB
- Hausse des investissements gouvernementaux



Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Économie dynamique • Forte visibilité internationale • PIB et croissance du PIB élevés • PIB par habitant le plus élevé du continent africain • Baisse des taux d'intérêt pour améliorer la conjoncture des affaires • Gouvernement enclin à stimuler la croissance économique • IDE élevés en 2001 à la suite de privatisations importantes • Futurs IDE prévus • Ententes d'investissement et de partenariat entre les grandes compagnies minières et des multinationales étrangères	
Profil politique	• État africain démocratique et très libéralisé • Plusieurs ententes commerciales en place	
Profil urbain	• Peu urbanisé, mais croissance importante attendue du niveau d'urbanisation • Hausse du tourisme	
Environnement commercial	• Environnement propice aux occasions d'affaires • Systèmes financier, bancaire et légal très bien développés • Développement industriel et croissance économique appuyé par la <i>Industrial Development Corporation</i> pour appuyer les partenariat entre entreprises locales et étrangères	• Inégalités sociales • Haut taux de criminalité et de corruption
Infrastructures industrielles	• L'industrie du bâtiment – marché de 5 milliards \$US d'ici 2010 • Secteur industriel fortement influencé par les IDE • Industrie du textile en croissance	• Forte concurrence. Marché saturé pour les entrepreneurs généraux
Infrastructures publiques	• Projets d'infrastructures ferroviaires et aéroportuaires	

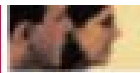
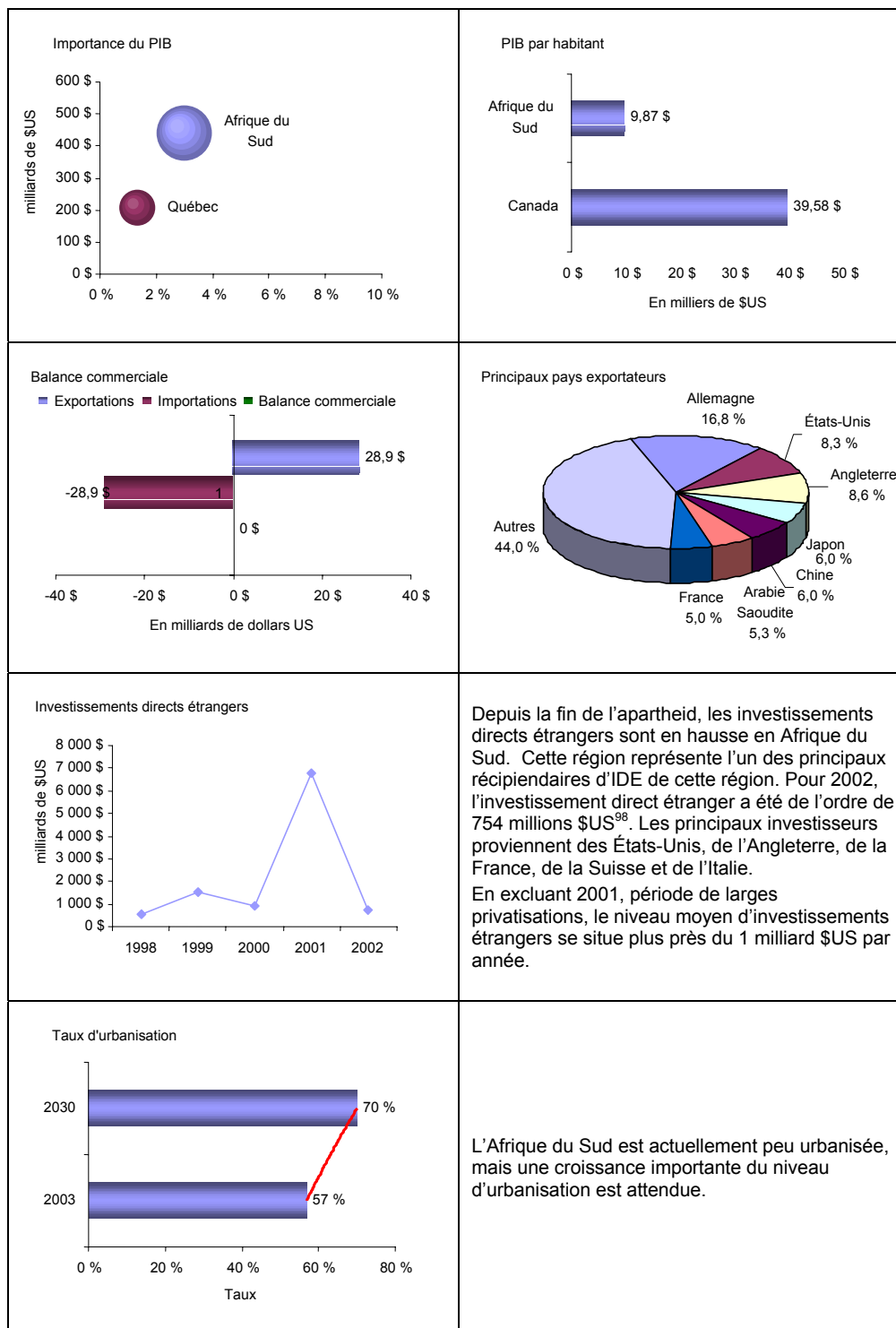
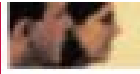


Tableau de bord de l'Afrique du Sud

Avec son PIB élevé, l'Afrique du Sud est nettement l'économie dominante de l'Afrique australe.

La croissance de son PIB a été inférieure aux attentes, mais néanmoins positive depuis plusieurs années.





**Un marché au
potentiel
intéressant**

L'Afrique du Sud constitue une porte d'entrée stratégique pour l'entreprise désireuse de faire des affaires en Afrique. De plus, ce pays représente l'un des marchés émergents les plus prometteurs au monde. Plusieurs entreprises canadiennes disposent d'ailleurs d'une présence locale, dont un certain nombre d'entreprises technologiques.

Malgré les avantages liés à son dynamisme, l'Afrique du Sud demeure un pays éloigné géographiquement et offre un potentiel intéressant principalement pour les plus grandes entreprises. Les autres entreprises pourront être refrénées par l'éloignement géographique, la criminalité, et le manque de main-d'œuvre qualifiée.

En ce qui concerne l'exportation de produits du bâtiment et de matériaux de construction, l'Afrique du Sud possède des usines de fabrication de nombreux produits tels que le ciment, la céramique ou le plastique. Ceci ne laisse donc place qu'à l'exportation de produits spécialisés.

Il reste le potentiel offert aux grandes firmes internationales de génie civil qui pourront bénéficier du manque d'expertise locale créé par la forte compétition en matière de prix qui a prévalu dans le passé. Cette concurrence a entraîné une dégradation du niveau de services et une défaillance à garder et à accroître les expertises. Ce secteur est donc maintenant localement mal représenté, si l'on fait exception des firmes internationales.



Le Maroc

Le Maroc est un pays tout en contraste où les industries les plus modernes côtoient les petits commerces artisanaux. Il n'en demeure pas moins que le Maroc est l'un des pays africains dont la croissance est la plus élevée. Cela est d'autant plus vrai depuis que le plus récent gouvernement pose des actions afin de moderniser l'économie et améliorer le climat des affaires.

L'économie du Maroc dépend de son industrie agricole, qui occupe près de 50 % de la population. Par contre, le secteur industriel y est en développement, surtout si l'on tient compte des industries du secteur alimentaire mais aussi de celles du textile, du cuir, de l'électronique et des produits du bâtiment. L'industrie touristique occupe également une large part de l'économie du pays puisqu'elle représente le 2^e pourvoyeur de devises.

Tableau 32 – Résultat des indicateurs pour le Maroc

Indicateurs économiques	Maroc
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Le Québec est déjà un partenaire du Maroc avec 23 millions \$CA d'exportation vers ce pays. Parmi les 25 plus importants secteurs d'exportation, un seul est lié au secteur de la construction.

Tableau 33 – Présence des industries québécoises de la construction au Maroc

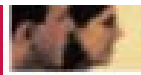
Fabrication d'appareils de chauffage, de ventilation, de climatisation et de réfrigération commerciale	156 000 \$CA
--	--------------

Un marché non exploité pour la construction non résidentielle québécoise

Pour ce qui est des exportations canadiennes, elles sont principalement constituées de produits agricoles, dont en premier lieu le blé dur, mais aussi de papier journal, de tissus synthétiques et de machines. Ainsi, jusqu'à présent, peu de débouchés en construction ont été exploités par les entreprises québécoises autant que canadiennes.

Priorités : le logement social, les stations balnéaires, les infrastructures portuaires, routières et ferroviaires

Le secteur de la construction est largement dépendant des initiatives gouvernementales et des investissements étrangers. Le gouvernement marocain a pour priorités le logement social, le développement de stations balnéaires ainsi que les infrastructures portuaires, routières et ferroviaires. À titre d'exemple, les besoins en infrastructures routières sont criants, puisque le réseau routier marocain comptait uniquement 56 % de routes pavées en 2001.



Peu de données existent sur la croissance du secteur de la construction. Par contre, à en juger par l'augmentation des ventes de ciment de 11,5 % et la croissance de 10 % des crédits immobiliers pour les neuf premiers mois de 2003, il est possible de présumer d'une progression du secteur.

*Présence
européenne forte –
menace ou
occasion ?*

L'industrie est composée de quelques grands entrepreneurs et d'une multitude de petites compagnies ainsi que de sous-traitants. De plus, il y a une forte présence de compagnies et de consortiums européens.

*Industries locales de
fabrication de
matériaux de
construction*

Le Maroc possède quelques industries de fabrication de matériaux de construction dont plusieurs usines de ciment, de céramique et d'équipements sanitaires. Les industries de fabrication de ciment et d'équipements sanitaires se portent bien. Pour ce qui est de l'industrie des tuiles de céramique, elle est plus vulnérable à la concurrence étrangère étant donné les coûts de production élevés et la levée, au cours des prochaines années, des protections douanières qui l'avantagent actuellement.

Occasions d'affaires

Diverses occasions d'affaires peuvent être anticipées pour le Maroc. Celles-ci dépendent largement de la réussite des plans de développement gouvernementaux.

Infrastructures publiques

*Débouchés dans la
construction de
nouveaux tronçons
routiers*

Le gouvernement marocain mise en priorité sur le développement de son infrastructure de transport. Avec plusieurs projets déjà réalisés ou en cours, un certain nombre d'investissements supplémentaires sont à prévoir. Ainsi, des investissements additionnels de l'ordre de 2,2 milliards d'euros sont prévus au cours des prochaines années pour la construction de nouveaux tronçons routiers dont de grands projets autoroutiers.

*Projets de barrages,
ports, chemins de fer
et aéroports*

De nombreux autres projets sont en cours ou prévus : la construction de deux grands barrages, sept projets de barrages de plus petite envergure, la construction d'une grande infrastructure portuaire près de Tanger, et dix projets portuaires, en plus de projets visant à moderniser les infrastructures ferroviaires et aéroportuaires.

*Augmentation du
niveau d'urbanisation*

Avec la croissance rapide de la population et l'augmentation du niveau d'urbanisation, il est, de plus, prévisible que les secteurs des travaux publics, de la construction, de l'eau et de l'environnement deviendront fort importants pour le pays. Il en est de même des infrastructures, comme les hôpitaux et les écoles auxquelles s'ajouteront celles requises par l'accroissement de l'activité touristique.

Infrastructures touristiques et commerciales

*« Vision 2010 »
quadruplera l'activité
touristique –
occasions pour
l'augmentation de la
capacité hôtelière et
le développement de
stations balnéaires*

Le Maroc s'apprête à investir 10 milliards \$ de dollars US dans le secteur touristique d'ici 2010⁹⁹. Sa stratégie de développement, baptisée « Vision 2010 », a été lancée afin de quadrupler l'activité touristique, soit d'attirer 10 millions de touristes par an d'ici cette échéance. Ce plan vise à développer le tourisme, qui se porte bien malgré les attentats terroristes de 2001 et de 2003, et à faire connaître le Maroc comme destination touristique majeure.

La réalisation de cet objectif passe par l'augmentation de la capacité hôtelière et le développement de stations balnéaires. Ainsi, le plan vise la construction de six nouvelles stations balnéaires à proximité d'aéroports qui incluront l'ajout de 75 000 lits. D'autres secteurs touristiques sont aussi visés dont le tourisme rural et les événements sportifs et d'affaires, pour lesquels 80 000 lits additionnels sont prévus.¹⁰⁰



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Hausse du budget de l'État
- Croissance du PIB
- Hausse du tourisme
- Usage du français comme langue officielle

Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Un des pays africains dont la croissance est la plus élevée • Gouvernement en faveur de la modernisation de l'économie • Volonté d'augmenter les IDE visés au support stratégique de croissance économique, de soutien au processus d'investissement national et de développement des entreprises	• Faible PIB par habitant et richesse du pays partagée inégalement – niveau de pauvreté élevé • Déficit commercial – exportations et importations fortement dépendantes de l'Union européenne • Tendance des IDE fluctuante dont 0,25 % sont dirigés vers le secteur de la construction
Profil politique	• Plusieurs ententes commerciales en place	
Profil urbain	• Hausse du taux d'urbanisation prévue pour les prochaines années, soit près de 20 % entre 2003 et 2030	
Environnement commercial	• Systèmes judiciaire et comptable favorisant l'utilisation de standards d'affaires internationaux • Infrastructure développée et système de télécommunications efficace • Réformes du système financier envisagées	
Infrastructures publiques	• Occasions d'affaires dans la construction de nouveaux tronçons routiers • Projets de barrages, de ports, de chemins de fer et d'aéroports	• Présence européenne forte • Deux sociétés étrangères sont très actives sur le marché marocain de la construction de bâtiments et d'infrastructures : il s'agit du groupe Bouygues (France) et du groupe Dragados (Espagne).
Infrastructures touristiques	• Augmentation de la capacité hôtelière et développement de stations balnéaires	

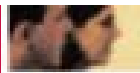
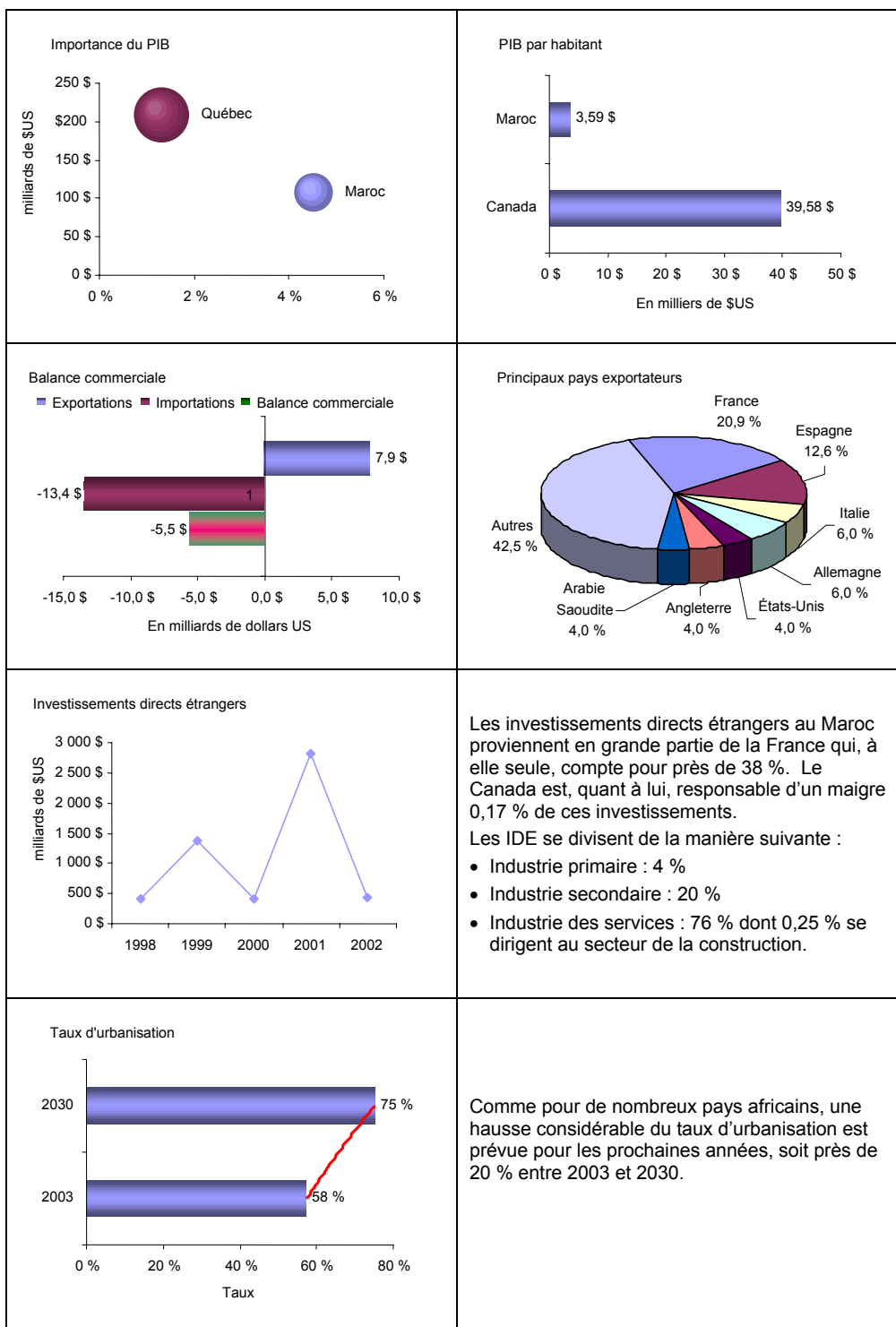


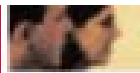
Tableau de bord du Maroc

Fortement influencée par les cours et les récoltes de produits agricoles, l'économie du Maroc connaît des hauts et des bas selon les années

Le Maroc s'est résolument engagé à faire la promotion de son pays pour attirer les investissements étrangers.

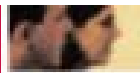
Il vise à faire de ces investissements un vecteur stratégique de croissance économique, de soutien au processus d'investissement national et de développement des entreprises.





**Un marché au
potentiel
intéressant**

Le Maroc est donc un pays intéressant pour les grandes firmes capables d'affronter la compétition des groupes européens, entre autres, grâce à leur savoir-faire unique dans certains secteurs. De plus, un potentiel pourra exister pour des produits du bâtiment et des matériaux de construction aux caractéristiques spécialisées.



La Hongrie

La Hongrie est le pays le plus riche de l'ancien bloc communiste. Elle jouit d'une situation géographique stratégique en Europe et offre un potentiel intéressant comme porte d'entrée d'un marché beaucoup plus important, l'Europe de l'Est, grâce, entre autres, à ses liens étroits avec l'Ukraine, la Russie et les Balkans.

Le pays a connu une forte hausse de son activité économique depuis les années 1990 influencée, entre autres, par les investissements étrangers, la vigueur des exportations et l'ouverture au système commercial.

Tableau 34 – Résultat des indicateurs pour la Hongrie

Indicateurs économiques	Hongrie
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

En 2000, le secteur de la construction en Hongrie représentait un chiffre d'affaires de 4,9 milliards d'euros¹⁰¹.

Forte hausse de l'activité de la construction depuis 2000

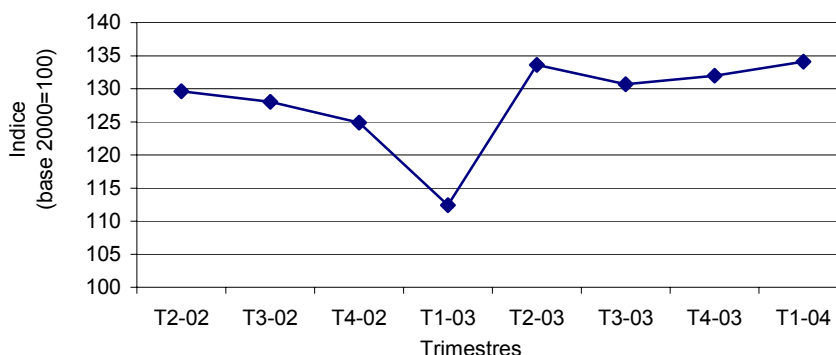


Figure 14 – Production - secteur de la construction hongroise
(base an 2000=100)

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004



La Hongrie s'est classée parmi les pays européens ayant connu les plus fortes hausses de leurs activités de construction depuis 2000 et présente un indice de 134,1 pour le 1^{er} trimestre 2004. Cette hausse générale a été marquée par des périodes de décroissance et de croissance. La tendance est toutefois relativement similaire pour les secteurs du génie civil et du bâtiment, hormis pour le premier trimestre de 2004.

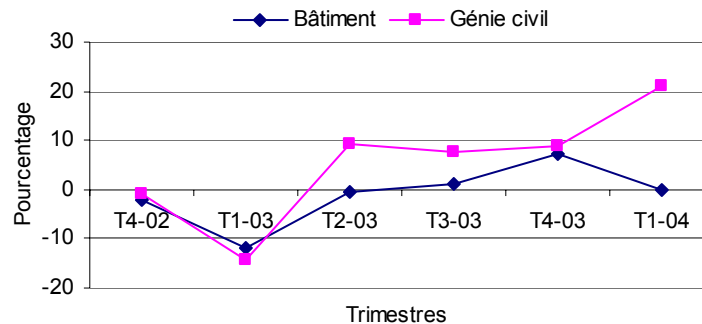


Figure 15 – Variation de la production – secteur de la construction hongroise

Source : Eurostat, Statistiques en bref, 31/2004

Plus de 7000 entreprises répertoriées

La Hongrie compte plus de 7 000 entreprises répertoriées dans le domaine de la construction¹⁰².

Hausse importante des exportations québécoises

Les entreprises québécoises exportent plus en Hongrie que dans d'autres pays de cette région. En effet, le total des exportations pour 2003 a été de près de 60 millions \$CA. Ce montant marque une hausse importante comparativement aux années précédentes. Parmi les 25 premières industries, on note la présence des produits suivants :

Tableau 35 – Présence des industries québécoises de la construction en Hongrie

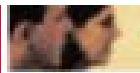
Fabrication d'asphaltage, de papier-toiture asphalté et de matériaux imprégnés d'asphalte	394 000 \$CA
Fabrication de placage, de contreplaqué et de produits en bois reconstitué	172 000 \$CA
Fabrication de produits métalliques d'ornement et d'architecture	86 000 \$CA

Le secteur de la construction est donc représenté et laisse croire que les produits québécois offrent des caractéristiques appréciées dans ce pays.

Occasions d'affaires

Présence canadienne supérieure aux autres pays de la région

Une étude datée d'avril 2004 du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), stipule que la construction et les produits de construction sont parmi les secteurs les plus intéressants à exploiter pour les entreprises canadiennes en Hongrie. Les autres secteurs identifiés sont : le matériel et les services de télécommunications sans fil, les produits et services agroalimentaires, le matériel de transport, les biens et services liés à la santé, les technologies environnementales et les technologies de pointe.



*Des projets
d'infrastructures déjà
en cours*

Infrastructures publiques

La Hongrie procède actuellement à la modernisation de son réseau routier, une modernisation dont le pays a bien besoin, principalement dans les régions rurales. Cette tendance en croissance des travaux de génie civil était d'ailleurs plus accentuée au début de 2004. Le pays reçoit des fonds en provenance de l'Union européenne afin d'appuyer ses travaux.

Infrastructures touristiques et commerciales

*Le plan économique
national de la Hongrie
insiste sur la mise en
place d'un
programme de
modernisation et de
développement de
l'infrastructure
touristique*

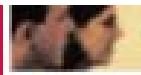
Le secteur touristique présente un grand potentiel de développement, s'effectuant déjà par des compagnies du secteur privé, mais où l'État s'implique également. Ainsi, le plan économique national de la Hongrie insiste sur la mise en place d'un programme de modernisation et de développement de l'infrastructure touristique. Ce développement passe, entre autres, par la construction d'un centre de congrès et l'exploitation de ses sources d'eau thermale. Le secteur privé a déjà commencé à investir dans ce pays par la construction de nouveaux hôtels ou la rénovation d'hôtels à la suite de leur privatisation. Les chaînes déjà présentes sont : Marriott, Intercontinental, Crown Plaza, Le Méridien, Four Seasons, Hilton.

La Hongrie fait partie des pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est qui connaissent une des plus fortes hausses de l'activité touristique. Ainsi, l'industrie a crû de plus de 10 % au cours des derniers mois¹⁰³ encouragée, entre autres, par la publicité que lui procure sa récente accession à l'Union européenne ainsi que son taux de change favorable.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Croissance du PIB
- Récente accession à l'Union européenne
- Présence canadienne en Hongrie supérieure aux autres pays de la région
- Forte croissance touristique



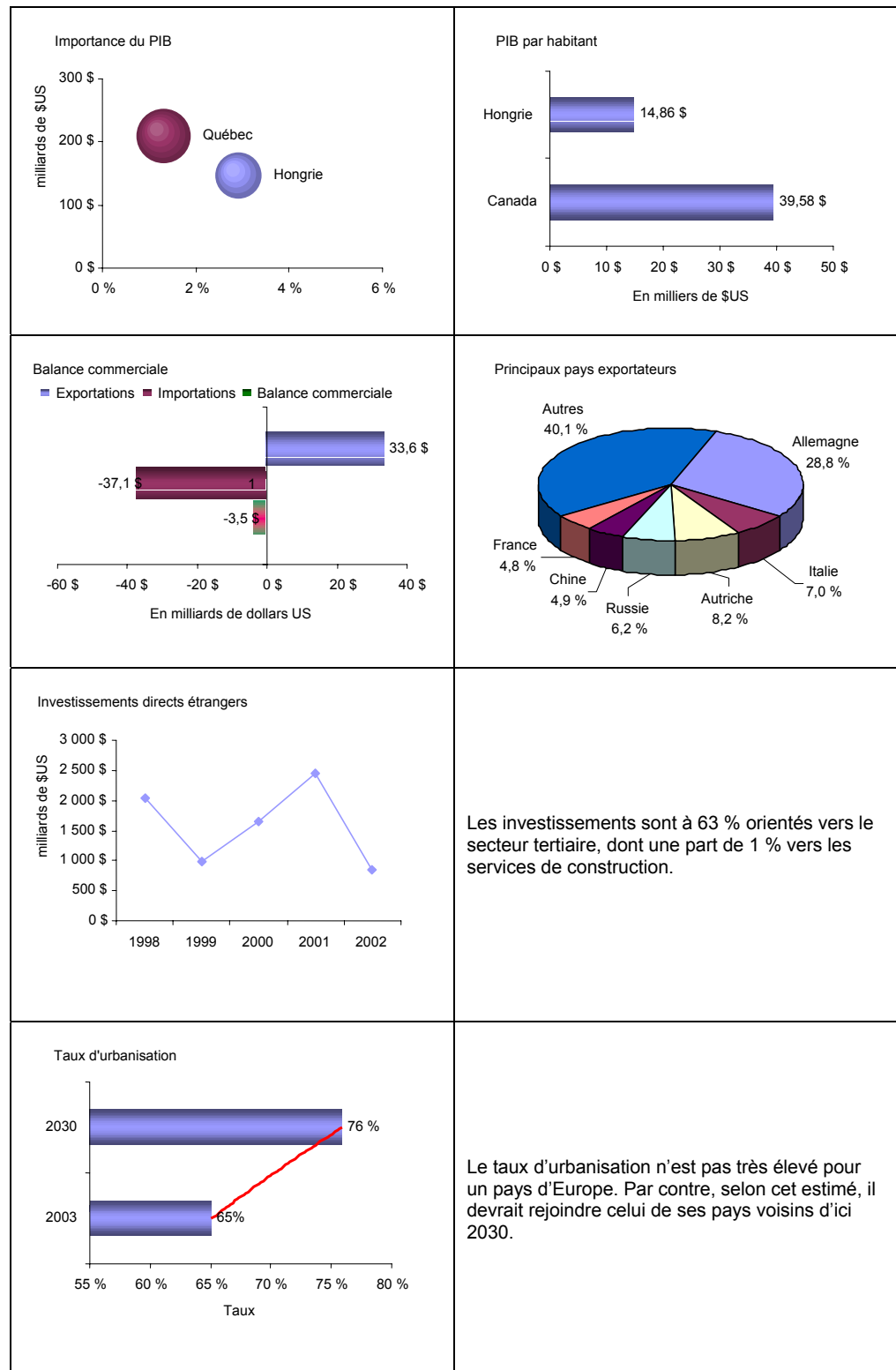
Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Situation géographique stratégique en tant que porte d'entrée sur un marché beaucoup plus important • Croissance importante des activités économiques • PIB et croissance du PIB importants • PIB par habitant important • Classé au 17^e rang sur l'indice de confiance des investisseurs compilé par AT Kearney	• Seulement 1 % des IDE sont orientés vers les services de construction
Profil politique	• Plusieurs ententes commerciales	• Application des lois confuse • Corruption aux échelons inférieurs
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation – moyen • Hausse des activités touristiques	
Environnement commercial	• Système financier le plus développé de la région • Systèmes bancaire et légal bien structurés • Forte présence canadienne	
Infrastructures publiques		• Travaux publics déjà en cours
Infrastructures touristiques	• Plus forte hausse de l'activité touristique en Europe de l'Est • Plan économique national favorisant la construction d'infrastructures touristiques	



Tableau de bord de la Hongrie

Le pays a connu une bonne croissance au cours des cinq dernières années, sa moyenne se chiffrant autour de 3,9 %





**Un marché au
potentiel
intéressant**

En plus d'un potentiel au niveau de la construction d'infrastructures touristiques et d'infrastructures routières, la Hongrie offre aussi des débouchés pour les produits du bâtiment et les matériaux de construction québécois. Ainsi, tel qu'il a été mentionné précédemment, le Canada jouit d'une bonne présence en Hongrie et les exportateurs québécois pourront utiliser ce réseau afin de développer ce marché.



Les pays Baltes

Les pays Baltes sont composés de L'Estonie, la Lituanie et la Lettonie. Ces trois pays européens sont situés au seuil des marchés russe, polonais, scandinave et nordique. En ce sens, ils occupent une position géographique stratégique en Europe centrale et en Europe de l'Est. Selon le FMI et la Banque mondiale, les pays Baltes sont les seules anciennes républiques de l'ex-Union soviétique à avoir réussi leur transition vers une économie libérale de marché. Un processus de changements macroéconomiques et politiques a été entamé au cours des dernières années dans ces pays, ce qui leur a permis d'intégrer l'Union européenne (UE) en mai 2004.

Tableau 36 – Résultat des indicateurs pour les pays Baltes

Indicateurs économiques	Les Pays Baltes
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Dans l'ensemble de ces trois pays, le Québec a exporté pour 11,3 millions de dollars CA en 2003. Parmi les 25 premières industries inventoriées, celles liées au secteur de la construction sont présentées au tableau suivant.

Tableau 37 – Présence des industries québécoises de la construction dans les pays Baltes

Fabrication d'asphaltage, de papier-toiture asphalté et de matériaux imprégnés d'asphalte	231 000 \$CA
Fabrication de meubles de bureau, y compris les articles d'ameublement	53 000 \$CA
Menuiseries préfabriquées	45 000 \$CA
Fabrication de meubles de maison et d'établissement institutionnel	36 000 \$CA

Les sommes en cause sont peu élevées, mais elles démontrent tout de même une présence québécoise dans l'industrie des matériaux de construction et les produits du bâtiment.

Le marché des pays baltes était évalué, en 2000, à 3,8 milliards \$CA et était reparti selon le tableau suivant.



Tableau 38 – Évaluation du marché de construction non résidentielle dans les pays Baltes

	Valeur du marché estimée (milliards \$CA)	% non résidentiel	Valeur - non résidentielle (millions \$CA)	% infrastructures	Valeur - infrastructures (millions \$CA)
Estonie	1,3	50 à 60	650 à 780	30 à 40	390 à 520
Lettonie	1,0	50	500	30 à 40	300 à 400
Lituanie	1,5	40 à 50	600 à 750	20 à 30	200 à 450
Total	3,8		1 750 à 2 030		890 à 1 470

Source : MAECI, année de référence 2000

En 2000, le marché était donc dominé par la construction non résidentielle et était évalué entre 2,6 à 3,5 milliards \$CA.

Les investissements les plus importants des dernières années ont été de nature diversifiée selon les pays :

- Estonie : construction d'immeubles à bureaux, de supermarchés, de centres de commerce, et d'infrastructures routières et infrastructures reliées à l'eau.
- Lettonie : bâtiments de loisirs de masse, d'enseignement, de soins de santé, de commerce, et d'infrastructures portuaires et routières.
- Lituanie : rénovation et construction d'immeubles commerciaux et d'infrastructures diverses.

L'indice de production du secteur de la construction est en hausse

L'indice de la production combiné des trois pays est très haut. Ainsi, depuis 2000, cet indice a crû et se situe maintenant à 157,7. Pour le premier trimestre de 2004, il est de 150,1 pour l'Estonie; de 141,7 pour la Lettonie; et de 181,2 pour la Lituanie. Il y a donc eu une forte croissance de la production dans la construction, et ce, de manière plus soutenue en Lituanie.

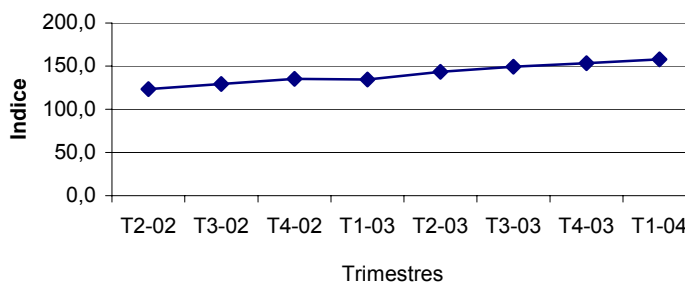


Figure 16 – Production – secteur de la construction dans les pays Baltes
(base an 2000=100)

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004.



Cette hausse est attribuable en grande partie à la hausse de la production dans le secteur du bâtiment de la Lituanie. Ce secteur a crû de près de 50 % au cours des six derniers trimestres. On observe également une hausse de la production dans le secteur du génie civil.

Hausse dans les secteurs « bâtiment » et « génie civil »

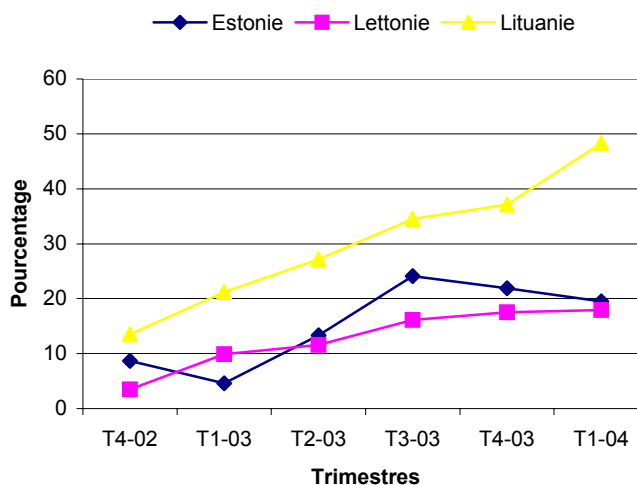


Figure 17 – Variations de la production – secteur de la construction du bâtiment dans les pays Baltes

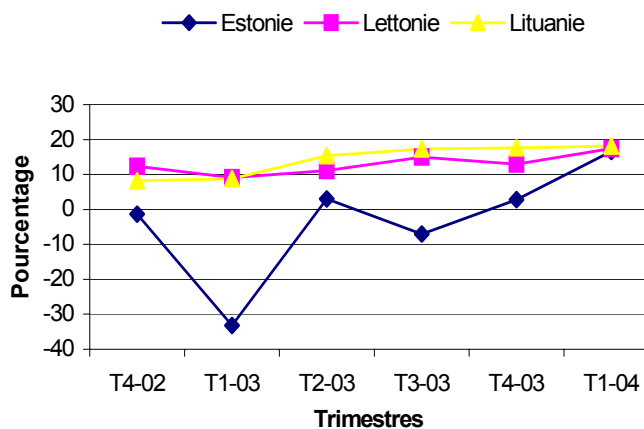


Figure 18 - Variations de la production – secteur de la construction « génie civil » dans les pays Baltes

Source : Eurostat, Statistiques en bref, 31/2004.

Concurrence locale pour les matériaux de construction – mais peu compétitive en raison des coûts d'exploitation élevés

La concurrence locale est surtout présente dans les matériaux de base tels que le ciment, la brique et la céramique. Le pays fabrique aussi des produits de verre et de bois d'œuvre, mais de qualité inférieure. De récents investissements étrangers dans des coentreprises baltes ont contribué à accroître le niveau de qualité de la production locale. Par contre, les coûts élevés de l'électricité dans cette région sont un facteur qui influence grandement la production locale. À l'heure actuelle, les matériaux haut et moyen de gamme sont importés d'Allemagne et des pays scandinaves, et les matériaux bas de gamme, de Pologne et de République Tchèque. Ces entreprises ont toutefois, à l'occasion, des ententes de fabrication locale.



Occasions d'affaires

Croissance du secteur jusqu'en 2008

Les pays Baltes constituent des marchés de petite taille pour la construction, mais l'intérêt vient du potentiel de croissance qui devrait se maintenir sur plusieurs années. De plus, l'entrée sur le marché de l'un de ces pays peut ouvrir les portes des autres. Selon la *Lituanian Construction Association*, la croissance du secteur de la construction dans ces pays devrait se poursuivre jusqu'en 2008.

Infrastructures publiques

Chantiers routiers en prévision, mais acteurs principaux déjà en place

Les pays Baltes devront continuer à accroître leur réseau routier et de grands chantiers routiers sont donc à prévoir. Par contre, le savoir-faire local en ce domaine est excellent et les matériaux nécessaires sont importés d'Allemagne et de Suède, ces deux pays étant déjà bien implantés dans ce secteur.

Projets de réfection des infrastructures ferroviaires jusqu'en 2010

Les pays Baltes ont en place d'importants réseaux de transport ferroviaire qui relient leurs principales villes à Moscou. Par contre, aucun lien ferroviaire ne les relie entre elles, ce qui sera développé dans l'avenir. Des projets de rénovation et de modernisation des infrastructures ont déjà débuté et devraient continuer jusqu'en 2010. Ces travaux sont importants puisqu'une large part du transport de marchandises s'effectue par train.

Projets portuaires en prévision

Pour ce qui est des infrastructures portuaires, elles sont aussi vitales à l'économie de ces pays et, avec l'accroissement prévu du commerce, elles devront être améliorées, que ce soit en les agrandissant ou en les modernisant.

Infrastructures commerciales et industrielles

Accroissement du pouvoir d'achat de la population - demande accrue pour la construction de supermarchés et de commerces de détail

Une croissance de la construction de bâtiments commerciaux, dont des immeubles à bureaux, est anticipée pour les prochaines années. Par exemple, la construction de 500 000 m² d'espaces à bureaux neufs est prévue en Estonie et cette tendance, quoique moindre, est répandue aux deux autres pays. Avec l'accroissement du pouvoir d'achat de leur population, ces pays verront une demande supplémentaire pour la construction de supermarchés et de commerces de détail.

IDE anticipés pour la modernisation d'usines, de bureaux et de commerces

Il est possible d'anticiper qu'une part importante des investissements directs étrangers servira à moderniser les usines de production, les immeubles à bureaux ainsi que les bâtiments utilisés pour la vente au détail. En ce qui concerne la Lituanie, le pays compte, de plus, rénover ses hôpitaux, écoles et édifices historiques.

Infrastructures touristiques

Contrairement aux autres pays de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est, aucune mention n'est faite ici de projets de nature touristique. Cela s'explique par le faible taux d'occupation de l'infrastructure actuelle. Ainsi le taux d'occupation est en moyenne de 30 % pour la Lettonie et la Lituanie, alors qu'il se chiffre à 60 % en Estonie¹⁰⁴. Il n'y a donc pas de besoins immédiats dans ce domaine.

Produits, équipements et matériaux de construction

80 % des matériaux de construction sont importés – Débouchés pour le Québec

Une part très importante, soit 80 %¹⁰⁵ des matériaux nécessaires à la construction d'immeubles commerciaux et industriels sont importés, principalement de l'Europe. Les produits québécois pourront bénéficier d'un avantage puisque le climat dans cette région est semblable à celui du Québec. Ainsi, certains produits du bâtiment et matériaux de construction seront bien adaptés à ces trois pays.



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Accession à l'Union européenne
- Augmentation des investissements directs étrangers (IDE)
- Croissance de la construction
- Besoins en matériaux

Facteurs positifs et négatifs

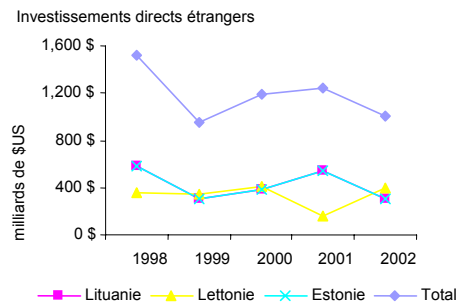
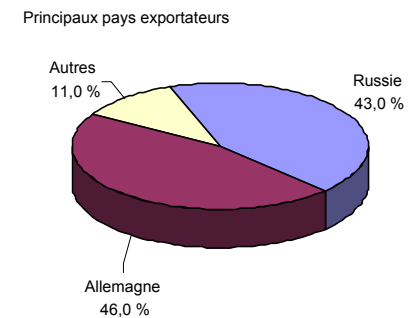
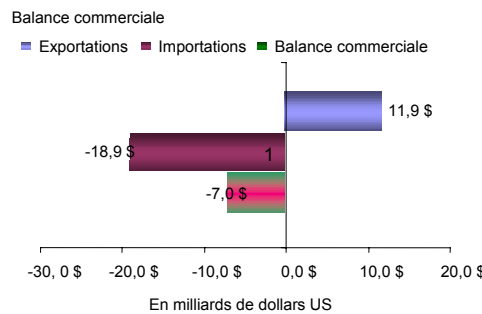
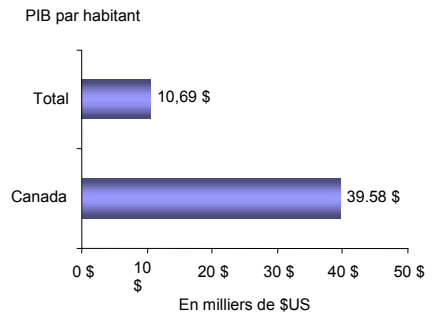
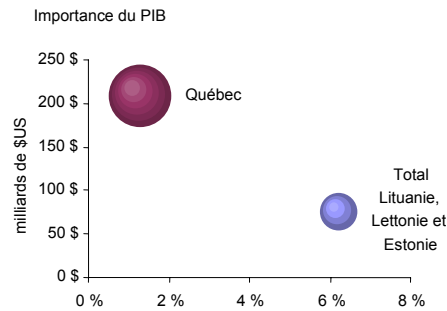
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Situation géographique stratégique : portes d'entrée pour les marchés russe, polonais, scandinave et nordique • Croissance des PIB et PIB par habitant importants comparativement aux autres pays de la région • Économies libérales de marché favorisant les IDE • Hausse des IDE envisagée à la suite de la récente accession à l'Union européenne • Demande intérieure dynamique	
Profil politique	• (Pays Baltes) membres de l'UE, l'OMC, et l'AMGI	
Profil urbain		• Croissance du taux d'urbanisation faible limitant les projets de construction
Environnement commercial	• En Estonie, l'élévation rapide du niveau de vie et l'émergence d'une classe moyenne créent des occasions d'affaires dans de nombreux secteurs • En Lituanie, processus de privatisation et multiples restaurations, constructions et modernisations	
Infrastructures industrielles et commerciales	• Construction de bâtiments commerciaux • Modernisation d'usines de production, d'immeubles à bureaux et bâtiments utilisés pour la vente au détail	
Infrastructures publiques	• Projets de réfection des infrastructures ferroviaires jusqu'en 2010 • Projets portuaires en prévision	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Matériaux nécessaires à la construction d'immeubles commerciaux et industriels	• Concurrence locale et européenne pour les matériaux de construction



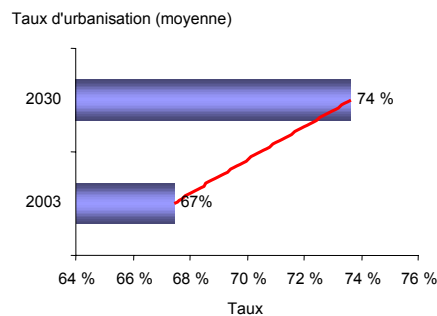
Tableau de bord des pays Baltes

Les pays Baltes ont connu une moyenne de croissance pour les cinq dernières années supérieure à 4 %

L'élévation rapide du niveau de vie et l'émergence d'une classe moyenne à la recherche de produits de qualité assurent des occasions d'affaires dans de nombreux secteurs



L'investissement direct étranger s'est accéléré pour ces pays au cours des dernières années. Pour chacun d'eux, il est en hausse presque continue. De plus, leur récente accession à l'Union européenne favorisera davantage ces investissements.



L'augmentation prévue pour les prochaines années n'est pas suffisamment importante pour avoir un impact majeur sur les projets de construction.



**Un marché au
potentiel
intéressant**

Bien que le marché des pays Baltes soit prometteur pour certains projets d'infrastructures publiques, commerciales et pour des produits de construction, le développement de cette industrie sera intrinsèquement lié à la croissance de l'économie de ces pays et au développement du pouvoir d'achat des citoyens qui générera des activités commerciales.



7. Les marchés au potentiel limité

Ce chapitre dresse un portrait des pays où existe un marché potentiel, cependant limité, pour les entreprises québécoises de la construction non résidentielle. Comparativement aux deux chapitres précédents, le portrait dressé pour certains pays reste sommaire. Dans la mesure où l'information était disponible, une analyse plus détaillée est présentée.

Le Pérou

L'économie péruvienne a été fondée historiquement sur l'exploitation des matières premières, et du secteur minier en particulier, qui représente 11 % du PIB et 50 % des exportations du pays. Le Pérou exporte principalement de l'or, de l'argent, du zinc, du cuivre, des hydrocarbures et des produits agricoles.

Le Pérou est maintenant considéré comme étant libéral et relativement stable, mais le niveau de corruption y est très élevé et les risques de non-paiement demeurent élevés pour les exportateurs.

Tableau 39 – Résultat des indicateurs pour le Pérou

Indicateurs économiques	Pérou
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Croissance du marché de la construction envisagée

En 2003, le marché de la construction au Pérou était évalué à plus de 250 millions de dollars US, affichant une croissance de 7 %. Sous l'impulsion de projets importants comme le gisement de gaz de CAMISEA et les programmes de logements sociaux MIVIVIENDA et TECHO PROPIO, l'industrie de la construction péruvienne a repris de sa croissance. On estime que le PIB national devrait augmenter de 4 % et le secteur de la construction d'environ 6 % en 2004.

En effet, outre l'afflux constant de touristes au Pérou ayant engendré une forte croissance de la construction d'hôtels, particulièrement à Lima, l'industrie de la construction non résidentielle dépend majoritairement des investissements gouvernementaux. Grâce à la construction d'écoles, de routes, d'installations hydrauliques et de systèmes sanitaires, le secteur péruvien de la construction a connu une croissance considérable au cours des dernières années. La période post-El Niño a également contribué à la hausse des activités dans ce secteur, principalement dans la reconstruction du réseau routier et des logements sociaux.

Le gouvernement péruvien évalue en ce moment la poursuite de son programme de concessions, en particulier des projets qui concernent l'axe panaméricain, de 3 axes



Développement de la zone frontalière avec l'Équateur financé en partie par la BM et la BID

multimodaux (route et fleuve) reliant le Pérou et le Brésil, ainsi que des ports et des aéroports régionaux. Par ailleurs, le Pérou a signé, en 1998, un accord de paix frontalier avec son voisin, l'Équateur, favorisant des investissements importants dans le domaine des infrastructures de la zone frontalière, qui était notamment privée de routes et d'électricité. La Banque mondiale et la Banque interaméricaine de développement ont assuré une partie du financement de ces projets.

Les six grandes entreprises de la construction péruviennes se tournent vers l'exportation pour contrer le ralentissement local

Le secteur de la construction non résidentielle est dominé par six entreprises péruviennes, qui ont été affectées par la crise économique et par le ralentissement des investissements privés et publics. En raison du nombre limité de grands chantiers en 2003, elles ont eu recours davantage à l'exportation. Ainsi, les exportations de ciment péruvien, la principale exportation du Pérou en matière de matériaux de construction, ont augmenté de 8,2 % en 2003. En fait, ces exportations sont en croissance depuis l'an 2000, passant de 3,4 millions de dollars US en 2000 à 15,9 millions de dollars US, en 2003.

Mais les importations se maintiennent

En 2003, les importations de matériel de travaux publics au Pérou ont représenté 134 millions de dollars US, soit une progression de 2,2 % comparativement à 2002. Les principaux fournisseurs de matériaux et de produits pour les chantiers de construction sont les États-Unis (50 % du marché), le Brésil (21 %), et le Japon (9 %).

Le Québec a exporté vers le Pérou pour un peu plus de 16 millions de dollars CA en 2003. Parmi les 25 plus importantes industries au secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Tableau 40 – Présence des industries québécoises de la construction au Pérou

Laminage et étirage d'acier acheté	144 846 \$US
Fabrication de tubes et de tuyaux en fer et en acier à partir d'acier acheté	94 651 \$US

Occasions d'affaires

Le nombre d'occasions d'affaires au Pérou est restreint. Le développement des investissements publics et privés dans la construction non résidentielle dépendront de la croissance réelle de l'économie et de la stabilité politico-sociale du pays.

Infrastructures publiques

Débouchés, cependant limités, dans le secteur gazier

Le chantier gazier d'importance est celui du gisement CAMISEA qui touche à sa fin, mais le secteur n'offre pas vraiment de débouchés puisque l'on n'envisage pas d'autres projets pour l'avenir.

La relance des investissements publics dans les chantiers de construction dépend d'une association entre l'État et le secteur privé

En ce qui concerne les infrastructures routières, le gouvernement étudie la possibilité de poursuivre le programme de concessions de la route panaméricaine, les projets de construction ou de réhabilitation de cinq axes Pérou-Équateur, le programme d'intégration des infrastructures régionales d'Amérique du Sud et la construction de trois axes multimodaux (route et fleuve) reliant le Pérou et le Brésil. Ce dernier projet représente un montant total d'environ 800 millions de dollars US. Ces projets devraient faire l'objet d'une concession au secteur privé. Toutefois, le gouvernement est limité par les contraintes budgétaires et le redémarrage des investissements publics ne devraient se faire que progressivement. La reprise des grands chantiers suivrait doucement au même rythme, si l'État trouve des possibilités d'association avec le secteur privé.

Possibilité de projets dans les systèmes de transport

Au niveau du transport urbain, le maire de Lima évalue la possibilité d'instaurer un système de transport par autobus comme le *transmilenio* de Bogota. Par ailleurs, un programme de système multimodal, train et autobus, avec le prolongement du tronçon actuel du train électrique est étudié à Lima.



*148 millions pour
l'amélioration de 19
aéroports*

Sur le plan des infrastructures aéroportuaires, un investissement de 148 millions de dollars US est prévu pour l'amélioration de 19 aéroports nationaux.

Produits, équipements et matériaux de construction

Les produits entrant dans la réfection des routes et dans la construction des écoles et des logements à prix modique sont en demande.



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

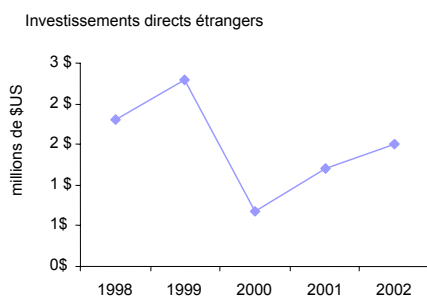
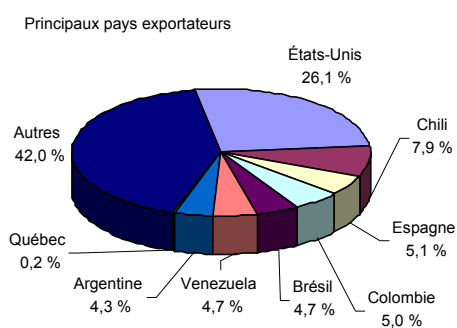
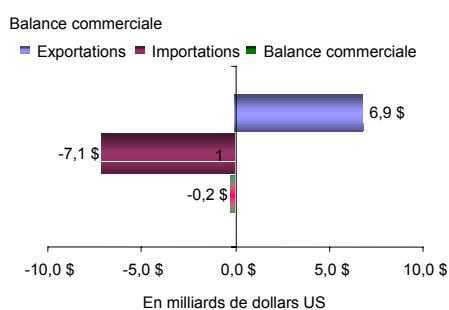
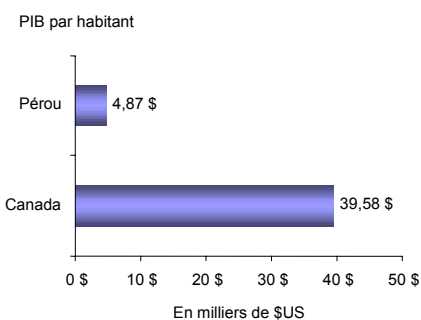
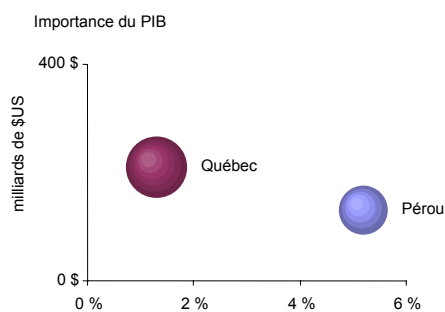
- Reprise des investissements directs étrangers
- Dépendance envers l'importation pour les matériaux de construction
- Besoins en infrastructures et modernisation d'industries
- Reprise du tourisme

Facteurs positifs et négatifs

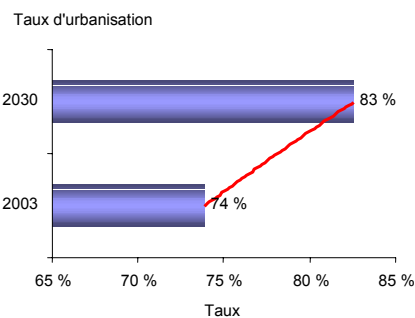
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique		• Économie fluctuante • Niveau de corruption très élevé • Risques de non-paiement élevés pour les importateurs
Profil politique	• Renouvellement des politiques économiques : ◦ libéralisation de l'économie ◦ privatisation de plusieurs institutions publiques ◦ plus grande ouverture aux investissements étrangers • Nombreuses ententes commerciales	• Instabilité sociopolitique
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation élevé	
Environnement commercial	• L'accroissement du nombre de touristes qui entraîne une augmentation du nombre d'hôtels, de centres commerciaux • Investissements gouvernementaux qui ont favorisé le développement des constructions non résidentielles	• Processus bureaucratiques lourds et peu efficaces • Instabilité socio-politique
Infrastructures publiques	• Débouchés (limités) dans le secteur gazier • Projets de transport urbain envisagés	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Produits associés à la réfection des routes et dans la construction des écoles et des logements à prix modique	



Tableau de bord du Pérou



Les investissements directs étrangers au Pérou s'élevaient à 1,5 million de dollars US en 2002. Ces investissements étrangers au Pérou demeurent faibles comparativement à d'autres pays avec des économies émergentes.



La croissance attendue du taux d'urbanisation du Pérou pour les 30 prochaines années est élevée, laissant présager une croissance des besoins en construction non résidentielle, surtout dans la capitale, Lima.



**Un marché au
potentiel limité**

Le Pérou peut se révéler un marché risqué pour les entrepreneurs québécois, mais pour ceux qui sont plus aguerris, les besoins sont grands pour le développement des infrastructures, particulièrement des autoroutes, des systèmes sanitaires urbains et ruraux ainsi que dans les infrastructures touristiques.



Le Panama

Le Panama se caractérise comme un important marché de transit de marchandises en raison de la présence du Canal de Panama et de la Zone franche de Colon, véritable porte d'entrée pour les marchandises se dirigeant vers les Caraïbes et l'Amérique latine. L'économie panaméenne s'appuie principalement sur le canal, ainsi que sur son industrie bancaire et son industrie de services, qui représentent environ 70 % du PIB. Le Panama compte une économie stable mais la petite taille de son marché limite, par contre, les occasions d'affaires que l'on y trouve.

L'économie du Panama repose aussi sur les industries de l'énergie, de l'exploration minière, des services de soins de santé, des télécommunications, de l'agriculture, du tourisme et de la construction de routes et de canaux.

Tableau 41 – Résultat des indicateurs pour le Panama

Indicateurs économiques	Panama
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasion d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Baisse de la construction non résidentielle depuis 2001

En l'an 2000, 60 % des investissements de construction au Panama concernaient le secteur résidentiel et 40 %, le secteur non résidentiel. *La Camara Panamena de la Construcción*, enregistre une baisse de 8 % de la valeur de la construction au premier semestre de 2002 comparativement au premier semestre de 2001. Deux principaux facteurs ont provoqué un « boom » de l'industrie de la construction du Panama au début des années 2000. D'une part, la réduction, en 1997, des droits d'importation pour plus de 300 produits pour les édifices a favorisé l'essor de l'industrie qui repose sur les importations pour ses produits et ses matériaux de construction. D'autre part, le commencement de plusieurs projets publics et privés, soit la construction de centres commerciaux, des projets de résidences, des infrastructures touristiques, ainsi que la construction d'autoroutes, ont attiré les investisseurs étrangers. Par contre, le « boom » de constructions commerciales luxueuses au début des années 2000, entraîne aujourd'hui un ralentissement.

Présence importante de la concurrence américaine – mais barrières d'entrée presque inexistantes

Le marché local repose principalement sur les importations pour ses produits et ses matériaux de construction. La concurrence américaine est très présente sur ce marché. Les barrières réglementaires sont presque inexistantes et les droits d'importation qui restent pour certains produits sont les moins élevés d'Amérique latine. Les normes de sécurité sont calquées sur les normes américaines de la construction. Les codes du marché sont pratiquement les mêmes que ceux que l'on retrouve en Floride,



principalement pour les édifices élevés¹⁰⁶.

*Corruption et
ralentissement
économique éloignent
les IDE*

De même, le gouvernement Panaméen est un important utilisateur de matériaux et de produits de construction importés, mais la plupart des projets gouvernementaux sont instaurés par l'entremise d'entrepreneurs privés. Quelques grands entrepreneurs panaméens règnent sur le marché. Ils achètent leurs matériaux et leurs produits de distributeurs locaux et étrangers.

*Débouchés limités
dans la construction
non résidentielle*

Attirés par la proposition de faire du Panama un centre de distribution de marchandises pour le continent américain, les investisseurs chinois, coréens, américains, mexicains et espagnols s'y sont récemment bousculés, pour être finalement déçus de la corruption et du ralentissement économique qui y prévalent.

*Concentration sur la
construction de
logements*

Après la modernisation des ports par ces entreprises étrangères, les routes du pays ont également été remises en état. Plusieurs zones industrielles sont toujours en cours d'instauration, financées par des capitaux asiatiques. La crise asiatique a toutefois diminué les sources d'investissement étranger au Panama et comme les travaux de construction et de réfection des infrastructures routières ont déjà été entamés, les débouchés sont relativement limités.

Le marché de la construction se concentre maintenant sur la construction de logements. En 2001, les nouvelles constructions privées atteignaient un montant de 452,8 millions de dollars, soit une baisse de 19,6 % par rapport à l'an 2000.

Ainsi, plusieurs projets privés et publics sont amorcés depuis trois ans dont des projets de construction de routes et d'autoroutes, ainsi que de modernisation de ports et d'infrastructures maritimes. Les constructions qui sont déjà en cours comprennent : le projet urbanistique de Punta Pacifica (100 millions de \$US), le Centre de Biodiversité Marine Gehry (45 millions de \$US), le Centre commercial multicentre de Paitilla (investisseurs colombiens de la chaîne d'hôtel Decameron) (40 millions de \$US), le centre commercial d'Albrook (200 millions de \$US), le développement touristique de Buenaventura (35,1 millions de \$US) et de Gorgona (20 millions de \$US), le Resort Paraiso de las Perlas (9 millions de \$US).

En 2003, le Québec a exporté vers le Panama pour un peu plus de 16,8 millions de \$CA. Parmi les 25 plus importantes industries au secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Tableau 42 – Présence des industries québécoises de la construction au Panama

Fabrication de tuyaux, de raccords de tuyauterie et de profilés non renforcés en plastique	142 771 \$US
--	--------------

**Occasions
d'affaires**

Les occasions d'affaires sont limitées au Panama, mais certaines occasions existent pour les grandes entreprises pouvant financer des constructions ou pour celles détenant des produits innovateurs. Les produits de construction peuvent trouver preneurs, mais la concurrence, surtout américaine, y est déjà présente.

*Les projets
d'infrastructures
publiques dépendent
de la stabilité du
mandat présidentiel
actuel*

Infrastructures publiques

En termes d'appels d'offres publics, le Ministère des travaux publics a identifié une liste de projets qu'il aimerait voir réaliser durant le mandat de l'administration Mireya Moscoso. Cette liste comporte la construction d'un deuxième pont sur le Canal de Panama, d'un système de transport pour *Panama City*, d'un centre gouvernemental et de la reconstruction de l'hôpital de Santo Thomas. Bien que la construction d'un deuxième pont sur le Canal de Panama soit peu probable à court terme, le « centre gouvernemental »,



qui prévoit centraliser les principales institutions publiques devrait voir le jour à Albrook ou à Howard, au Panama. Ce projet est évalué à 200 millions de dollars américains.

Par ailleurs, deux projets aéroportuaires sont aussi en voie d'être réalisés. Il s'agit, dans un premier temps, d'un aéroport d'une valeur de 180 millions de dollars US qui s'intégrerait au projet plus vaste du CEMIS (Centre logistique multimodal), et viserait à apporter un soutien logistique à la Zone franche de Colon en intégrant le transport maritime, le transport ferroviaire et le transport aérien, avec la création d'un fret international. Ce projet devait être, en partie, financé par la BID pour une somme de 70 millions de dollars US, mais elle s'est retirée du projet lorsque ce dernier a été paralysé par un scandale politique en janvier 2002. Par ailleurs, la modernisation de l'aéroport de *France Field* est toujours prévu et le bras privé de la BID pourrait octroyer un crédit de 35 millions de dollars US pour sa réalisation.

Infrastructures touristiques et commerciales

*Relance du tourisme
et des établissements
commerciaux*

Les provinces panaméennes souffrent d'un déficit de centres commerciaux et d'infrastructures commerciales. Une nouvelle volonté gouvernementale de relance du tourisme, ainsi que les besoins grandissants de supermarchés et centres commerciaux laissent entrevoir des débouchés dans ces sous-secteurs.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Volonté de relance du tourisme
- Besoins en infrastructures routières, portuaires et commerciales
- Dépendance à l'égard des importations pour les matériaux de construction

Facteurs positifs et négatifs

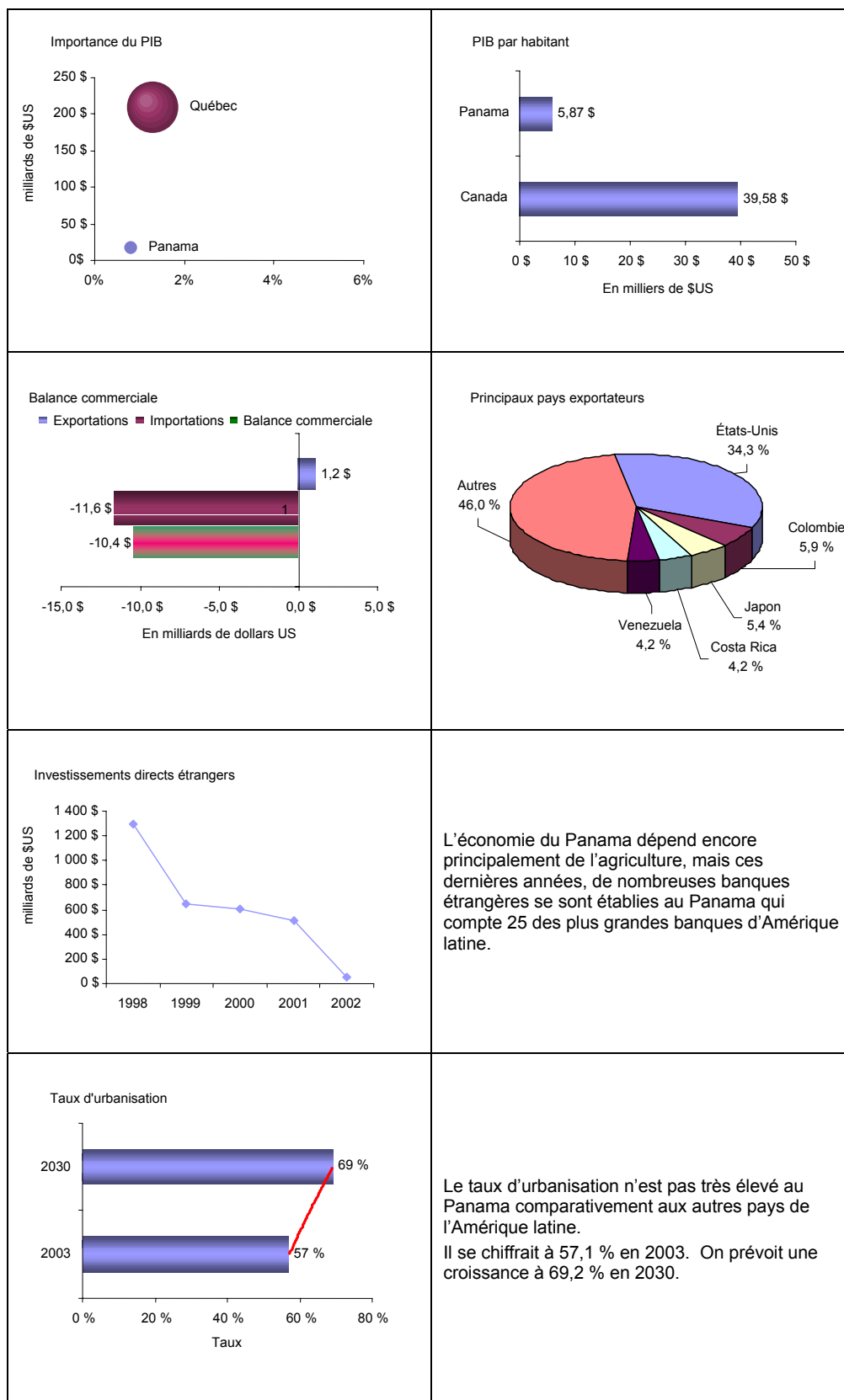
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique		• Économie de petite taille • Le ralentissement de l'économie limite les occasions d'affaires • Aucune réforme majeure n'affecte son PIB déjà faible • Déficit commercial
Profil politique		• Gouvernement ambitieux mais instable • Corruption
Profil urbain		• Taux d'urbanisation faible en comparaison aux autres pays de l'Amérique latine
Environnement commercial	• Barrières réglementaires presque inexistantes • Droits d'importation les moins élevés en Amérique latine • Le gouvernement panaméen est un important utilisateur de matériaux et de produits de construction importés	• Ralentissement des secteurs de constructions commerciales luxueuses • Concurrence américaine très présente
Infrastructures publiques	• Construction d'un deuxième pont sur le Canal de Panama, d'un système de transport pour Panama City, d'un centre gouvernemental et la reconstruction de l'hôpital de Santo Thomas	
Infrastructures touristiques	• Relance du tourisme et des établissements commerciaux	



Tableau de bord du Panama

En 2002, le PIB panaméen était peu élevé à 18 milliards de \$US et stagnait à un taux de croissance de 0,8 %. Ce PIB représentait 0,5 % du PIB de l'Amérique latine

La faiblesse des activités a touché aussi bien le secteur financier que les exportations





**Un marché au
potentiel limité**

Le marché panaméen offre un potentiel limité aux entreprises québécoises de la construction non résidentielle. Il est à noter que la prospection directe peut être nécessaire pour pénétrer ce marché.



Les Émirats arabes unis

Les Émirats arabes unis (EAU) sont considérés comme l'un des pays du Proche et Moyen-Orient offrant le plus de possibilités d'affaires en dépit de l'instabilité qui règne dans la région. En effet, tel que décrit dans le chapitre « Regard sur les régions », l'étude ne dressera qu'un portrait sommaire du marché des Émirats arabes unis, compte tenu des risques importants pour la sécurité des gens d'affaires.

Tableau 43 – Résultat des indicateurs pour les Émirats arabes unis

Indicateurs économiques	Émirats Arabes Unis
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Croissance forte du secteur de la construction

Le secteur de la construction représente un des secteurs les plus dynamiques de l'économie des Émirats arabes unis. Ces dernières années, sa croissance a été soutenue par les revenus des ventes de pétrole et a mené au développement des infrastructures. Par ailleurs, la demande du marché local en produits du bâtiment est vigoureuse, les secteurs public et privé lançant de nombreux appels d'offres pour la construction d'hôtels, d'immeubles à appartements, d'hôpitaux, d'écoles, de routes, de centres commerciaux et de centres de loisirs.

Les EAU ont connu leur « boom » de la construction dans les années 1998-1999. Par la suite, les investissements en construction ont chuté de près de 40 % en raison de la faiblesse des prix du pétrole et de la crise asiatique. À la suite de ce fléchissement, l'industrie de la construction a repris, surtout à Dubaï. Certains grands projets sont aussi entrepris à Abu Dhabi au début des années 2000. Parmi ceux-ci, on retrouve la construction d'un centre de congrès *World Trade Center* et l'extension de l'aéroport international.

Présence de l'industrie québécoise

En 2003, le Québec a exporté vers les Émirats arabes unis pour un peu plus de 123 millions \$CA¹⁰⁷. Parmi les 25 plus importantes industries au secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :



Tableau 44 – Présence des industries de la construction québécoise aux Émirats arabes unis

Fonte et affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium	3,6 millions \$CA
Scieries et préservation du bois	1,3 millions \$CA
Fabrication de meubles de bureau, y compris les articles d'ameublement	772 908 \$CA

Occasions d'affaires

Perspectives positives

Le développement des infrastructures se poursuit rapidement et les perspectives à long terme demeurent tout à fait positives dans la région de la péninsule arabique du golfe persique, où les EAU se positionnent comme un centre commercial important. En raison des compétences locales limitées, ainsi que de la rareté des ressources et produits, le recours aux expertises étrangères et aux importations est élevé.

Infrastructures publiques

Agrandissement de l'aéroport de Dubaï

En ce qui concerne les infrastructures aéroportuaires, la seconde phase du projet d'agrandissement de l'aéroport de Dubaï est annoncée et porte sur l'extension de l'aéroport pour un investissement de 2,5 milliards de dollars US. Il sera le projet le plus ambitieux de la région. L'étude de faisabilité a été réalisée par les firmes ADPI (filiale française de l'aéroport de Paris) en partenariat avec Dar Al Handassah. Ce projet comportera aussi de nouvelles constructions commerciales. Les entreprises qui souhaitent se pré-qualifier pour les différentes phases du projet d'extension de l'aéroport de Dubaï peuvent le faire sur le site Web suivant : <http://www.ax-max.com>

Projets d'extension des réseaux routiers

Au niveau des infrastructures routières, bien que le réseau routier dont dispose les ÉAU soit en très bon état et que les ponts, échangeurs, routes et autoroutes soient des constructions récentes, des occasions d'affaires sont nombreuses au niveau de leur extension. La signalisation routière est, par ailleurs, un sous-secteur en demande.

Projets d'infrastructures ferroviaires – un monorail

Les EAU ne disposent pas d'infrastructures ferroviaires pour le moment, mais les services de transport ferroviaire (transport de passagers) devraient connaître un développement au cours des prochaines années à la suite de l'annonce récente d'un projet de construction de monorail à Dubaï. Ce projet de monorail est mené par une entreprise française, le consultant SYSTRA. Un projet de monorail surélevé devrait aussi être commencé à Abu Dhabi.

D'autres projets aux EAU sont annoncés sur les sites Web suivants :

- Water and Electricity Authority : www.adwea.com
- Municipality & Town Planning : www.adm.gov.ae
- Dubaï Municipality : www.dubaidb.gov.ae
- Dubaï Electricity and Water Authority : www.dewa.gov.ae
- Département d'aviation civile : www.dubaiairport.com

Infrastructures touristiques et commerciales

« Dubai Festival City » - le plus important projet récréo-touristique au Moyen-Orient

Le *Dubai Festival City* devrait transformer un site qui s'étend sur quatre kilomètres, le long du secteur riverain de la crique, en une destination tout-en-un de classe internationale, pour la restauration, le magasinage, les loisirs en famille et les congrès. Le projet de construction en plusieurs phases, comprenant un volet commercial et touristique, est le plus important au Moyen-Orient. Le projet est évalué à 2,5 milliards de dollars CA, selon les estimations, et la première phase doit être terminée en 2004¹⁰⁸.



*Projet de création
d'îles au large de
Dubai – occasions
d'affaires dans tous
les secteurs de la
construction*

La création de deux des plus grandes îles fabriquées de main d'homme au monde a également été annoncée récemment. Ces îles, qui auront la forme d'un palmier, seront créées au large des côtes de Dubai. Chacune comptera 1 000 villas à thème, 40 hôtels de luxe, des centres commerciaux, des cinémas, un parc marin, 120 kilomètres de plages sablonneuses, des marinas et un parc aquatique. D'une valeur de 400 millions de dollars, le premier contrat de dragage et de mise en valeur des terres a été accordé à une entreprise hollandaise. Cet important développement entraînera dans son sillon des occasions d'affaires multiples concernant les infrastructures et les constructions commerciales diverses.

En outre, plus de 700 édifices commerciaux et résidentiels sont actuellement en construction et 40 à 50 nouveaux hôtels « cinq étoiles » seront construits au cours des trois prochaines années à Dubai seulement.

Produits, équipements et matériaux de construction

*Nombreuses
occasions pour les
exportations
québécoises*

Le marché compte presque exclusivement sur les importations de tous les coins du globe pour s'approvisionner en produits et matériaux. Il existe donc de nombreuses occasions d'affaires pour les exportateurs québécois.



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Forte croissance de la construction soutenue par les revenus du pétrole
- Développement continu des infrastructures publiques
- Importants projets récréo-touristiques
- Dépendance presque exclusive des importations pour les produits et matériaux de construction

Facteurs positifs et négatifs

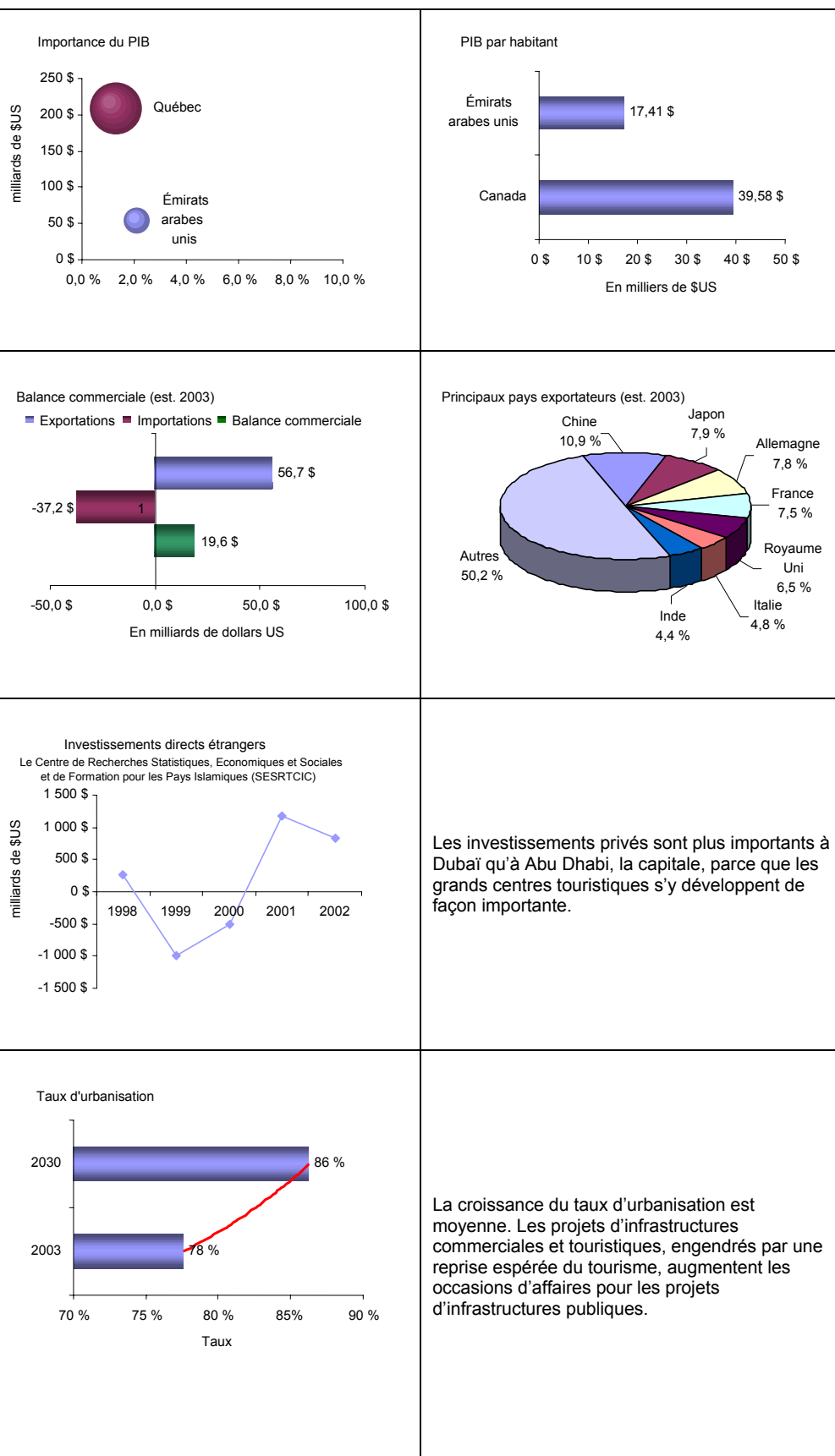
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• PIB par habitant élevé • Croissance relativement stable	• Fragilité économique des pays voisins • Dépendance aux cours du pétrole
Profil politique	• Ententes commerciales en place mais limitées	• Tensions politiques toujours présentes
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation moyennement élevé	
Environnement commercial	• Centre d'affaires important • Marché ouvert à l'importation • Projets par appels d'offres	• Risque de sécurité pour les travailleurs étrangers
Infrastructures publiques	• Projets aéroportuaire, routier et ferroviaire	
Infrastructures touristiques	• Projets « Dubaï Festival City » • Projets associés à la construction de deux grandes îles	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Marché qui compte presque exclusivement sur les importations	



Tableau de bord des Émirats arabes unis

*Le marché des EAU
est principalement
basé sur l'exportation
du pétrole*

*L'économie des EAU
est petite mais stable
et représente une
plaque tournante pour
les entreprises
intéressées aux
autres pays de la
région*





Un marché au potentiel limité

Les Émirats arabes unis offrent un potentiel intéressant aux entreprises qui participent au salon «Big Five Show» de Dubaï (http://www.eventseye.com/fairs/trade_fair_event_5181.html). Ce salon international d'envergure peut servir de tremplin aux entreprises québécoises pour qu'elles puissent rencontrer les bons intervenants et partenaires potentiels. Ce salon des secteurs du bâtiment, travaux publics, technologie de l'eau, environnement, climatisation, réfrigération, entretien, nettoyage, métal, verre, produits sanitaires et céramique est visité par approximativement 30 000 personnes et regroupe 48 pays représentés. Cette foire annuelle s'est déroulée en novembre 2004.

Bien que les Émirats arabes unis offrent des occasions d'affaires intéressantes, la région demeure dangereuse pour les étrangers qui y sont en visite.



Oman

Depuis l'accession au pouvoir du Sultan Qabous, en 1970, les activités de construction non résidentielle d'Oman ont connu une croissance soutenue. En 2003, la croissance du secteur de la construction atteignait 13 %. De nombreux projets ont été entrepris et sont annoncés pour les prochaines années, notamment dans le secteur commercial, plus particulièrement le tourisme.

L'économie omanaise a été soutenue par les plans quinquennaux de développement ayant mené à la construction des infrastructures omanaises. Le sixième de ces plans, qui s'étend sur la période 2001 à 2006, couvre les dépenses d'investissements de l'ensemble des ministères et organismes, qui s'élèvent à près de 3,1 milliards de dollars US.

Par ailleurs, le processus de privatisation, enclenché il y a quelques années par les autorités, se poursuit. Outre le secteur de la production d'électricité et d'eau, il porte également sur les télécommunications, les transports, la gestion des ports, le traitement des eaux usées, la gestion et le traitement des déchets, etc. Ces projets seront adjudgés par la voie d'appels d'offres à des groupements réunissant des sociétés locales et internationales.

Tableau 45 – Résultat des indicateurs pour Oman

Indicateurs économiques	Oman
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Reprise en force du secteur de la construction à compter de 2000

De nombreux chantiers, publics et privés, ont été lancés à partir de 2000 pour soutenir l'activité locale, induisant une croissance de 20,9 % du secteur de la construction non résidentielle en 2002¹⁰⁹. Cette croissance se poursuit avec de nouveaux projets. La réactivation des chantiers routiers a également enregistré une nette reprise à compter de 2000. Après avoir chuté de 10 %, en 1998 et en 1999, le nombre de permis délivrés a de nouveau progressé.

En 2003, le Québec a exporté vers Oman pour un peu plus de 21,6 millions \$CA¹¹⁰. Parmi les 25 plus importantes industries du secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :



Tableau 46 – Présence des industries québécoises de la construction en Oman

Fabrication de machines pour le commerce et les industries de services	20 millions \$CA
Fabrication d'appareils de chauffage, de ventilation, de climatisation et de réfrigération commerciale	782 \$CA
Fabrication de fils et de câbles électriques de communication	3 256 \$CA
Fabrication d'enseignes	3 063 \$CA

Une politique qui favorise les entreprises locales

Règle de préférence de 10% appliquée aux offres omanaises

La politique omanaise d'attribution des contrats favorise les entreprises locales, puisque la plupart des appels d'offres sont réservés aux entreprises omanaises ou aux entreprises internationales implantées au pays. Toutefois, les entreprises omanaises recourent régulièrement aux entreprises étrangères faute de compétences locales suffisantes. Lorsqu'un appel d'offres est ouvert à l'international, une règle de préférence de 10 % est généralement appliquée aux offres omanaises en cas de concurrence avec des étrangers. Le système des soumissions omanais est régi par les décrets royaux no. 86/84 et 30/96 selon lesquels la participation des entreprises étrangères est admise sous réserve qu'elles soient inscrites auprès du comité de sélection des candidatures, le *Tender Board* d'Oman¹¹¹. Pour soumissionner à un appel d'offres public, l'inscription au *Tender Board* déterminera un classement pour l'entreprise selon son activité, son capital et ses références.

La Chambre de commerce et d'industrie d'Oman (www.chamberoman.com) se révèle un contact utile pour obtenir de l'information sur le marché public omanais.

Services publics graduellement transférés au secteur privé sous forme de BOT

La production d'électricité, le dessalement de l'eau de mer, le traitement des eaux usées et le traitement des déchets relèveront de plus en plus du secteur privé auquel le gouvernement transfère progressivement la gestion des services publics sous forme de concessions en BOT (construction – opération et transfert).

Les plus importants appels d'offres relèvent de la compagnie pétrolière nationale, du ministère de la défense et de la Police royale d'Oman.

Occasions d'affaires

Le développement des infrastructures d'Oman est en croissance et ses perspectives de construction non résidentielle sont positives pour les prochaines années.

Infrastructures publiques

Projets d'hôpitaux prévus

Oman compte 56 hôpitaux et 122 centres de santé. Un programme de développement du secteur médical du 6^e plan quinquennal de développement des infrastructures prévoit la construction d'un hôpital régional à Ibra (39,2 millions de \$US) de même que la construction de trois autres hôpitaux, prévue dans les régions de Musandam et Al Wousta (14,8 millions de dollars \$US). Un centre d'oncologie est aussi prévu au Royal Hospital de Mascate (13,4 millions de \$US).

Projets d'infrastructures routières prévus

En ce qui concerne les infrastructures routières, le Sultan d'Oman a annoncé, en janvier 2003, la construction de 719 km de routes à l'intérieur du pays pour un montant de 46,3 millions de \$US.



Infrastructures industrielles, touristiques et commerciales

*Projets en lien avec
l'exploitation du
pétrole et du gaz*

L'exploitation du pétrole et du gaz sont les principales industries et sources de revenus d'Oman. Plusieurs projets sont prévus en lien avec cette industrie : usine d'engrais de 500 millions de \$US à Sohar, usine de polymères de 900 millions de \$US à Sohar, usines de méthanol de 500 millions de \$US à Sohar, et fonderie d'aluminium de 2,4 milliards de \$US à Sohar.

Plusieurs projets hôteliers de luxe sont à l'étude dont un projet associé à la grande chaîne Shangri La, qui a prévu la construction de quatre hôtels à Bandar Jissa.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Développement de liens étroits entre entreprises étrangères et locales
- Croissance importante du secteur de la construction

Facteurs positifs et négatifs

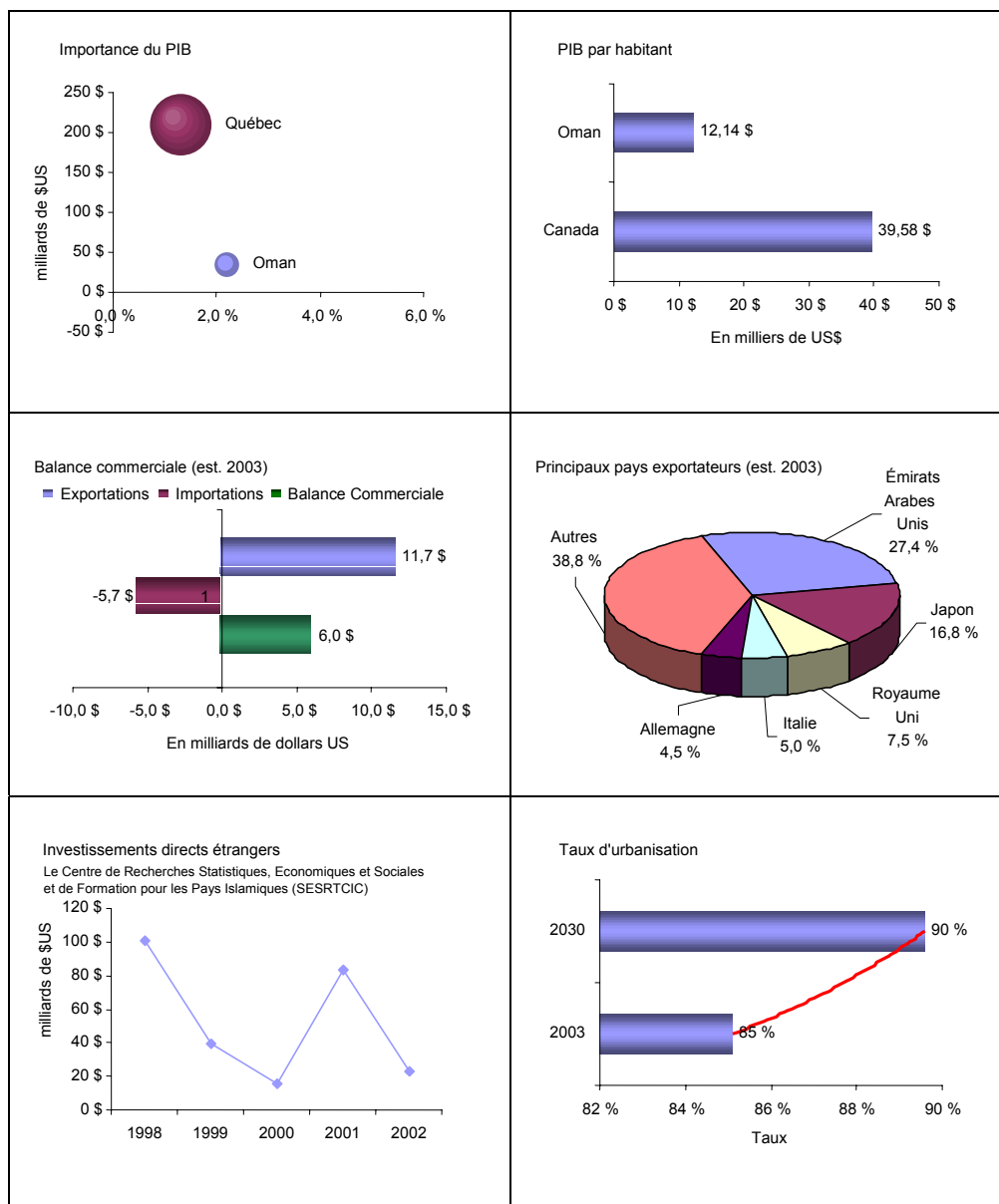
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Petite économie stable	• Fragilité économique des pays voisins • Dépendance des revenus du pétrole
Profil politique	• Plusieurs ententes commerciales • Les entreprises omanaises recourent régulièrement aux entreprises étrangères faute de compétences locales suffisantes	• Tensions politiques toujours présentes
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation élevé	
Environnement commercial		• La politique omanaise d'attribution des contrats favorise les entreprises locales • Une règle de préférence de 10 % est généralement appliquée aux offres omanaises en cas de concurrence avec des étrangers • Risque de sécurité pour les travailleurs étrangers
Infrastructures industrielles	• Développement des entreprises en lien avec l'exploitation du pétrole et du gaz	
Infrastructures publiques	• Services publics graduellement transférés au secteur privé sous forme de BOT • Projets d'hôpitaux prévus • Projets d'infrastructures routières prévus	
Infrastructures touristiques	• Plusieurs projets hôteliers de luxe à l'étude	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Possibilité d'exportation pour les projets d'infrastructures de tous types	



Tableau de bord d'Oman

Le PIB d'Oman s'élevait à 34 milliards de \$US en 2002 alors que sa population se chiffrait à 2,8 millions de personnes, ce qui représente un PIB de 12 140 \$US par habitant

La croissance annuelle du PIB s'élevait à 2,2 % en 2002¹¹² et le secteur de la construction représentait 2,5 % de ce PIB¹¹³.



Un marché au potentiel limité

Le marché omanais de la construction se révèle compétitif. Le secteur des réfections et constructions routières est difficilement accessible aux entreprises étrangères puisque les entreprises locales y détiennent déjà un monopole ainsi que les connaissances.

Par contre, Oman offre des occasions d'affaires intéressantes aux entreprises prêtes à sceller des liens plus étroits avec une entreprise locale ou à celles détenant des compétences ou des expertises spécialisées ou innovatrices. Comme pour les Émirats arabes unis, les entrepreneurs québécois intéressés par ce marché peuvent participer à la foire commerciale Big Five Show de Dubaï pour se familiariser avec ces marchés. Ils doivent aussi trouver des partenaires de confiance.



Cette région dynamique de la péninsule arabique du golfe persique s'avère des plus intéressantes pour les entreprises aguerries à l'international. Les leviers que constituent les ambassades dans ces régions sont indispensables à la bonne conduite des affaires. Les organismes de développement économique de ces marchés constituent une mine d'or d'information dont les entrepreneurs doivent se prévaloir.

Cela dit, la région demeure dangereuse pour les étrangers qui y sont en visite.



Le Japon

L'économie du Japon stagne

Le Japon a connu une décennie de ralentissement économique. En dépit des discours réformateurs et des politiques visant à stimuler la production par l'injection de fonds budgétaires, l'économie japonaise continue de stagner avec une croissance économique moyenne de 1 % pour la dernière décennie. Pour stimuler l'économie japonaise, le gouvernement a procédé à des réformes administratives assorties de déréglementations dans des secteurs variés de l'économie, mais les normes du travail du secteur privé doivent aussi être révisées, car certaines politiques désuètes empêchent de réelles réformes.

La fermeture de son économie a entraîné une productivité moindre du secteur des services

Malgré des entreprises reconnues partout à l'international comme Toyota, Honda et Sony, la structure économique du Japon demeure centrée vers l'intérieur. Le commerce correspond à 17,4 % du produit intérieur brut. Bien que certaines des sociétés les plus dynamiques du Japon comptent parmi celles qui se livrent une concurrence sur le marché mondial, les sociétés du secteur des services du Japon sont généralement moins productives, ayant bénéficié de la protection d'une réglementation excessive et de l'intervention de l'État.

Bien qu'il ait la réputation d'avoir une économie relativement « fermée », le Japon a sensiblement libéralisé son régime commercial au cours des dernières années et réduit ses frais douaniers, quoiqu'il existe encore des barrières commerciales non tarifaires. La principale exception à cette ouverture concerne l'agriculture, et le riz en particulier. Le Japon est aussi considéré comme un marché où les coûts sont élevés, mais la situation change. Au fil des ans, le coût de location des bureaux a chuté et les prix ont diminué, en général, en raison de la faiblesse de l'économie, ainsi que de la présence de nouveaux venus et de nouveaux modes de distribution.

Tableau 47 – Résultat des indicateurs pour le Japon

Indicateurs économiques	Japon
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

En 2003, le Québec a exporté vers le Japon pour un peu plus de 845 millions de dollars CA. Parmi les 25 plus importantes industries au secteur de la construction, on note la présences des industries suivantes :



Tableau 48 – Présence des industries québécoises de la construction au Japon

Fonte et affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium	11 877 000 \$CA
Production et transformation d'alumine et d'aluminium	4 238 000 \$CA

Décroissance du marché de la construction

En 2001, la valeur totale du marché de la construction non résidentielle se chiffrait à 13,7 milliards de yens¹¹⁴. Selon le Ministère des terres, de l'infrastructure et du transport du Japon, la surface des nouvelles constructions de bâtiments non résidentiels a diminué de 25,6 % entre 1997 et 2001. La construction d'immeubles de bureaux et d'écoles représente le seul segment qui a crû entre 2000 et 2001¹¹⁵. Ceci dit, le marché du sous-segment des édifices à bureaux se chiffrait à 1,7 milliard de dollars CA en 2002, mais on estime qu'il stagnera dans les prochaines années.

Occasions d'affaires

Plusieurs analystes annoncent une baisse continue du marché de la construction jusqu'en 2010. Les faillites dans le secteur de la construction non résidentielle représentent un tiers du total des faillites au Japon, résultat notamment de la chute des investissements dans la construction¹¹⁶.

Cela dit, des occasions d'affaires subsistent pour les entreprises fournissant des produits innovateurs qui assurent la livraison en temps voulu et un bon service après-vente malgré la distance.

Infrastructures publiques

Projets de réfection, de modernisation et de privatisation des infrastructures

Les infrastructures japonaises sont développées, avec des routes, des chemins de fer, des ports et des télécommunications déjà bien structurés. Par contre, le gouvernement japonais s'est engagé dans quelques projets de réfection de ses infrastructures. Les autoroutes nécessitent des réfections et les infrastructures maritimes, quelques modernisations. Le premier ministre Koizumi s'est d'ailleurs engagé à ce que les sociétés d'autoroutes soient privatisées en 2005, ce qui entraînera une baisse des commandes publiques.

Projets d'établissements de soins de longue durée

Le vieillissement de la population au Japon favorisera la construction d'établissements de soins de longue durée, des installations récréatives et des maisons de soins de santé¹¹⁷. Selon le *Ministry of Health, Labour and Welfare*, le nombre de ménages comptant au moins une personne de plus de 65 ans est passé de 7,1 millions en 1975, à 15,6 millions en 2000. D'ici 2010, les plus de 65 ans représenteront environ 20 % de la population japonaise.

Infrastructures touristiques et commerciales

Selon le *Ministry of Land, Infrastructure and Transport* (www.mlit.go.jp), la surface de plancher des nouveaux bâtiments, incluant les immeubles à bureaux, magasins, usines, entrepôts, écoles et hôpitaux, a diminué de 25,6 % entre 1997 et 2001, passant de 87,3 millions de mètres² à 62,9 millions de mètres². L'avenir ne laisse pas présager de reprise globale de l'activité économique pouvant stimuler la demande de bureaux, puisqu'une plus grande offre d'immeubles sur le marché ne ferait qu'hausser le taux d'inoccupation et baisser les loyers.

À la recherche de l'innovation

Même si ce segment de marché n'est pas en croissance, les promoteurs et les constructeurs japonais recherchent des idées nouvelles sur le plan de la conception, de l'architecture, de la technique de construction et des produits de construction et de finition haut de gamme. Par ailleurs, 20 projets de construction commerciale (principalement des centres commerciaux) de 440 millions de dollars CA chacun sont prévus dans les grandes



viles telles que Tokyo, Nagoya et Osaka.

Plusieurs établissements commerciaux occidentaux comme l'américain Price-Costco et la chaîne de supermarché française Carrefour se sont établis au Japon où ils attirent de plus en plus de consommateurs, surtout dans les banlieues des grandes villes.

La préfecture d'Okinawa a investi des sommes importantes dans la construction et la réfection de ses infrastructures touristiques, notamment dans la construction d'hôtels de luxe.

Produits, équipements et matériaux de construction

*Débouchés au niveau
des produits de la
construction destinés
à la rénovation*

Les débouchés pour les entreprises québécoises se trouvent dans les produits de la construction destinés surtout à la rénovation. Le marché de la rénovation est estimé à environ 86 milliards de \$US en 2001, et devrait progresser à 117,2 milliards de dollars US en 2010. Des débouchés existent donc du côté des produits de construction finis.

Les produits de grande qualité à valeur ajoutée et d'habitations d'accès facile, de même que les matériaux et produits éco-énergétiques – dont les isolants de qualité supérieure, les fenêtres, les murs-rideaux, les revêtements muraux et les vitrages isolants ou à panneaux solaires – sont recherchés au Japon.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- PIB et pouvoir d'achat élevé
- Forte densité de la population
- Vieillesse de la population (hausse des infrastructures de santé)
- Partenariat avec un représentant ou une entreprise japonaise

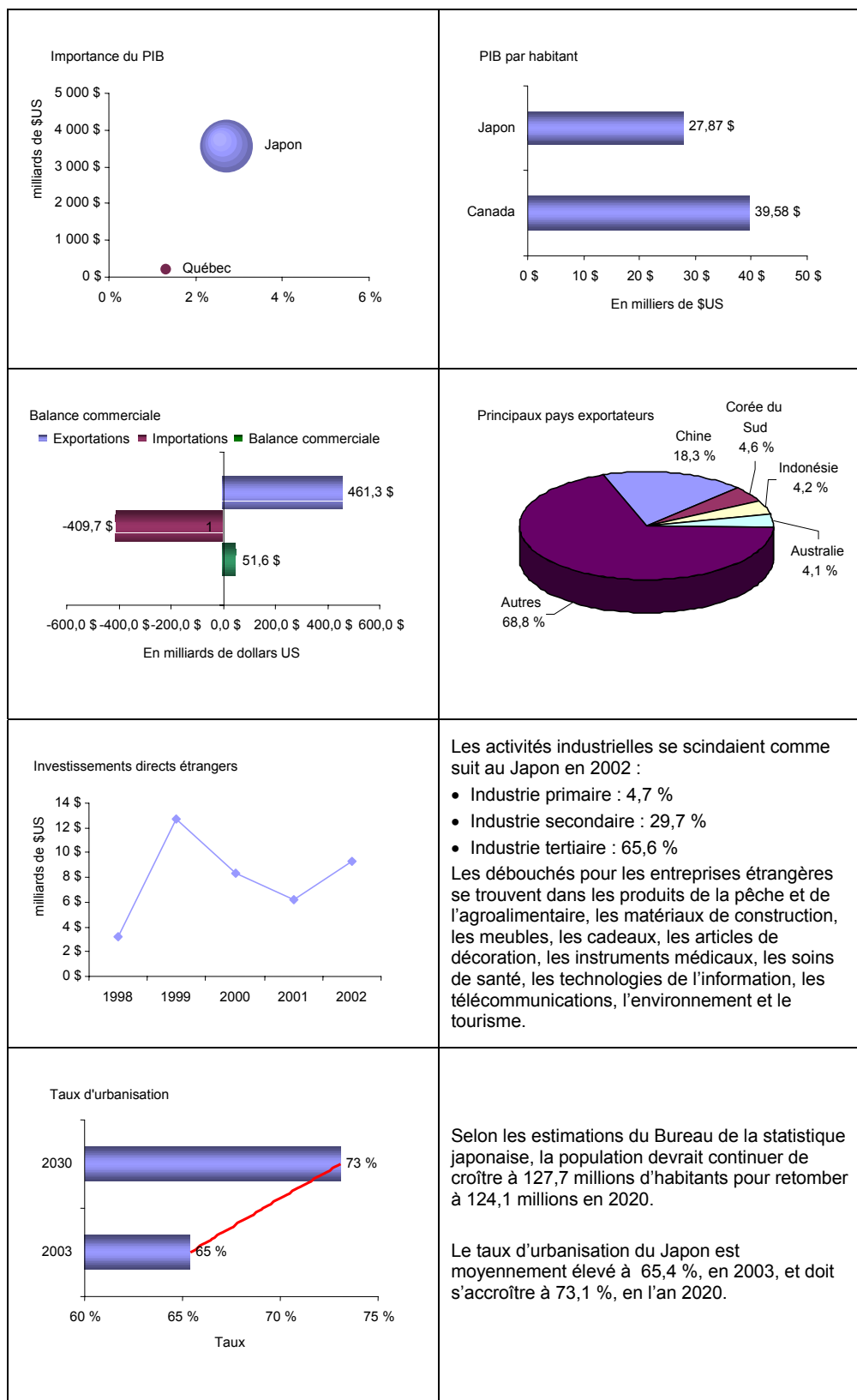


Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Régime commercial sensiblement libéralisé • PIB et pouvoir d'achat élevé • Tarifs douaniers améliorés • Excédent commercial • Taux d'IDE élevé • Marché aux coûts élevés	• Économie stagnante et faible croissance • Barrières commerciales non tarifaires
Profil politique	• Ententes commerciales mais limitées	• Des politiques désuètes empêchent de réelles réformes
Profil urbain		• Croissance du taux d'urbanisation modérée
Environnement commercial	• Les produits du bâtiment canadiens importés au Japon sont destinés au marché de l'habitation plutôt qu'à de grands projets d'infrastructures, tels que la construction de barrages ou de ponts, qui sont habituellement fermés aux importations¹¹⁸	• Procédure rigoureuse pour l'obtention d'un visa dans le domaine de la construction • Les grands constructeurs sous-traitent 70 % des contrats à leur réseau de constructeurs et d'installateurs. L'accès est plutôt fermé pour les entreprises étrangères • Les pressions exercées par les groupes japonais et les pratiques commerciales déloyales comme le trucage des offres sont présentes dans de nombreux ministères et empêchent les entreprises étrangères de concurrencer réellement les entreprises japonaises de la construction
Infrastructures publiques	• Projets d'établissements de soins de longue durée	
Infrastructures touristiques	• Recherche d'innovation	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Produits destinés à la rénovation	



Tableau de bord du Japon





Un marché au potentiel limité

Le marché japonais offre des débouchés limités aux entreprises québécoises.

La participation au marché public japonais est délicate. Les entreprises étrangères peuvent se positionner en tant qu'entrepreneur général, co-entreprise ou sous-traitant, mais elles doivent suivre une procédure rigoureuse pour obtenir un visa dans le domaine de la construction, se faire évaluer par les autorités et enfin obtenir des références du promoteur du projet. Les références du dirigeant et l'expérience de son équipe sont également importantes.

Les entreprises québécoises peuvent toutefois trouver leur créneau sur les marchés privés japonais si elles répondent parfaitement aux besoins locaux, en termes de qualité, spécifications, prix et niveau de service après-vente. Il est nécessaire de miser sur le long terme afin de gagner la confiance des intervenants du marché et de s'entourer d'intermédiaires connaissant bien le marché.



La Corée du Sud

La Corée du Sud est ressortie de la guerre de Corée, il y a cinquante ans, pour connaître une croissance fulgurante. Cependant, malgré une croissance économique moyenne de 5 % par an, ces dernières années, la Corée du Sud est en crise.

La Corée du Sud est aujourd'hui le 11^e pays¹¹⁹ exportant le plus au monde, mais son marché domestique est stagnant. En effet, l'économie de la Corée du Sud repose sur le commerce extérieur et maintient le pays hors de la récession, mais la consommation domestique se trouve au point mort, en raison du fort niveau d'endettement des ménages coréens. D'un niveau d'endettement nul en 1997, les Coréens ont atteint un niveau d'endettement moyen de 27 000 \$US par foyer en moins de six ans¹²⁰. Les exportations coréennes, émanant principalement de l'industrie de la haute technologie, représentent le principal moteur de l'économie en ce moment. La Corée du Sud ne dispose pratiquement d'aucune ressource naturelle et dépend presque complètement de l'extérieur pour ses besoins en matières premières et en énergie.

Tableau 49 – Résultat des indicateurs pour la Corée du Sud

Indicateurs économiques	Corée du Sud
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Croissance prévue de l'importation des produits et matériaux

Bien qu'il y ait un ralentissement des activités de construction en Corée du Sud, les importations de matériaux et de produits de construction continueront de croître de 10 % dans la prochaine décennie¹²¹. Alors que la construction domiciliaire augmentera de 7,4 % en 2004, celui de la construction non résidentielle chutera de -1,6 % de 2003 à 2004¹²², amenant l'ensemble de l'industrie de la construction sud-coréenne à croître de 3,6 % en 2004.

Occasions en domotique et en rénovation

Par ailleurs, le sous-secteur de la domotique - les bâtiments intelligents - connaît une croissance importante en Corée du Sud. Le secteur de la rénovation de bâtiments croît aussi. En 2001, on estimait ce marché de la rénovation à 10 % de l'industrie totale de la construction, soit 8,7 milliards de dollars US. Les mauvaises constructions de bâtiments en Corée du Sud nécessiteront des rénovations esthétiques et de sécurité dans les prochaines années. On prévoit une importante hausse des réfections dans l'industrie de la construction non résidentielle. Les estimations fixent à 20 % la croissance de ce secteur d'ici 2010¹²³.



En 2003, la Corée du Sud importait pour un peu plus de 215 millions de \$CA du Québec. Parmi les 25 plus importantes industries au secteur de la construction, on note la présence des industries suivantes :

Importation du Québec importante

Tableau 50 – Présence des industries québécoises de la construction en Corée du Sud

Fonte et affinage de métaux non ferreux, sauf l'aluminium	11 877 000 \$CA
Production et transformation d'alumine et d'aluminium	4 238 000 \$CA

Concurrence locale forte

Le marché sud-coréen comptait 6 079 entrepreneurs en construction enregistrés en 2002¹²⁴. Il est très concurrentiel du fait de la présence d'un grand nombre d'acteurs locaux. Il offre néanmoins des occasions d'affaires en ingénierie des infrastructures (ponts et routes), services de construction architecturale, expertise des sols et aménagement urbain.

Pour obtenir de l'information concernant les critères techniques et la réglementation sud-coréenne de la construction, on peut consulter l'Agence coréenne des standards techniques et le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'énergie (http://ats.go.kr/english/im_01/im_01_01.asp)

Occasions d'affaires

Infrastructures publiques

Programme national de développement des infrastructures

En raison des congestions des grandes villes et avec la volonté de faire de la Corée du Sud la plaque tournante logistique de l'Asie du Nord-Est, les autorités sud-coréennes ont établi un programme ambitieux de développement des infrastructures (*National Intermodal Transportation Plan 2000-2020*). Le Ministère de la construction et des transports (MOCT) a entrepris de privatiser une partie des investissements dans ces projets et la première entreprise étrangère à en bénéficier a été le groupe CDC pour la voie express de Taejon. Le site Web du MOCT (www.moct.go.kr) offre plus de détails concernant ces projets.

Projets d'infrastructures maritimes

Au niveau des infrastructures maritimes, le gouvernement a annoncé des projets d'extension des capacités de ports déjà existants (Kwangyang, Incheon et Pyeongtaek) et de créations de nouvelles structures (Busan, Pohang, Ulsan, et Mokpo).

Projets d'infrastructures ferroviaires

Sur le plan des infrastructures ferroviaires, 1 000 km supplémentaires de voies ferrées devraient être construites d'ici 2010. Le MOCT a annoncé le lancement d'une étude de faisabilité pour l'ouverture d'une seconde ligne à grande vitesse (KTX) vers les provinces du Cholla, situées au sud-ouest de la péninsule. Plusieurs projets de métro et de LTR sont également étudiés.

Projets d'extension et renouvellement des capacités aéroportuaires

Par ailleurs, les autorités sud-coréennes ont annoncé l'extension et le renouvellement des capacités aéroportuaires. Plusieurs projets d'extension sont en cours (Gimhae, Cheju, Yeosu), ainsi que la construction de nouveaux aéroports domestiques : Muan, Ulsan et Gimje¹²⁵.

Produits, équipements et matériaux de construction

Place à l'innovation

La Corée du Sud offre des occasions d'affaires pour les matériaux et produits de construction pour les secteurs de l'ingénierie de systèmes, la conception de systèmes intelligents pour les édifices, les bâtiments commerciaux (surtout les produits de plomberie) et la réfection des immeubles. Les charpentes et produits en acier et les composantes d'ascenseurs devraient être en demande avec la réfection des édifices à bureaux et édifices commerciaux.



Facteurs clés

Principaux facteurs de succès

- Présence canadienne en Corée du Sud
- Dépendance à l'égard des importations pour ressources naturelles

Facteurs positifs et négatifs

Les débouchés sont plus nombreux dans le domaine des produits, équipements et matériaux de construction très innovants ainsi que dans certains créneaux spécialisés pour la construction des infrastructures

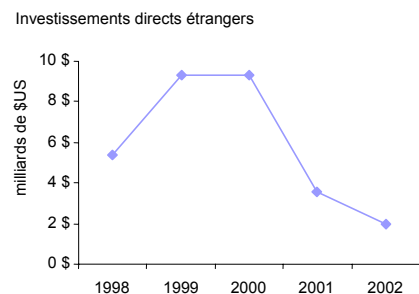
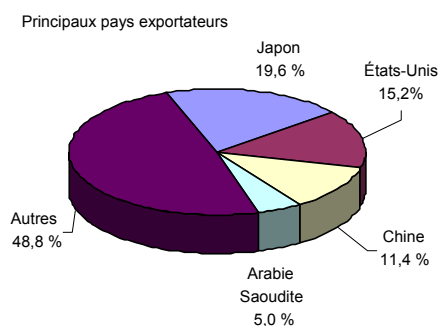
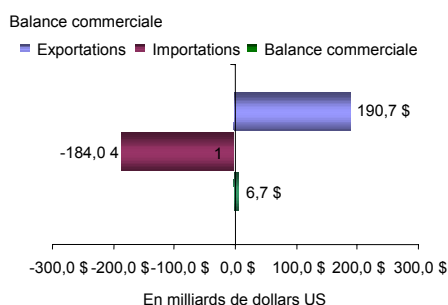
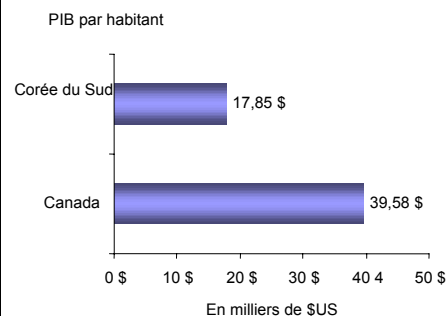
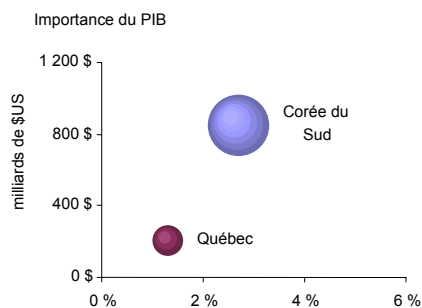
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Croissance du PIB intéressante • Dépend de l'extérieur pour ses besoins en matières premières et en énergie • IDE canadiens de 33,6 milliards de dollars CA en 2002 • Les IDE servent à bâtir le secteur manufacturier de classe mondiale • 18^e rang sur l'indice de confiance AT Kearney	• La consommation domestique est au point mort en raison du fort niveau d'endettement des ménages coréens • Marché domestique stagnant qui repose sur le commerce extérieur • IDE en baisse
Profil politique	• Ententes commerciales	
Profil urbain	•	• Faible croissance projetée du taux d'urbanisation
Environnement commercial	• Libéralisation des marchés	• Environnement traditionaliste • Concurrence locale forte
Infrastructures publiques	• Projets d'infrastructures maritimes • Projets d'infrastructures ferroviaires • Projets d'extension et renouvellement des capacités aéroportuaires	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Produits pour les édifices intelligents et les bâtiments commerciaux	



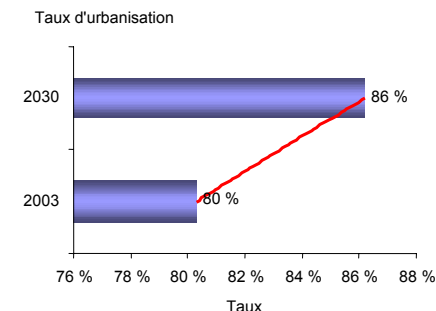
Tableau de bord de la Corée du Sud

L'économie sud-coréenne, qui a connu une croissance économique importante les 5 dernières années, connaît un ralentissement

Bien que le pouvoir d'achat est élevé, le niveau d'endettement des ménages est élevé



Le ralentissement économique lié aux événements du 11 septembre 2001 et à la guerre en Irak qui s'en est suivie, seraient, en partie, responsables de la baisse des IDE en Corée du Sud. Il est cependant intéressant de noter que les investissements effectués en Corée du Sud servent actuellement à bâtir un secteur manufacturier de classe mondiale.



Plus de 80 % de la population est urbaine et est concentrée dans la région de la capitale, Séoul.

En 2003, le taux d'urbanisation en Corée du Sud se chiffrait à 80,3 %, alors qu'on prévoyait une croissance à 86,2 % en 2030.



Un marché au potentiel limité

La Corée du Sud représente donc un marché au potentiel limité pour les exportateurs québécois, mais des occasions d'affaires peuvent se présenter dans certains créneaux spécialisés pour les infrastructures (ponts, lignes de chemin de fer, réfection des ports et autoroutes), les services de construction architecturale, plus précisément dans la réfection des édifices désuets, l'expertise des sols et l'aménagement urbain. Certains matériaux et produits de construction de bâtiments ou de projets peuvent être en demande, mais il faudra avoir établi des relations solides, construites sur le long terme pour réussir sur ce marché.



L'Algérie

L'Algérie est un pays qui bénéficie d'une grande richesse, ses réserves en hydrocarbure. Malgré cette richesse, le pays est au prise avec de graves problèmes de chômage et de disparité des revenus de sa population.

L'Algérie dispose de la septième plus grande réserve de gaz naturel au monde et constitue le 2^e plus grand exportateur de gaz. De plus, ses réserves de pétrole se classent 14^e au monde. Le pays possède aussi d'importantes infrastructures et de grandes capacités de production.

Tableau 51 – Résultat des indicateurs pour l'Algérie

Indicateurs économiques	Algérie
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Le Québec exporte actuellement pour 64 millions de dollars canadiens vers l'Algérie. Parmi les 25 secteurs les plus importants en terme d'exportation vers ce pays, quelques-uns sont liées au secteur de la construction.

Tableau 52 – Présence des industries québécoises de la construction en Algérie

Fabrication de produits métalliques, produits d'ornement et d'architecture	693 467 \$CA
Fabrication de dispositifs de câblage	520 598 \$CA
Fabrication de tôles fortes et d'éléments de charpente	417 554 \$CA
Menuiseries préfabriquées	303 957 \$CA

Le Québec exporte beaucoup en Algérie, mais relativement peu en produits de construction

Partenariats étrangers favorisés pour les grands projets d'infrastructures

Aide de la BM pour réduire la dépendance envers les importations de ciment

Le secteur de la construction en Algérie est caractérisé par ses coûts élevés, sa qualité moindre et les délais de réalisation de ses projets. Cette situation explique pourquoi les firmes locales recherchent les partenariats étrangers afin de participer aux grands projets tels que ceux de routes et d'aéroports.

Le gouvernement, voulant diversifier son économie, courtise les investisseurs afin de dynamiser son secteur de la construction. Ainsi, le groupe de la Banque mondiale a annoncé, en juin 2004, un prêt de 10 millions \$US¹²⁶ afin de financer l'expansion de la première cimenterie du pays. Cet investissement vise à réduire la dépendance de l'Algérie



envers les importations de ciment, à favoriser le développement d'infrastructures et à aider la croissance du secteur de la construction.

Occasions d'affaires

Malgré sa richesse en hydrocarbures, l'Algérie ne rivalise pas avec les pays du Moyen-Orient quant à son infrastructure et son développement urbain. Ainsi, un certain nombre d'occasions d'affaires peuvent être espérées pour les prochaines années.

Infrastructures publiques

Projets d'infrastructures entamés à la suite du plan de relance économique

L'Algérie a mis en place son Plan de relance économique 2001-2004 qui comporte la réalisation de projets d'infrastructures. De grands chantiers ont ainsi été lancés en Algérie. Le plan compte, entre autres, des projets routiers dont le budget est de 43,9 milliards de dinars¹²⁷ : la réalisation d'une autoroute Est-Ouest, celle d'une autoroute des hauts plateaux, l'achèvement de la route transsaharienne et la poursuite des opérations de désenclavement des hauts plateaux et du Sud algérien.

Projets d'aménagement d'infrastructures portuaires et maritimes planifiés

De plus, des projets d'aménagement d'infrastructures portuaires et maritimes sont planifiés, avec un budget de 8,5 milliards de dinars. Selon le même plan, des améliorations et des constructions aéroportuaires sont prévues pour un budget de 5,9 milliards de dinars.¹²⁸

Aménagements urbains prévus sur 10 ans

Si l'État algérien arrive à mettre en place l'ensemble de son plan, de nombreux grands chantiers verront donc le jour en Algérie au cours des prochaines années.

Les autorités algériennes ont, par ailleurs, lancé une politique de construction de logements pour les dix prochaines années. Les aménagements urbains que la construction de ces logements nécessite auront des impacts positifs sur les projets futurs en Algérie.

Activités de reconstruction

En 2003, l'Algérie a été victime d'un lourd tremblement de terre. Des activités de reconstruction à la suite du séisme sont donc en cours et continueront pendant plusieurs années.

Infrastructures industrielles

Présence québécoise dans les projets de construction et de modernisation d'industries

Un certain nombre de projets de construction et de modernisation d'industries sont en cours et d'autres sont à prévoir. Par exemple, SNC-Lavalin et Tecsub ont obtenu des contrats pour la construction d'une centrale thermique, la réhabilitation d'un complexe sidérurgique et la réhabilitation d'unités de production de produits chimiques. Avec la croissance encouragée de l'investissement étranger vers d'autres secteurs que les hydrocarbures, il est possible d'anticiper que des travaux de modernisation et de construction d'industries voient le jour.



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Hausse de l'investissement direct étranger
- Hausse du PIB
- Volonté politique de mettre en place des projets d'infrastructures
- Usage du français comme langue officielle
- Présence de multinationales québécoises

Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Croissance du PIB continue • Maîtrise de la dette extérieure • IDE en forte hausse depuis quelques années	• Graves problèmes de chômage et de disparité des revenus • Faible pouvoir d'achat en raison du faible PIB par habitant
Profil politique	• Réformes institutionnelles et législatives pour promouvoir les investissements privés	• Peu ou presque pas d'accord ou d'ententes commerciales en place • Mise en place lente des réformes en raison de puissants syndicats qui s'y opposent
Profil urbain	• Croissance de 14 % du taux d'urbanisation entre 2003 et 2030	
Environnement commercial	• Secteur de la construction caractérisé par ses coûts élevés, sa qualité moindre et les délais dans la réalisation des projets d'envergure • Partenariats étrangers favorisés pour les grands projets d'infrastructures	• La présence des entreprises internationales - notamment chinoises - s'accroît créant une concurrence • Risque pour la sécurité des travailleurs étrangers
Infrastructures industrielles	• SNC-Lavalin et Tecsumt en place • Projets de construction et de modernisation d'industries	
Infrastructures publiques	• Projets d'infrastructures entamés à la suite du plan de relance économique • Projets d'aménagement d'infrastructures portuaires et maritimes planifiés • Aménagements urbains prévus sur 10 ans • Activités de reconstruction à la suite du tremblement de terre de 2003	

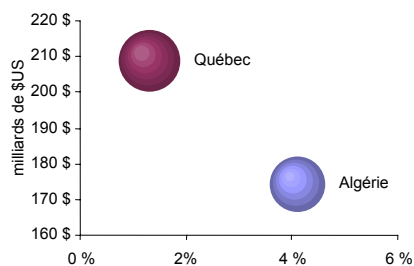


Tableau de bord de l'Algérie

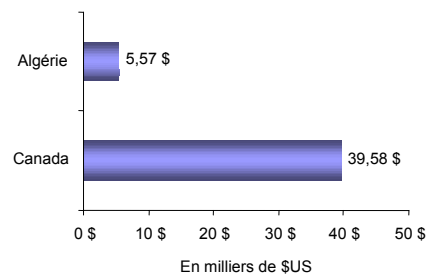
La croissance du PIB est continue depuis quelques années, mais sa récente performance de 4,1 % ne contribue pas à satisfaire les institutions financières internationales

L'Algérie a, par contre, su maîtriser sa dette extérieure au cours des dernières années

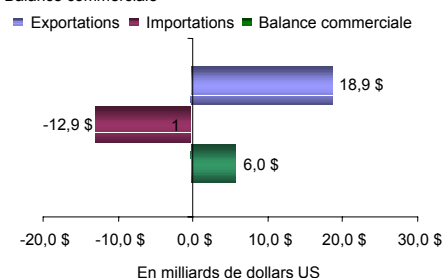
Importance du PIB



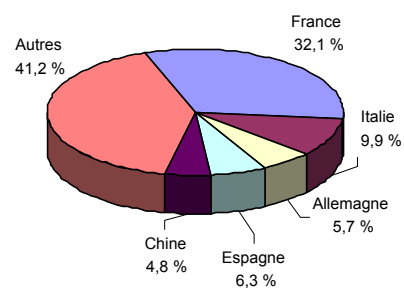
PIB par habitant



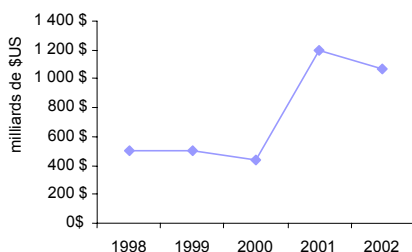
Balance commerciale



Principaux pays exportateurs

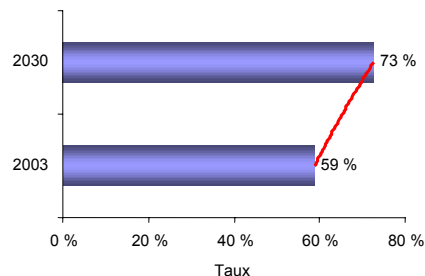


Investissements directs étrangers



Les investissements directs étrangers vers l'Algérie ont été de 1,1 milliard \$US en 2002, ce qui classe ce pays parmi les plus importants récipiendaires en Afrique.

Taux d'urbanisation



Selon les prévisions, l'Algérie connaîtra une croissance de 14 % de son taux d'urbanisation entre 2003 et 2030.

Cette hausse est importante et permettra à l'Algérie de rejoindre, sur ce point, certains pays industrialisés.



Un marché au potentiel limité

Malgré son potentiel en termes de grands projets, l'Algérie demeure un pays où le niveau de sécurité est précaire. Ainsi, dans certaines régions, les étrangers peuvent être exposés à des violences.

Avec les cours du pétrole actuels, le pays dispose de ressources financières pour initier des projets, mais la compétition y sera féroce de la part des entreprises internationales. Ce marché est donc recommandé pour les entreprises jouissant d'un réseau de contacts et de partenaires sur place.



L'Égypte

L'Égypte est l'un des plus grands et plus influents pays du monde arabe et jouit d'une situation géographique jugée stratégique par plusieurs. De plus, l'Égypte avec son canal de Suez, est une route de transit fort importante.

Les ressources pétrolifères de l'Égypte en font l'un des plus significatifs producteurs et le pays prend de plus en plus d'ampleur dans le marché de la production de gaz naturel. Les principales industries de l'Égypte sont le textile, l'agroalimentaire, le tourisme, les produits chimiques, les produits du pétrole ainsi que la construction et les matériaux de construction tel que le ciment et les métaux.

Tableau 53 – Résultat des indicateurs pour l'Égypte

Indicateurs économiques	Égypte
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Le marché immobilier contribue significativement à l'économie égyptienne ne serait-ce qu'au travers du secteur de la construction qui en dépend fortement. En 2000, le marché de l'immobilier représentait 2,3 milliards d'euros, tandis que le secteur de la construction représentait à lui seul 8 % de l'emploi en Égypte¹²⁹.

L'Égypte compte sur une importante présence d'entrepreneurs privés qui occupent 65 % du marché¹³⁰ de la construction.

En 2002, la consommation de ciment, un indicateur classique du taux de croissance des pays émergents, se caractérise, en Égypte, par son importance (26,8 Mt) et son dynamisme, sa demande ayant crû de 10 % annuellement entre 1995 et 2000¹³¹. Jusqu'en 1999, la demande de ciment était assurée par un secteur privé en pleine expansion, la construction de grands travaux d'infrastructures, notamment ceux de la Nouvelle Vallée/Toshka, Nord Sinaï, les nouvelles zones industrielles et les investissements industriels. L'effet conjugué du ralentissement économique et de l'augmentation significative des capacités de production égyptienne a créé des tensions conjoncturelles sur ce marché qui reste néanmoins porteur à long terme. Par contre, le danger pour la présence physique des travailleurs sur ce marché le rend moins intéressant pour l'instant.

Le Québec exporte pour d'importantes

Le Québec a exporté des produits et services d'une valeur de 39 millions de dollars CA en Égypte en 2003. Parmi les 25 plus importants produits d'exportation, aucun n'est cependant du secteur de la construction. Cela ne veut pas pour autant dire qu'il n'y a pas



*sommes mais le
secteur de la
construction y est peu
représenté*

d'exportation québécoise dans le secteur de la construction, mais plutôt que les industries primaire, agricole et aérospatiale dominant.

Occasions d'affaires

Certaines occasions d'affaires existent en Égypte, principalement pour de grandes entreprises capables de faciliter le financement ou pour celles possédant des produits aux caractéristiques spécifiques.

Infrastructures publiques

*Projets portuaires,
aéroportuaires et
usines de traitement
d'eau prévus*

Des projets d'infrastructures seront mis en place à moyen terme dans le cadre d'investissements privés ou de partenariats d'opération. Ces investissements seront, entre autres, dans les infrastructures portuaires, les aéroports et les usines de traitement des eaux.

Infrastructures touristiques et commerciales

*Ralentissement du
tourisme depuis
septembre 2001*

Le tourisme est pour l'Égypte la plus grande source de devises de même qu'un élément important de sa croissance future. Par contre, les événements récents aux États-Unis et en Iraq ont eu un impact négatif sur cette industrie.

*Des projets prévus à
moyen terme*

Le gouvernement et le secteur privé avaient comme plan d'accroître les revenus générés par le tourisme d'un peu plus de 4 milliards \$US en 2000 à 10 milliards \$US en 2005¹³². Ce plan ne sera pas réalisable selon cet échéancier et aucune construction n'est prévue à court terme, mais plutôt sur un horizon de moyen terme.

Produits, équipements et matériaux de construction

*Occasions
d'exportation pour les
entreprises
québécoises*

Une large part du matériel de construction est actuellement importée. Par exemple, pour les projets prévus de construction de centrales hydroélectriques et thermiques, les matériaux requis seront importés à 80 % puisque la production locale ne comble que 20 % des besoins. Les principaux fournisseurs proviendront des États-Unis, de la France, de l'Allemagne, du Japon et de l'Italie.



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Dépendance envers l'importation pour les matériaux de construction
- Besoins en infrastructures et modernisation d'industries

Facteurs positifs et négatifs

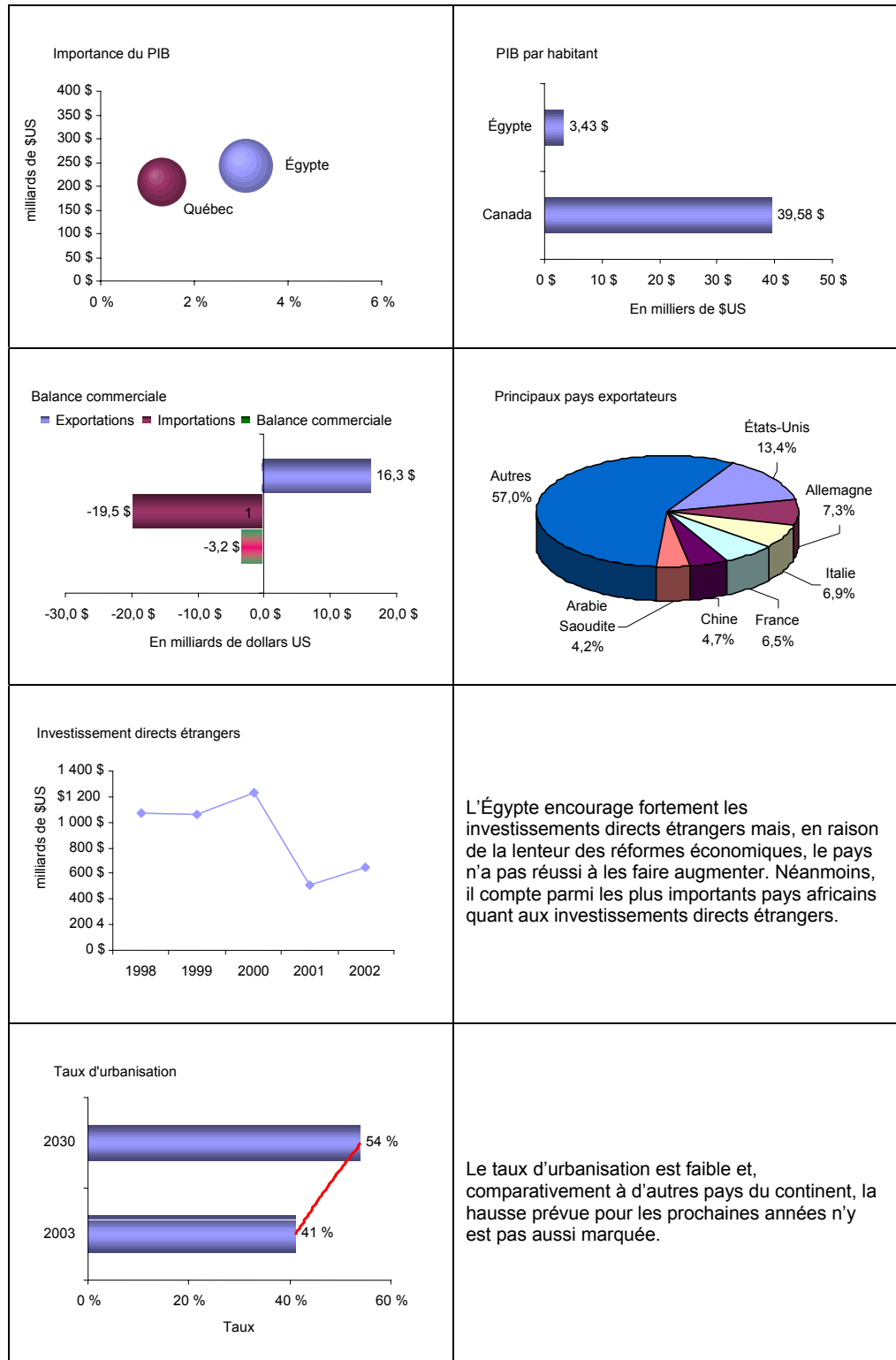
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Situation géographique stratégique • IDE parmi les plus importants des pays africains • Hausse des revenus grâce à une politique de marketing favorisant le tourisme et les ententes commerciales et encourageant les exportations	• PIB par habitant faible • La lenteur des réformes économiques freine les IDE
Profil politique	• Plusieurs ententes commerciales	• L'absence d'une position claire du gouvernement égyptien face à la guerre de l'Irak entraîne des conflits entre libéraux et radicaux
Profil urbain		• Le taux d'urbanisation faible en comparaison avec d'autres pays du continent limite les projets de construction d'infrastructures
Environnement commercial	• Volonté du gouvernement d'améliorer l'environnement économique pour faciliter les activités du secteur privé	• Bureaucratie encombrante • Systèmes légal, bancaire et financier peu développés • Délais liés à la complexité du système douanier
Infrastructures publiques	• Projets portuaires, aéroportuaires et usines de traitement d'eau prévus	
Infrastructures touristiques	• Projets prévus à moyen terme	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Débouchés en exportation pour les entreprises québécoises	



Tableau de bord de l'Égypte

L'Égypte connaît peu de progrès du côté de ses réformes économiques. En 2002, le PIB de l'Égypte se chiffrait à 242 milliards \$US et on observe une croissance de 3,1 % entre 2002 et 2003

On s'attend que le pays connaisse à court terme une hausse de ses revenus, grâce à une politique de marketing efficace qui a contribué à favoriser le tourisme, et à des ententes commerciales qui devraient encourager les exportations.





Un marché au potentiel limité

Les entreprises canadiennes jouissent d'une excellente réputation en Égypte. Elles sont reconnues pour leur culture des affaires, la qualité de leurs produits et pour leurs technologies, principalement pour les industries des télécommunications, de l'exploitation pétrolière et gazière, des produits forestiers, des transports, des infrastructures et de l'environnement. De plus, les entreprises canadiennes sont considérées comme pouvant, au besoin, remplacer les fournisseurs de produits et de services européens.

L'incertitude géo-politique de la région rend ce marché peu intéressant à court et moyen terme.



La Tunisie

La Tunisie est le pays le plus prospère et le plus stable du Maghreb autant en raison de sa gestion financière prudente que de sa stabilité politique.

Ce pays possède une économie diversifiée, les secteurs les plus importants étant l'agriculture, les mines, l'énergie et le pétrole, le tourisme ainsi que l'industrie manufacturière. Les industries manufacturières et celles des textiles sont particulièrement en expansion.

Les politiques actuelles mettent l'accent sur la productivité et la compétitivité des services manufacturiers et sur l'agriculture pour se positionner sur le marché de l'Union européenne. De plus, la Tunisie veut encourager d'avantage la croissance du tourisme.

Tableau 54 – Résultat des indicateurs pour la Tunisie

Indicateurs économiques	Tunisie
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

En 2003, le Québec n'a exporté des produits et services que pour une valeur de 6 millions de dollars CA vers la Tunisie. Les exportations québécoises vers ce pays sont donc peu importantes. De plus, aucune des 25 premières industries n'est liée au domaine de la construction.

Occasions d'affaires

Un nombre restreint de débouchés sont envisagés en Tunisie.

Infrastructures publiques

En 2001, environ 65 % des routes de la Tunisie étaient pavées. Ce pourcentage, élevé pour la région, témoigne tout de même des besoins de croissance du réseau.

Quelques projets d'infrastructures sont envisagés : infrastructures portuaires, aéroportuaires, routières et électriques. Par contre, ces projets ne constituent des marchés éventuels que pour de grandes entreprises aux capacités de financement importantes et aptes à s'impliquer dans un partenariat public-privé (PPP).



Infrastructures industrielles

Il est possible que les politiques du gouvernement en vue d'encourager la productivité et la compétitivité du secteur manufacturier aient un impact positif sur les investissements dans la modernisation et la construction d'unités de fabrication.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

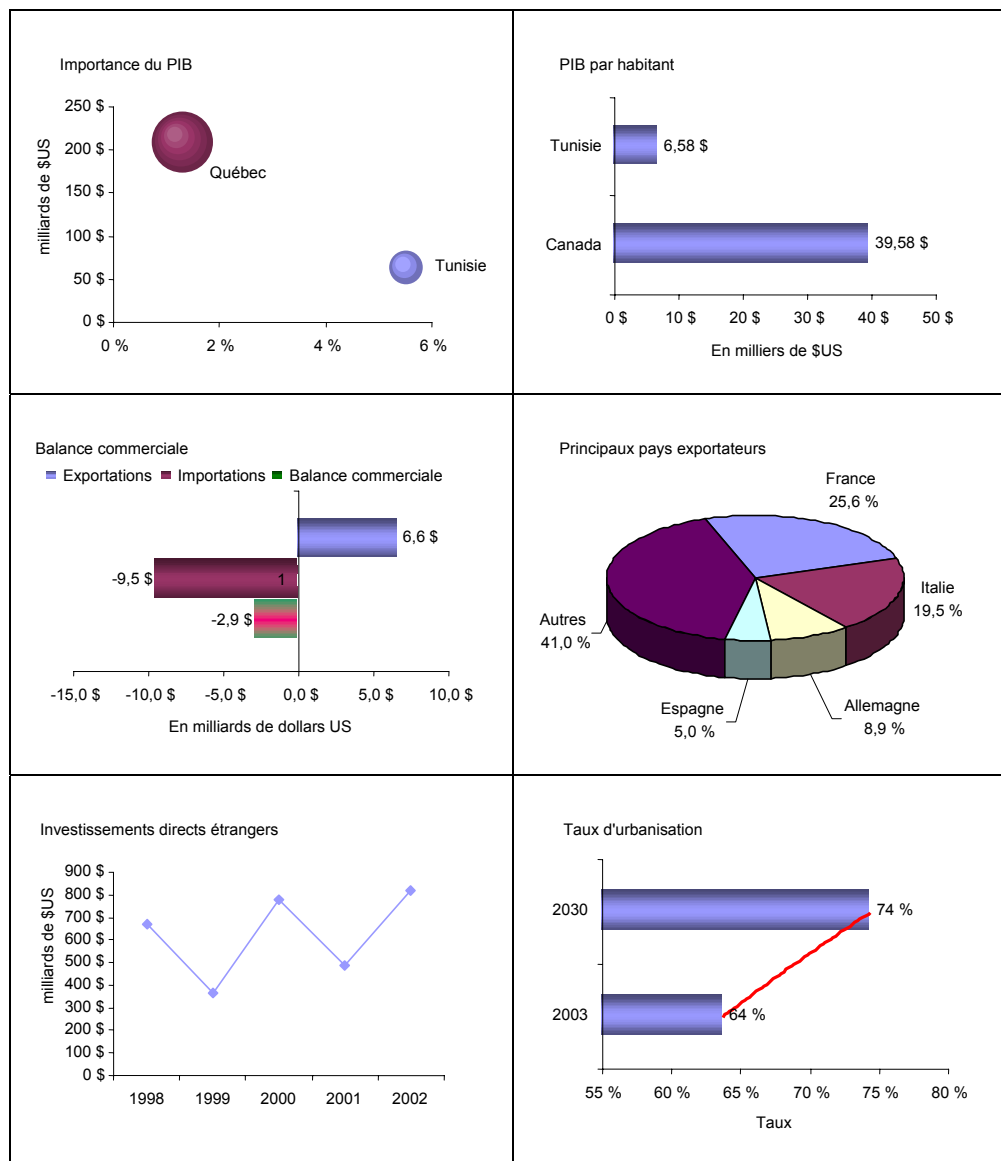
- Expansion des industries manufacturières
- Croissance du tourisme attendue

Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Économie diversifiée • Gestion financière prudente • Productivité et compétitivité des services manufacturiers • Croissance du PIB importante • IDE en hausse en raison des investissements dans l'exploration pétrolière et dans les industries manufacturières • IDE canadiens de 20,3 millions de dollars CA	• PIB par habitant faible • Déficit commercial élevé
Profil politique	• Stabilité politique • Pressions par les entreprises étrangères pour alléger l'implication de l'État dans l'économie • Plusieurs ententes commerciales en place	• Processus bureaucratique lourd et peu efficace • Environnement réglementaire inconsistent
Profil urbain	• Accent mis sur la croissance du tourisme et les infrastructures touristiques • Légère croissance du taux d'urbanisation prévue	
Environnement commercial	• Système de télécommunications en cours de développement	
Infrastructures industrielles	• Politiques du gouvernement pour encourager le secteur manufacturier	
Infrastructures publiques	• Projets portuaires, aéroportuaires, routiers et électriques	• Projets pour les grandes entreprises aux capacités de financement importantes et aptes à s'impliquer dans un partenariat public-privé (PPP)
Produits, équipements et matériaux de construction	• Potentiel d'exportation des produits québécois pour les projets d'infrastructures publiques	



Tableau de bord de la Tunisie



Un marché au potentiel limité

La Tunisie représente donc un potentiel limité pour les exportateurs québécois, mais certaines occasions d'affaires pourront se présenter dans l'offre de produits du bâtiment et des matériaux de construction ou dans le cadre de grands projets.



La Pologne

La Pologne représente le plus grand pays d'Europe centrale. Elle compte pour la moitié de la population de cette région ainsi que pour la même proportion du PIB.

L'économie de la Pologne se porte bien. Ainsi, la Commission européenne a annoncé, le 7 avril dernier, qu'en 2004, la Pologne était l'une des premières économies en terme de rythme de développement.

Tableau 55 – Résultat des indicateurs pour la Pologne

Indicateurs économiques	Pologne
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Le marché de la construction en Pologne a récemment connu un ralentissement après un « boom » au début des années 2000. En effet, le nombre de projets de construction et de rénovation a diminué de 10 % au cours des deux dernières années.

L'indice de la production de la Pologne était de 73,7 au 1^{er} trimestre de 2004, ce qui en fait le plus faible des pays de l'Union européenne.

Ralentissement dans le secteur de la construction

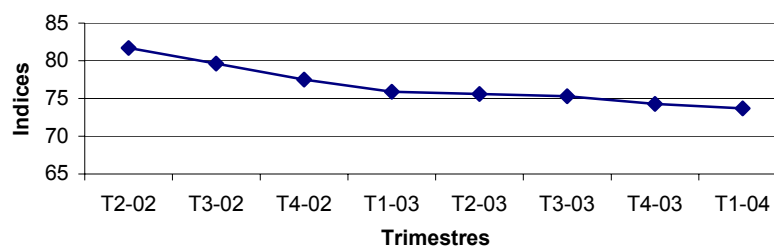
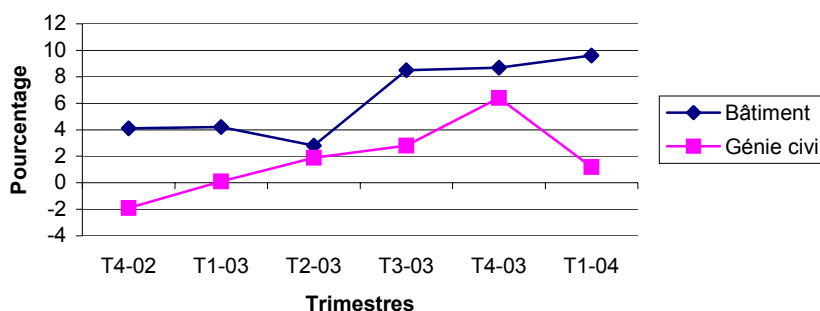


Figure 19 – Production du secteur polonais de la construction
(base an 2000=100)

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004

Le secteur des bâtiments a, quant à lui, moins souffert des diminutions au cours des derniers trimestres.



Le secteur du bâtiment se porte mieux

Figure 20 – Variations de la production du secteur polonais de la construction

Source : Eurostat, Statistiques en bref, 31/2004

Un marché compétitif pour les entrepreneurs et les fournisseurs de matériaux de construction

Le marché de la Pologne est compétitif puisque les compagnies européennes sont déjà sur place et qu'elles tendent à mieux connaître les réglementations et les standards locaux. De plus, la Pologne possède l'industrie de la construction la plus développée des pays appelés à devenir membres de l'Union européenne. Elle possède 205 000 entreprises qui génèrent un chiffre d'affaires de 25 milliards d'euros¹³³. Le marché est donc très compétitif, et ce, tant pour les entrepreneurs en construction que pour les fournisseurs de matériaux.

Les entreprises québécoises ont exporté pour près de 59 millions de dollars CA vers la Pologne en 2003. Parmi les 25 secteurs les plus importants des exportations de cette année, un seul secteur de la construction représente un niveau intéressant en termes financiers.

Tableau 56 – Présence des industries québécoises de la construction en Pologne

Fabrication de produits métalliques d'ornement et d'architecture	3,2 millions \$CA
--	-------------------

Cette donnée démontre le potentiel des produits québécois lorsque leurs caractéristiques répondent à un besoin spécifique.

Occasions d'affaires

La Pologne demeure le plus grand marché pour les services de rénovation de cette région. Le marché a été évalué à près de 7 milliards \$US en 2001 et pourrait atteindre plus de 14,5 milliards \$US d'ici 2010. Cette hausse est principalement liée au secteur résidentiel, mais une partie peut être associée au secteur non résidentiel.

Infrastructures publiques

Infrastructures routières déficientes – occasions d'affaires

La Pologne est le pays le plus pauvre en infrastructures routières d'Europe centrale, si l'on tient compte de la taille du pays. Cette situation devrait s'améliorer, mais lentement, puisque seulement 480 kilomètres de routes additionnelles ont été prévues entre 2002 et 2005. Par contre, de nouvelles sources de financement, telles que la taxe sur l'essence, devraient fournir au gouvernement les fonds nécessaires pour investir davantage dans ce secteur. La Pologne pourrait également bénéficier d'un budget de 12 milliards d'euros en aide de l'Union européenne entre 2004 et 2006 pour, entre autres, moderniser ses infrastructures routières.

Le budget pour la construction d'infrastructures routières est stable à 1,8 milliard \$US en 2003, et est estimé à 1,7 milliard \$US en 2004. Le gouvernement souhaite pouvoir investir



davantage, principalement pour la construction de 250 kilomètres de routes et 60 kilomètres d'autoroutes chaque année, afin de se conformer aux attentes d'un réseau routier européen.

Infrastructures touristiques et commerciales

Projets de rénovation de bureaux

Le marché de la construction de bureaux neufs ayant diminué, il laisse place à la rénovation d'édifices existants. Cette prévision est faite considérant que les locataires voudront des espaces de bureaux bien équipés à des prix raisonnables.

Projets de rénovation d'hôtels

La Pologne est l'un des pays de la région qui connaît la plus forte hausse de ses activités touristiques. Ainsi, tel que le rapporte l'Organisation mondiale du tourisme, cette hausse serait de l'ordre de 10 % sur une période d'un an qui s'est terminée en avril 2004. Un grand nombre d'hôtels, situés dans les zones touristiques, nécessiteront des rénovations pour demeurer compétitifs face aux nouvelles constructions qui ont été érigées au cours des dernières années.

Les dépenses en rénovation des surfaces commerciales sont estimées à 9 millions \$US pour les prochaines années. Les Polonais ont vu leur pouvoir d'achat augmenter, ce qui influence la modernisation des surfaces commerciales et pourrait attirer de grandes chaînes européennes à y investir.

Produits, équipements et matériaux de construction

Occasions d'exportation des produits québécois

Les manufacturiers polonais recherchent des partenaires, entre autres, dans les secteurs suivants : structures et construction en acier, panneaux structuraux, accessoires pour béton armé, panneaux intérieurs et extérieurs en bois et en PVC, systèmes d'ancrage.

Facteurs clés

Principaux facteurs de succès

- Hausse du pouvoir d'achat des Polonais
- Croissance du PIB
- Accession à l'Union européenne le 1^{er} mai 2004



Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Première économie de l'Europe centrale en terme de rythme de développement • PIB et croissance du PIB élevés • PIB par habitant, moyen, en comparaison aux pays de la même région • IDE élevés	• Déficit commercial
Profil politique	• Classé au 4^e rang sur l'indice de confiance des investisseurs compilé par AT Kearney • Privatisation des PME d'État • Nouvelles lois encourageant le secteur privé • Multiples ententes commerciales	• Corruption généralisée aux échelons inférieurs
Profil urbain	• Légère croissance du taux d'urbanisation prévue	
Environnement commercial	• Système bancaire bien développé	• Obstacles bureaucratiques et légaux
Infrastructures publiques	• Projets d'infrastructures routières	
Infrastructures touristiques	• Projets de rénovation de bureaux • Projets de rénovation d'hôtels	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Partenariats recherchés : structures et construction en acier, panneaux structuraux, accessoires pour béton armé, panneaux intérieurs et extérieurs en bois et en PVC, systèmes d'ancrage	

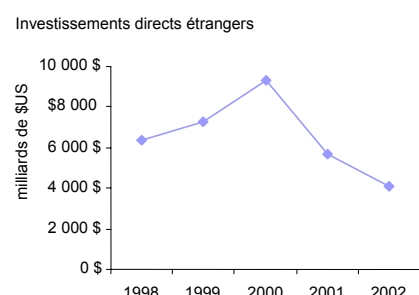
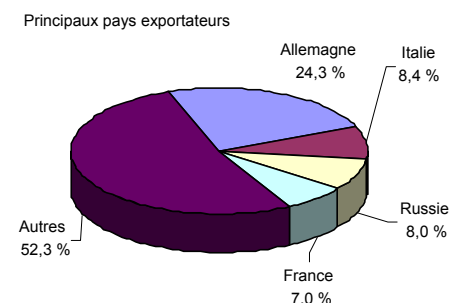
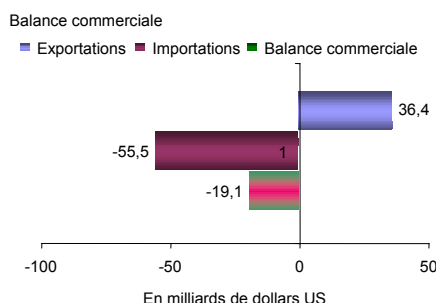
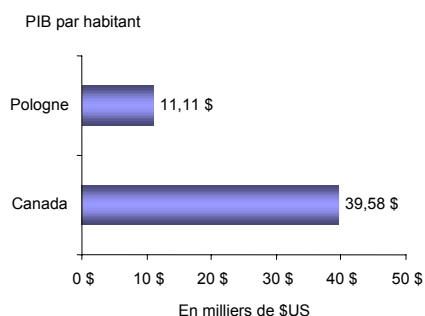
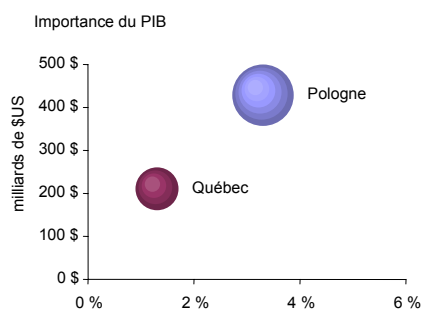


Tableau de bord de la Pologne

La Pologne est sur la voie de la croissance

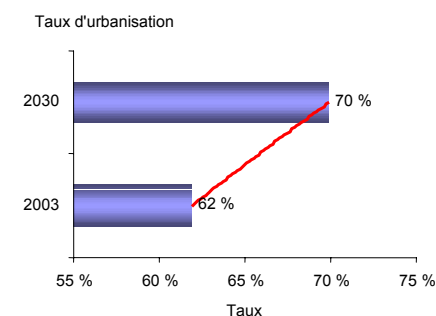
Le PIB de la Pologne se chiffrait à 437,5 milliards \$US en 2003 avec une croissance de 3,5 %.

Cette performance est au-delà de la moyenne des cinq dernières années qui se situait à 2,8 %.



La Pologne reçoit le tiers des investissements directs étrangers de la région d'Europe centrale et de l'Europe de l'Est.

Le secteur tertiaire reçoit la majorité des investissements directs étrangers. Par exemple pour l'année 2000, il représentait 77 % des IDE. Cette même année, les services de construction comptaient pour environ 2 % des IDE. Les principaux investisseurs proviennent de France et des Pays-Bas, et le Canada ne représente qu'une part négligeable.



Le taux d'urbanisation est actuellement faible en Pologne comparativement à certains de ses voisins.

Une légère croissance marquera tout de même les prochaines années et lui permettra de rejoindre éventuellement les niveaux européens.



Un marché au potentiel limité

La Pologne représente un marché au potentiel limité, bien qu'il puisse y avoir une certaine demande pour les entreprises québécoises prêtes à y investir. En effet, les entreprises québécoises peuvent se tailler une place importante en répondant aux besoins identifiés dans les secteurs des structures et constructions en acier, panneaux structuraux, accessoires pour béton armé, panneaux intérieurs et extérieurs en bois et en PVC, et systèmes d'ancrage.



La Russie

La Russie croît de façon stable depuis 1999. Le marché russe est, par contre, chaotique, instable, corrompu et l'on y trouve de très larges disparités de revenus au sein de la population. Les récents conflits avec la Tchétchénie ne font que contribuer à l'instabilité déjà existante. De nombreuses améliorations administratives restent à effectuer pour que l'on assiste à une véritable transition vers une économie libérale. Il n'en demeure pas moins que le marché russe est beaucoup plus transparent qu'avant. La croissance du début des années 2000 doit beaucoup à l'évolution des marchés mondiaux des matières premières, surtout aux prix des hydrocarbures, qui ont permis une entrée de revenus substantielle.

Tableau 57 – Résultat des indicateurs pour la Russie

Indicateurs économiques	Russie
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Le Québec exporte pour d'importantes sommes – le secteur de la construction n'y est pourtant pas

Concurrence locale forte

Recherche de partenariats avec entreprises étrangères afin de répondre aux normes internationales

Les exportations québécoises vers la Russie sont en croissance depuis les cinq dernières années et ont atteint 110 millions de dollars CA en 2003. Parmi les 25 premières industries, aucune ne fait référence directe à des produits liés au secteur de la construction. Par contre, les exportations canadiennes de ce secteur connaissent une croissance, et ce, particulièrement pour les produits du bâtiment résidentiel où entre 12 à 15 entreprises canadiennes participent à divers projets de construction.

Le marché de la construction est fort concurrentiel, vu la compétition locale bien développée.

En ce qui concerne les matériaux, l'industrie a dû s'ajuster, au cours des dernières années, aux impératifs de production économique selon les normes actuelles internationales. Auparavant, l'industrie de la fabrication locale répondait presque entièrement aux besoins de l'industrie de la construction et les produits de finition étaient importés des pays de l'ancien bloc soviétique. Aujourd'hui, les entreprises locales recherchent des partenariats avec des entreprises étrangères afin de développer leur industrie technologiquement.



L'Europe de l'Ouest, la Chine et la Corée sont d'importants fournisseurs de produits du bâtiment et de matériaux de construction de finition

Les producteurs russes accaparent le sous-secteur des produits du bâtiment de base (brique, béton, gravier, etc.), mais la demande de produits du bâtiment et de matériaux de construction de finition est comblée par les importations où dominent actuellement les fournisseurs d'Europe de l'Ouest, de Chine et de Corée. Les infrastructures russes de fabrication de matériaux de finition sont désuètes et les coûts relatifs à leur modernisation sont tellement élevés que les produits russes ne peuvent entrer en compétition avec les produits importés.

Des contacts gouvernementaux peuvent fournir des informations relatives aux différents projets en Russie.

Tableau 58 – Contacts gouvernementaux russes

Ministère de la politique territoriale, de la construction et des services publics Chef de département : M.V.V. Tishenko 8/2 rue Stroiteley RU987, 117987 Moscou, RUSSIE Tél. (7-095) 930-1100 Télec. (7-095) 938-6469	Service de la construction de la ville de Moscou 5, Nikitsky Pereulok 103864 Moscou, RUSSIE Tél. (7-095) 202-0911 Télec. (7-095) 291-0947
--	---

Occasions d'affaires

Généralement, la Russie connaît une croissance de la construction, particulièrement dans le secteur résidentiel. Peu d'occasions d'affaires existent cependant dans le secteur non résidentiel. Le niveau élevé de corruption du marché russe explique en partie cette situation.

Infrastructures publiques

Programme important de réfection des routes

Le 16 février 2001, le gouvernement russe a adopté le programme de « modernisation du système de transport de la Russie » qui couvre la période de 2002 à 2010. Les principaux objectifs sont la construction ou la réhabilitation complète de 71 000 km de routes ainsi que l'entretien et la réparation de plus de 300 000 km de routes.

Il est à noter que le marché public demeure relativement fermé aux entreprises étrangères et de nombreuses offres de privatisation n'ont pas trouvé d'investisseurs intéressés ces dernières années.

Infrastructures touristiques et commerciales

Demande forte pour l'accroissement d'espaces de vente au détail prévue jusqu'en 2020

Encouragée par la croissance du pouvoir d'achat, on observe, depuis quelques années, une croissance du secteur de la vente au détail. Cette croissance occasionne un manque d'espaces locatifs destinés à cette fin. Ainsi, le gouvernement russe a mis en place, en 2001, un plan de développement d'espaces de vente au détail qui s'échelonnait jusqu'en 2020. Ce plan vise la construction de 8,2 millions de mètres carrés d'ici cette échéance. Certains projets en cours visent également à moderniser et à rénover des locaux de vente au détail et des bureaux afin d'en faire des établissements de qualité occidentale. Ces projets ont accru la demande de produits du bâtiment de qualité supérieure.

Produits, équipements et matériaux de construction

Débouchés pour des produits innovateurs

Tel que mentionné précédemment, il existe une demande pour les matériaux de construction de finition. Ainsi, les produits aux caractéristiques innovatrices et modernes pourront trouver des débouchés en Russie, principalement s'ils s'adressent aux projets de rénovation.



Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Croissance du PIB
- Croissance du pouvoir d'achat
- Importance des conseillers et des partenaires d'affaires pour pénétrer le marché

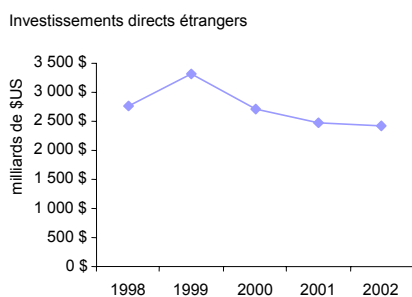
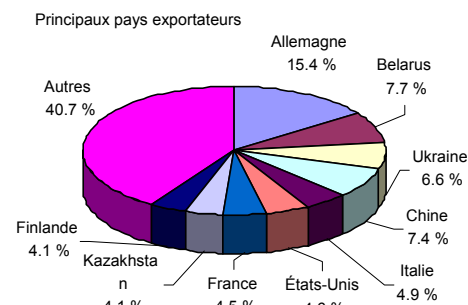
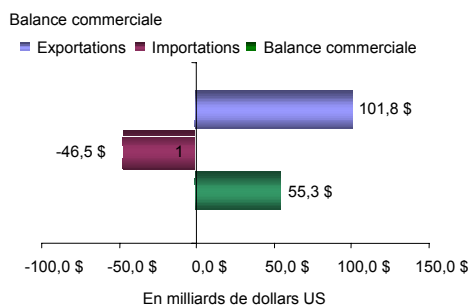
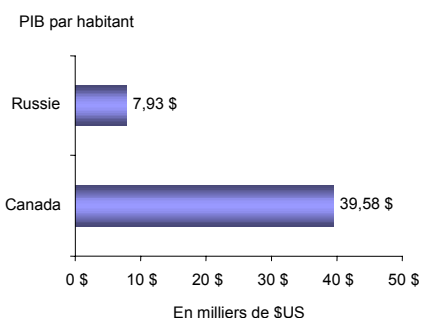
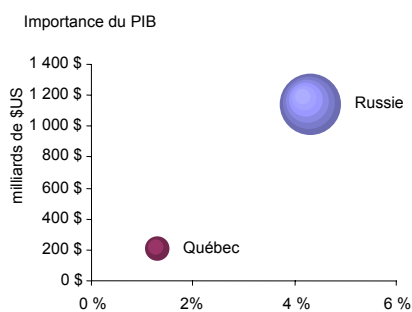
Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• PIB et croissance du PIB élevés • Les produits de la construction et de l'agriculture représentent 44,1 % du PIB • Excédent commercial	• PIB par habitant faible
Profil politique	• Classé au 8^e rang sur l'indice de confiance des investisseurs compilé par AT Kearney	
Profil urbain	• Taux d'urbanisation relativement élevé • Les dimensions du pays et ses caractéristiques physiques génèrent des besoins en infrastructures de transport, de télécommunications et de services urbains	
Environnement commercial	• Montée d'une classe moyenne qui favorisera la modernisation du marché • Redémarrage de l'investissement industriel • Demande intérieure en reprise • Les grands groupes et les petits entrepreneurs commencent à moderniser les industries devenues périmées	• Environnement chaotique, instable et corrompu • Absence de capitaux disponibles entraînant une décroissance de la production industrielle • Concurrence locale forte • Recherche de partenariats avec entreprises étrangères afin de répondre aux normes internationales
Infrastructures industrielles	• Projet d'accroissement d'espaces de vente au détail prévue jusqu'en 2020	
Infrastructures publiques	• Programme important de réfection des routes	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Débouchés pour des produits innovateurs	

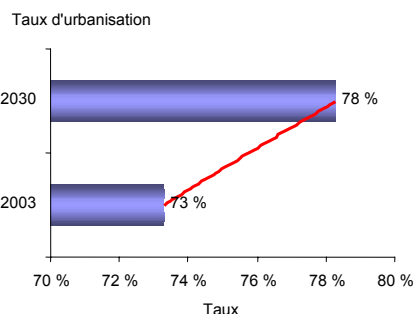


Tableau de bord de la Russie

L'économie de la Russie connaît une croissance continue de son PIB depuis 1999. La croissance moyenne depuis 1998, de l'ordre de 3,7 %, a contribué à faire croître le pouvoir d'achat de la population



Les investissements ont été dirigés principalement vers l'industrie du transport et de la distribution et le secteur des services de construction ne représente que 1 %. Les plus importants investisseurs proviennent des États-Unis, des Pays-Bas et de Chypre.



Le taux d'urbanisation de la Russie est relativement élevé compte tenu de la taille de son territoire et il s'est maintenu relativement stable au fil des ans.



Un marché au potentiel limité

Le marché de la Russie demeure donc un marché à potentiel limité, en grande partie en raison de sa corruption et de son instabilité. Pour le pénétrer, il est préférable de miser sur la qualité et de recourir à des intermédiaires réputés connaissant les normes et les formalités sur le terrain.



La Slovaquie

La Slovaquie a été créée le 1^{er} janvier 1993 à la suite de la scission de la Fédération tchécoslovaque. La République de Slovaquie est alors devenue un État souverain et démocrate. L'économie slovaque est petite et sensible au commerce extérieur. Sa tradition industrielle est forte, mais les services représentaient toutefois plus de 60 % de son PIB, en l'an 2000.

Tableau 59 – Résultat des indicateurs pour la Slovaquie

Indicateurs économiques	Slovaquie
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Le Québec n'a exporté vers la Slovaquie que pour un peu plus de 4 millions de dollars CA en 2003. Parmi les principales industries exportatrices, on en compte un bon nombre liées au secteur de la construction, dont la valeur demeure cependant limitée.

Tableau 60 – Présence des industries québécoises de la construction en Pologne

Fabrication de tôles fortes et d'éléments de charpente	151 000 \$CA
Fabrication d'armoires et de comptoirs de cuisine en bois	120 000 \$CA
Fabrication de matériaux de construction en argile et de produits réfractaires	61 000 \$CA
Fabrication d'asphaltage, de papier-toiture asphalté et de matériaux imprégnés d'asphalte	31 000 \$CA

*Exportations
québécoises limitées*

Malgré la faiblesse des montants impliqués, les produits du bâtiment et les matériaux québécois de la construction semblent donc disposer d'une place sur le marché slovaque.

En 2000, le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises actives dans le secteur de la construction a été de près de 2 milliards d'euros et cette industrie a employé un peu plus de 76 000 personnes¹³⁴.

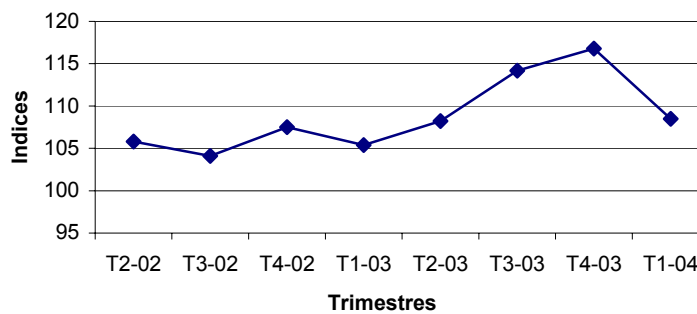


Figure 21 – Production du secteur slovaque de la construction
(base an 2000=100)

Source : Eurostat, [Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004](#)

La construction a connu une faible hausse en Slovaquie au cours des dernières années. Ainsi, son indice en début d'année 2004 était de 108,5.

L'indice de production du secteur de la construction slovaque a été très fluctuant au cours des 8 derniers trimestres et le pourcentage de croissance du secteur a été négatif à quelques reprises. Dans ce pays, contrairement à d'autres, le secteur du bâtiment se porte mieux que celui des travaux de génie civil.

Le secteur du bâtiment se porte mieux que celui du génie civil

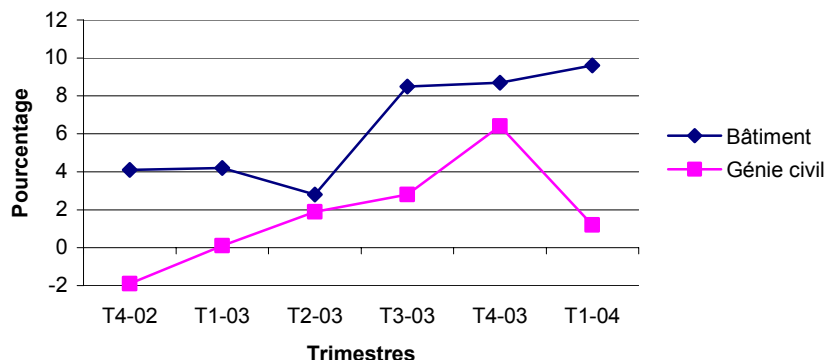


Figure 22 – Variation de la production du secteur slovaque de la construction

Source : Eurostat, [Statistiques en bref, 31/2004](#)

Les grandes entreprises d'État et les petits entrepreneurs privés dominent le marché de la construction

L'industrie de la construction en Slovaquie est marquée par la présence de grandes entreprises d'état et de petits entrepreneurs privés. Il y avait, en 2000, un total de 2 911 entreprises répertoriées dans le domaine de la construction.

Occasions d'affaires

Certaines occasions d'affaires sont intéressantes en Slovaquie, et ce, surtout à plus long terme. Au fil du développement de l'économie de marché, les occasions d'affaires en construction commerciale et industrielle, par exemple, devraient prendre de l'ampleur.



Infrastructures publiques

*Investisseurs
recherchés pour
projets aéroportuaires*

La Slovaquie cherche actuellement des investisseurs pour exploiter les aéroports principaux, selon un mode de concession de services. Ces investisseurs devront moderniser, voire agrandir, les infrastructures en place.

*Place aux entreprises
québécoises dans les
projets routiers*

De plus, la Slovaquie, comme de nombreux pays de cette région, doit moderniser son réseau de routes et d'autoroutes. L'amélioration de ce réseau laissera une place aux grandes entreprises québécoises qui pourront bénéficier de la présence canadienne dans ce pays.

Infrastructures touristiques et commerciales

*Appels d'offres et
achat de produits
prévus pour l'industrie
touristique*

Le pays mise sur l'industrie touristique afin d'accroître ses revenus puisqu'il dispose de nombreux atouts à exploiter. Ainsi, une somme de 52,7 millions \$US est allouée à des infrastructures de tourisme. Ce processus n'en est qu'à ses débuts, les organismes slovaques préparant actuellement leurs projets. Par contre, cela donnera lieu à de futurs appels d'offres et à l'achat de produits.

Au fil du développement de l'économie de marché, les occasions d'affaires en construction commerciale et industrielle devraient, par ailleurs, prendre de l'ampleur. Grâce au développement économique récent, une usine de PSA Peugeot Citroën a, par exemple, été construite à Trnava avec une capacité de production de 300 000 véhicules par an.

Produits, équipements et matériaux de construction

*À la recherche de
produits innovateurs*

Avec la croissance prévue, les occasions d'affaires pour du matériel et des produits de construction devraient croître. La demande se porte sur des produits compétitifs en termes de prix ou offrant des caractéristiques uniques et innovatrices.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Croissance du PIB
- Récente accession à l'Union européenne
- Hausse de l'investissement direct étranger
- Hausse du pouvoir d'achat de la population



Facteurs positifs et négatifs

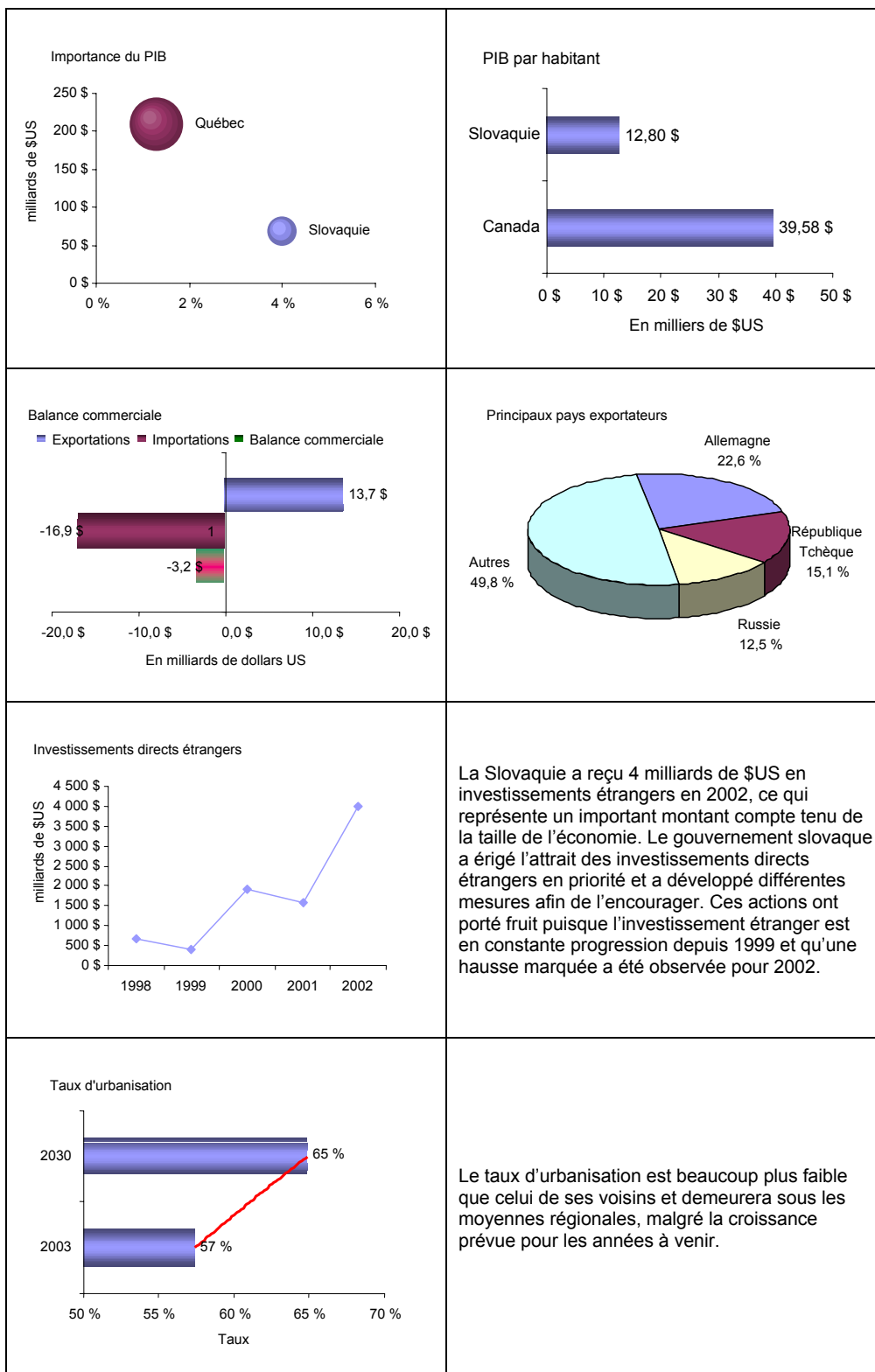
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Croissance du PIB • PIB par habitant relativement élevé pour la région • IDE élevés et en constante progression	• Économie petite et sensible au commerce extérieur
Profil politique	• Importantes réformes pour favoriser la croissance économique • Multiples ententes commerciales	
Profil urbain	• Croissance du taux d'urbanisation prévue	• Taux d'urbanisation actuel faible
Environnement commercial	• Amélioration du climat commercial par des réformes structurelles du système bancaire	• L'État et les entrepreneurs privés dominant le marché de la construction
Infrastructures publiques	• Investisseurs recherchés pour projets aéroportuaires • Projets routiers	
Infrastructures touristiques	• Appels d'offres et achat de produits prévus pour l'industrie touristique	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Recherche de produits innovateurs pour les besoins de construction d'infrastructures de tous types	



Tableau de bord de la Slovaquie

La Slovaquie connaît une hausse de son PIB depuis quelques années déjà, résultat de ses politiques macroéconomiques

Avec sa récente adhésion à l'Union européenne, il est prévu que cette croissance continuera, favorisée, entre autres, par les investissements directs étrangers.



Un marché au

Tel que vu précédemment, le Québec exporte déjà plusieurs types de matériaux de



potentiel limité

construction en Slovaquie. Avec la croissance prévue, les débouchés pour du matériel et des produits de construction devraient croître. La demande porte sur des produits compétitifs en termes de prix ou offrant des caractéristiques uniques et innovatrices.



Le Royaume-Uni

Le Royaume-Uni est l'une des puissances économiques mondiales et un centre financier important.

Tableau 61 – Résultat des indicateurs pour le Royaume-Uni

Indicateurs économiques	Royaume-Uni
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

10 % du PIB est associé au secteur de la construction

L'industrie de la construction est importante au Royaume-Uni. En effet, elle fournit un dixième du produit intérieur brut et emploierait deux millions de personnes. En 2002, les mises en chantier au Royaume-Uni s'élevaient à 133 milliards d'euros. La construction non résidentielle représentait un marché de 52,4 milliards de livres sterling (£) selon le tableau 62. La Fédération de l'industrie européenne de la construction estimait la croissance de l'industrie de la construction à 8,1 % entre 2001 et 2002, et à 4,4 % entre 2002 et 2003.

Le Royaume-Uni a connu des périodes de hausse de son activité de production. Ainsi, son indice actuel est près de 115 : d'ailleurs, il s'agit de sa croissance la plus soutenue depuis la fin des années 80.

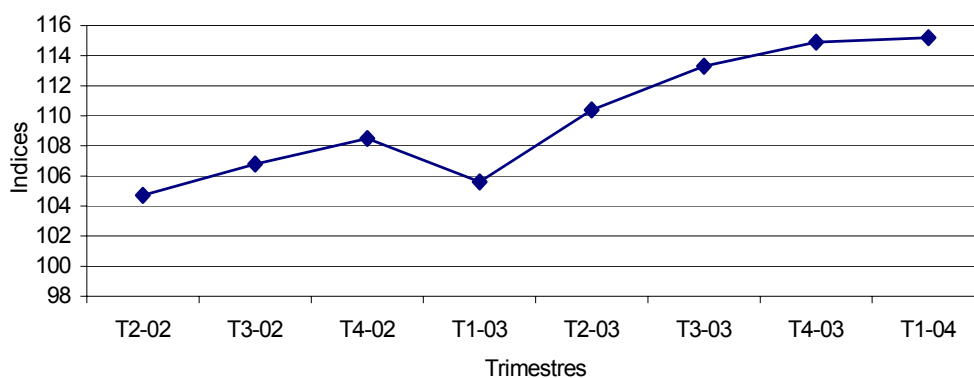


Figure 23 – Production du secteur de la construction du Royaume-Uni
(base 2000=100)

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004



En 2002, l'industrie de la construction représentait, selon des estimés, 83,5 milliards de livres sterling. La répartition selon les divers types de travaux est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 62 – Répartition des travaux de construction au Royaume-Uni

	Milliards (livres sterling)	%
Construction neuve		
Résidentiel public	1,7	2 %
Résidentiel privé	10,3	12 %
Infrastructures	8,1	10 %
Travaux publics	6,9	8 %
Industriel	3,4	4 %
Commercial	15,0	18 %
Total - construction neuve	45,3	54 %
Réfection et maintenance		
Résidentiel public	6,4	8 %
Résidentiel privé	12,8	15 %
Non résidentiel public	6,7	8 %
Non résidentiel privé	12,3	15 %
Total - réfection et maintenance	38,2	46 %
TOTAL	83,5	100 %

Part importante des investissements destinée aux infrastructures, à la construction commerciale et à la réfection de bâtiments non résidentiels privées

Source : Department of Trade and Industry,
The Stationery Office, *Construction Statistics Annual 2003 Edition*,
Londres, Royaume-Uni, septembre 2003.

Ainsi, on constate qu'une grande part des investissements dans le secteur de la construction ont été employés aux infrastructures, à la construction commerciale et à la rénovation de bâtiments non résidentiels privées. Le résidentiel privé occupe aussi une part importante, mais ne fait pas partie du cadre de cette étude. Toute l'industrie a connu une hausse de près de 12 % par rapport à 2001 et cela s'est reflété dans l'ensemble des secteurs, sauf la construction industrielle qui a connu une légère baisse.

Partenariats public-privé favorisent la croissance du secteur

La croissance dans les activités de la construction au Royaume-Uni est attribuable en partie à la hausse des contrats en partenariat public-privé (PPP), notamment dans le secteur de la construction non résidentielle publique. On estime que les PPP représente aujourd'hui 15 % de l'investissement public au Royaume-Uni. Cette tendance devrait se maintenir dans les années à venir puisque le budget britannique de 2003 estime que le secteur privé recevra plus de 96 milliards d'euros en partenariat public-privé au cours de la prochaine décennie.

Concurrence locale importante dans le secteur

La concurrence locale est importante au Royaume-Uni. En 2002, le pays comptait 166 181 entreprises de construction non résidentielle. Ce chiffre comprend les entrepreneurs généraux en bâtiment, travaux publics et ingénieurs civils (qui en représentent environ le tiers), en plus des spécialistes des divers métiers du second œuvre du bâtiment. Les entreprises britanniques détiennent une grande expérience de l'exportation et ils sont présents dans toutes les régions à l'international. Parmi les principales exportations de matériaux de construction du Royaume-Uni, notons les peintures et vernis, fils électriques, structures en acier, chaudronnage d'acier et revêtements de sol.



*Le Québec a déjà
une bonne position
dans le secteur*

Mis à part les entreprises britanniques, la concurrence en ce qui concerne les fournisseurs de matériaux et produits provient des États-Unis, du Japon, de la Corée et de l'Allemagne.

En 2003, le Québec a exporté pour 1,3 milliard \$CA vers le Royaume-Uni. Ce pays représente donc un partenaire important du Québec. Il est intéressant de constater que l'un des 25 plus importants secteurs d'exportation vers ce pays est relié à la construction et que les montants en cause sont significatifs.

Tableau 63 – Présence des industries québécoises de la construction au Royaume-Uni

Menuiseries préfabriquées	11,7 millions \$CA
---------------------------	--------------------

En ce qui concerne les normes de la construction, la construction non résidentielle est régie par les Building Regulations découlant de Building Act de 1984 (www.dti.gov.uk/sectors_buildings.html). Le Ministère du commerce et de l'industrie est responsable de la tutelle de la construction dans ce pays avec l'Office of the Deputy Prime Minister (ODPM) : www.safety.odpm.gov.uk/bregs/index.htm

Occasions d'affaires

En raison de la forte concurrence et du fait que les infrastructures sont déjà bien développées au Royaume-Uni, les occasions d'affaires se portent davantage vers le secteur commercial et les produits utilisés dans la construction non résidentielle.

Infrastructures publiques

*Barrière à l'entrée
trop élevée en raison
de la forte influence
exercée par le
« Private Finance
Initiative » favorisant
des grands acteurs
pour les projets BOT*

Le marché de la construction britannique est fortement influencé par le « Private Finance Initiative », qui est le programme favori du gouvernement pour financer ses projets de construction d'écoles, d'hôpitaux, de routes et de prisons. Ainsi, selon ce programme, des consortiums privés qui regroupent souvent de grandes entreprises de construction, se chargent du design, de la construction et de la gestion du projet pour une période de temps, habituellement 30 ans. Ces entreprises paient pour le projet et reçoivent en contrepartie des paiements échelonnés sur la durée du contrat. Ce genre de procédure laisse peu de place aux petits et moyens entrepreneurs en construction puisqu'il requière une grande capacité de financement.

*Sources d'information
concernant les
occasions d'affaires
auprès de l'UE*

La nouvelle réglementation de l'UE exige dorénavant que les installations, édifices et grands projets de construction soient publiés dans le Journal officiel de l'Union européenne et que le processus de sélection soit soumis à des appels d'offres compétitifs.

Le Journal officiel de l'Union européenne publie les contrats d'appel d'offres pour les pays membres de l'UE qui sont affichés sur son site Web : <http://simap.eu.int/FR/pub/src/welcome.htm> Le supplément journalier fournit de l'information concernant les contrats ouverts et les décrit en détail. Les soumissions qui ont déjà été allouées sont aussi décrites dans ce supplément quotidien.

Les publications payantes de l'Office des publications peuvent être obtenues auprès des bureaux de vente répartis dans le monde dont la liste peut être consultée sur le site Web : http://publications.eu.int/general/fr/salesagents_fr.htm Elle peut également être obtenue auprès de l'Office même, en adressant la demande par télécopieur au (352) 29 29-42758.

De son côté, le Tenders Electronic Daily (TED) fournit de l'information sur les appels d'offres de façon électronique. TED est mis à jour quotidiennement. On peut le consulter à l'adresse suivante : <http://ted.publications.eu.int/official/Exec?Template=TED/home&DataFlow=XMLRead.dfl&Path=staticDefault.xml&Lang=FR>



Occasions de sous-traitance pour certains projets majeurs d'hôpitaux, d'écoles et de chemins de fer

À titre d'exemple d'infrastructures publiques au Royaume-Uni, notons l'important partenariat conclu pour la construction du plus grand complexe hospitalier au pays. La concession de ce projet a été allouée pour 32 ans et les montants investis sont estimés à 1,8 milliard d'euros. Ce complexe hospitalier spécialisé en oncologie et en chirurgie sera construit à Londres. Les travaux pour la construction de ce projet commenceront en 2005 et seront complétés en 2008. Le gouvernement du Royaume-Uni, ainsi que les entreprises Skanska et Innisfree sont les principaux mandataires de ce projet. Des partenaires étrangers pourraient les convoiter pour leur vendre certains produits spécifiques.

Le gouvernement britannique planifie également investir 35 milliards d'euros pour la rénovation et la construction d'écoles d'ici la fin de 2021. Cet important programme, appelé «Building Schools for the Future», impliquera les gouvernements étatiques et les investisseurs privés. Les investisseurs seraient responsables du projet dans son ensemble incluant la construction et la gestion de ces établissements scolaires.

Par ailleurs, on prévoit la modernisation de la voie ferrée de la côte Ouest, ce qui comprend la rénovation de 1 255 km de voies ferrées et la construction d'un nouveau tronçon. Ce réseau de chemin de fer est l'un des plus achalandés de l'Europe et près de 75 millions de passagers et 43 % du fret de marchandises du Royaume-Uni y transitent chaque année. Ce projet de modernisation sera l'un des plus grands d'Europe avec un budget de 9,9 milliards de livres sterling. Ce projet est lancé par le *Network Rail* et l'information le concernant sont disponibles sur le site du *Strategic Rail Authority* (SRA): www.sra.gov.uk/projects

Mégaprojet PPP/BOT au centre de Londres

Un mégaprojet pour l'amélioration des infrastructures de transport du centre de la ville de Londres, annoncé en 2003, comprendra plusieurs projets dont des travaux pour soulager la congestion causée par la circulation, un programme de trente ans pour l'amélioration des réseaux de transport souterrains, l'extension d'un réseau de tramway ainsi que d'un réseau ferroviaire, l'amélioration des trottoirs et des pistes cyclables, et bien plus. Ce mégaprojet, estimé entre 54 et 77 milliards de livres sterling, et échelonné sur 12 ans, se fera par l'entremise de partenariats public-privé de type BOT - <http://www.c-london.co.uk/files/pdf>

Produits, équipements et matériaux de construction

La demande pour les matériaux croît en fonction de la croissance du secteur

Bien que le Royaume-Uni soit un grand exportateur de matériaux de construction, il doit aussi importer certains produits dont, entre autres, ceux du bois. Les principales importations sont le sciage de bois, les fils électriques, la quincaillerie, l'équipement de climatisation, les radiateurs, l'éclairage électrique, la peinture et le vernis, les carreaux de céramique, la chaudronnerie d'acier et les produits en bois lamellé. La demande pour ces matériaux devrait croître avec la croissance générale du secteur.

Demande croissante pour les produits de chauffage, de climatisation et de ventilation

Les importations de produits de chauffage, de climatisation et de ventilation, en provenance des pays non-membres de l'UE se chiffraient à 86,78 millions d'euros en 2001. Selon une étude de la société Keynote, ce marché total s'élevait à 2,72 milliards d'euros en 2001 et a enregistré une croissance continue ces dernières années d'en moyenne 2,6 %.

Produits préfabriqués et à faible consommation d'énergie

Par ailleurs, la demande pour des produits préfabriqués ou ayant une efficacité énergétique élevée connaissent une croissance plus élevée que les matériaux traditionnels.



Facteurs clés

Principaux facteurs de succès

- Croissance des investissements publics grâce aux partenariats public-privé
- PIB élevé
- Croissance de la construction observée
- Usage de l'anglais

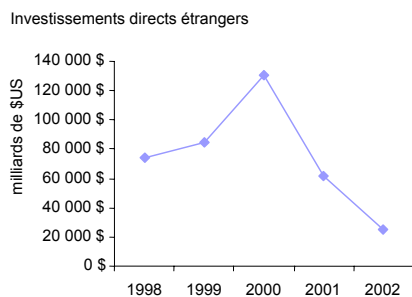
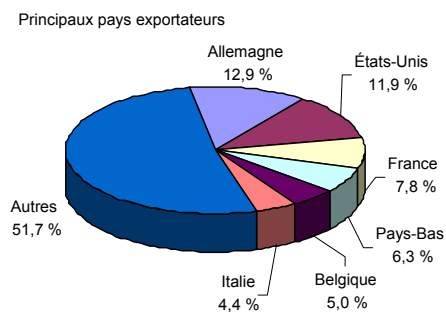
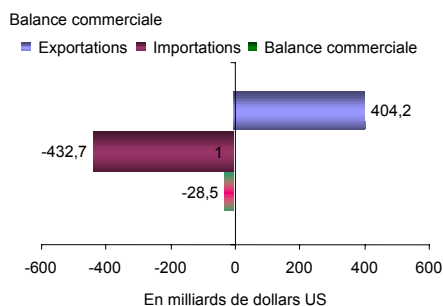
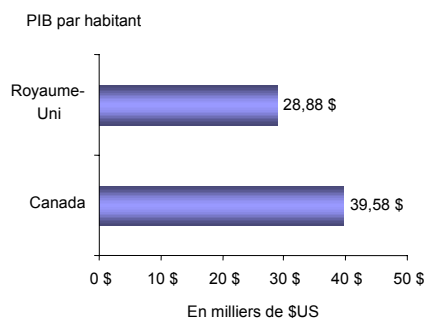
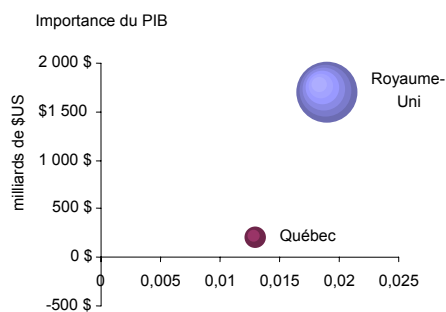
Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Économie de marché libéralisée accès sur les finances et les services • PIB et PIB par habitant élevés • IDE importants mais fluctuants • 10% du PIB provient du secteur de la construction • Classé 7^e selon le classement de AT Kearney de l'indice de confiance des investisseurs étrangers en 2003	• L'Europe de l'Ouest a été déclassée comme marché de prédilection des investisseurs étrangers au profit des pays avec des économies émergentes
Profil politique	• Multiples ententes commerciales	
Profil urbain	• Taux d'urbanisation élevé	
Environnement commercial	• Favorable aux importations • Systèmes bancaire, financier et légal très stables	
Infrastructures publiques	• Produits pour les infrastructures publiques	• Accès au grands acteurs, principalement locaux, avec budgets importants
Produits, équipements et matériaux de construction	• Le sciage de bois, les fils électriques, la quincaillerie, l'équipement pour air climatisé, les radiateurs, l'éclairage électrique, la peinture et le vernis, les carreaux de céramique, la chaudronnerie d'acier et les produits en bois lamellé • Produits de chauffage, de climatisation et de ventilation • Produits préfabriqués ou ayant une efficacité énergétique élevée	



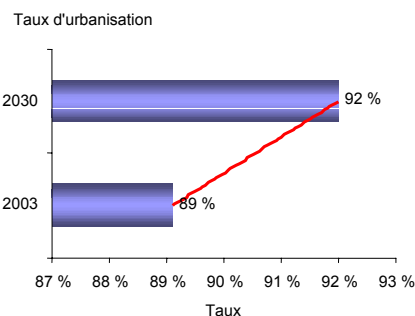
Tableau de bord du Royaume-Uni

*Économie solide et
croissante avec un
pouvoir d'achat très
élevé*



L'investissement direct étranger était en baisse en 2001 et 2002 après une année record en 2000. En effet, l'investissement dans ce pays fluctue selon les prises de position importantes par des étrangers dans des sociétés privées britanniques.

Par exemple, en 2001, les IDE au Royaume-Uni ont surtout été orientés vers les secteurs du pétrole, des télécommunications et de la finance. Le secteur des services de la construction représente une part négligeable des IDE.

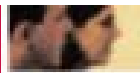


Le taux d'urbanisation atteindrait les 92 % en 2030, laissant présager des activités intéressantes principalement pour la réfection des infrastructures urbaines.



Un marché au potentiel limité

L'environnement de marché du Royaume-Uni rend facile les relations avec les représentants commerciaux et les agents locaux, qui seront disposés à répondre aux exigences de la clientèle internationale. De plus, l'environnement commercial facilite les partenariats avec des entreprises locales qui sont organisées et centrées sur l'obtention de résultats positifs pour leurs affaires, et ce, en langue anglaise. Cependant, le Royaume-Uni, comme la majorité des pays d'Europe de l'Ouest, demeure un marché difficile à percer en raison de la forte concurrence.



La France

Au courant de la dernière décennie, l'économie française a retrouvé son dynamisme, mais sa croissance économique demeure relativement faible. L'économie française affichait une croissance de 1,2 % de 2001 à 2002¹³⁵. Par contre, elle a grandement renforcé sa position en Europe et dans le monde. La France occupe une place importante au sein de l'UE et représente la quatrième économie industrialisée au monde¹³⁶. L'économie française s'appuie sur une large base industrielle et une main-d'œuvre fortement qualifiée. Elle est concentrée dans l'industrie des services. En 2002, la segmentation des industries en France se traduisait comme suit : agriculture (3,7 %), industrie (23,6 %) et services (72,7 %)¹³⁷.

Tableau 64 – Résultat des indicateurs pour la France

Indicateurs économiques	France
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

En 2001, le marché de la construction des bâtiments et des grands travaux représentait 91,4 milliards de dollars US. Selon les prévisions du *US Commercial Service* en 2003, le marché français des services de la construction et de l'ingénierie pour les bâtiments doit croître de 13,5 % entre 2000 et 2005.

Reprise de l'industrie de la construction

Après un creux en 2002-2003, l'industrie de la construction semble effectivement reprendre le chemin de la croissance en France.

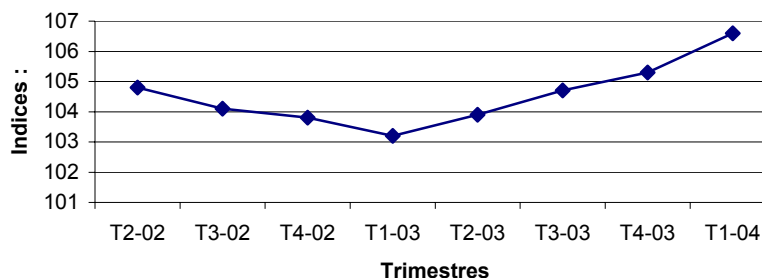
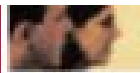


Figure 24 – Production du secteur français de la construction

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004



Reprise attribuable au secteur des travaux publics qui connaissent une hausse de 3,6%

Après quatre années de croissance, la construction avait diminué de 0,7 % dans le secteur du bâtiment et de 2 % dans les travaux publics en 2002. Les prévisions de l'évolution de l'activité de la construction en 2004¹³⁸ sont encore faibles, mais laissent entrevoir un potentiel de reprise, principalement dans les secteurs des travaux publics. En fait, si la construction d'immeubles non résidentiels est en baisse, les travaux publics connaissent, de leur côté, une hausse de 3,6 %. Cette hausse a été alimentée par les grands travaux en cours tels que le TGV-Est et l'accroissement des responsabilités des collectivités locales¹³⁹.

Concurrence française forte – Consolidation des entreprises moyennes oblige

La concurrence française est forte. Plusieurs entreprises de taille moyenne ont consolidé leurs opérations afin de profiter des occasions d'affaires offertes par les plus grands projets ou les plus grandes constructions en France ou en Europe et bon nombre de grandes entreprises oeuvrent sur les marchés internationaux. Cela dit, le marché français de la construction est aussi constitué de plus petites entreprises qui font affaire dans des créneaux spécifiques, ou qui demeurent confinées à des marchés géographiques bien précis.

Occasions d'affaires

Des occasions d'affaires peuvent être anticipées en France, mais elles dépendront de la réussite des plans et programmes de développement gouvernementaux, ainsi que des projets commerciaux qui seront entrepris. Les techniques de construction traditionnelles dominent sur le marché français bien que ce marché fasse une place dans le cadre de certains projets de construction aux méthodes innovatrices. Les constructions au design contemporain côtoient ainsi de plus en plus les constructions très classiques.

Infrastructures publiques

L'activité des travaux publics s'est maintenue notamment dans les domaines de l'énergie, de l'eau et des infrastructures de transport.

Le Comité interministériel de l'aménagement et du développement du territoire (CIADT) a instauré un grand programme de mise en valeur des villes françaises, avec l'objectif d'améliorer le rayonnement des métropoles françaises en Europe. Dans le cadre de ce programme, plusieurs projets, dont la création de quartiers d'affaires, sont entrepris. Ce programme du CIADT a été élaboré sur une période allant jusqu'en 2025.

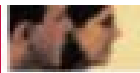
Viaduc de Millau – le projet de l'heure aux méthodes innovantes - offre des débouchés pour le développement d'une vitrine urbaine et d'infrastructures touristiques

La construction du viaduc de Millau est le grand projet de l'heure en France. Bien que la construction de ce viaduc en soit à la phase finale, ce projet a redoré l'industrie des ouvrages publics en France tout en mettant de l'avant les méthodes innovantes de construction. Il ouvrira en Auvergne un important accès direct à la mer, qui favorisera le développement de la région. Le site Web www.viaducdemillau.com fournit une précieuse information concernant ce projet et les projets indirects afférents. Ce projet entraîne, en effet, une multitude de projets touristiques dans son sillon, incluant la création d'un espace viaduc place de la Capelle. Le cabinet d'études qui se penchait sur la question de l'accompagnement du projet de viaduc de Millau vient d'annoncer l'ouverture d'un appel d'offres pour une vitrine urbaine et des points de vente de produits touristiques afférents.

Possibilité de projets de tramway

Par ailleurs, le gouvernement étudie la possibilité de créer un tramway pour plusieurs villes en France dont Paris et Clermont Ferrand¹⁴⁰. À Paris, des travaux sont en cours afin de permettre la mise en service d'une ligne de tramway entre le Pont du Garigliano et la Porte d'Ivry. D'autres projets font partie d'un programme gouvernemental de développement du transport public en France.

De multiples projets régionaux de réfection de chemins de fer sont également annoncés. Les entreprises et maîtres d'œuvre du secteur de la construction voudront s'inscrire au site



*Projets de réfection
de chemins de fer*

Web de l'industrie de la construction du bâtiment et des travaux publics français (<http://www.construction.equipement.gouv.fr>) pour en apprendre davantage.

Le site Web du Ministère de l'équipement, des transports, de l'aménagement du territoire, du tourisme et de la mer¹⁴¹ offre également plus d'information concernant les projets d'infrastructures français, incluant la carte des infrastructures ferroviaires, portuaires, fluviales et maritimes à long terme.

Infrastructures industrielles

*Six projets de
construction de
grandes usines*

L'Auvergne est présentement le site de six projets industriels importants dans la construction de plusieurs grandes usines : Cyclopharma, Jacquet innovation, Aubert et Duval, Arrive, Forecreu et Leygatech. Cette région se veut, notamment, le centre industriel de la France. Elle héberge 35 % des entreprises de plasturgie du pays, avec plus de 100 entreprises, dont Michelin, qui œuvrent à la production, l'injection, l'extrusion et la régénération du plastique. Le développement de cette région industrielle attire aussi d'autres investissements dans la région.

Produits, équipements et matériaux de construction

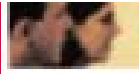
*Possibilités de
positionner les
produits innovants*

Bien que la France soit déjà bien desservie en matière de produits, équipements et matériaux de construction, soit par son industrie locale ou par celles de ses voisins européens, les produits québécois innovants pourraient trouver des acheteurs en France avec le développement de l'industrie vers l'innovation dans les procédés et les matériaux de construction.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- PIB élevé
- Langue familière
- Place importante à l'innovation



Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• PIB et PIB par habitant élevés • IDE importants • Environnement fiscal et monétaire stable	• Croissance économique relativement faible • Le gouvernement contrôle une large partie des activités économiques
Profil politique	• Classé au 11^e rang sur l'indice de confiance des investisseurs compilé par AT Kearney • Politiques qui visent à promouvoir les investissements et la croissance domestique • Multiples ententes commerciales	
Profil urbain		• Faible croissance du taux d'urbanisation
Environnement commercial	• Partenariats public-privé	• Coût et délais engendrés par conflit au niveau du partage des risques
Infrastructures industrielles	• Six projets de construction de grandes usines	• Concurrence locale et européenne importante dans le milieu de la construction non résidentielle
Infrastructures publiques	• Possibilité de projets de tramway • Projets de réfection de chemins de fer	
Infrastructures touristiques	• Développement d'une vitrine urbaine et d'infrastructures touristiques associées au projet de viaduc Millau	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Tous les projets d'infrastructures peuvent nécessiter des produits innovants	

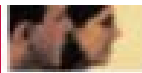
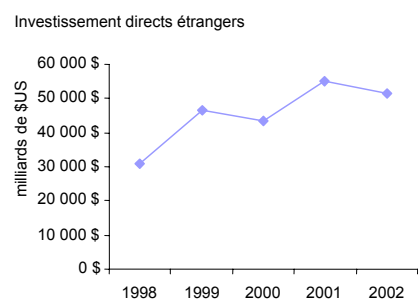
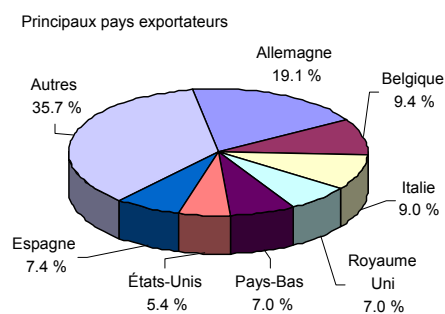
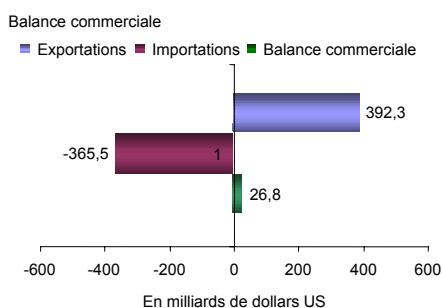
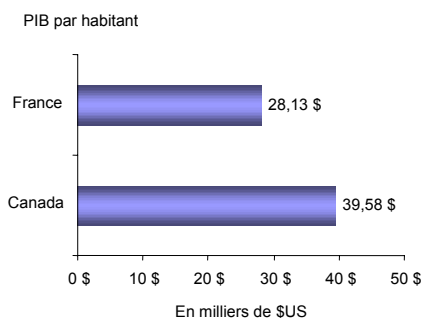
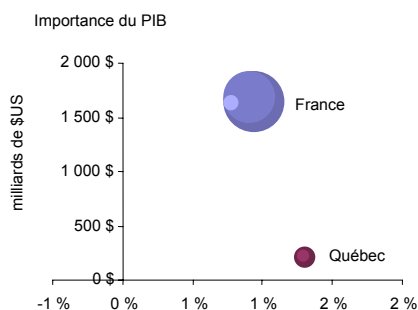


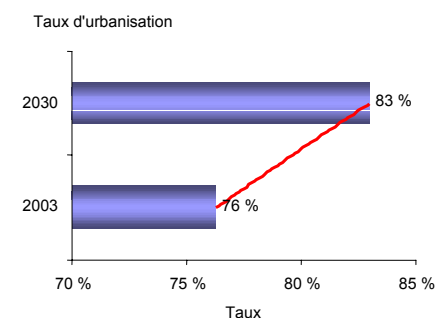
Tableau de bord de la France

Le PIB de la France se chiffrait à 1 billion 709 milliards \$US en 2003, ce qui représente l'un des plus élevés d'Europe.

Par contre, sa croissance entre 2002 et 2003 a été presque nulle à 0,1%



Les investissements directs étrangers ont presque doublé en France depuis 1998. En effet, la France est une destination importante pour les IDE.



La croissance du taux d'urbanisation de la France n'est pas très élevée mais la hausse prévue de 9 %, pourrait avoir un impact sur de nouveaux développements urbains.

Un marché au potentiel limité

Bien que le marché français soit intéressant pour les entreprises québécoises en raison de la langue commune, le marché de la construction non résidentielle sera difficile à percer puisque les grands groupes français et internationaux sont déjà présents. La concurrence y est donc très forte, comme partout en Europe de l'Ouest. De plus, les besoins en termes de nouvelles infrastructures sont limités comparativement à un marché à économie émergente.



L'Espagne

Ces dernières années, l'Espagne a connu une croissance économique stable, même si certaines économies de l'Union Européenne ont stagné au cours de la même période. Depuis 2001, l'économie espagnole a crû annuellement de 2 %¹⁴². Les incitatifs et les indicateurs de la consommation sont favorables et renforcent depuis quelques années la position de l'Espagne en Europe.

Tableau 65 – Résultat des indicateurs pour l'Espagne

Indicateurs économiques	Espagne
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

L'Espagne se différencie des autres pays de l'Europe de l'Ouest quant à la croissance de son secteur de la construction. Ainsi, son indice trimestriel de la production du secteur de la construction est en hausse depuis les derniers trimestres.

Le secteur de la construction a atteint son rythme de croisière... ou son sommet ?

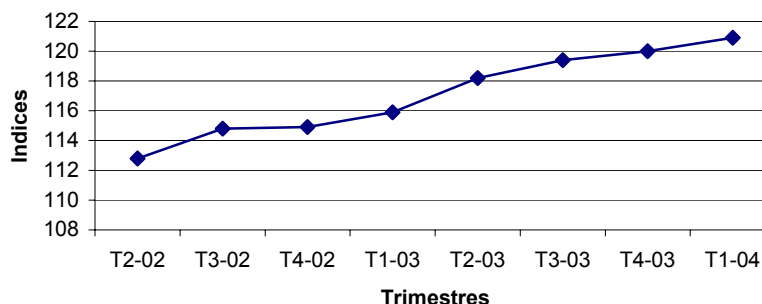


Figure 25 – Production du secteur espagnol de la construction
(base 2000=100)

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004

L'activité de la construction en Espagne demeure vigoureuse depuis 1996 et constitue l'une des raisons majeures de l'écart de croissance important entre l'Espagne et la zone européenne sur le plan économique. Dans la dernière décennie, l'industrie espagnole de la construction a connu une croissance constante. En 2002, l'industrie atteignait 116 milliards d'euros, soit une hausse de 4,6 % par rapport à l'année 2001 et plus du double du taux de



Augmentation des travaux publics de 9 % en 2003 – attribuable au Plan National d'Infrastructures 2000-2007

croissance de l'ensemble de l'économie espagnole. La construction du secteur public représentait 22 % de l'industrie en 2002, une augmentation de 9 % comparativement à 2001, alors que la construction du secteur privé croissait de 3 %. En 2003, l'industrie de la construction représentait 8,6 % du PIB espagnol. Les travaux publics augmentaient de 9 % cette même année, une hausse attribuable au Plan National d'Infrastructures 2000-2007 du Ministère des travaux publics et au plan Hydrologique National du Ministère de l'environnement.

Le secteur de la construction entre dans sa période de décroissance

Les trois dernières années ont été marquées par une diminution de l'importance relative de la construction résidentielle au profit des autres secteurs, et notamment des travaux publics. En effet, après une période de suractivité dans le secteur de la construction, l'Espagne entrerait maintenant dans la fin de ce cycle et le secteur de la construction décroîtra dans les prochaines années selon plusieurs analystes. Selon des communiqués du FMI et de l'OCDE, l'Espagne serait exposée à une éventuelle crise immobilière, causée par l'augmentation trop importante ces dernières années du prix des logements et de l'endettement des foyers. Plus largement, le ralentissement économique serait attribuable à un retard technologique, à la faiblesse des dépenses en R&D et au taux de chômage.

Les entreprises espagnoles prévoient une diversification de leurs activités vers l'Europe de l'Est

De plus, comme ce Plan National prendra fin en 2007, les constructeurs espagnols disposeront alors de moins de financement pour entamer des projets. Face au ralentissement projeté de l'industrie de la construction en Espagne, les grands groupes espagnols de la construction envisagent donc une diversification de leurs activités vers les nouveaux pays européens de l'est, qui feront leur entrée dans l'UE.

Les exportations québécoises vers l'Espagne s'élevaient à 291 millions \$CA en 2003. Parmi les 25 premiers secteurs d'exportation, un seul peut être associé au secteur de la construction.

Tableau 66 – Présence des industries québécoises de la construction en Espagne

Fabrication d'appareils de chauffage, de ventilation, de climatisation et de réfrigération commerciale	1,4 million \$CA
--	------------------

Occasions d'affaires

Grâce au Plan National 2000-2007, plusieurs projets de construction et de réfection des infrastructures ont cours en Espagne. Le budget du Plan se chiffre à 103 milliards d'euros et il vise la construction de routes rapides et sûres, d'un réseau de transport ferroviaire à grande vitesse, d'aéroports internationaux de marchandises et de personnes, ainsi que d'infrastructures portuaires adaptées. Ce plan cherche aussi à développer des partenariats public-privé pour le financement de certains projets.

Infrastructures publiques

Projets d'infrastructures routières – 16,5 milliards d'euros déjà alloués

Le Plan National des Infrastructures a alloué 16,5 milliards d'euros aux infrastructures routières depuis le début des projets. Son principal objectif est d'atteindre 13 000 kilomètres de voies rapides d'ici 2010 pour avoir un des réseaux routiers les plus modernes d'Europe. De nouvelles autoroutes sont prévues pour la région de la ville de Madrid. La construction est réalisée sous forme de concessions d'une durée de 50 ans et l'investissement se chiffre à 1,85 milliard d'euros par 220 km. Les principaux projets autoroutiers sont Sagunto-Somport (385 km), Cantabrico (365 km), Levante-Extremadura (400 km), la Plata (640 km) et Mediterraneo (350 km). Pour plus d'information concernant les projets routiers, on peut consulter le site de la *Jefatura Central de Tráfico* (DGT) : <http://www.dgt.es>

Projet de réseau

En matière d'infrastructures ferroviaires, le Plan vise à accroître le réseau à 7 200 km de



*ferroviaire – 41
milliards d'euros*

voies ferrées à grande vitesse d'ici 2007, alors que 1 450 km sont en cours de construction. Le budget s'élève à 41 milliards d'euros. Les projets devraient améliorer les services aux voyageurs et le développement du trafic de marchandises, réduire les temps de trajet entre les grandes villes et augmenter la compétitivité du chemin de fer par rapport à la route ou l'avion. Pour plus d'information concernant les projets ferroviaires, on peut consulter le site du *Gestor de infraestructuras ferroviarias* (GIF) : <http://www.gif.es>

*Projets
aéroportuaires – 9
milliards d'euros*

Par ailleurs, le Plan National prévoit faire face à l'augmentation du transport aérien espagnol en injectant 9 milliards d'euros d'ici 2010. Les projets visent à augmenter la sécurité, améliorer la qualité des services, moderniser les infrastructures et augmenter le contrôle des 43 aéroports. Le site Web des aéroports espagnols donne le détail de ces projets : <http://www.aena.es>

*Projets portuaires –
790 millions d'euros*

Les dépenses publiques pour la réfection des infrastructures portuaires se chiffraient à 790 millions d'euros en 2003. Les projets visent la création de terminaux spécialisés sous régime de concessions, d'usines industrielles de génération d'énergie, de constructions auxiliaires, d'achat de matériel et d'installations de manipulation de marchandises. Le site des ports en Espagne offre de l'information sur les projets, <http://www.puertos.es>

Infrastructures industrielles

L'économie espagnole s'est bien portée ces dernières années et a entraîné une hausse des activités de construction, mais la plupart des grands joueurs de la construction se tournent maintenant vers les occasions d'affaires en Europe centrale et en Europe de l'Est. Ils se positionnent sur ces marchés avant que le Plan National ne prenne fin en 2007.

Infrastructures touristiques et commerciales

Il subsiste des occasions d'affaires liées aux activités touristiques en Espagne, mais la concurrence, qui y est très forte, laisse peu de place à des entreprises québécoises qui ne sont pas très présentes sur ce marché.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Important Plan National des Infrastructures
- Croissance économique
- Augmentation considérable du commerce bilatéral entre l'Espagne et le Canada



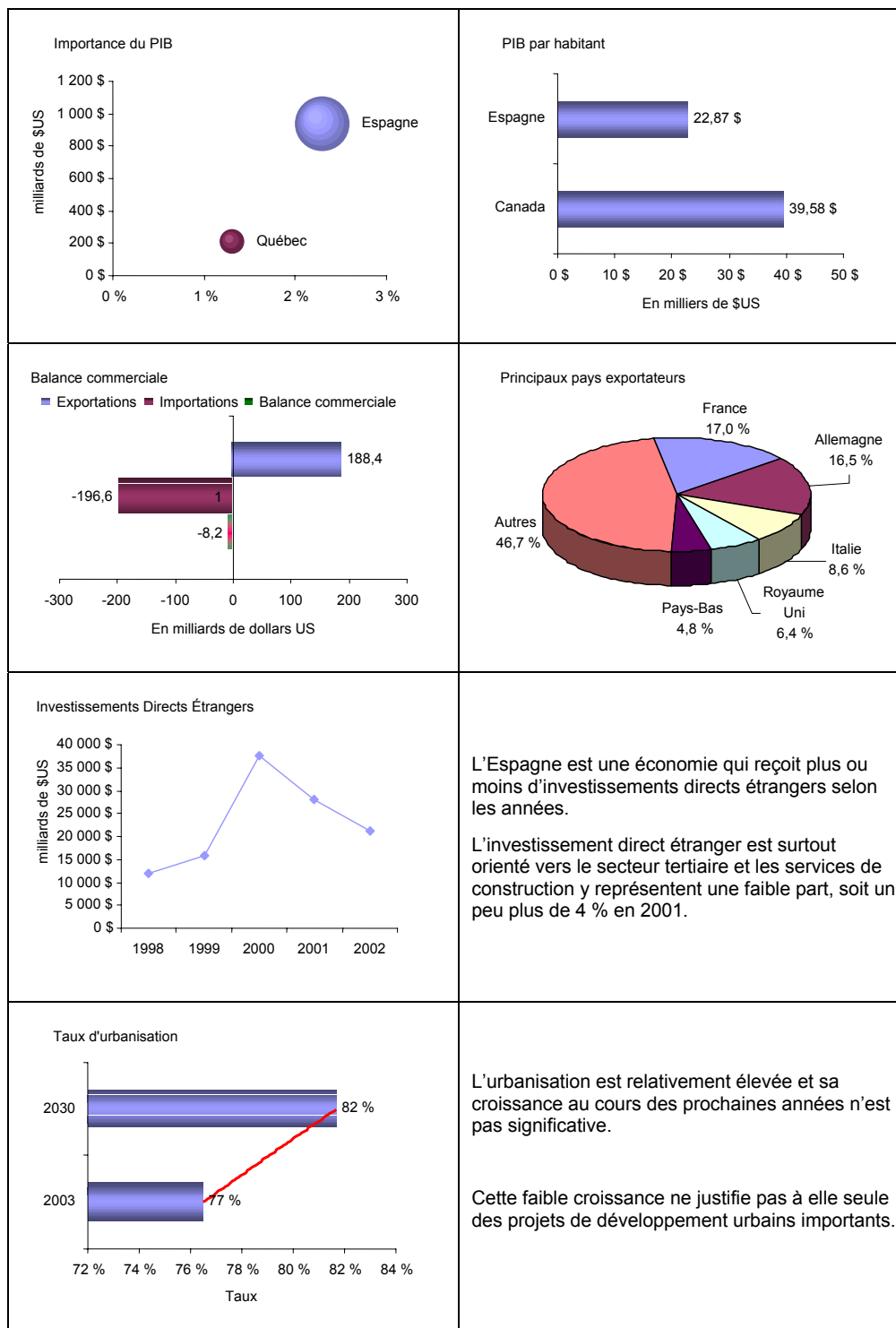
Facteurs positifs et négatifs

	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• Croissance économique stable • PIB et PIB par habitant élevés	• Taux de chômage élevé malgré sa diminution
Profil politique	• Plus grande libéralisation, privatisation et déréglementation de l'économie espagnole • Multiples ententes commerciales	
Profil urbain		• Faible croissance du taux d'urbanisation
Environnement commercial	• L'augmentation de 44 % du commerce bilatéral entre l'Espagne et le Canada depuis les cinq dernières années est favorable au développement de partenariats pour décrocher des contrats dans l'un ou l'autre des pays partenaires, ou dans un pays tiers d'Amérique latine	
Infrastructures publiques	• Programme du Ministère des travaux publics visant la revitalisation des aéroports espagnols, des ports et des chemins de fer avec la construction prévue d'un train à haute vitesse, ainsi que des constructions et réfections d'autoroutes	



Tableau de bord de l'Espagne

Croissance économique stable et population jouissant d'un pouvoir d'achat comparable à la moyenne des pays de l'Europe de l'Ouest





Un marché au potentiel limité

La décroissance du marché de la construction non résidentielle et la forte présence de grands groupes font de l'Espagne un marché au potentiel limité.

Certaines entreprises québécoises gagneront pourtant à tirer profit du marché prolifique espagnol de la construction pour vendre leurs produits. La participation à des foires commerciales locales spécialisées dans des créneaux précis pourraient être intéressantes à ce niveau pour créer les réseaux d'affaires nécessaires pour se faire connaître.

Une approche visant à bénéficier des réseaux de contacts des grandes entreprises québécoises déjà présentes sur le marché pourrait se révéler bénéfique. À cet effet, les ambassades et consulats du Canada en Espagne représentent un levier non négligeable pour atteindre une clientèle déjà connue.



La Finlande

La Finlande, un des pays les plus nordiques au monde, représente un marché plutôt effacé qui a, néanmoins, connu des réussites importantes, comme en témoigne le succès mondial de Nokia. Comme il est courant de le constater dans les pays nordiques, l'éducation constitue une priorité nationale en tant que facteur clé du développement technologique et de la compétitivité économique.

Tableau 67 – Résultat des indicateurs pour la Finlande

Indicateurs économiques	Finlande
Taille et croissance de l'économie	
Profil politique	
Taux d'urbanisation	
Environnement commercial	
Indicateurs d'occasions d'affaires	
Construction	
Tourisme	
Infrastructures	

Perspectives sur la construction

Le domaine de la construction a connu une certaine croissance depuis 2000 puisque l'indice actuel est de 108,9. Par contre, tout comme pour les autres pays de l'Europe de l'Ouest, cette croissance a été faible et une légère tendance à la baisse marque le premier trimestre de 2004.

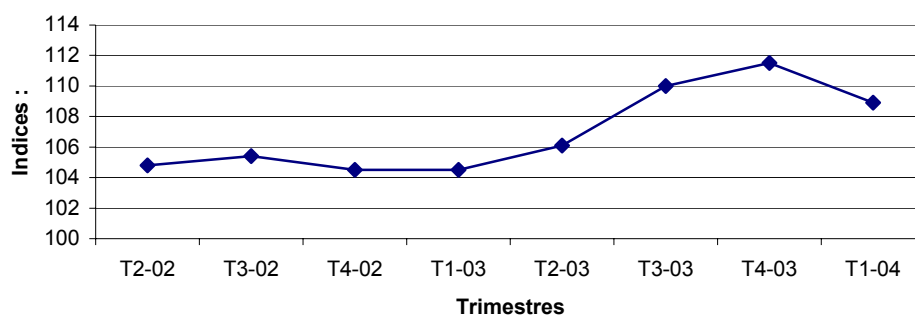


Figure 26 – Production du secteur finlandais de la construction
(base 2000=100)

Source : Eurostat, Communiqué de presse, 78/2004, 17/06/2004.

Après un certain ralentissement, on prévoit une croissance moyenne du secteur de la

En 2000, les investissements dans le bâtiment représentaient 13,2 milliards d'euros, soit environ 10 % du PIB¹⁴³ de la Finlande. En 2002, la valeur du marché de la construction non résidentielle représentaient 18 milliards d'euros, dont 14 milliards pour les activités de construction et 3,7 milliards pour les travaux publics¹⁴⁴. L'organisme Euroconstruct, estime



*construction de 3 %
pour les cinq
prochaines années*

la hausse du secteur de la construction en Finlande à 3 % en moyenne pour les cinq prochaines années¹⁴⁵.

En 2001, le marché des matériaux de construction en Finlande s'élevait à 6,6 milliards d'euros. Les matériaux de construction ont suivi le ralentissement du marché de la construction en 2001. La récession s'est surtout ressentie sur les matériaux pour le secteur non résidentiel. La demande en ciment s'est, par exemple, contractée de 5,3 % en 2001, et on observe une tendance similaire pour les matériaux en béton. Le second oeuvre n'a pas été épargné, notamment la menuiserie du bâtiment, puisque la production de fenêtres ou d'accessoires de cuisine a chuté de 10 % dans les deux cas. La croissance 5 % de la rénovation en 2001 a certainement aidé les entreprises du second oeuvre du bâtiment à maintenir leur activité.

Le marché des équipements de travaux publics entretient des liens étroits avec trois industries d'importance nationale en Finlande : l'industrie forestière, l'industrie minière et l'industrie portuaire. Les industries du bois et de l'acier sont aussi des piliers de l'économie finlandaise avec, plus récemment, les nouvelles technologies de l'information.

*Forte concurrence
locale*

L'environnement d'affaires de la Finlande est concurrentiel. Le marché finlandais de la construction non résidentielle est constitué d'environ 2 000 petites et moyennes entreprises. Quelques grands groupes comme Skanska et Yit dominent le marché. Les entreprises finlandaises de la construction sont bien implantées en Russie, où elles ont fait l'acquisition d'entreprises, ainsi que dans les pays Baltes.

*Le Québec exporte
pour d'importantes
sommes – le secteur
de la construction n'y
est pourtant pas*

La Finlande est un partenaire du Québec et les exportations vers ce pays ont été de 112 millions de dollars CA en 2003, une somme intéressante, compte tenu de la petite taille de ce marché. Aucune des 25 plus importantes industries ne semble, cependant, être liée au domaine de la construction.

Occasions d'affaires

*Plusieurs grands
projets de nature
environnementale*

La construction non résidentielle finlandaise est confrontée à plusieurs changements puisque les nouvelles constructions doivent intégrer les nouveaux services de communication et les préoccupations de respect de l'environnement stipulés par les programme *Vision for 2010* de l'Administration publique finlandaise. Plusieurs grands projets touchant à des questions de transport, d'aménagement du territoire et de gestion des déchets seront prochainement lancés à la fois sur le sol finlandais et, dans le cadre d'un programme public, dans les pays voisins. La Fédération de l'industrie de la construction finlandaise (www.rtk.fi) et le programme *Vision for 2010* (www.visio2010.org) fournissent plus d'information concernant ces projets.

*Projets de rénovation
du parc immobilier
envisagés*

Le parc immobilier de la Finlande est relativement récent puisque 85 % des bâtiments finlandais ont été construits après les années 50. Cela dit, le segment de la rénovation augmentera dans les prochaines années puisque plusieurs bâtiments nécessitent des travaux.

Infrastructures publiques

*Recherche de
nouvelles
technologies*

Les municipalités finlandaises sont à la recherche de nouvelles technologies, tant pour la purification de l'eau que pour le traitement des eaux usées et des boues résiduelles (filtration, désinfection de l'eau et purification des boues). Le *Finnish Water and Waste Water Works Association* (FIWA) (www.wy.fi) et le *Finnish Environment Institute* (www.vyh.fi) sont impliqués de très près dans ce processus.

*Extension du métro
en partenariat public-
privé*

Par ailleurs, l'extension du métro d'Helsinki est prévu dans le cadre d'un partenariat public-privé. L'entreprise privée sélectionnée construirait, assurerait l'entretien et financerait l'extension du métro. Le coût du projet de prolongement est estimé à 412 millions d'euros



et comprendrait 30 % d'aide publique.

*Extension du réseau
ferroviaire d'ici 2020*

En outre, la modernisation du réseau ferroviaire finlandais se concentre sur l'Est du pays actuellement. La construction des lignes ferroviaires Kerava-Lahti et Kerava-Tikkurila a débuté en 2002. Plusieurs projets de modernisation et d'extension du réseau sont prévus d'ici 2020, incluant des projets d'électrification, de sécurité et de lignes péri-urbaines dans l'agglomération d'Helsinki (<http://www.rhk.fi>).

De plus, le projet «triangle nordique» entre dans la liste des 14 projets de réseaux trans-européens tels qu'ils sont identifiés par l'Union européenne. La Finlande est présente dans ce projet de relier (par train et/ou ferry) les quatre capitales nordiques, Helsinki, Stockholm, Oslo et Copenhague, en plus de Moscou. Dans ce projet, la Finlande s'assure de mettre à niveau son réseau ferroviaire en termes d'électrification, d'augmentation de la rapidité et de la sécurité des trains, etc.

Facteurs clés

*Principaux facteurs
de succès*

- Position stratégique intéressante entre l'UE, la Russie et les Pays baltes
- Croissance de l'investissement direct étranger
- Hausse du pouvoir d'achat de la population
- Rigueur du climat similaire à celle du Québec

**Facteurs positifs
et négatifs**

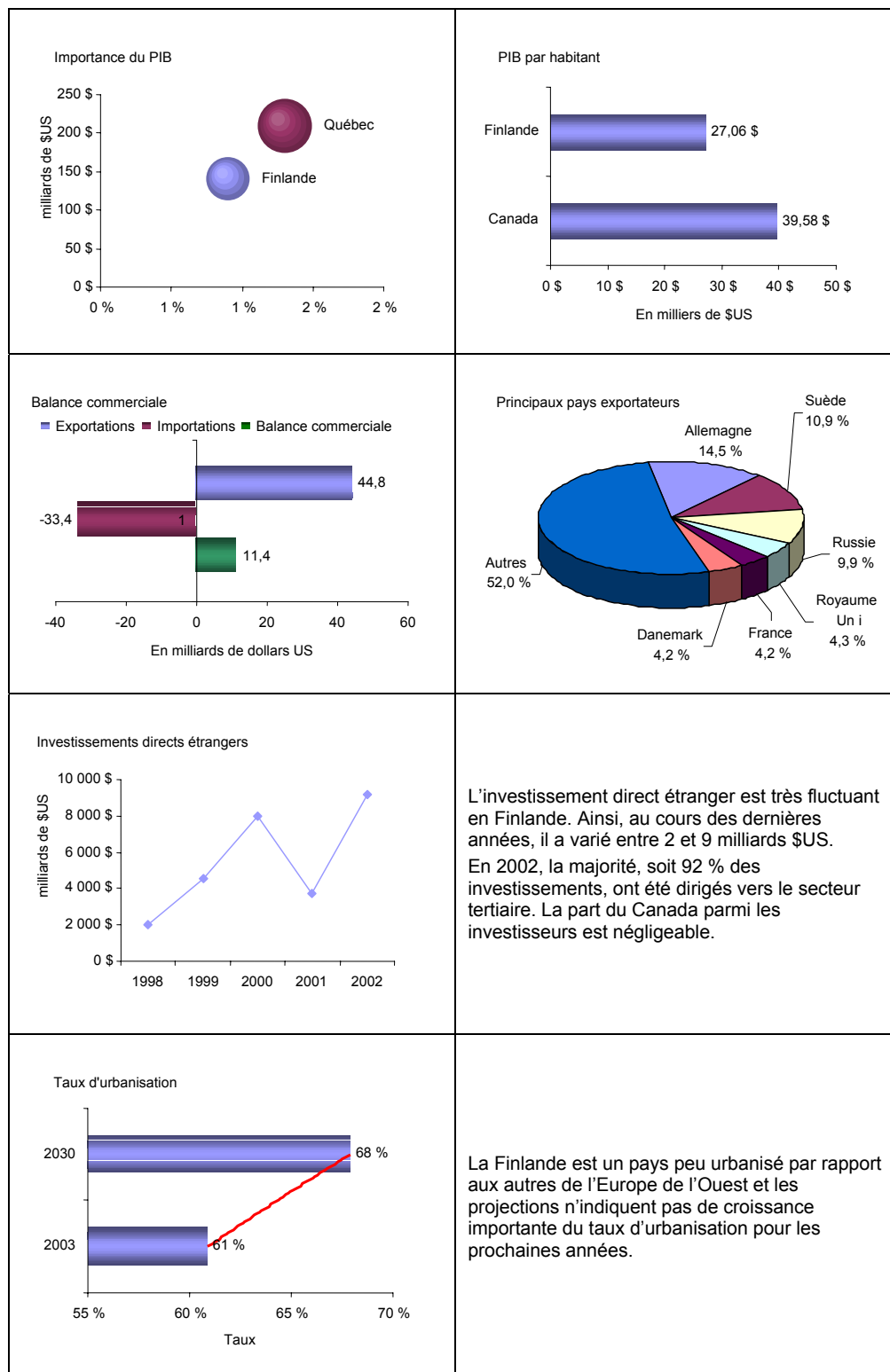
	Facteurs positifs	Facteurs négatifs
Profil économique	• PIB par habitant élevé • Excédent commercial important qui pourrait favoriser les importations • IDE élevés mais fluctuants • Croissance des IDE	• Croissance du PIB faible
Profil politique	• Multiples ententes commerciales	
Profil urbain		• Pays peu urbanisé et croissance du taux d'urbanisation faible
Environnement commercial		• Forte concurrence locale
Infrastructures publiques	• Plusieurs grands projets de nature environnementale • Recherche de nouvelles technologies pour la purification de l'eau, le traitement des eaux usés et des boues résiduelles • Extension de métro en partenariat public-privé • Extension du réseau ferroviaire d'ici 2020	
Produits, équipements et matériaux de construction	• Recherche de nouvelles technologies pour la purification de l'eau, le traitement des eaux usés et des boues résiduelles	



Tableau de bord de la Finlande

À la fin de la dernière décennie, l'économie finlandaise s'est transformée d'une économie centrée sur les exportations à une économie soutenue par la demande domestique

Le PIB par habitant est élevé par rapport à la moyenne des pays scandinaves



Bien que certaines occasions d'affaires puissent être observées pour des services ou des produits bien ciblés, et que ce marché puisse ouvrir des portes sur les marchés voisins, le



Un marché au potentiel limité

secteur de la construction non résidentielle en Finlande n'offre que des occasions d'affaires limitées.

La concurrence y est élevée et ce marché, bien que similaire au marché américain en termes de normes, ne détient pas de grands besoins en matériaux ou en services. Il se révèle assez autosuffisant, sauf pour des nouveaux procédés ou des produits innovateurs. À cet effet, la rigueur du climat incite les entrepreneurs finlandais à rechercher des matériaux et des produits isolants.



8. Résumé

Facteurs représentant des avantages et des menaces

Rappelons que la première partie de cette étude consistait à effectuer une analyse interne de l'industrie québécoise de la construction non résidentielle en déterminant ses forces et ses faiblesses. La deuxième partie de cette étude consistait à effectuer une analyse externe en étudiant les marchés qui offrent un potentiel d'affaires.

Dans le cadre de l'analyse externe, une perspective sur la construction et une revue des occasions d'affaires a permis de faire ressortir les facteurs positifs et négatifs de chaque pays étudié. Ces facteurs, résumés de manière plus générique, peuvent être représentés sous forme d'occasions et de menaces telles qu'elles sont présentées dans le tableau suivant.



Tableau 68 – Résumé des occasions et des menaces

Occasions	Menaces
Profil économique favorable - Économie en santé et croissante - Climat favorisant les IDE - Croissance du PIB <i>per capita</i>	Profil économique défavorable - Économie souffrante et décroissante - Risques de non-paiement
Profil politique favorable - Politique stable favorisant la libéralisation des marchés - Accords commerciaux, bilatéraux et participation à divers organismes (OMC, OCDE, AMGI, ALENA, OEA, ZLEA, ANSEA, APEC, etc.)	Profil politique défavorable - Politique instable et favorisant la nationalisation des marchés - Aucun ou presque pas d'accord commerciaux ou de participation à des organismes multilatéraux - Corruption
Profil urbain favorable Croissance du taux d'urbanisation élevé, qui nécessitera la construction d'infrastructures, ou encore taux d'urbanisation déjà fort élevé, laissant présager la réfection des infrastructures existantes	Profil urbain défavorable Croissance du taux d'urbanisation négligeable ou faible
Environnement commercial favorable - Restrictions commerciales négligeables - Systèmes bancaire et financier développés - Processus d'appel d'offres simple et transparent - Système du plus bas soumissionnaire - Langue d'affaires en français ou en anglais - Pas de préférence pour les entreprises locales - Environnement de travail sécuritaire pour les travailleurs étrangers - Barrières négligeables pour l'obtention des visas de travail - Peu de lourdeur administrative - Peu de corruption - Normalisation des produits similaire à celle existant au Canada. Suit un processus simplifié	Environnement commercial défavorable - Restrictions commerciales importantes - Systèmes bancaire et financier sous-développés - Processus d'appel d'offres complexe - Système du plus bas soumissionnaire - Langue d'affaires autre que français ou anglais - Règles de préférence aux entreprises locales - Environnement de travail non sécuritaire pour les travailleurs étrangers - Barrières élevées pour l'obtention des visas de travail pour la construction - Lourdeur administrative - Corruption présente - La normalisation des produits est requise et suit un processus complexe
Conditions favorables pour besoins d'infrastructures - Partenariats public-privé / financement - BOT - Projets approuvés et budgétés - Demande pour construction, rénovation, expansion ou prestation de services pour projets routiers, ferroviaires, aéroportuaires, portuaires; projets de métro, d'hôpitaux, de barrages, etc. - Demande pour construction, rénovation expansion ou prestation de services pour projets de complexes commerciaux, hôteliers, complexes d'amusement, de bureaux	Conditions défavorables pour besoins d'infrastructures - Aucun partenariat public-privé / financement - BOT - Projets planifiés, mais non budgétés - Demande satisfaite par le marché intérieur - La concurrence locale ou étrangère répond aux besoins et demeure très forte
Conditions favorables pour besoins de produits, équipements et matériaux - Créneau pour les produits novateurs - Demande identifiée pour l'importation : - Technologies pour purification d'eau et traitement d'eaux usées - Systèmes de transport intelligents - Immotique - Bois, briques, structures métalliques (piliers, poutres), armatures de renforts, plâtrage et carrelage - Services de charpenterie - Produits préfabriqués où ayant efficacité énergétique élevée - Solutions de ventilation et d'air climatisé	Conditions défavorables pour produits, équipements et matériaux - Fabrication à faibles coûts dans les pays émergents - Demande satisfaite par le marché intérieur au pays - La concurrence locale ou étrangère répond aux besoins et demeure très forte

Dans le chapitre suivant, il s'agira de croiser les occasions et les menaces identifiées plus haut avec les forces et faiblesses de l'industrie québécoise de la construction non résidentielle afin d'élaborer les différentes stratégies de développement des marchés.



TROISIÈME PARTIE - STRATÉGIE



9. Stratégie de développement de nouveaux marchés

Les forces mondiales du marché déterminent de plus en plus qui obtiendra un contrat. Du côté des produits, le caractère innovant, la qualité, le prix, les délais de livraison et le service après-vente sont désormais plus déterminants pour la sélection des entreprises que leur nationalité. Du côté des services, les entreprises détenant de plus grandes capacités à investir et à élaborer les projets auront tendance à prendre une part plus importante du marché. Il sera donc important d'inciter les entreprises à satisfaire les prérequis pour percer à l'international et de guider celles qui détiennent déjà les caractéristiques requises dans les pays identifiés à fort potentiel ou à potentiel intéressant.

À cet égard, cette partie se concentrera sur les stratégies de développement de nouveaux marchés pour l'industrie québécoise de la construction non résidentielle, en reprenant les éléments essentiels qu'ont dégagés les première et deuxième partie de cette étude.



Récapitulation de l'analyse du marché québécois de l'industrie de la construction non résidentielle

L'analyse du marché québécois du secteur de la construction non résidentielle a permis de déduire les forces et faiblesses des produits et services du secteur. Le tableau suivant récapitule les éléments essentiels qui constituent cette analyse.

Tableau 69 – Forces et faiblesses de l'industrie québécoise de la construction non résidentielle

Forces	Faiblesses
Qualité/prix • Uniformité et souci de la qualité • Prix relativement bas pour la qualité	Ressources financières • Manque de ressources financières internes et externes ▫ Pour croître ▫ Pour innover ▫ Pour investir dans des projets BOT¹¹¹ ▫ Pour développer de nouveaux marchés
Manufacturiers d'envergure internationale • Présence de manufacturiers de produits, d'équipements ou de composantes d'envergure internationale¹⁴⁶, ce qui stimule l'innovation	Taille des entreprises • La petite taille des entreprises limite l'étendue et la variété des services pouvant être offerts par un entrepreneur pour se positionner à l'international
Expertise • Conception et design de bâtiments • Gestion de projets • Bonne base de ressources techniques pour soutenir l'industrie de la construction	Taux d'informatisation des petites entreprises • La majorité des petites entreprises sont encore à l'ère du téléphone et du télécopieur
Culture • Pas de passé colonialiste ou d'étiquettes pouvant être liées au passé historique ou politique. Perception « pacifique » du Canada • Capacité d'adaptation aux autres pratiques d'affaires • Usage de deux langues (minimum) : français et anglais	Système d'appel d'offres du secteur public • Le système du plus bas soumissionnaire fait en sorte qu'il est difficile pour les entreprises d'être innovantes – ce qui prime avant tout est le prix
Innovation • Certains manufacturiers ont adopté des processus de production novateurs • Performance reconnue des produits isolants et insonorisants, ainsi que des charpentes métalliques • Adoption de nouveaux matériaux par les entrepreneurs, particulièrement ceux ayant les caractéristiques suivantes : ▫ fragilité réduite ▫ durée de vie accrue ▫ résistance accrue au feu, à la corrosion, à l'eau, aux termites, aux cycles de gel/dégel	Partenariats • Peu d'expertise dans les contrats de construction-possession-transfert (BOT) – malgré les bons rendements obtenus par certains • Pas de grandes expériences locales des partenariats publics/privés et des partenariats intersectoriels • Potentiel inexploité d'intégration du génie-conseil avec les entreprises de la construction
Utilisation des TI • Adoption des TI pour améliorer la productivité¹⁴⁷ ▫ Gestion des horaires ▫ Certification de la qualité ▫ Appels d'offres électroniques ▫ Sites Web¹⁴⁸	Industrie fragmentée • Diversité des clients • Maîtrise de diverses technologies spécialisées, par exemple besoins d'entretien des plus vieux bâtiments versus nouvelles technologies pour les nouveaux bâtiments • Variété de projets • Industrie cyclique
	Environnement • Peu d'innovation dans le secteur des technologies vertes ou en exploitation de l'énergie solaire
	Obtention de visas • Processus d'obtention de visas de travail laborieux et compliqué dans la majeure partie des pays



Récapitulation de l'analyse des marchés potentiels étrangers

L'analyse des différents marchés de la construction dans le monde a permis de dégager les occasions et les menaces représentées par cet environnement externe. Le tableau suivant récapitule de façon générale tous les éléments qui constituent cette analyse.

Tableau 70 – Occasions et menaces des marchés potentiels hors des États-Unis

Occasions	Menaces
Profil économique favorable - Économie en santé et croissante - Climat favorisant les IDE - Croissance du PIB <i>per capita</i>	Profil économique défavorable - Économie souffrante et décroissante - Risques de non-paiement
Profil politique favorable - Politique stable favorisant la libéralisation des marchés - Accords commerciaux, bilatéraux et participation à divers organismes (OMC, OCDE, AMGI, ALENA, OEA, ZLEA, ANSEA, APEC, etc.)	Profil politique défavorable - Politique instable et favorisant la nationalisation des marchés - Aucun ou presque pas d'accords commerciaux ou de participation à des organismes multilatéraux - Corruption
Profil urbain favorable Croissance du taux d'urbanisation élevé, qui nécessitera la construction d'infrastructures, ou encore taux d'urbanisation déjà fort élevé, laissant présager la réfection des infrastructures existantes	Profil urbain défavorable Croissance du taux d'urbanisation négligeable ou faible
Environnement commercial favorable - Restrictions commerciales négligeables - Systèmes bancaire et financier développés - Processus d'appels d'offre simple et transparent - Système du plus bas soumissionnaire - Langue d'affaires : français ou anglais - Pas de préférence pour les entreprises locales - Environnement de travail sécuritaire pour les travailleurs étrangers - Barrières négligeables pour l'obtention des visas de travail - Peu de lourdeur administrative - Peu de corruption - Normalisation des produits similaire à celle existant au Canada et suit un processus simplifié	Environnement commercial défavorable - Restrictions commerciales importantes - Systèmes bancaire et financier sous-développés - Processus d'appel d'offres complexe - Système du plus bas soumissionnaire - Langue d'affaires autre que français ou anglais - Règles de préférence aux entreprises locales - Environnement de travail non sécuritaire pour les travailleurs étrangers - Barrières élevées pour l'obtention des visas de travail pour la construction - Lourdeur administrative - Corruption présente - La normalisation des produits est requise et suit un processus complexe
Conditions favorables pour besoins d'infrastructures - Partenariats public-privé / financement - BOT - Projets approuvés et budgétés - Demande pour construction, rénovation, expansion ou prestation de services pour projets routiers, ferroviaires, aéroportuaires, portuaires, projets de métro, d'hôpitaux, de barrages, etc. - Demande pour construction, rénovation, expansion ou prestation de services pour projets de complexes commerciaux, hôteliers, d'amusement, de bureaux	Conditions défavorables pour besoins d'infrastructures - Aucun partenariat public-privé / financement - BOT - Projets planifiés mais non budgétés - Demande satisfaite par le marché intérieur - La concurrence locale ou étrangère répond aux besoins et demeure très forte
Conditions favorables pour besoins de produits, équipements et matériaux - Créneau pour les produits novateurs - Demande identifiée pour l'importation : - Technologies pour purification d'eau et traitement d'eaux usées - Systèmes de transport intelligents - Immotique - Bois, briques, structures métalliques (piliers poutres), armatures de renforts, plâtrage et carrelage - Services de charpenterie - Produits préfabriqués ou ayant une efficacité énergétique élevée - Solutions de ventilation et de climatisation	Conditions défavorables pour produits, équipements et matériaux - Fabrication à faibles coûts dans les pays émergents - Demande satisfaite par le marché intérieur au pays - La concurrence locale ou étrangère répond aux besoins et demeure très forte

De ces analyses, on peut dégager de grandes tendances concernant les produits et services du secteur, ainsi que les défis à relever pour les entreprises québécoises.

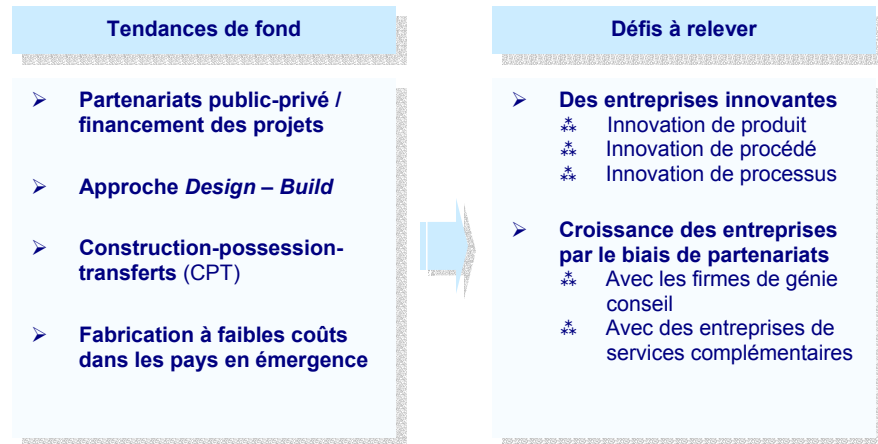


Figure 27 – Tendances de fond et défis à relever

Le type de demande à laquelle on peut s'attendre a été dégagé pour chacun des marchés potentiels étudiés.

Tableau 71 – Marchés potentiels

Marchés à potentiel élevé	Marchés à potentiel intéressant	Marchés à potentiel limité
Amérique latine Brésil Chili Asie Chine Europe République Tchèque	Amérique latine Mexique Costa Rica Asie Inde Afrique Afrique du Sud Maroc Europe <i>Europe centrale et Europe de l'Est</i> Hongrie Lituanie Lettonie Estonie	Amérique latine Pérou Panama Asie Japon Corée du Sud Proche et Moyen Orient Les Émirats arabes unis Oman Afrique Algérie Égypte Tunisie Europe <i>Europe centrale et Europe de l'Est</i> Pologne Russie Slovaquie <i>Europe de l'Ouest</i> Royaume-Uni France Espagne Finlande



Développement de stratégies

Les stratégies de développement de nouveaux marchés seront différentes selon les forces et les faiblesses de chaque entreprise ainsi que les occasions et menaces présentes sur les marchés visés, tel que présenté au tableau suivant.

Tableau 72 – Matrice de stratégie pour le développement des nouveaux marchés

	Forces	Faiblesses
Occasions	① Stratégie offensive ➤ Stratégie qui allie les occasions et les forces	② Stratégie de redressement ➤ Stratégie pour surmonter les faiblesses dans le but de saisir les occasions
Menaces	③ Stratégie de contournement ➤ Stratégie qui identifie les façons d'utiliser les forces pour réduire la vulnérabilité aux menaces externes	④ Stratégie de défense ➤ Stratégie qui établit un plan de défense pour empêcher que les faiblesses ne deviennent sensibles aux menaces externes

Stratégie offensive

Les produits innovants pourront se démarquer dans les marchés industrialisés

Les manufacturiers de produits innovants ont plus de chance de trouver preneurs dans les pays industrialisés, ou à très forte croissance où l'industrie locale de la construction est déjà bien développée et fonctionne avec de bons moyens financiers. Ces produits novateurs gagnent à s'orienter principalement vers des destinations comme certains pays de l'Europe de l'Ouest (Espagne, Finlande, Royaume-Uni et France), l'Asie du Nord (Chine, Hong Kong, Corée du Sud, Japon et Taiwan) et l'Afrique du Sud. Les produits à faible valeur ajoutée et sans avantage au niveau des coûts de revient trouveront peu de preneurs dans ces régions puisque la concurrence est déjà bien développée.

Les produits de qualité fabriqués sur mesure trouveront preneurs dans les plus petits marchés

Les manufacturiers de produits fabriquant du «sur mesure» de qualité à un bon rapport qualité-prix trouveront plus leur créneau dans des plus petits marchés, à économie émergente et où l'industrie touristique est en développement. Les marchés disposants de moins de ressources financières et où la concurrence est moins forte sont à cibler en priorité. Les marchés d'Amérique latine (Chili, Costa Rica et Mexique), ainsi que d'Europe centrale et à l'Europe de l'Ouest (République Tchèque, Hongrie, Lituanie, Lettonie, Estonie, Pologne, Slovaquie), par exemple, correspondent plus à ce type de marché.

Les entrepreneurs ayant les capacités de répondre aux grandes tendances du secteur de la construction devraient commencer par se positionner au Brésil

Les entrepreneurs répondant aux tendances du marché devraient viser le marché brésilien, qui se révèle une porte d'entrée idéale pour les nouvelles formes de partenariats-public-privé et contrats de construction *Design Build* (regroupant les services d'architecture avec ceux de construction), *BOT (Build Operate Transfer)*. Les autres marchés de la région, qui présentent des avantages comme une proximité culturelle et géographique ainsi qu'une concurrence internationale légèrement moins développée, pourront ensuite être exploités. Une fois l'expertise et le succès obtenu au Brésil et en Amérique latine, le marché prometteur de la Chine pourrait être convoité à condition de pouvoir y investir et d'assurer une présence soutenue à long terme. L'Inde est également intéressante en raison de la croissance fulgurante de ses dépenses en construction actuelles et anticipées. Les projets annoncés dans les infrastructures routières et commerciales – en plus de la langue des affaires qui est l'anglais, ce qui facilite les échanges – contribuent à rendre ce marché en ébullition très prometteur pour les trente prochaines années.



Stratégie de redressement

*Élargissement
d'expertise et
accroissement de la
taille*

Les petites entreprises de services devront élargir leur expertise et accroître leur taille avant de percer sur les marchés mondiaux. L'approche *Design-Build* et les nouvelles structures de contrats – *BOT* – de plus en plus courantes à l'international nécessitent de nouvelles compétences ainsi qu'une présence à plus long terme sur le terrain. De plus, bien que les gouvernements financent encore la majorité des projets de construction non résidentielle, un nombre grandissant de pays compte sur le secteur privé pour jouer un rôle de chef de file dans l'élaboration et le financement des contrats d'appels d'offres. Ces deux tendances font que les grandes entreprises de construction ayant la masse critique pour offrir un large éventail de services et la capacité de participer au financement des projets auront plus de chance de percer à l'international.

*Implantation de
processus
d'amélioration
continue*

Pour les manufacturiers de produits, d'équipements et de matériaux de construction de moyenne et grande taille, les anciennes stratégies pour le développement de produits compétitifs et la production de masse ne fonctionnent plus dans les environnements d'affaires de plus en plus turbulents. Les manufacturiers qui réussiront planteront des stratégies de compétitivité à travers l'amélioration continue (processus d'amélioration continue) et la personnalisation de masse (*mass customisation*) – un flux dynamique de biens et services via des processus stables. Cette stratégie sera de plus en plus importante dans les pays où l'environnement commercial exigera des particularités de la part des manufacturiers tels que le Brésil et la Chine.

Stratégie de contournement

*Partenariat avec des
cabinets ou des
conseillers locaux –
indispensable pour
surmonter les
obstacles*

Dans les marchés représentant un environnement commercial défavorable en raison de politiques d'importation contraignantes, de processus d'appel d'offres complexes, ou généralement des barrières à l'entrée élevées (la Chine, l'Inde, le Japon et la Russie, par exemple), mais dont le besoin pour des produits et services est grand, les entreprises de services et les manufacturiers de produits innovants devront développer un climat de confiance avec l'environnement commercial local dans le but de pénétrer ces marchés. Des partenariats avec des conseillers locaux, le développement de relations étroites avec des entreprises locales permettront aux entreprises québécoises de contourner les obstacles et de se frayer une position favorable.

Stratégie de défense

Cette stratégie s'appliquera uniquement aux acteurs québécois déjà positionnés dans certains marchés identifiés, mais connaissant certaines difficultés internes qui les rendent vulnérables aux menaces de leur marché. Dans un tel cas, une analyse des forces exercées par l'environnement de l'entreprise devra être faite pour établir un plan de défense. Le positionnement dans ce «quadrant» n'est pas enviable et doit être évité.

Plan d'action

Découlant des occasions d'affaires identifiées sur les marchés et de la stratégie pour les exploiter, le plan d'action de l'ACQ se résume en quatre grandes thématiques :

1. Stratégie offensive – Développement des marchés pour les manufacturiers de produits et les entreprises de services

- a. Ciblage des entreprises manufacturières innovantes, des entreprises de produits de qualité fabriqués « sur mesure » de même que des entreprises de services ayant une masse critique et les capacités recherchées*
- b. Services conseil pour développer les stratégies d'expansion*
- c. Missions dans les marchés identifiés*
- d. Services d'accompagnement pour la préparation à l'exportation*



2. Stratégie de redressement – Sensibilisation des entreprises du secteur de la construction non résidentielle concernant les tendances mondiales de l'industrie et les facteurs de succès sur les marchés mondiaux.

- a. Innovation*
 - i. de produits
 - ii. de processus : gestion de projets, partenariats, financement
- b. Expertise en Design-Build, CPT et CPE*
- c. Croissance : regroupements et partenariats*
 - i. Activités de maillage avec les grands joueurs du secteur des services, par exemple les grandes firmes de génie-conseil et d'architecture oeuvrant à l'international.

3. Stratégie de contournement – Sensibilisation des entreprises du secteur de la construction non résidentielle concernant les possibilités de partenariats avec des conseillers et des entreprises des marchés comptant des barrières élevées à l'entrée.

- a. Ateliers de sensibilisation sur ces marchés*
- b. Accueil de délégations étrangères*
 - i. Rencontres de maillage
 - ii. Activités de réseautage

4. Influence et prises de position

- a. Sensibilisation des instances gouvernementales quant à la nécessité d'appuyer le financement de projets de construction à l'international*
- b. Sensibilisation des instances gouvernementales quant à un environnement qui favoriserait l'innovation de produits et de processus*
 - i. Changement du processus d'appel d'offres favorisant le plus bas soumissionnaire plutôt que les solutions recherchant la performance et l'innovation

Le World Trade Centre Montréal, l'équipe d'experts en commerce international de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, propose de poursuivre sa collaboration avec l'ACQ pour la réalisation de ce plan d'action en organisant les activités de sensibilisation, de maillage et de réseautage ainsi que les missions commerciales qui y sont prévues. De plus, elle propose d'offrir ses services conseils et ses services d'accompagnement pour le développement de nouveaux marchés des entreprises de l'ACQ.

La Chambre offre des services aux entreprises dans le but d'augmenter leur potentiel en matière d'innovation et de productivité pour ainsi améliorer leur compétitivité – services qui pourraient être bénéfiques aux membres de l'ACQ. La Chambre peut également contribuer au rôle d'influence et aux prises de position qui seront choisies par l'ACQ.



10. Bibliographie et webographie

ACDI : www.acdi-cida.com

AICQ : www.aicq.qc.ca

AMEC E&C Services ltée. : www.amec.com

ANDERSON, Frances et Susan, SCHANN, *L'innovation, les technologies et pratiques de pointe dans l'industrie de la construction et les industries connexes : estimations provinciales*, Statistique Canada, 2001.

A.T. Kearney, *FDI Confidence Index : Global Business Policy Council*, September 2003, Volume 6, 42 p.

BALDWIN, John R. et al., *Croissance de la productivité au Canada*, Statistique Canada, 2001.

Banque africaine de développement : www.afdb.org

Banque centraméricaine pour l'intégration économique (CABEI) : www.cabei.org

Banque européenne pour la reconstruction et le développement : www.ebrd.com

Banque mondiale : www.worldbank.org

BANSAL, Rohit, «Is the Golden Quadrilateral a Golden Goose», *The Financial Express*, December 9, 2003, www.financialexpress.com

CanadaEuropa, « Pays en Europa : Document utiles : Espagne, principales entreprises canadiennes en Espagne », Gouvernement du Canada : http://www.dfait-maeci.gc.ca/canadaeuropa/country_spa_f6-fr.asp

Central Intelligence Agency (CIA), *The World Factbook 2004*, US Government, 2004.

Commission de la construction du Québec (CCQ), Direction recherche et organisation, *Une autre année remarquable en vue*, décembre 2003.

Conseil de la Science et de la Technologie, *Bâtir et Innover : Tendances et défis dans le secteur du bâtiment*, Gouvernement du Québec, 2003.

DAVIS, LANGDON & SEAH INTERNATIONAL, *World Construction Review/Outlook 2003-2004*, 2004.

DERVIEUX, Lise, *L'accélération de l'internationalisation des grands groupes français entre 1997 et 2002*, Économie et statistique no. 363-364-365, 2003.

Dessau-Soprin : www.dessausoprin.com

DREE, *Les partenariats public-privé dans l'Europe élargie : un enjeu de première importance*, Mensuel du réseau des transports des missions économiques, Gouvernement français, No. 13, mars 2004.

EDC, *Prévisions à l'exportation, Printemps 2004*, Services économiques, 2004, <http://www.edc.ca/economie>

Fédération internationale des ingénieurs-conseils : www.fidic.com

Gouvernement du Canada, *Hong Kong : Économie 2000, Résumés des développements récents et aperçu*, MAECI : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/hongkong/reports/epr-fr.sp>

Groupe financier Banque TD, *Les entreprises canadiennes se lancent sur les marchés étrangers pour assurer leur croissance. Mondialisation : péril ou panacée pour les entreprises canadiennes ?*, 14 juin 2004, groupe d'études économiques.

Groupe RSW : www.rswinc.com

Herbert Smith, *New Developments and Opportunities for Public-Private Partnerships in France*, Infrastructure e-bulletin, 29 March 2004.

Industrie Canada : www.ic.gc.ca et Strategis : www.strategis.ic.gc.ca



Industrie Canada, *Vue d'ensemble du commerce électronique – Industrie de la construction au Canada*, Février 2004.

Informatrica Ltd., *Prévisions quinquennales de la construction*, novembre 2002.

Institut de la Statistique du Québec, « Tableau comparatif – Produit Intérieur Brut (PIB) », Gouvernement du Québec, 2004.

Les Affaires, «Bombardier décroche un contrat en Chine», Presse canadienne, 30 août 2004.

McGraw Hill Construction, *Engineering News Record* : www.enr.com

Ministère du Développement économique et régional et Recherche (MDERR) : <http://www.mderr.gouv.qc.ca>

MYERS, Jason, *Évaluation des débouchés et évaluation stratégique du marché*, Manufacturiers et exportateurs du Canada, mars 2000.

OCDE, *Étude économique de la Zone Euro*, juillet 2004, www.oecd.org

OCDE, *Principaux indicateurs économiques, Indicateurs de l'industrie, du commerce de détail et de la construction*, 2001.

SECOR, *Étude prospective de l'industrie de la construction*, Rapport présenté à l'Association de la construction du Québec, Septembre 2000.

SNC-Lavalin : www.snc-lavalin.com

Sondage SOM, *L'évaluation de l'intérêt des membres de l'ACQ pour l'exportation et identification de leurs besoins en la matière*, Questionnaires et résultats détaillés présentés au World Trade Centre Montréal, Septembre 2000.

Sondage SOM, *Profil d'exportation du secteur de la construction et identification des besoins des entreprises face au commerce international*, Rapport préliminaire présenté au World Trade Centre Montréal, Avril 2004.

Statistique Canada : www.statcan.ca

United Nations Population Division, *World Population Prospects : the 2002 Revision*, New York, 2003, United Nations.

US and Foreign Commercial Service and US Department of State, *Newly Emerging Opportunities in Remodeling Construction Industry*, STAT-USA, 2003.

US Foreign Commercial Service and US Department of State, *Architecture, Construction and Engineering Services*, 2004.



BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE - AFRIQUE

Ambassade de France au Maroc, Fiche de synthèse, BTP Maroc : grands projets, 23 mars 2004

Banque mondiale

Conseil canadien pour l'Afrique (CCAfrique), www.ccafrique.ca

Guide marché Afrique, Afrique du Sud, mai 2002, Ministère de l'industrie et du commerce, Québec.

<http://www.1stmaroc.com/index.shtml>

http://www.animaweb.org/pays_maroc_marketingterritorial.htm

Institut de la statistique Québec http://diff1.stat.gouv.qc.ca/hkb/index_fr.html

L'État du monde 2004.

UK Trade and Investments, UK government, <http://www.trade.uktradeinvest.gov.uk>

US Government Export portal, http://www.export.gov/comm_svc

The Construction Industry Development Board (cidb), <http://www.cidb.org.za/>, SA Construction industry Status Report – 2004, *Synthesis Review on the South Africa Construction Industry and its Development*.

The World Factbook, <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/docs/gallery.html>

BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE – AMÉRIQUE LATINE

Institut de la statistique Québec http://diff1.stat.gouv.qc.ca/hkb/index_fr.html

L'État du monde 2004.

Camara Chilena de la Construcción, *Macroeconomía y Construcción : Informe Mach 8*, Julio 2004.

Junta de Planificación de Puerto Rico, *Perspectivas de Inversión para el Año Fiscal 2001*, Autoridad para el Financiamiento de la infraestructura,

http://jpop01.jp.gobierno.pr:7778/portal/page?_pageid=133,34471,133_46115&_dad=portal&_schema=PORTAL

MDERR, *L'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica*, Infocom, mai 2003.

MDERR, *Commerce de biens entre le Québec, l'Amérique latine et les Antilles*, Direction de l'analyse du commerce extérieur DGPP, 26 août 2003.

People's Daily, «Construction of Olympic Projects Welcomes International Contractors», April 21, 2004.

GARRIDO, Tatiana, *L'infrastructure du Chili 2001*, Tradechile, 2002.

US and Foreign Commercial Service and US Department of State, *Korea's Faucet and Sanitary Ware Market*, STAT-USA, 2004, <http://www.stat-usa.gov>

«Canada Sets Trade Sights on China, India and Brazil », *Globe and Mail*, 22 juillet 2004, p. B5.

Banque mondiale, *Mexico Country Brief*, www.worldbank.org

UK Trade and Investments, UK government, <http://www.trade.uktradeinvest.gov.uk>

US Government Export portal, http://www.export.gov/comm_svc

The World Factbook, <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/docs/gallery.html>



BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE - ASIE

ANSON, Michael, DE SARAM Darshi, CHAN Edwin, CHIANG Y.H., LENNON H.T. Choy, HUI C.M. Eddie et MAK Stephen W.K. (AsiaConstruct9 Team), *An Annual Report of the Construction Industry of China Hong Kong 2002-2003*, November 2003.

China Review, Cité in., «Matériaux de construction & bâtiment, Bulletin Shanghai – Chine», Service des délégués commerciaux du Canada, 2004.

Economist Intelligence Unit (EIU), *Country Profile : India*, 2004.

International Monetary Fund (IMF), *World Economic Outlook Interim Assessment : Crisis in Asia : Regional and Global Implications*, December 1997.

Gouvernement du Canada, Hong Kong : Économie 2000, Résumé des développements récents et aperçu, MAECI, 2000.

Institut de la statistique Québec http://diff1.stat.gouv.qc.ca/hkb/index_fr.html

Jemal-Ud-din Kassum, «East Asia : From Recovery to Sustained Growth : An Update», The World Bank, Hong Kong, March 22, 2000.

La Presse, «La Corée du Nord, un pays affamé au leader obstiné», le samedi 2 juin 2001, p. B1.

La Presse Canadienne Internationale, « L'Indonésie en bref », le lundi 23 juillet 2001.

Le Devoir, «Croissance mondiale : le FMI hausse ses prévisions», Reuters, le jeudi 22 avril 2004, p. B5.

Le Devoir, « Formation et compétence : la nouvelle excellence dans l'économie nouvelle, le samedi 8 septembre 2001, p. E8.

L'État du monde 2004.

Le Soleil, «Selon le FMI, le Japon ne pourra éviter une autre récession», le jeudi 27 septembre 2001, p. B9.

RUBINI, Nouriel, «What Caused Asia's Economic and Currency Crisis and Its Global Contagion?», <http://pages.stern.nyu.edu/nroubini/asia/AsiaHomepage.htm>

SCOFIELD, David, «Behind the Crisis in South Korea's Economy», July 20, 2004, *Online Asian Times*, <http://www.atimes.com/atimes/Korea/FG20Dg04.html>

TASSÉ, Loïc, *La Chine : menace, mirage ou El Dorado ?* Commerce monde, février 2004.

Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunication, *Japan Statistical Yearbook*, 2003, www.stat.gov.jp

Ministère des affaires étrangères, *L'Inde 2003-2004 : Votre partenaire de choix pour le commerce et l'investissement*, Gouvernement de l'Inde, 2003.

MAECI, *Le marché des produits du bâtiment au Japon*, février 2003.

BOULANGER, Éric, *Accords de libre-échange : Où va le Japon ?* Groupe de recherche sur l'intégration continentale, CEIM, août 2002.

Centre des études de marché et Service des délégués commerciaux du Canada, *Le marché des produits du bâtiment au Japon*, février 2003.

Gouvernement de la Chine, *Rapport d'activité du gouvernement II*, China Internet Information Center, 2003.

China Organisation, *Nouvelle Beijing : Grandes Olympiades 2008*, <http://www.china.org.cn>

IndiaInfo, <http://www.indiainfo.com/infr/sect/intr.html>

UK Trade and Investments, UK government, <http://www.trade.uktradeinvest.gov.uk>

US Government Export portal, http://www.export.gov/comm_svc

The World Factbook, <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/docs/gallery.html>



BIBLIOGRAPHIE ET WEBOGRAPHIE - EUROPE

Ambassade de France, «Le Plan directeur d'infrastructures en Espagne», Mission économique de Madrid, juin 2003.

World Investment Directory : www.unctad.org

L'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), Gouvernement de la République de France : <http://www.insee.fr/fr/ffc/tef/tef11.pdf>

Corporate Watch UK - UK Construction Industry Overview
<http://www.corporatewatch.org.uk/profiles/construction/construction.htm>

Building Schools for the Future : Programme du gouvernement britannique pour la construction des écoles,
<http://www.teachernet.gov.uk/management/resources/financeandbuilding/funding/bsf>

Department of Trade and Industry, The Stationery Office, *Construction Statistics Annual 2003 Edition*, London, United Kingdom, September 2003.

Euroconstruct, *Finnish Construction on a Growth Track*, Country of the Month - May, May 2004.

OCDE, *La réforme de la réglementation en Espagne*, 2000.

MINEFI, *Le marché britannique du chauffage, de la climatisation et de la ventilation*, 2003.

Fédération finlandaise de la construction, *Construction Industry in Finland : Yearbook 2004*,
<http://www.rakennusteollisuus.fi/english/aboutindustry/yearb2004.pdf>

US and Foreign Commercial Service and US Department of State, *Finland Buildforum Newly Launched Construction Market Place*, US Commercial Service, 2004 : <http://www.buyusainfo.net>.

Department of Trade and Industry www.dti.gov.uk/sectors_building.html

Euro Info Centre, *European Enlargement*, May 2004.

Site d'information sur l'Europe du Gouvernement de la République française : www.europe.gouv.fr

Export USA : http://www.export.gov/exportamerica/NewOpportunities/no_eu_0404.html

MINEFI-DREE, Ambassade de France, Mission économique à Prague, 2003.

Republic of Croatia, *Central Bureau of Statistics*, Statistical information, 2003.

The Central and Eastern Europe Business Information Centre : <http://www.mac.doc.gov/cee/bic>

Eurobuild Poland : <http://www.eurobuild.pl/en/news.php>

Eurostats : <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>

Euroconstruct : <http://www.euroconstruct.org>

Infoexport : <http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/EServices.jsp>

MINEFI : <http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/>

http://www.polamb-commerce.planet.tn/t_sectors.html

Construction Industry Update 11-2003 : www.interfax.com

UK Gov. : <http://www.dti.gov.uk/construction/stats/index.htm>

http://www.interex.be/home_cook.asp?lang=bef

<http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/FR?catalogue=Eurostat&product=KS-DL-04-002--N-FR&mode=download>

The CIA's World Factbook, <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/docs/gallery.html>



11. Annexes

ANNEXE A : Liste de remerciements

ANNEXE B : Liste des entreprises québécoises du secteur de la construction non résidentielle présentes à l'international

ANNEXE C : Tableau des tailles des marchés et des indicateurs de sélection des marchés

ANNEXE D : Les grandes firmes de génie-conseil présentes à l'international

ANNEXE E : Liste des foires commerciales du secteur de la construction



ANNEXE A : Liste de remerciements

Le World Trade Centre Montréal, une direction de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, tient à remercier les personnes suivantes qui ont accordé des entrevues ou fourni de l'information précieuse concernant l'industrie de la construction non résidentielle.

- ❖ **Marc Parent**, Président, Tecsalt International Limitée
- ❖ **Nadim Hanna**, Directeur régional, SITQ Immobilier
- ❖ **Robert Lauzon**, Spécialiste secteur de la construction et du développement durable, Direction du commerce des services de la construction, Ministère du Développement économique et régional et de la Recherche (MDERR)
- ❖ **Jocelyn Néron**, Spécialiste Europe centrale et Europe de l'Est, Direction Europe, MDERR
- ❖ **Roch Bérubé**, Conseiller, Qualification, qualité et exportation, Association de la construction du Québec (ACQ)

Il importe également de souligner que cette étude n'aurait pu être possible sans l'appui financier de **Développement économique Canada**.



ANNEXE B - Présence des entreprises québécoises du secteur de la construction non résidentielle à l'international

Entreprises ¹	Nombre d'employés	Marchés internationaux ²	Sous-secteurs d'activité
Acier AGF inc. www.acieragf.com	55	• Amérique: Argentine, Brésil, Bolivie, Chili, Colombie, Équateur, États-unis, Îles Falkland, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela • Afrique : Afrique du Sud, Angola, Bénin, Botswana, Burundi, Burkina Faso, Cameroun, Cap Vert, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Guyane, Kenya, Lesotho, Liberia, Mozambique, Mauritanie, Namibie, Niger, Nigeria, République Centre Africaine, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Uganda, Zambie, Zimbabwe • Asie : Île Maurice, Île de la Réunion, Japon, Madagascar, Malawi, Mali, Seychelles • Moyen-Orient : Algérie, Libye, Maroc • Autres : Espagne, Antarctique	• Produits fabriqués : acier d'armature et treillis d'armature • Produits distribués : câbles de précontrainte

¹ Liste d'entreprises qui s'affichent sur Internet, dans le répertoire des entreprises du CRIQ, dans le répertoire des entreprises canadiennes d'Industrie Canada ou qui font partie de la liste des 100 plus importants employeurs selon les heures assujetties et enregistrées à la CCQ, 2003.

² Si l'entreprise n'a réalisé qu'un seul projet à l'international, l'étude l'inscrit en tant qu'un marché à l'international.

Entreprises ¹	Nombre d'employés	Marchés internationaux ²	Sous-secteurs d'activité
Groupe ADF inc. www.adfgroup.com	295	• Amérique : Brésil, Caraïbes, États-Unis, Pérou • Asie : Chine • Moyen-Orient : Algérie	• Fabrication : - éléments de charpentes métalliques lourdes - métal en plaque - réservoirs sous pression pour procédés industriels en acier ou métal
Aedifica inc. www.aedifica.com	60	• Amérique : États-Unis, Mexique • Europe : France, Royaume-Uni et Europe de l'Ouest	• Services d'architecture pour les projets de construction commerciale, institutionnelle et industrielle. • Services de design d'intérieur
Arno Électrique ltée www.arno.qc.ca	n.d.	• Amérique : États-unis, Haïti • Afrique : Rwanda • Moyen Orient : Maroc	• Électricité industrielle et de la haute tension
Cegerco inc. www.cegerco.com	n.d.	• Amérique : Brésil	• Construction de bâtiments industriels • Bétonnage et terrassement d'envergure • Restauration et reconstruction de barrages hydroélectriques • Réfection, restauration et reconstruction sur des ponts, viaducs et quais • Aqueduc, égouts, assainissement des eaux, ouvrages de génie civil

Entreprises ¹	Nombre d'employés	Marchés internationaux ²	Sous-secteurs d'activité
Construction Proco inc. www.proco.ca	120	• Amérique : États-Unis, Mexique, Chili • Amérique centrale • Antilles	• Bâtiments préfabriqués en métal • Charpentes métalliques lourdes • Convoyeurs (fabrication sur commande) • Échelles en aluminium • Fourrures isolantes pour revêtements extérieurs en acier • Générateurs de vapeur • Métaux ouvrés • Mezzanine pré-usinées pour ateliers ou entrepôts • Solins de toit en métal
EBC inc. www.ebcinc.qc.ca	100	• Amérique : Costa Rica	• Travaux civils • Terrassement • Travaux sous-marins
Granitslab International inc. www.granitslab.com	40	• Amérique : États-Unis • Asie : Hong Kong, Japon, Singapour • Europe : Royaume-Uni	• Granit en tranches
Hervé Pomerleau inc. www.pomerleau.ca	1200	• Amérique : États-Unis • Europe : Royaume-Uni	• Entrepreneurs en construction - Segment commercial - Segment institutionnel - Segment industriel
Industries Z-Tech inc.	6	• Amérique : États-Unis • Asie : Inde • Moyen-Orient	• Distribution et installation de matières géosynthétiques, - géotextiles tissés ou non tissés - géogrilles pour drainage

Entreprises ¹	Nombre d'employés	Marchés internationaux ²	Sous-secteurs d'activité
Lambert Somec inc. www.lambertsomec.com	350	• Amérique : États-Unis • Antilles : Cuba, Saint Kitts • Afrique : Cameroun, Guinée, Mauritanie, Rwanda, Sénégal • Afrique de l'Ouest	• Construction électromécanique • Bases antivibrations, cabines, chambres, enceintes ou salles acoustiques pour équipements, machinerie, opérateurs. • Charpentes métalliques légères, conduits d'air, métal en feuille, métal en plaque • Systèmes de mécanique du bâtiment «clé en main» • Systèmes d'épuration de l'air «clé en main», tuyauterie (découpage et assemblage)
Produits technologiques LCL- Ponts inc. www.lcl-bridge.com	16	• Asie : Bangladesh • Moyen-Orient • Afrique du Nord : Égypte	• Appareils d'appui pour structures • Joint de dilatation pour routes, ponts et édifices
Mécanique Rojec ltée www.rojec.com	n.d.	• Afrique du Nord : Algérie • Antilles : Barbades	• Plomberie et chauffage • Mécanique industrielle • Tuyauterie industrielle • Travaux d'entretien et maintenance
Novabrik www.novabrikcanada.com	8	• Amérique latine • Asie : Japon, • Moyen-Orient : Pakistan • Europe centrale et Europe de l'Est • Europe de l'Ouest	• Briques autoportantes en béton à la calcite

Entreprises ¹	Nombre d'employés	Marchés internationaux ²	Sous-secteurs d'activité
Structures G.B. Itée. www.structuresgb.com	110	• Amérique latine : Brésil, Amérique centrale • Antilles : Guyane	• Cloisons fer/acier pour bâtiments et structures • Charpentes métalliques pour bâtiments • Structures en fer ou acier préfabriquées
Transelec /Common inc. www.transelec.com		• Afrique du Nord : Algérie • Amérique latine : Pérou	• Lignes et réseaux électriques



ANNEXE C : Tableau des indicateurs de sélection des marchés et taille des marchés

À noter : le présent document sur des données d'avant le 1^{er} novembre 2004.

	Population 2002 (millions)	PIB (M \$US PPA) (Année 2002, sauf spécification de l'année - entre parenthèses)	Croissance réelle du PIB Moyenne de 5 ans % par année
Amérique latine (incluant le Mexique)	543	3 959 593	3,8 (2004)
Anguilla	n.d.	n.d.	2,4 (1998-2002)
Antigua-et-Barbuda	0,73	753	3 (1998-2002)
Antilles néerlandaises	n.d.	n.d.	n.d.
Argentine	38	412 666	-2,4 (1999-2003)
Aruba	n.d.	n.d.	1,6 (1998-2002)
Bahamas	0,310	(2000) 5 089	4,1 (1996-2000)
Barbade	0,269	4 193	0,8 (1999-2003)
Belize	0,251	1 988	5,5 (1998-2002)
Bermudes	n.d.	n.d.	2,7 (1993-1997)
Bolivie	8,6	21 650	1,9 (1999-2003)
Brésil	176,3	1 380 159	1,6 (1998-2002)
Chili	15,6	160 753	2,5 (1999-2003)
Colombie	43,5	279 631	1,1 (1999-2003)
Costa Rica	4,1	34 817	4,1 (1999-2003)
Cuba	11,3	n.d.	n.d.
Dominique	0,78	417	-0,6 (1998-2002)
El Salvador	6,4	31 440	2,3 (1999-2003)
Équateur	12,8	45 921	1,4 (1999-2003)
Grenade	0,81	743	3,9 (1998-2002)
Guadeloupe	0,436	n.d.	n.d.
Guatemala	12	48 943	2,8 (1999-2003)
Guyana	0,764	3 261	0,4 (1998-2002)
Guyane française	0,174	n.d.	n.d.
Haïti	8,2	12 999	0,5 (1999-2003)
Honduras	6,8	17 742	2,5 (1999-2003)
Îles Caïmans	0,039	n.d.	n.d.
Îles Falkland	n.d.	n.d.	n.d.
Îles Turks et Caïcos	n.d.	n.d.	n.d.
Îles Vierges britanniques	n.d.	n.d.	n.d.
Îles Vierges des États-Unis	n.d.	n.d.	n.d.
Jamaïque	2,6	11 148	0,6 (1998-2002)
Martinique	0,390	n.d.	n.d.
Mexique	101,9	(2003) 969 491	2,4
Montserrat	n.d.	n.d.	-5 (1998-2002)
Nicaragua	5,3	8 309	5,6 (1998-2002)
Panama	3,0	18 009	2,7 (1999-2003)
Paraguay	5,7	25 783	n.d.
Pérou	26,8	134 079	1,6 (1998-2002)
Porto Rico	3,9	(2001) 95 811	4,7 (1997-2001)
Rép. Dominicaine	8,6	56 871	5,9 (1998-2002)
Sainte-Lucie	0,148	864	n.d.
St-Kitts-et-Nevis		566	2,8 (1998-2002)
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	0,119	640	2,3 91998-2002)
Suriname	0,432	n.d.	1,8 (1998-2002)
Trinité-et-Tobago	1,3	11 971	4,6 (1998-2002)
Uruguay	3,4	26 227	-3,3 (1999-2003)
Venezuela	25,2	136 659	-1,9 (1998-2002)

	Population 2002 (millions)	PIB (M \$US PPA) (Année 2002, sauf spécification de l'année - entre parenthèses)	Croissance réelle du PIB Moyenne de 5 ans % par année
Asie	3 823	14 883 249	7,4 (2004)
Afghanistan	23	n.d.	n.d.
Arménie	3	9 602	7,8 (1998-2002)
Azerbaïdjan	8,2	26 246	9,8 (1998-2002)
Bangladesh	143,8	229 995	5,2 (1999-2003)
Bhoutan	2,2	n.d.	7,2 (1998-2002)
Brunei Darussalam	0,350	n.d.	n.d.
Cambodge	13,81	25 662	6,5 (1998-2002)
Chine	1 294	5 727 036	7,7 (1998-2002)
Corée du Nord	22,54	n.d.	n.d.
Corée du Sud	47,43	983 616 (2003)	6,8 (1999-2003)
Géorgie	5,2	11 701	3,6 (1998-2002)
Hong Kong	7	180 829	3,8 (1999-2003)
Inde	1 049	2 799 588	5,4 (1998-2002)
Indonésie	217,1	682 873	-0,3 (1998-2002)
Japon	127,5	3 571 391(2003)	1,1 (1999-2003)
Kazakhstan	15,4	84 1010	9 (1999-2003)
Kirghizistan	5	8 129	4,2 (1999-2003)
Laos	5,53	9 760	6,1 (1999-2003)
Macao	n.d.	8 633	5,7 (1999-2003)
Malaisie	24	221 726	4,8 (1999-2003)
Maldives	0,309	n.d.	6,1 (1999-2003)
Mongolie	2,6	4 186	2,6 (1998-2002)
Myanmar	48,9	n.d.	7 (1996-2000)
Népal	24	33 145	4,2 (1999-2003)
Ouzbékistan	25,7	42 116	4,2 (1998-2002)
Pakistan	149,9	281270	3,8 (1999-2003)
Philippines	79	328 225	4,2 (1999-2003)
Singapour	4,2	100 118	2,9 (1998-2002)
Sri Lanka	18,9	67 574	3,7 (1999-2003)
Tadjikistan	6,2	6 127	7,3 (1998-2002)
Taiwan	22,54	n.d.	n.d.
Thaïlande	62,2	430 404	4,7 (1999-2003)
Timor oriental	0,739	n.d.	n.d.
Turkménistan	4,8	20 076(2001)	15,3 (1998-2002)
Viet Nam	80,3	185 360	6,5 (1999-2003)

	Population 2002 (millions)	PIB (M \$US PPA) (Année 2002, sauf spécification de l'année - entre parenthèses)	Croissance réelle du PIB Moyenne de 5 ans % par année
Proche et Moyen Orient			
Arabie Saoudite	23,5	277 403	2,3 (1999-2003)
Bahrein	0,709	11 986	3,9 (1998-2002)
Émirats arabes unis	2,93	53 891 (1998)	4,6 (1998-2002)
Iran	68	474 887	4,4 (1998-2002)
Irak	25	n.d.	n.d.
Israël	6,3	128 889	2 (1999-2003)
Jordanie	5,3	21 812	3,9 (1998-2002)
Koweït	2,44	37 637	0,6 (1998-2002)
Liban	3,6	19 369	1,2 (1998-2002)
Oman	2,76	33 850	3,4 (1998-2002)
Qatar	0,601	n.d.	n.d.
Syrie	17,4	59 005	3,1 (1998-2002)
Territoire palestinien occupé	3,4	n.d.	-4,9 (1998-2002)
Yémen	19,3	16 650	3,9 (1999-2003)

	Population 2002 (millions)	PIB (M \$US PPA) (Année 2002, sauf spécification de l'année - entre parenthèses)	Croissance réelle du PIB Moyenne de 5 ans % par année
Afrique	851	1 843 696	3,7 % (2004)
Afrique du Sud	44,75	466 022	2,7 (1999-2003)
Algérie	31,3	180 397	3,5 (1998-2002)
Angola	13,2	24 800	6,2 (1998-2002)
Bénin	6,6	7 331	5,2 (1998-2002)
Botswana	1,77	13 377	5,6 (1999-2003)
Burkina Faso	12,6	13 570	4,6 (1999-2003)
Burundi	6,6	3 915	1,9 (1998-2002)
Cameroun	15,7	36 081	4,7 (1998-2002)
Cap-Vert	0,454	2 289	6,2 (1998-2002)
Comores	0,747	992	1,4 (1998-2002)
Congo-Brazzaville	3,63	3 579	3,1 (1998-2002)
Congo-Kinshasa	51,2	33 682	-2,5 (1998-2002)
Côte d'Ivoire	16,4	25 180	0,4 (1998-2002)
Djibouti	0,693	1 381	1,2 (1998-2002)
Égypte	70,5	246 710	4,3 (1999-2003)
Érythrée	3,99	3 830	-0,2 (1998-2002)
Éthiopie	68,96	52 604	4,3 (1998-2002)
Gabon	1,3	8 672	0,6 (1998-2002)
Gambie	1,4	2 354	3,9 (1998-2002)
Ghana	20,5	43 080	4,3 (1998-2002)
Guinée	8,4	16 248	3,9 (1998-2002)
Guinée-Bissau	1,5	1 095	-5 (1998-2002)
Guinée équatoriale	0,481	14 723	26,6 (1998-2002)
Kenya	31,5	31 931	1 (1998-2002)
Lesotho	1,8	4 446	0,7 (1998-2002)
Libéria	3,3	n.d.	15,8 (1998-2002)
Libye	5,5	n.d.	n.d.
Madagascar	16,91	12 228	2,2 (1999-2003)
Malawi	11,87	6 245	1,2 (1998-2002)
Mali	12,62	10 591	5,3 (1998-2002)
Maroc	30,1	112 920	3,1 (1999-2003)
Maurice	1,21	13 574	4,7 (1999-2003)
Mauritanie	2,8	6 171	4,3 (1998-2002)
Mayotte	n.d.	n.d.	n.d.
Mozambique	18,54	18 777	8,4 (1998-2002)
Namibie	1,96	12 327	3 (1998-2002)
Niger	12	8 193	3,6 (1998-2002)
Nigéria	120,9	128 286	1,8 (1998-2002)
Ouganda	25	36 531	6 (1998-2002)
République centrafricaine	3,8	4 490	2,2 (1998-2002)
Réunion	0,745	n.d.	n.d.
Rwanda	8,27	10 262	7,7 (1998-2002)
Sainte-Hélène		n.d.	n.d.
Sao Tomé-et-Principe	0,157	n.d.	3,2 (1998-2002)
Sénégal	9,8	15 985	4,6 (1998-2002)
Seychelles	0,080	n.d.	2,6 (1998-2002)
Sierra Leone	4,76	2 766	2,8 (1999-2003)
Somalie	9,48	n.d.	n.d.
Soudan	32,87	59 549	5,9 (1998-2002)
Swaziland	1,06	4 887	2,8 (1998-2002)
Tanzanie	36,27	20 381	5,1 (1998-2002)
Tchad	8,34	8 588	4,7 (1998-2002)
Togo	4,8	7 453	0,5 (1998-2002)
Tunisie	9,72	66 152	4,6 (1999-2003)
Zambie	10,7	8 590	2,4 (1998-2002)
Zimbabwe	12,83	30 461	-3,4 (1998-2004)

	Population 2002 (millions)	PIB (M \$US PPA) (Année 2002, sauf spécification de l'année - entre parenthèses)	Croissance réelle du PIB Moyenne de 5 ans % par année
Europe	726	13 042 157	4,9 % (2004)
Albanie	3,14	15 215	10,7 (1998-2002)
Allemagne	82,41	2 170 467 (2003)	1,2 (1999-2003)
Andorre	0,069	n.d.	n.d.
Autriche	8,11	238 063	1,8 (1999-2003)
Bélarus	0,033	56 099	5,1 (1999-2003)
Belgique	10,3	294 272 (2003)	1,9 (1999-2003)
Bosnie-Herzégovine	4,12	n.d.	7,8 (1998-2002)
Bulgarie	7,97	56 840	4,1 (1998-2002)
Chypre	0,796	13 836 (2001)	3,5 (1999-2003)
Croatie	4,4	46 470	3 (1999-2003)
Danemark	5,4	160 470 (2003)	1,7 (1999-2003)
Espagne	40,97	946 533 (2003)	3,1 (1999-2003)
Estonie	1,33	18 005	5,3 (1999-2003)
Finlande	5,2	142 735	2,7 (1999-2003)
France	59,8	1 709 336 (2003)	2,1 (1999-2003)
Gibraltar	n.d.	n.d.	n.d.
Grèce	10,97	213 990	4 (1999-2003)
Groenland	0,056		
Hongrie	9,92	147 671	3,9 (1999-2003)
Îles Anglo-Normandes	n.d.	n.d.	n.d.
Îles Féroé	n.d.	n.d.	n.d.
Irlande	4	131 536 (2003)	7,1 (1999-2003)
Islande	0,287	8 620	2,9 (1999-2003)
Italie	57,48	1 514 510	1,4 (1999-2003)
Lettonie	2,32	21 544	6,2 (1999-2003)
Liechtenstein	n.d.	n.d.	n.d.
Lituanie	3,46	36 492	4,8 (1999-2003)
Luxembourg	0,447	22 885 (2003)	4,3 (1999-2003)
Macédoine	2,04	13 196	1,6 (1998-2002)
Malte	393	7 035	1,9 (1999-2003)
Moldavie	4,27	6 243	1 (1998-2002)
Monaco	0,034	n.d.	n.d.
Norvège	4,51	164 616 (2003)	1,9 (1999-2003)
Pays-Bas	16,06	472 736 (2003)	1,6 (1999-2003)
Pologne	38,62	437 573 (2003)	2,8 (1999-2003)
Portugal	10	191 887 (2003)	1,6 (1999-2003)
République Tchèque	10,25	162 950 (2003)	2,3 (1999-2003)
Roumanie	22,38	146 227	3,3 (1999-2003)
Royaume-Uni	59	1 720 481 (2003)	2,5 (1999-2003)
Russie	144	1 185 593	4 (1998-2002)
Saint-Marin	0,027	n.d.	4,9 (1998-2002)
Serbie et Monténégro	10,53	n.d.	-0,6 (1998-2002)
Slovaquie	5,4	69 792 (2003)	3,2 (1999-2003)
Slovénie	1,98	20 567	3,6 (1999-2003)
Suède	8,87	251 296 (2003)	2,7 (1999-2003)
Suisse	7,17	226 376 (2003)	1,1 (1999-2003)
Turquie	70,3	482 863	1,6 (1999-2003)
Ukraine	48,9	237 342	3,5 (1998-2002)
Vatican	n.d.	n.d.	n.d.

Sources : Institut de la statistique du Québec, 2004.

United Nations Population Division, *World Population Prospects : the 2002 Revision*, New York, 2003, United Nations.

Serge CORDELLIER et Sarah NETTER, *l'État du Monde*, La Découverte Boréal, 2004.

United Nations – Department of Economic and Social Affairs – Population Division. Taux d'urbanisation mondial = 2.1%. Indicateur > 2.5%.

CIA World FactBook Dec. 2003. Évaluation : Top = 3.43% Middle = 1.47 Bottom = 0. indicateur >1.6

World Bank. Croissance du PPP Gross national income entre 1999 et 2002 en %.

World Bank. Croissance du PPP entre 1999 et 2002 en %.

CIA World FactBook. Population âgée de plus de 65 ans. La moyenne mondiale est de 7.2%.

Organisation mondiale du tourisme (OMT), Baromètre du tourisme mondial de l'OMT, octobre 2003.

EDC, *Prévisions à l'exportation*, printemps 2004.

Transparency International, L'indice de perception de la corruption 2003 de Transparency International représente les niveaux de corruption dans 133 pays, 2003. (10= absence de corruption et 1= niveau le plus élevé de corruption)

Symboles	
Défavorable	D
Moyen. favorable	MF
Favorable	F

			Indicateurs économiques			Profil Politique	Taux de croissance de l'urbanisation	Environnement commercial	Indicateurs d'opportunités		
Région	Risques de non-paiement à moyen et long terme	Indice de perception de la corruption	Taille et croissance de l'économie	Croissance de l'économie	Taux d' IDE				Construction	Tourisme	Infrastructure
Amérique latine											
Anguilla	D	D	D	D	D	D	D	D	D	MF	D
Antigua-et-Barbuda	D	MF	D	MF	D	D	D	D	MF	MF	D
Antilles néerlandaises	D	F	D	MF	D	D	D	D	D	MF	D
Argentine	D	D	D	D	D	D	D	D	MF	F	D
Aruba	D	n.d.	D	MF	D	D	D	D	D	MF	D
Bahamas	F	n.d.	D	F	MF	MF	D	F	D	F	D
Barbade	F	n.d.	D	MF	MF	MF	D	F	D	MF	D
Belize	D	n.d.	D	F	D	D	D	D	D	MF	MF
Bermudes	MF	n.d.	D	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	D
Bolivie	D	D	D	MF	F	D	MF	MF	D	D	MF
Brésil	MF	MF	F	F	F	F	MF	MF	F	F	F
Chili	F	F	MF	F	F	F	D	F	MF	F	MF
Colombie	D	D	D	MF	MF	D	MF	D	D	D	MF
Costa Rica	MF	MF	MF	F	F	F	F	MF	F	F	MF
Cuba	D	MF	D	MF	MF	D	D	D	MF	F	MF
Dominique	D	MF	D	D	D	D	D	MF	D	F	D
El Salvador	MF	D	D	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	MF
Équateur	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	F
Grenade	D	D	D	MF	MF	MF	D	MF	MF	MF	D
Guadeloupe	F	MF	D	D	MF	MF	D	MF	D	F	D
Guatemala	D	D	D	MF	MF	D	F	D	D	MF	MF
Guyana	MF	MF	D	D	MF	MF	D	MF	MF	MF	D
Guyane française	F	MF	D	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	D
Haïti	D	D	D	D	D	D	F	D	D	D	MF
Honduras	D	D	D	MF	F	D	F	D	D	MF	D
Îles Caïmans	D	D	D	MF	D	MF	D	MF	D	MF	MF
Îles Falkland	D	D	D	D	MF	MF	D	MF	D	MF	D
Îles Turks et Caïques	n.d.	n.d.	D	n.d.	D	MF	D	D	D	D	D
Îles Vierges britanniques	n.d.	n.d.	D	n.d.	D	MF	D	MF	D	MF	D
Îles Vierges des États-Unis	n.d.	n.d.	D	n.d.	MF	F	D	MF	D	MF	D
Jamaïque	D	D	D	D	MF	D	D	MF	D	F	D
Martinique	F	n.d.	D	MF	MF	MF	D	MF	MF	MF	D
Mexique	MF	MF	F	MF	F	MF	D	MF	MF	F	MF
Montserrat	n.d.	n.d.	MF	D	MF	MF	D	MF	D	D	D
Nicaragua	D	D	D	MF	MF	MF	MF	MF	D	D	MF
Panama	MF	D	D	MF	F	MF	MF	MF	D	MF	D
Paraguay	D	D	D	D	MF	D	MF	D	MF	D	MF
Pérou	D	MF	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	MF	MF
Porto Rico	F	MF	MF	MF	MF	F	D	F	D	MF	MF
Rép. Dominicaine	D	D	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	F	D
Sainte-Lucie	MF	MF	D	D	D	MF	D	MF	F	MF	D
St-Kitts-et-Nevis	D	D	D	D	MF	D	D	D	MF	F	D
Saint-Vincent-et-les-Grenadines	D	D	D	MF	D	D	MF	D	MF	MF	D
Suriname	D	D	D	D	D	D	D	MF	MF	D	D
Trinité-et-Tobago	F	MF	D	MF	D	D	D	F	MF	MF	D
Uruguay	D	MF	D	D	MF	MF	D	D	D	D	MF
Venezuela	D	D	D	D	D	MF	MF	D	D	MF	MF

				Indicateurs économiques			Profil Politique	Taux de croissance de l'urbanisation	Environnement commercial	Indicateurs d'opportunités			
Région	Risques de non-paiement à moyen et long terme	Indice de perception de la corruption	Taille et croissance de l'économie	Croissance de l'économie	Taux d' IDE	Construction				Tourisme	Infrastructure		
Asie													
Afghanistan	D	n.d.	D	D	MF	D	F	D	MF	D	F		
Arabie Saoudite	MF	n.d.	MF	D	D	D	F	MF	MF	D	F		
Arménie	D	n.d.	MF	MF	MF	D	D	D	MF	D	MF		
Azerbaïdjan	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	MF		
Bahrein	F	n.d.	MF	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	MF		
Bangladesh	D	D	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	D	MF		
Bhoutan	D	n.d.	F	F	D	D	F	D	D	D	MF		
Brunei Darussalam	n.d.	n.d.	D	MF	F	D	F	MF	D	D	MF		
Cambodge	D	n.d.	MF	MF	D	MF	F	D	D	F	MF		
Chine	F	MF	F	F	F	MF	F	MF	F	F	F		
Corée du Nord	D	D	n.d.	n.d.	D	D	D	D	D	D	D		
Corée du Sud	F	MF	MF	F	F	MF	D	MF	MF	MF	D		
Émirats Arabes Unis	F	n.d.	D	MF	MF	MF	MF	MF	D	D	F		
Géorgie	D	D	MF	MF	MF	D	D	D	D	D	MF		
Hong Kong	F	F	MF	MF	F	MF	D	MF	MF	F	F		
Inde	MF	D	MF	MF	F	F	MF	MF	F	F	MF		
Indonésie	D	D	MF	D	D	MF	F	D	MF	F	MF		
Iran	MF	D	MF	MF	D	D	MF	D	MF	D	MF		
Iraq	D	D	D	D	MF	D	MF	D	MF	D	F		
Israël	MF	F	D	D	MF	MF	MF	D	D	D	MF		
Japon	F	F	MF	D	D	MF	D	MF	MF	MF	D		
Jordanie	D	MF	MF	MF	D	D	MF	D	MF	D	MF		
Kazakhstan	MF	D	MF	F	D	D	D	D	D	D	MF		
Kirghizistan	D	n.d.	D	D	D	D	D	D	D	D	D		
Koweït	F	n.d.	D	D	D	D	MF	MF	D	D	MF		
Laos	D	n.d.	MF	MF	D	D	MF	D	D	D	MF		
Liban	D	n.d.	MF	D	D	D	D	D	MF	MF	MF		
Macao	D	n.d.	MF	D	MF	n.d.	D	D	D	MF	D		
Malaisie	MF	MF	MF	MF	MF	MF	MF	MF	D	F	MF		
Maldives	D	n.d.	F	MF	D	MF	F	D	D	F	D		
Mongolie	D	n.d.	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D		
Myanmar	D	n.d.	MF	F	MF	D	F	D	D	F	D		
Népal	D	n.d.	D	MF	D	D	F	D	D	F	D		
Oman	F	n.d.	MF	MF	MF	MF	MF	MF	F	D	MF		
Ouzbékistan	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D		
Pakistan	D	D	MF	MF	D	MF	F	D	D	D	D		
Philippines	D	D	MF	MF	D	D	F	D	D	F	D		
Qatar	MF	n.d.	n.d.	n.d.	MF	D	D	MF	MF	D	MF		
Singapour	MF	F	D	MF	F	MF	D	MF	D	F	MF		
Sri Lanka	MF	MF	MF	MF	D	D	D	MF	D	D	D		
Syrie	D	n.d.	MF	D	D	D	MF	D	D	D	D		
Tadjikistan	D	n.d.	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D		
Taiwan	F	MF	D	MF	MF	MF	F	MF	MF	MF	D		
Territoire palestinien occupé	D	n.d.	D	D	D	D	MF	D	MF	D	D		
Thaïlande	MF	D	MF	D	MF	MF	D	MF	D	MF	D		
Timor oriental	D	n.d.	n.d.	n.d.	D	MF	MF	D	D	D	MF		
Turkménistan	D	n.d.	F	F	D	D	MF	D	MF	D	F		
Viet Nam	D	D	F	F	MF	MF	MF	MF	D	F	MF		
Yémen	D	D	MF	MF	MF	D	F						

Région	Risques de non-paiement à moyen et long terme	Indice de perception de la corruption	Indicateurs économiques			Profil politique	Taux de croissance de l'urbanisation	Environnement commercial	Indicateurs d'opportunités		
			Taille et croissance de l'économie	Croissance de l'économie	Taux d'IDE				Construction	Tourisme	Infrastructure
Afrique											
Afrique du sud	MF	MF	MF	MF	F	F	MF	MF	MF	F	MF
Algérie	MF	D	MF	MF	MF	D	F	D	D	D	MF
Angola	D	D	F	MF	F	D	F	D	D	D	MF
Bénin	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	MF
Botswana	F	MF	D	MF	D	D	D	D	D	D	D
Burkina Faso	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D
Burundi	D	D	MF	MF	D	D	MF	D	D	D	D
Cameroun	D	D	MF	MF	D	D	F	D	D	MF	MF
Cap-Vert	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	MF	D
Comores	D	D	MF	D	D	D	D	D	D	MF	MF
Congo-Brazzaville	D	D	MF	MF	D	D	F	D	D	D	D
Congo-Kinshasa	D	D	MF	D	D	D	F	D	D	D	D
Côte d'Ivoire	D	D	D	D	D	D	D	D	D	MF	F
Djibouti	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
Égypte	MF	n.d.	MF	MF	D	MF	MF	MF	D	F	MF
Érythrée	D	n.d.	MF	MF	D	D	MF	D	D	D	D
Éthiopie	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D
Gabon	D	D	D	D	D	D	F	D	D	D	MF
Gambie	D	D	D	MF	D	D	D	D	D	D	D
Ghana	D	MF	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D
Guinée	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	MF
Guinée-Bissau	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	MF
Guinée équatoriale	D	D	D	MF	D	D	D	D	D	D	D
Kenya	D	D	D	D	D	D	D	D	D	F	MF
Lesotho	MF	n.d.	MF	MF	D	D	D	D	D	D	MF
Libéria	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D
Libye	D	D	n.d.	n.d.	D	D	D	D	D	D	MF
Madagascar	D	D	D	D	D	D	D	D	D	MF	D
Malawi	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D
Mali	D	D	MF	F	MF	D	D	D	D	MF	MF
Maroc	MF	MF	MF	MF	MF	MF	F	MF	F	F	MF
Maurice	F	MF	MF	MF	D	MF	D	MF	D	F	D
Mauritanie	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	MF
Mayotte	D	n.d.	n.d.	n.d.	D	n.d.	D	D	D	D	D
Mozambique	D	D	MF	F	D	D	D	D	D	D	MF
Namibie	F	D	D	MF	MF	D	F	D	D	D	MF
Niger	D	D	D	MF	D	D	D	D	D	MF	D
Nigéria	D	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	MF
Ouganda	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D
République centrafricaine	D	D	MF	MF	D	D	F	D	D	D	D
Réunion	D	n.d.	n.d.	n.d.	D	MF	D	D	D	MF	D
Rwanda	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	MF	MF
Sainte-Hélène	D	D	n.d.	n.d.	D	D	D	D	D	MF	D
Sao Tomé-et-Principe	n.d.	n.d.	MF	MF	D	D	D	MF	D	MF	D
Sénégal	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	MF	MF
Seychelles	n.d.	n.d.	D	D	D	D	D	MF	D	MF	MF
Sierra Leone	D	D	D	MF	D	D	D	D	D	D	D
Somalie	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
Soudan	D	D	F	MF	D	D	MF	D	D	D	MF
Swaziland	D	D	D	MF	D	D	D	D	D	MF	D
Tanzanie	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	MF	MF
Tchad	D	D	MF	F	D	D	F	D	D	MF	MF
Togo	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	MF
Tunisie	F	MF	MF	MF	MF	MF	MF	MF	MF	F	D
Zambie	D	D	MF	MF	D	D	D	D	D	D	D
Zimbabwe	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D

			Indicateurs économiques			Profil politique	Taux de croissance de l'urbanisation	Environnement commercial	Indicateurs d'opportunités		
Région	Risques de non-paiement à moyen et long terme	Indice de perception de la corruption	Taille et croissance de l'économie	Croissance de l'économie	Taux d' IDE				Construction	Tourisme	Infrastructure
Europe											
Albanie	D	D	MF	MF	D	MF	MF	D	MF	D	MF
Allemagne	F	F	F	D	F	F	F	F	D	F	D
Andorre	F	n.d.	F	MF	D	MF	MF	F	MF	F	D
Autriche	F	F	F	MF	F	F	MF	F	D	MF	D
Bélarus	D	MF	MF	MF	D	MF	D	D	D	D	MF
Belgique	F	F	F	MF	F	F	MF	F	D	MF	D
Bosnie-Herzégovine	D	n.d.	MF	MF	D	F	MF	D	MF	D	MF
Bulgarie	MF	MF	MF	F	D	MF	D	MF	MF	MF	D
Chypre	F	n.d.	MF	MF	D	D	D	F	MF	D	D
Croatie	MF	MF	MF	MF	MF	F	D	MF	MF	MF	D
Danemark	F	F	F	MF	MF	F	D	MF	D	D	MF
Espagne	F	F	F	MF	MF	F	MF	MF	MF	F	MF
Estonie	MF	MF	MF	MF	F	F	D	MF	MF	MF	MF
Finlande	F	F	F	MF	MF	F	D	F	MF	D	D
France	F	MF	F	MF	MF	F	MF	MF	MF	F	MF
Gibraltar	n.d.	F	n.d.	n.d.	D	F	D	MF	D	F	D
Grèce	F	MF	MF	MF	MF	F	MF	F	MF	F	D
Groenland	n.d.	F	n.d.	n.d.	MF	F	D	F	MF	D	D
Hongrie	F	MF	MF	MF	F	F	D	F	MF	MF	F
Îles Anglo-Normandes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	D	F	D	MF	D	F	D
Îles Féroé	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	D	F	D	MF	D	MF	D
Irlande	F	MF	MF	MF	F	F	D	F	MF	MF	D
Islande	F	F	MF	MF	D	F	D	F	D	MF	D
Italie	F	MF	F	MF	F	F	D	F	MF	F	D
Lettonie	MF	n.d.	MF	MF	MF	F	D	F	MF	D	MF
Liechtenstein	F	n.d.	n.d.	n.d.	D	F	D	F	D	D	D
Lituanie	MF	MF	MF	F	MF	F	F	MF	F	MF	F
Luxembourg	F	F	MF	MF	F	F	D	F	MF	D	D
Macédoine	D	n.d.	D	MF	D	MF	D	D	D	D	D
Malte	F	n.d.	D	MF	F	MF	D	D	D	D	MF
Moldavie	D	D	D	MF	D	MF	D	D	D	D	D
Monaco	F	F	n.d.	n.d.	F	F	D	F	D	F	D
Norvège	F	F	MF	MF	MF	F	D	MF	D	D	MF
Pays-Bas	F	F	MF	D	F	F	MF	MF	D	D	D
Pologne	F	MF	MF	MF	MF	MF	D	F	MF	F	MF
Portugal	F	MF	MF	D	F	F	D	MF	D	F	D
République Tchèque	F	MF	MF	MF	F	F	D	MF	F	F	MF
Roumanie	MF	D	MF	MF	D	MF	D	MF	D	MF	MF
Royaume-Uni	F	F	F	MF	MF	F	MF	F	MF	F	MF
Russie	MF	MF	MF	MF	MF	MF	MF	MF	F	F	F
Saint-Marin	F	F	n.d.	n.d.	MF	F	D	F	D	F	D
Serbie et Monténégro	D	n.d.	n.d.	n.d.	MF	D	D	D	MF	D	MF
Slovaquie	MF	n.d.	F	MF	F	F	D	F	MF	F	MF
Slovénie	F	MF	MF	MF	MF	F	D	MF	MF	D	D
Suède	F	F	F	MF	F	F	D	F	D	D	D
Suisse	F	F	F	D	F	F	D	F	D	D	D
Turquie	D	D	MF	F	MF	F	MF	MF	MF	F	MF
Ukraine	D	D	MF	MF	D	D	D	D	MF	D	MF
Vatican	F	n.d.	n.d.	n.d.	D	F	D	D	D	D	D

**ANNEXE D : Les principales grandes firmes de construction non résidentielle présentes à l'international**

Voici une liste de grandes entreprises de construction non résidentielle présentes à l'international. Celles-ci peuvent se révéler intéressantes pour les entreprises québécoises qui désireraient vendre leur expertise ou leurs produits en sous-traitance ou tout simplement pour connaître la concurrence internationale. Les acteurs américains ont été exclus de cette liste puisque l'étude de diversification vise l'exploration d'autres marchés que les États-Unis.

Allemagne

Bauer Spezialtiefbau (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 56 %¹

Belfinger Berger (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 58 %

Bien-Zenker (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 17 %

Ed Zublin (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 17 %

Goldbeck (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 25 %

Heberger Bau (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 19 %

Heitkamp (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 15 %

Hochtief (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 84 %

Josef Oevermann (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6 %

Kampa-Haus (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 12,20 %

Koester (bâtiments et travaux publics)

Leonhard Weiss (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Lindner (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 30 %

Max Boegl (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 5 %

¹ Les parts du chiffre d'affaires à l'exportation proviennent du magazine européen, *Le Moniteur*, Spécial 10 000 entreprises, « Les premiers bâtisseurs », novembre 2003.

Walter Bau (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 29 %

Weber Haus (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 5 %

Wiemer & Trachte (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 9 %

Wolff & Muller (bâtiments et travaux publics)

Zech-Bau (bâtiments et travaux publics)

Züblin (bâtiments et travaux publics)

Autriche

Alpine-Mayreder Bau (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 23 %

Bauholding Strabag (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 70 %

A Porr Aktiengesellschaft (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 28 %

Ed Ast Baugesellschaft (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 17 %

Habau Hoch Und Tiefbauges (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 21 %

Swietelsky Baugesellschaft (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 20 %

Wibeba Baugesellschaft (bâtiments et travaux publics)

Belgique

SBB (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 54 %

Deme (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 78 %

Jan de Nul Nv (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 72 %

Thomas et Piron (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 20 %

Brésil

Andrade Gutierrez (bâtiments et travaux publics)

Camargo Correa (bâtiments et travaux publics)

Companhia Brasileira do Projectos e Obras (CBPO) (bâtiments et travaux publics)

CR Almeida (bâtiments et travaux publics)

Odebrecht (bâtiments et travaux publics)

Orascom Constructions Industry (bâtiments et travaux publics)

Serveng-Civilsan (bâtiments et travaux publics)

SVE (Servix and Via Engenharia) (bâtiments et travaux publics)

Queiroz Galvao (bâtiments et travaux publics)

Chili

Empresa Constructora Precon SA (bâtiments et travaux publics)

Luftha Construcciones Ltda. (bâtiments et travaux publics)

Prieto & Balmaceda Empresa Constructora (bâtiments et travaux publics)

China

China State Construction International Co. (bâtiments et travaux publics)

China State Construction Engineering Corporation (bâtiments et travaux publics)

China Construction First Building Group (bâtiments et travaux publics)

Hsin Chong Construction Company (bâtiments et travaux publics)

Hip Hing Construction Co. (bâtiments).

Pan China Construction Group (bâtiments et travaux publics)

Corée du Sud

Hyundai Engineering & Construction Co. (bâtiments et travaux publics)

Danemark

Aarslef (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 32 %

Cowi (bâtiments et travaux publics)

MT Hojgaard (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 16 %

PIHL (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 39 %

Espagne

Acesa (bâtiments et travaux publics)

Clemessy (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 9 %

CGS-Copisa (bâtiments)

Constructora Hispanica (bâtiment et travaux publics)

Constructora San Jose (bâtiments et travaux publics)

Copcisa (bâtiments et travaux publics)

Corsam-Corviam (bâtiments et travaux publics)

Groupe Acciona (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 22 %

Groupe ACS (bâtiments et travaux publics)

Groupe Dragados (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 59 %

FCC (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 20 %

Ferrovial-Agroman (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 32 %

OHL (bâtiments et travaux publics)

Ploder (bâtiments et travaux publics)

Sacyr Vallehermoso (bâtiments et travaux publics)

Sando (bâtiments et travaux publics)

Finlande

Lemminkainen Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 20 %

Yit-Corporation (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 21 %

France

Algeco (construction industrielle), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 37 %

Agintis (construction métallique), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 10 %

Alstom (bâtiments et travaux publics)

Asten (travaux publics)

Baudin Chateauneuf (construction métallique), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 4 %

Boccard (construction métallique), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 30 %

Bouygues (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 43 %

Cegelec (électricité)

Cogifer TF (ferroviaire), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 5 %

Comsa (bâtiments et travaux publics)

Demathieu et Bard (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 37 %

Dumez-GTM (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 999 %

EI GCC (Holding GCC), (bâtiments et travaux publics)

Eiffage SA (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 16 %

Entrepose Contracting (électricité), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 92 %

Face (étanchéité), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6 %

Fauche Invest (électricité), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 4 %

GA Holding (bâtiment), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3 %

Gagneraud (bâtiments et travaux publics)

Groupe Fayat (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 20 %

Groupe Suez (bâtiments et travaux publics)

Guintoli (terrassement institutionnel ou commercial), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3,32 %

Leon Grosse (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3 %

Mainguy (électricité), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Mas (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6 %

Rabot-Dutilleul (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 14 %

Razel (terrassement), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 23 %

Sade (canalisations), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6 %

Snef (électricité), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 11 %

Spie SA (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 90 %

Soletanche Bachy (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 70 %

Suez-Lyonnaise des Eaux (à qui appartient GTM Group)

Trabet travaux et bétons (terrassement)

Yves Gougnaud (construction industrielle), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3 %

VINCI (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 41 %

Vivendi (bâtiments et travaux publics)

Hong Kong

Hutchison Whampoa (bâtiments et travaux publics)

Inde

Builcon Construction Pvt. (bâtiments)

Devi Construction Co. (bâtiments)

DLF Group (bâtiments et travaux publics)

Goldline Builders Pvt. (bâtiments)

Hera Constructions (bâtiments)

Intercom Group (bâtiments et travaux publics)

K.K. Group (bâtiments et travaux publics)

Kalpa-Taru Construction Overseas (bâtiments et travaux publics)

Manish Engineering Constructions Pvt. (bâtiments et travaux publics)

Nat West Constructions (bâtiments et travaux publics)

Oriental Structural Engineering India (bâtiments et travaux publics)

Patel Engineering (bâtiments et travaux publics)

RDS Project (bâtiments et travaux publics)

R&R International Group (bâtiments et travaux publics)

Unipan Group (bâtiments et travaux publics)

Irlande

John Sinsk (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 31 %

Pierse Contracting (bâtiments et travaux publics)

PJ Hegarty (bâtiments et travaux publics)

Michael McNamara (bâtiments et travaux publics)

Italie

Acmar (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3 %

Astaldi (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 45 %

Baldassini-Tognozzi (bâtiments et travaux publics)

Bentini (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 80 %

Bonatti (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 36 %

CMB (bâtiments et travaux publics)

CMV (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 25 %

Condotte d'Acqua (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 20 %

Coopsette S.C.A.R.L. (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 4 %

Coopcostruttori (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 7 %

Garboli-Conicos (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Ghella (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 93 %

Grandi Lavori Fincosit (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Grassetto Lavori (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 28 %

Impreglio (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 39 %

Inso (bâtiments), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 15 %

Locatelli (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6 %

Pavimental (autoroutes), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Pizzarotti (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 7 %

Rizzani de Eccher (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 30 %

Rodio (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 66 %

Sacaim (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Salini Costruttori (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 59 %

Seli (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 34 %

Sicim (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 82 %

Todini, (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 53 %

Torno Internazionale (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 10 %

Toto (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3 %

Trevi (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 84 %

Unieco (bâtiments et travaux publics)

Japon

Daiko (logements collectifs)

Kajima (bâtiments et travaux publics)

Ishikawajima-Harima Heavy Industries Co. (IHI) (bâtiments et travaux publics)

Mitsui Fudosan (bâtiments, logements et bureaux)

Mitsubishi Estate (bureaux)

Shimizu (bâtiments et travaux publics)

Takenaka (bâtiments et travaux publics)

Taisei (bâtiments et travaux publics)

Mexique

A.D. tec Gerencia De Construccion SA (bâtiments)

AEM Construcciones (bâtiments)

Begasa Construcciones SA (bâtiments)

Bufete Internacional (bâtiments et travaux publics)

Constructora De Infraestructura Moderna SA (Coimsa) (bâtiments et travaux publics)

Constructora de Obras De Inf. SA (bâtiments)

Consortio Mexicano Constructor de Huites SA (bâtiments)

Consortio Zimapan (bâtiments)

Constructora Dafer SA (bâtiments)

Constructora Mantto Y Prov. Ind. SA (bâtiments)

Corporacion Gutsa S.A. De C.V. (bâtiments)

Grupo Desmex SA (bâtiments et travaux publics)

Ica SA (bâtiments et travaux publics)

Intermex (bâtiments)

Norvège

NCC (bâtiments et travaux publics)

Veidekke (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 31 %

Pays-Bas

Ballast Nedam (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 54 %

Boskalis Westminster (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 75 %

Dura Vermeer (bâtiments et travaux publics)

HBG (bâtiments et travaux publics)

Heijmans (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 10 %

Janseen de Jong (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 2 %

KVWS (bâtiments et travaux publics).

Royal Bam Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 19 %

Strukton Group (bâtiments et travaux publics)

TBI Holdings KVWS (bâtiments et travaux publics)

Van Vijnen (bâtiments et travaux publics)

VOS (bâtiments et travaux publics)

Pologne

Mitex (Eiffage) (bâtiments et travaux publics)

Mostostal Warszawa (bâtiments et travaux publics)

Mostostal Zabrze (bâtiments et travaux publics)

Polimex Cekop (bâtiments et travaux publics)

Portugal

Alves Ribeiro (bâtiments)

Brisa (routes)

Construtora Abrantina (bâtiments), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 2 %

Engil (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6 %
Mota & Compania (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 14 %

Normetro (constructions ferroviaires)

Ramalho Rosa Cobetar (bâtiments)

Somague Engenharia (ingénierie), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6,82 %

Teixeira Duarte (bâtiments), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 16 %

Royaume-Uni

Alfred Mc Alpine (bâtiments et travaux publics)

Amec (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 52 %

Balfour Beatty (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 29 %

Birse Group (bâtiments et travaux publics)

Bovis Lend Lease (bâtiments et travaux publics)

Bowmer & Kirkland (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Carillion (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 16 %

Costain Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 10 %

Emcor Drake & Skull Group (ingénierie)

Fitzpatrick (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 6 %

Galliford Try (bâtiments et travaux publics)

Keller Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 80 %

Kier Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 5 %

Interserve (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 8 %

Interior Services Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Janssen de Jong (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 2 %

J Murphy & Sons (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 15 %

Mansell (bâtiments et travaux publics)

May Gurney Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 46 %

McNicholas Construction (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3 %

Miller Group (bâtiments et travaux publics)

MJ Gleeson Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Montpellier (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Morgan Sindall (bâtiments et travaux publics)

Morrison (bâtiments et travaux publics)

Mowlem (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 27 %

NG Bailey & Co. (bâtiments et travaux publics)

Osborne (bâtiments et travaux publics)

RG Carter Holdings (bâtiments et travaux publics)

Rok Property Solutions (bâtiments et travaux publics)

R O'Rourke (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 4 %

Seddon Group (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Severfield-Rowen (construction métallique)

Shepherd Building Group (bâtiments et travaux publics)

Simons Group (bâtiments et travaux publics)

Sir Robert McAlpine (bâtiments et travaux publics)

Southern Electric Contracting (électricité)

Staveley Industries (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 0,50 %

Taylor Woodrow (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 29 %

Wates Construction (bâtiments et travaux publics)

Willmott Dixon ((bâtiments et travaux publics)

Singapour

SembCorp (bâtiments et travaux publics)

Suède

NCC (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 54 %

Peab (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 10 %

Skanska (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 81 %

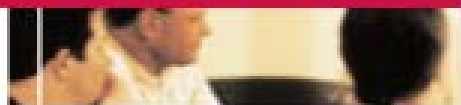
Suisse

Batigroup (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 3 %

Brunner Erben (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %

Foure Lagadec (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 9 %

Murer (bâtiments et travaux publics), part du chiffre d'affaires à l'exportation en 2002 : 1 %



ANNEXE E : Liste des foires commerciales dans le secteur de la construction non résidentielle

AFRIQUE DU SUD

Afribuild Afriwater 2005

Sandton Convention Centre

Maude Street

Johannesburg, Gauteng 2196

Afrique du Sud

Tél. +27 11 886 3734

Téléc. +27 11 789-8497

<http://www.mbendi.co.za/exhibitafrica/events/e200/>

ALLEMAGNE

ISH Frankfurt

15-19 mars 2005

Messe Frankfurt Fair Grounds

60327 Frankfurt am Main

Frankfurt 60327

Tél. 770 984 8016

<http://ish.messefrankfurt.com/global/en/home.html>

Salon international des matériaux et systèmes de construction et de la rénovation des bâtiments

11-22 janv. 2005

Nouveau parc des expositions

Messe Munchen

Messesegelande

81823 Munchen, Allemagne

Munich, Allemagne

Tél. 89/949 20 720

Téléc. 89/949 20 729

newsline@messe-muenchen.de

www.messe-muenchen.de

AUSTRALIE

Aus Expo 2005

Juillet 2005

Melbourne Exhibition & Convention Centre

Victoria, Australia.

Expotrade Australia

Tél. + 61 8790 5858

Téléc. + 61 8794 9578

info@expotrade.net.au

www.ausexpo.com

Infrastructure Australia 2005

Juillet 2005

Melbourne Exhibition & Convention Centre

Victoria, Australia

Expotrade Australia

Tél. + 61 87905858

Téléc. + 61 87949578

info@expotrade.net.au

www.infrastructureaustralia.com

AUTRICHE

Austrobau 2005

Austria's Building Expo

2-6 février 2005

Salzburg, Austria

www.austrobau.at

Salon de la construction écologique, modernisation et rénovation

17 au 20 février 2005

Parc des expositions de Vienne

Messestrasse 1

1021 Wien, Autriche

Tél. 1.727.200

Téléc. 1.727.20.443

info@messe.at

www.messe.at

BELGIQUE

Installdays – Salon des techniques du bâtiment (annuelle)

22-24 septembre 2005

Salon réservé aux professionnels

FISA

Chaussée de la Hulpe 181

1170 Bruxelles – Belgique

Tél. 2/663 14 00

Téléc. 2/660 47 13

info@batibouw.com

www.batibouw.com

Salon du bâtiment et de l'immobilier

2-10 oct. 2005

Salon grand public

Flanders Expo

Maaltekouter 1

9051 Gent, Belgique

Tél. 9/241 92 11

Téléc. 9/241 93 25

www.flexpo.be

BRÉSIL

FEICON : Feira Internacional da Construção

Organisateur : Alcantara Machado
252 Rua Sao Paulo, Alphaville
06465-130 Barueri – SP
Tél. (011) 826-9111
Téléc. (011) 826-1678
<http://www.cbm.eng.br/eventos.asp>

FEHAB – Anamaco, Sao Paulo 2004

21-25 sept. 2004
Expo Center Norte, Sao Paulo
Yellow Pavilion
Sao Paulo, Brasil
<http://www.fehab.com.br>

Brasvias (biennale)

Exposicion Internacional de productos de rutas
Produits destinés à la construction, l'équipement, la maintenance, l'assurance, l'opération et l'exploitation financière de routes
Organisateur : Vertical Eventos
915, Rua Eng. Carlos Stevenson
Nova Campinas, Campinas,
SP 13092-310, Brésil
Tél. 55-19-3254 7666
Téléc. 55-19-3254 7602
eventos@vertical.com.br

Urbis Brasil (annuelle)

Équipements et services pour les collectivités locales; présentation des collectivités locales
Organisateur : Alcantara Machado Feiras de Negócios Ltda
269, Rua Ceará
Alphaville, Barueri
São Paulo 06465-130, Brésil
Tél. 55 11 4197 9111
Téléc. 55 11 4197 9110
http://www.eventseye.com/fairs/trade_fair_event_5822.html

CHILI

Edifica (biennale)

Foire internationale de la construction et des systèmes de climatisation

Organisateur : FISA

200 Alcantara

Las Condes, Santiago, Chile

Tél. (56) 2 530 7000

Télec. (56) 2 530 7272

info@fisa.cl

<http://www.edificaexpoconstruccion.cl/>

Expovivienda 2005

Avril 2005

Centro Cultural estacion Mapocho

Fisa SA

Av. Alcantara 200

Of. 202, Las Condes

Santiago, Chile

Tél. (56) 2 530 7000

Télec. (56) 2 530 7272

http://www.eventseye.com/fairs/trade_fair_event_930.html

CHINE

Building Shanghai (annuelle)

November

Shanghai International Exhibition Center

Organizer: Adsale Exhibition Services

<http://www.2456.com>

DOMOTEX asia/ China Floor 2004

24 au 26 mars 2004

Shanghai New International Expo Center

Royal Dutch Jaarbeurs & Keylong Exhibition Services Co., Ltd.

Tél. 86-21 6247 7668

Télec. 86-21 6247 9818

Personne-contact: M. Adam Margesson, Mme Rebecca Wu

Courriel: [adam.Margesson](mailto:adam.Margesson@vnuexhibitions.com.cn)

[@vnuexhibitions.com.cn](mailto:chinafloor@online.sh.cn)

chinafloor@online.sh.cn

<http://www.chinafloor.org>

<http://www.domotexasia.com>

Expo Build China 2005 (annuelle)

6-9 avril 2005

Shanghai New International Expo Centre

Organisateur : Shanghai CMP Sinoexpo Int'l Exhibition Co. Ltd.

Tél. 86-21 64371178

Télec. 86-21 64370982

Contact : Alvira Kwok : akwok@cmp.com

fionatse@cmpasia.com

<http://www.expobuild.cn>

Asian Building Technologies 2004 (biennale)

The 6th International Showcase for Building Automation and Management System

Juin 2004

Hong Kong Convention & Exhibition Centre

www.asianbt.com/asianbuilding/show_summary.html

Northeast The 9th International Construction Decorate and City Construction Exposition

Shenyang International Exhibition Center, Shenyang

March 25-27

Ms. Yu Fenghua

Tél. 86-24-2384-8948/ 2390-5300/02384-5943, ext. 8031

Télec. 86-24-2392-2432

info@bfexpo.com.cn

www.bfexpo.com.cn

China Refrigeration 2004, ARI

Shanghai New International Expo Centre

8-10 Avril

Jeff Malley

Events International

Tél. 203-801 0582

Télec. 203-801 0617

eiusa@optonline.net

International Building & Construction Trade Fair 2004

Shanghai New International Expo Center

Organisateur : Ms. Gui Tianyu

Worldwide Exhibitions Service Co., Ltd.

Tél. (8621) 62556060

Télec. (8621) 62557740

wes-expo@stn.sh.cn , info@wes-expo.com.cn

www.wes-expo.com.cn

China Steel Structure Expo.

Hi-tech Fair Exhibition Hall, Shenzhen

Contact : Mr. Zhang Zhen, Mr. Jiang Feng

Tél. 0755- 5191691 5191050 5191723

Télec. 0755- 5191700 5191725

zhenlili@163.net

<http://szsteelshow.mysteel.com.cn>

Metro China 2004, The 3rd China International Urban Rail Exhibition & Conference

Shanghai International Exhibition Center (INTEX Shanghai)

Lloyd Hai

INTEX Shanghai Co., Ltd.

Tél. 21-6219 1774

Télec. 21-6275 7210

intexhl@sh163.net

www.metro-china.com

US China Building Sales Mission

Shanghai, Ningbo, Beijing (TBC)

Mid September

Rose Branden, Ellen Xin

US-China Building Program

Tél. 206-543 0700, 86-21-6270 2222

Télé. 206-253 0132, 86-21-6270 5555

rbraden@uschinabuild.org, exin@uschinabuild.org

www.uschinabuild.org

The 3rd Guangdong International New Building Technologies, Renovation Materials and Equipment Exhibition

Dongguan Modern International Exhibition Center, Guangdong

September 19-22, 2004

Tél. (86769) 598-1699, 598-1799

Télé. (86769) 598-1599

gde@gdeexpo.com, gde@china.com

www.gdeexpo.com

Building China 2004/Building Materials Machinery Expo 2004

China International Exhibition Center, Beijing

9 au 12 novembre

Wilson Tang

Adsale Exhibition Services Ltd

Tél. 852-2516 3352

Télé. 852-2516 5024

build_con@adsale.com.hk

<http://www.adsale.com.hk/aes/en/shows>

Bauma China 2004, International Trade Fair for Construction Machinery, Building Material Machines, Construction Vehicles and Equipment

Shanghai New International Expo Centre

November 16 - 19

Mr. Li Xue Er

Munich Trade Fairs Consultancy (Shanghai) Co., Ltd.

Tél. 21-5045 0808-802

Télé. 21-5045 8100

li.xueer@mmi-shanghai.com

www.bauma-china.com

The 3rd Beijing International Green Building Materials Exhibition

China International Exhibition Center, Beijing

24-27 Novembre 2004

Ms. He Xuling, Mr. Xia Xiaodong

Organizing Committee – China Building Materials Industries Association

Tél. 86-10-88082303, 88082308

Télé. 86-10-88082305

hxl@gbm.com.cn

<http://www.gbm.com.cn>

Metro 2005 – International Exhibition on Metro, Light Rail and High Speed Rail (annuelle)

13-15 juin 2005

Beijing, China

Coastal International Exhibition Co. Ltd.

Wanchai, Hong Kong

www.metro-exhibition.com

Stadia China

18-20 janvier 2005

China World Trade Center

Beijing, China

<http://www.stadiachina.com/english/exhibitor/exhibition%20profile.htm>

CORÉE DU SUD**Korea Remodeling Expo 2004**

27-30 octobre 2004

Conference & Exhibition Center – COEX, Seoul

159 Samsung-dong

Séoul, Corée du Sud 135-731

<http://www.remodelingexpo.co.kr/2004/en/exhibitor/default.asp>

COSTA RICA et PANAMA**Capac Expo Habitat** (annuelle)

Salon du bâtiment et de l'habitat

Cámara Panameña de la Construcción

6793 Panamá 5

Panamá, Panama

Tél. (507) 265-2500

Télé. (507) 265-2571

www.capac.org

Expo Industria (annuelle)

Exposition industrielle panaméenne

Produits agro-industriels et produits alimentaires en général, boissons, textile, bois, papier et carton, produits chimiques en général, plastique, produits minéraux non métalliques, construction...

Sindicato de Industriales de Panamá

4798 El Dorado

Panamá, Panama

Tél : (507) 230-0169

sip@cableonda.net

DANEMARK**Salon du chauffage et de la climatisation**

Septembre 2005

Salon réservé aux professionnels

Bella Center

Center Boulevard

2300 Copenhagen, Danemark

Tél. 32 52 88 11

Télé. 32 51 96 36

bcfair@bellacenter.dk

ÉGYPTE

Build Expo Egypt/North America 2005 (annuelle)

8-10 avril 2005

Cairo International Convention Centre –CICC

Egypt International Trade Exhibition

El Nasr Road

Cairo, 11818, Egypt

Cairo, Egypt

<http://www.cicc.egnet.net/all05.htm>

ÉMIRATS ARABES UNIS

Big Five Show (annuelle)

20-24 Novembre

Cette foire internationale couvre toute la région

Dubai, Émirats Arabes Unis

Dubai World Trade Center

PO Box 9292

Tél. (971) 4 321000

Téléc. (971) 4 306 4033

http://www.eventseye.com/index.html?trade_fair_event_5181.html

Airport Build & Supply Exhibition

23-25 mai 2005

PO Box 9678

Dubai, Émirats Arabes Unis

<http://www.theairportshow.com>

Construct Light and Building Abu Dhabi

10-13 avril 2005

Abu Dhabi Intl. Exhibition Centre New Hall

Mussafah Road

Abu-Dhabi, Émirats Arabes Unis

Tél. (+971-2) 4446900

Téléc. (+971-2) 4446135

<http://www.construct-uae.com>

Tradecom 2005

Dubai Trade Center

Dubai International Trade Exhibition

PO Box 9292

Dubai, Émirats Arabes Unis

info@arabianexpos.ae

<http://www.tradecom.ae>

ESPAGNE

Construmat 2005 (annuelle)

18-23 avril 2005

Barcelone, Espagne

Tél. +34 902 233 200

www.construmat.com

Salon de l'air climatisé, chauffage, ventilation et réfrigération

23-26 février 2005

IFEMA – Feria de Madrid

Parc des expositions Juan Carlos I

28042 Madrid, Espagne

Tél. (91) 722 5000

Téléc. (91) 722-5801

infoifema@ifema.es

www.ifema.es

TEM - Salon international des techniques et équipements municipaux (biennale)

Salon réservé aux professionnels

8-11 juin 2004

IFEMA – Feria de Madrid

Parc des expositions Juan Carlos I

28042 Madrid, Espagne

Tél. (91) 722 5000

Téléc. (91) 722-5801

infoifema@ifema.es

www.ifema.es

Salon de la construction

29 sept.- 2 oct. 2004

Parc des expositions Juan Carlos

Madrid, Espagne

IFEMA – Feria de Madrid

28042 Madrid

Tél. 91/722 50 00

Téléc. 91/722 58 01

www.ifema.es

Salon International de la céramique et des revêtements pour la construction

Mars 2005

Parc des expositions

Fera Valencia

Avenida de Las Ferias s/n

PO Box 476

46080 Valencia, Espagne

Tél. 96/386 11 00

Téléc. 96 363 61 11

feriavalencia@feriavalencia.com

www.feriavalencia.com

Salon international des travaux publics et de la construction

1-5 mars 2005

Parc des expositions de saragosse

Feria de Zaragoza

Carretera Nacional II, km 311

50012 Zaragoza, Espagne

Tél. 76/76 47 00

Téléc. 76/33 06 49

info@feriazaragoza.com

www.feriazaragoza.com

Salon international du bâtiment

18-23 avril 2005

Fira de Barcelona

Avda reina Maria Cristina s/n

08004 Barcelona, Espagne

Tél. 93 3233 20 00

Téléc. 93 233 20 01

info@firabcn.es

www.firabcn.es

Salon de l'électricité et du bâtiment

Septembre 2005

Salon réservé aux professionnels

Feria international de Bilbao

PO Box 468

48080 Bilbao, Espagne

Tél. 94 428 54 00

Téléc. 94 442 42 22

fib@feriaint-bilbao.es

www.feriaint-bilbao.es

FINLANDE

Salon de la construction

29 sept. - 3 oct. 2004

Parc des expositions

The Finnish Fair Corporation

Helsinki Fair Center

PO Box 21

00520 Helsinki, Finlande

Tél. 9/150 91

Téléc. 9/142 358

info@finnexpo.fi

www.finnexpo.fi

Building Trade & Home Renovation 2005

Juin 2005

Fair Centre

Jyvaskyla, Finland

Jyvaskyla Fairs Ltd

Tél. + 358 1433 40000

Téléc. + 358 14610272

info@jklmessut.fi

www.jklpaviljonki.fi

FRANCE

Batimat : International Building Exhibition

1 Nov. 2005

Paris Expo

Porte de Versailles

Paris 75015

Tél. +33-1-47565037

Téléc. +33-1-47562176

<http://www.batimat.com>

Salon international de la fenêtre, de la porte, de la fermeture et de la protection solaire

Salon réservé aux professionnels

16-19 nov. 2004

Paris Expo Porte de Versailles

Reed Expositions France

70, rue Rivay

92532 Levallois Perret Cedex, Paris, France

Tél. (01) 47 56 50 00

Téléc. (01) 47 56 14 40

info@reedexpo.fr

La construction en pratique

2-5 mars 2005

Salon réservé aux professionnels

SEPELCOM

b.p. 87

69683 Chassieu Cedex – France

Tél. 04 72 22 33 44

Téléc. 04 72 22 32 70

eurexpo@eurexpo.com

www.eurexpo.com

Imagibat 2005

2-5 mars 2005

Eurexpo

BP 190

Lyon 69686

Lyon, France

<http://www.salons-online.com/data/event3324.html>

Salon international de la construction

7-12 novembre 2005

Reed Expositions France

70 rue Rivay

92532 Levallois Perret Cedex, France

Tél. 01 47 56 50 00

Téléc. 01 47 56 14 40

www.reeexpo.fr

HONG KONG

Asian Building Technologies 2006

13-16 juin 2006

Hong Kong Convention and Exhibition Center

1 Harbour Road

Wanchai, Hong Kong

www.asianbt.com

HONGRIE

Construma - Salon international de la construction

Avril 2005

Salon réservé aux professionnels

Hungexpo

PO Box 44

1441 Budapest, Hongrie

Tél. 36/1 263 60 00

Télec. 36/1 263 60 98

www.hungexpo.hu

INDE

BuildExpo India (annuelle)

24-27 février 2005

New Delhi, India

Contact : M. Vijay Hinduja

Tél. +971 4 397 7786

Télec. +91 4 3967446

www.expos.ae/buildindia/index.htm

Constromat India 2005

3-6 déc. 2005

HiTex Trade Center

Hyderabad, Inde

Hyderabad International Trade Exposition Centre (HITEX)

HITEX Exhibition Centre

Izzat Nagar

Hyderabad

500 032, A.P. India

Tél. +91 40 3112121

Télec. +91 40 3112124

http://tradeshow.alibaba.com/trade_shows/351658/CONSTROMAT_INDIA_2005.html

Inside Outside MEGA SHOW Chandigarh

Business India Exhibitions

Parade Grounds

Chandigarh, India

Tél. + 91 22 22882536

Télec. + 91 22 2882540

biechd@biexh.com

www.iomegashow.com

Inside Outside MEGA SHOW - Delhi

Pragati Maidan, New Delhi

Business India Exhibitions

3 Marol Bhaban, Ground Floor, Marol Co-op. Ind. Estate, Andheri (E)

Tél. +91-22-8593673/8521847

Téléc. +91-22-8593674

biebom@biexh.com

http://www.sampatti.com/news/events_archive.shtml#27

Megashow - Indore

11-14 février 2005

Abhay Prashal

Indore, India

Organisateur : Business India Exhibitions

Tél. +91 22882536

Téléc. +91 22882540

bieidr@biexh.com

www.iomegashow.com

Inside Outside MEGA SHOW Jaipur

Ambedkar Circle Ground

Jaipur, India

Organisateur : Business India Exhibitions

Tél. +91 22 22882536

Téléc. +91 22 2882540

biejai@biexh.com

www.iomegashow.com

ISRAEL**Buildex** (annuelle)

International Building Exhibition

21-24 mai 2005

Israel Trade Fairs center & Convention Center Ltd.

The Exhibition Park

Tel Aviv, Israel

info@israel-trade-fairs.com

<http://www.netdux.com/wisrael..htm>

ITALIE**Salon international du bâtiment**

Octobre 2005

Bolognafiere

Piazza Costituzione 6

40128 Bologna, Italia

Tél. 051 28 21 11

Téléc. 051 28 3 32

Dir.gen@bolognafiere.it

www.bolognafiere.it

JAPON

Japan Home and Building Show 2004

Tokyo Big Sight, Japan

Japan Management Association (JMA)

Tokyo, Japan

Tél. + 81 3 3434 1988

Téléc. + 81 3 3434 8076

Masayoshi.Odaka@jma.or.jp

www.jma.or.jp/jhbs

MEXIQUE

Expo CIHAC (annuelle)

Salon de la construction au Mexique

Octobre 2004

Organisateur : Lic. Pablo Sismanian

4315-4841 (Int. 210).

pts@mrecic.gov.ar

Ferias Internacionales.

Fundación Export. Ar.

Mexico, Mexique

Tél. (51 55) 56 61 08 44

Téléc. (52 55) 56 61 06 00

<http://www.exportar.org.ar/modules.php?name=News&file=article&sid=849>

Expo Construccion (annuelle)

Salon de la Camara Mexicana de la Industria de la Construccion (CMIC)

Novembre 2004

Tél. (52 55) 56 65 04 24

Téléc. (52 55) 56 06 67 20

laura@ejkrause.com / mexicosales@ejkrause.com

Constructo (annuelle)

Monterrey, Nuevo Leon

Septembre-octobre 2004

Tél. (52 81) 83 69 66 60

Téléc. (52 81) 83 69 67 32

anyapex@cintemex.com.mx

gpamez@citermex.com.mx

Expo Gobierno (annuelle)

Exposition de l'Administration publique, gouvernementale et conférence

Centro Banamex, Mexico, Mexique

Gouv. fédéral, étatiques et municipal

Organisateur : E.J. Krause

<http://www.tradex.com.mx/expogobierno.htm>

marcela@ejkrause.com

Expo Construccion Puebla

Matériaux de construction, machines, entreprises du bâtiment et travaux publics

Organisateur : CMIC

Puebla, Mexique

Tél : (52 222) 23 04 157

[http://www.newholland.com.mx/P%C3%A1gina_Agricola/Ferias/FerPueExpoConstruccion\(2003\).htm](http://www.newholland.com.mx/P%C3%A1gina_Agricola/Ferias/FerPueExpoConstruccion(2003).htm)

PAYS-BAS**Salon de l'ingénierie mécanique, hydraulique et de la construction routière**

11-14 janvier 2005

Parc des expositions

Ahoy' Rotterdam

Ahoy' weg 10

3084 BA Rotterdam

Rotterdam, Pays-Bas

Tél. 10/29 33 300

Téléc. 10/29 33 149

info@ahoy.nl

www.ahoy.nl

Salon international du bâtiment et de la construction

21-26 février 2005

Jaarbeurs Exhibitions & Media

Jaarbeursplein 6

3521 AL Utrecht, Pays Bas

Tél. 30/29 52 700

Téléc. 30/29 52 701

info@jem.nl

www.jem.nl

POLOGNE**Salon international des machines et équipements pour la construction**

25-28 janv. 2005

Parc des expositions

Poznan International Fair

Ul. Glogowska 14

60734 Poznan, Pologne

Tél. 61/3869 20 00

Téléc. 61/866 58 27

info@mtp.com.pl

www.mtp.com.pl

Salon international de la construction

25-28 janvier 2005

Parc des expositions

Poznan International Fair

Ul. Glugowska 14

60734 Poznan, Pologne

Tél. 61/869 20 00

Téléc. 61/866 58 27

info@mtp.com

www.mtp.com.pl

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

Salon international de la construction, climatisation et chauffage

19-23 avril 2005

Salon réservé aux professionnels

Veletrhy Brno

Vystaviste 1

64700 Brno, République Tchèque

Tél. 420 541 151 111

Téléc. 420 541 153 070

info@bvv.cz

www.bvv.cz

For Arch

Salon international du bâtiment, second œuvre du bâtiment

Prague, Czech Republic

Organisateur : ABF Nadace Pro Rozvoj Architektury a Stavitelstvi

www.abf.cz

Critical Infrastructure in the Energy Sector (annuelle)

21-22 novembre 2004

1^è conférence annuelle CZAEE International Conference

Vaclavske nam. 29, 111 21 Prague 1

Prague, Czech Republic

Tél. (420) 222-891-117

Téléc. (420) 222 891 199

Kie-czaee@abf.cz

www.abf.cz/kie-czaee

ROYAUME-UNI

Interbuild (biennale)

Domaine de la construction et du bâtiment

23 - 27 avril 2006

151 Rosebery Ave.

London, United Kingdom

EC1R 4GB

Tél. 020 7505 6694

Téléc. 020 7505 6755

<http://www.interbuild.com>

info@interbuild.co.uk

Salon international de l'innovation pour le bâtiment (annuelle)

23-25 septembre 2005

Reed Exhibitions Companies

26 The Quadrant Richmond

Surrey TW9 1DL

Londres, Royaume-Uni

Tél. 20/8910 7910

Téléc. 20/8940 2171

recinfo@reedexpo.co.uk

www.reedexpo.com

Salon du bâtiment, de la construction et de la rénovation (annuelle)

Salon réservé aux professionnels

26-28 oct. 2005

S.I.T.E.

10 Blenheim Place

Edinburgh EH7 5JH , Royaume-Uni

Tél. 131/556 5152

Téléc. 131/556 8896

exhibit@site.org.uk

www.scotbuild.uk

NEC Birmingham

Technique du froid et air climatisé

Mars 2005

Salon réservé aux professionnels

Emap Trenton

233 High Street Croydon

Surrey CRO 9XT, Royaume-Uni

Tél. 20/8277 5000

Téléc. 20/8277 5200

www.emap.com

RUSSIE

Architecture, Town Planning and Restoration

26-30 janvier 2005

Gostiny Dvor

3 Varvarka St.

Moscow, Russia

RESTEC Exhibition Company

12 Petrozavodskaya St.

St.Petersburg, 197110, Russia

Tél. (812) 320-8094, 303-8862

Téléc. (812) 320-8090

raspopina@restec.ru

<http://www.restec.ru/exhibitions/featured/restoration-m/index.en.html>

Construction Design

19-23 avril 2005

Vasilyevskiy Ostrov

St-Petersburg, Russia

Lenexpo Fairgrounds

103 Bolshoy Prospect

St. Petersburg, 199106

Russia

Tél. +7 (812) 217 2047

Téléc. +7 (812) 355 1985

<http://www.lenexpo.ru/english/main.htm>

Underground City 2005

International Exhibition

24-27 janvier 2005

Expo Center

Moscow, Russia

sk@global-expo.ru

<http://www.u-city.ru/eng>

Roads, Bridges and Tunnels

12-14 octobre 2004

Mikhailovsky Manege

6th International Specialized Exhibition

St.Petersburg, Russia

<http://www.restec.ru/exhibitions/featured/transport/index.en.html>

SLOVAQUIE

Salon international de la construction

Salon réservé aux professionnels

Mars 2005

Parc des expositions

Incheba

Viedenska Cesta 3-7

85251 Bratislava 5 – Slovaquie

Tél. 2/672 71 111

Téléc. 2/672 72 254

incheba@incheba.sk

www.incheba.sk

Coneco

Bratislava Exhibition Ground

Incheba, JSC

Viedenská cesta c. 7

852 51 Bratislava 5

Slovakia

Tél. + 421 2 6727 1111

Téléc. + 421 2 6727 2055

<http://www.incheba.sk>

Salon international du chauffage, air climatisée et de l'économie d'énergie

5 au 9 avril 2005

Parc des expositions

Bratislava

Incheba

Viedenska Cesta 3-7

85251 Bratislava 5 – Slovaquie

Tél. 2.672.71 111

Téléc. 2.672.72.254

incheba@incheba.sk

www.incheba.sk

SUISSE

Exposition Suisse de la construction
25 au 29 janvier 2005
Parc des expositions de Bâle
MCH MESSE SCHWEIZ
Postfach
4021 Bâle, Suisse
Tél. 58.200.2020
Téléc. 58.206.2194
info@messe.ch
www.messe.ch

TUNISIE

Immobilier 2005
4-8 mai 2005
Sogefoires International Center
34 avenue de la Foire Z.I.
Tunis, Tunisie 2035
http://www.sogefoires.com.tn/sw_eng/sls/immobilier.htm

UKRAINE

EuroCity 2005
13-15 avril 2005
Odessa, Ukraine
6, Primorskay Str.
Odessa 65026
<http://www.expo-odessa.com>

Kiev Build
15-18 février 2005
International Exhibition Centre Kiev
15, Brovarskoy prospect
Kiev, Ukraine
Organisateur : Premier Expo
13-B, Pimonenko Str., 04050
Kiev, Ukraine
Tél. +380 44 451-4160
Téléc. +380 44 451-4161
info@pe.com.ua
<http://www.pe.com.ua/new/exh/exhdet.php3?id=39>

VIETNAM

Building and Construction Vietnam 2004 (biennale)

2-5 décembre 2004

The 10th Vietnam International Exhibition on Building and Construction

Ho Chi Ming City, Vietnam

Tél. 84 (8) 845 1088

Téléc. 84 (8) 845 1080

<http://www.hiecc.com>

info@hiecc.com



12. Notes

¹ Source : Davis Langdon & Seah International, *World Construction Review/Outlook 2003/2004*, 2004.

³ Source : Groupe Financier Banque TD, *Les entreprises canadiennes se lancent sur les marchés étrangers pour assurer leur croissance. Mondialisation : péril ou panacée pour les entreprises canadiennes ?*, 14 juin 2004, groupe d'études économiques.

⁴ Source : EDC, *Prévisions à l'exportation, Printemps 2004*, Services économiques, 2004, <http://www.edc.ca/economie>.

⁵ Source : Transparency International, *L'indice de perception de la corruption*, 2003. Cet indice représente les niveaux de corruption dans 133 pays.

⁶ Source : US Foreign Commercial Service and US Department of State, *Architecture, Construction and Engineering Services*, 2003.

⁷ Source : Statistique Canada, 2004.

⁸ Source : Statistique Canada, *L'Économie – Construction*, Cyberlivre du Canada, no. 11-404-XIF, http://142.206.72.67/03/03c/03c_003_f.htm

⁸ Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 026-0016. Cette donnée désaisonnalisée représente les investissements en construction non résidentielle en dollars constants de 1997.

¹⁰ Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 026-0016. Cette donnée désaisonnalisée représente les investissements en construction non résidentielle en dollars constants de 1997.

¹¹ Source : Statistique Canada, *L'Économie – Construction*, Cyberlivre du Canada, no. 11-404-XIF, http://142.206.72.67/03/03c/03c_003_f.htm

¹² Source : SECOR, *Étude prospective de l'industrie de la construction*, rapport présenté à l'ACQ, septembre 2000.

¹³ Source : SOM, *Profil d'exportation du secteur de la construction et identification des besoins des entreprises face au commerce international*, Rapport préliminaire présenté au World Trade Centre Montréal, Avril 2004.

¹⁴ Source : SOM, *Profil d'exportation du secteur de la construction et identification des besoins des entreprises face au commerce international*, Rapport préliminaire présenté au World Trade Centre Montréal, Avril 2004, p. 10.

¹⁵ Source : SOM, *Profil d'exportation du secteur de la construction et identification des besoins des entreprises face au commerce international*, Rapport préliminaire présenté au World Trade Centre Montréal, Avril 2004.

¹⁶ Source : SOM, *Profil d'exportation du secteur de la construction et identification des besoins des entreprises face au commerce international*, Rapport préliminaire présenté au World Trade Centre Montréal, Avril 2004.

¹⁷ Source : Conseil de la science et de la technologie, *Bâtir et innover : Tendances et défis dans le secteur du bâtiment*, Gouvernement du Québec 2003.

¹⁸ Source : Op. Cit., *Bâtir et innover : tendances et défis dans le secteur du bâtiment*, Gouvernement du Québec, 2003. Dans un contrat de type construction-possession-transfert (CPT), soit ce que l'on nomme en anglais *Build Operate Transfer (BOT)*, l'entreprise de construction conçoit le projet de construction, le finance, le réalise et demeure propriétaire pendant une période déterminée. Ensuite, le client, généralement un gouvernement, prend possession du bâtiment ou de l'infrastructure.

¹⁹ Source : SECOR, *Étude prospective de l'industrie de la construction au Québec 2000-2010*, septembre 2000, p. 68.

²⁰ Selon une étude de Statistique Canada, les entreprises québécoises du secteur de la construction devancent celles de l'Ontario et du reste du Canada en matière d'emploi des outils informatiques pour la gestion des horaires de travail et la certification de la qualité ; Source : Statistique Canada, *L'innovation, les technologies et pratiques de pointe dans l'industrie de la construction et les industries connexes : estimations provinciales*, 2001.

²¹ Dans le secteur de la construction non résidentielle, 20 % des entreprises canadiennes détiennent un site Web, alors que celles en détenant un en Ontario se chiffrent à 16 %, et celles du Québec à 21 %. Les entreprises québécoises ne sont pas en retard comparativement aux entreprises du reste du Canada ; Source :



Industrie Canada, *Vue d'ensemble du commerce électronique – Industrie de la construction au Canada*, février 2004.

²² Source : EDC, *Prévisions à l'exportation, Printemps 2004*, Services économiques, 2004, <http://www.edc.ca/economie>.

²³ Source : Transparency International, *L'indice de perception de la corruption*, 2003.

²⁴ Source : Engineering News Record (ENR), 2004.

²⁵ Source : Global Insight, 2003.

²⁶ Source : MDERR, Commerce de biens entre le Québec, l'Amérique latine et les Antilles, Direction de l'analyse du commerce extérieur DGPP, 26 août 2003.

²⁷ Source : Ministère des affaires étrangères de la République Française – <http://www.diplomatie.gouv.fr>

²⁸ Source : Ministère des affaires étrangères de la République Française –

<http://www.diplomatie.gouv.fr/actu/article?ART=44070>

²⁹ Source : Ministère des affaires étrangères de la République Française –

<http://www.diplomatie.gouv.fr/actu/actu.asp?DOS=3158>

³⁰ Source : Infoamericas, *Tendencias : Latin American Market Report*, 2000.

³¹ Source : Global Insight inc., *The Global Construction Study 2003*, 2004.

³² Source : Ambassade de France Mission économique : *Tendances de l'économie sud coréenne à la mi-2004 : croissance forte mais reprise fragile*.

³³ Source : EDC, *Prévisions à l'exportation, Printemps 2004*, Services économiques, 2004, <http://www.edc.ca/economie>

³⁴ En raison des difficultés rencontrées pour trouver des références statistiques communes pour comparer ces marchés, ils ne sont observés que de façon plus générale.

³⁵ Source : L'état du monde, 2004.

³⁶ Source : L'état du monde, 2004.

³⁷ Source : L'état du monde, 2004.

³⁸ Source : Ambassade de France Mission économique

³⁹ Source : Ambassade de France Mission économique

⁴⁰ Source : Ambassade de France Mission économique

⁴¹ Source : Ambassade de France Mission économique

⁴² Source : Ambassade de France Mission économique

⁴³ Les pays de la zone euro sont : Belgique, Allemagne, Grèce, Espagne, France, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Autriche, Portugal et Finlande.

⁴⁴ Les membres de l'Union européenne sont : Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque, Royaume Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède.

⁴⁵ Les membres du réseau Euroconstruct sont : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Hongrie, Irlande, Italie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume Uni, Slovaquie, Suède, Suisse.

⁴⁶ Source : Portail de l'Union européenne : http://europa.eu.int/abc/index_fr.htm#

⁴⁷ Euroconstruct, Press info, 11 juin 2004.

⁴⁸ Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Irlande, Italie, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse.

⁴⁹ Hongrie, Pologne, République Tchèque, Slovaquie.

⁵⁰ Source : Euroconstruct, *Press Info*, 11 juin 2004.

⁵¹ Source : Ambassade de France, Mission économique de Brésil - Les IDE au Brésil en 2003

⁵² Source : Institut de la Statistique du Québec, *Commerce international en ligne*, 2004.

⁵³ Source : US & Foreign Commercial Service and US Department of State, *Market Research Report*, STAT-USA, 2001.



- ⁵⁴ Source : *Ibid.*
- ⁵⁵ Source : Tatiana, GARRIDO, *L'infrastructure du Chili 2001*, Tradechile, 2002.
- ⁵⁶ Source : Camara Chilena de la Construcción, *Macroeconomía y construcción : Informe Mach 8*, Julio 2004, p. 53.
- ⁵⁷ Ferronor est une grande association chilienne de transporteurs du Midwest chilien.
- ⁵⁸ Source : Instituto Libertad y Desarrollo : <http://www.lyd.com>
- ⁵⁹ Source : Camara Chilena de Construcción, www.cchc.cl
- ⁶⁰ Source : Ministère des travaux publics, du transport et des télécommunications : www.mopptt.cl et www.concesiones.cl
- ⁶¹ Source : SERNATUR, *Estadísticas y Estudios Estadísticas de Turismo Receptivo*, Chile, 2004 : <http://www.sernatur.cl/scripts/sitio/industria01.php?f1=2>
- ⁶² Source : UNCTAD, *WID Country Profile : Chile*, 2003.
- ⁶³ Source : US Commercial Service, 2004.
- ⁶⁴ Source : Global Insight, 2004.
- ⁶⁵ Source : *China Review*, cité in. «Matériaux de construction & bâtiment, Bulletin Shanghai – Chine», Service des délégués commerciaux du Canada, 2004.
- ⁶⁶ Source : : AsiaConstruct9 Team, *An Annual Report of the Construction Industry of China Hong Kong 2002-2003*, November 2003, p. 8.
- ⁶⁷ Source : *Ibid*, p. 13.
- ⁶⁸ Chongqing Planning Commission, 248 Renmin Road, Chongqing, tél. (023) 63.85.00.94 et téléc. (023) 63.85.12.58.
<http://www.sme.gov.cn/web/assembly/action/browsePage.do?channelID=1085219651120&contentID=1090272846824>
- ⁶⁹ Commission provinciale au développement et au plan du Guangdong, contact directeur M. Zhang Zhulin, 305 Dongfeng Zhong Road, 510031 Guangzhou, tél. (86 20) 83.13.31.32. et téléc. (86 20) 83.34.44.83.
- ⁷⁰ Guangzhou Métro Corporation, 16/F CTS Centre 219, Zhongshan Wu Road, 510030 Guangzhou, tél. (86 20) 83.10.66.66 et téléc. (86 20) 83.10.66.11, <http://www.gzmtr.com>
- ⁷¹ Source : UK Trade & Investments China Unit and China-Britain Business Council, 2004, <http://www.trade.uktradeinvest.gov.uk>
- ⁷² Source : Statistique Canada, *Commerce du Canada avec la Chine*, Le Quotidien, 8 juin 2004.
- ⁷³ Source : TD Economics, *Profiting from China's Economic Boom*, Topic Paper, April 21, 2004.
- ⁷⁴ Source : Ambassade du Canada en Chine, services des délégués commerciaux en Chine, *Fiche d'informations sur la République Populaire de Chine*, 2004.
- ⁷⁵ Source : Ambassade de France, Mission économique de Prague, mai 2003.
- ⁷⁶ Source : Ambassade de France, Mission économique de Prague, mai 2003.
- ⁷⁷ Source : Ambassade de France, Mission économique de Prague, mai 2003.
- ⁷⁸ Source : Mission économique DREE, *Le Mexique – Présentation*, Gouvernement de la France, 2004.
- ⁷⁹ Source : *Op.Cit.* www.worldbank.org
- ⁸⁰ Source : *Idem*.
- ⁸¹ Source : MYERS, Jason, *Évaluation des débouchés et évaluation stratégique du marché*, Manufacturiers et exportateurs du Canada, mars 2000, cité in. Corporation commerciale canadienne (CCC), 2004.
- ⁸² Organismo nacional de normalizacion y certificacion de la construccion (ONNCCE), Insurgentes Sur 1673 – 5 Piso, Col. Guadalupe Innd, Del. Alvaro Obregon, 1010 México D.F., tél. (52 55) 56 62 57 31, fax. (52 55) 56 61 06 00.
- ⁸³ Source : Camara Costarricense de la Construcción (CCC), 2002, <http://www.construccion.co.cr>
- ⁸⁴ Ambassade du Canada au Costa Rica : Oficentro Ejecutivo, La Sabana, Torre 5, Tercer Piso, Apartado 351-1007, Centro Colón, San José, Costa Rica, tél. (506) 242-4400, téléc. (506) 242-4415, sjose-td@dfait-maeci.gc.ca, <http://www.dfait-maeci.gc.ca/sanjose>



- ⁸⁵ Source : Central Bank of Costa Rica, CINDE, PROCOMER, COMEX and The Costa Rican Institute of Tourism (ICT), *Cité in.* : UNCTAD, *Country Profile : Costa Rica, FDI Flows in the Host Economy, by Geographical Origin*, 1992-2002.
- ⁸⁶ Source : Global Insight, 2004.
- ⁸⁷ Source : Global Insight, *Op.Cit.*, 2004.
- ⁸⁸ Source : Davis Langdon et Seah International, *World Construction Review/Outlook 2003-2004*, 2004.
- ⁸⁹ Source : US Foreign Commercial Service and US Department of State, *Road Sector Logs 69 % Growth in 1999-2000*, 2001.
- ⁹⁰ Source : Rohit BANSAL, «Is the Golden Quadrilateral a Golden Goose», *The Financial Express*, December 9, 2003, www.financialexpress.com et IndiaInfo, <http://www.indiainfoline.com/infr/sect/intr.html>
- ⁹¹ Ministère indien des chemins de fer : <http://www.indianrailways.gov.in>
- ⁹² Autorité des ports de l'Inde : <http://www.airportsindia.org.in>
- ⁹³ Source : US Commercial Service, *Growth of Multiplexes in India*, US Gouvernement, 2003.
- ⁹⁴ Source : Institut de la statistique du Québec, 2004.
- ⁹⁵ SA Construction industry Status Report – 2004, Synthesis review on the South Africa Construction industry and its development, The Construction Industry Development Board (cidb)
- ⁹⁶ US Government Export portal, South Africa Commercial Guide 2004, http://www.export.gov/comm_svc/
- ⁹⁷ US Government Export portal, South Africa Commercial Guide 2004, http://www.export.gov/comm_svc/
- ⁹⁸ Source : CNUCED.
- ⁹⁹ http://www.animaweb.org/pays_maroc_marketingterritorial.htm
- ¹⁰⁰ US Government Export portal, Morocco Commercial Guide 2004, http://www.export.gov/comm_svc/
- ¹⁰¹ Source : Eurostat, *Statistiques en bref*, 21/2003.
- ¹⁰² Source : Eurostat, *Statistiques en bref*, 21/2003.
- ¹⁰³ Source : Organisation mondiale du tourisme.
- ¹⁰⁴ Ambassade de France, Mission économique de Riga, octobre 2002
- ¹⁰⁵ MAECI, *Le marché des matériaux de construction dans les pays baltes*, mai 2002
- ¹⁰⁶ Source : US Foreign and Commercial Service and US Department of State, *Building Products*, 2000.
- ¹⁰⁷ Source : Institut de la statistique du Québec, 2004.
- ¹⁰⁸ Source : MAECI, Service des délégués commerciaux du Canada, *Profil du secteur de la construction aux Émirats Arabes Unis*, novembre 2001.
- ¹⁰⁹ Source : *Ibid.*
- ¹¹⁰ Source : Institut de la statistique du Québec, 2004.
- ¹¹¹ *Tender Board* du Oman : P.O. Box 787 113 Muscat, Oman, Tél. 968 602 612, Téléc. 968 602 063.
- ¹¹² Source : Institut de la statistique du Québec, *Tableau comparatif – Produit intérieur brut*, 2004.
- ¹¹³ Source : Ambassade de France en Oman, Mission économique de Mascate, 2003.
- ¹¹⁴ Source : *Idem*, *Tableau : 9-2 Value of Construction Orders Received by Kind of Construction (F.Y. 1985-2001)*.
- ¹¹⁵ Source : MAECI, *Le marché des produits du bâtiment au Japon*, février 2003.
- ¹¹⁶ Source : Mission économique française au Japon, 2004.
- ¹¹⁷ Source : Mission économique française au Japon, 2004.
- ¹¹⁸ Source : MAECI, Centre des études de marché et Service des délégués commerciaux du Canada, *Le marché des produits du bâtiment au Japon*, février 2003.
- ¹¹⁹ Source : *Ibid.*
- ¹²⁰ Source : David, SCOFIELD, «Behind the Crisis in South Korea's Economy», July 20, 2004, *Online Asian Times*, <http://www.atimes.com/atimes/Korea/FG20Dg04.html>
- ¹²¹ US and Foreign Commercial Service and US Department of State, *Korea's Faucet and Sanitary Ware Market*, STAT-USA, 2004, <http://www.stat-usa.gov>



¹²² Source : Construction and Economy Research Institute of Korea (CERIK), *Cité in.* : US and Foreign Commercial Service and US Department of State, *Korea's Faucet and Sanitary Ware Market*, STAT-USA, 2004, <http://www.stat-usa.gov>

¹²³ Source : US and Foreign Commercial Service and US Department of State, *Newly Emerging Opportunities in Remodeling Construction Industry*, STAT-USA, 2003.

¹²⁴ Source : *Ibid.*

¹²⁵ Pour plus d'informations, consultez le site Internet du Korean Transportation Institute (KOTI) : www.koti.re.kr

¹²⁶ Source : International Finance Corporation, <http://ifcn101.worldbank.org/ifcext/mediahub.nsf/Content/SelectedPR?OpenDocument&UNID=346FA87FA2057DDD85256EC30065BF11>

¹²⁷ Source : Ambassade de France en Algérie, *Les travaux publics en Algérie*, octobre 2003

¹²⁸ Source : Ambassade de France en Algérie, *Les travaux publics en Algérie*, octobre 2003.

¹²⁹ Source : Ambassade de France en Égypte, 2004.

¹³⁰ Source : UK Trade & Investment.

¹³¹ Source : Ambassade de France en Égypte, *Le marché du Ciment en Égypte*, 2004.

¹³² Source : UK Trade & Investment.

¹³³ Source : Eurostat, *Statistiques en bref*, 21/2003.

¹³⁴ Source : Eurostat, *Statistiques en bref*, 21/2003

¹³⁵ Source : État du Monde 2004, p.494.

¹³⁶ Source : CIA, *World Factbook*, 2004.

¹³⁷ Source : État du Monde 2004, p.494.

¹³⁸ Source : L'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), Gouvernement de la République de France : <http://www.insee.fr/fr/ffc/tef/tef11.pdf>

¹³⁹ Source : *Idem.*

¹⁴⁰ Source : www.paris.fr/fr/deplacements/tramway/site/a_la_une.htm

¹⁴¹ Source : www.equipement.gouv.fr/dossier-actualites/infrastructures/index.htm

¹⁴² Source : Ambassade de France en Espagne, septembre 2003.

¹⁴³ Source : Mission économique française, *Le BTP en Finlande*, juillet 2002.

¹⁴⁴ Source : Mission économique française, *Le BTP en Finlande*, juillet 2002.

¹⁴⁵ Source : Euroconstruct, *Finnish Construction on a Growth Track*, Country of the Month - May, May 2004.

¹⁴⁶ Source : SECOR, *Étude prospective de l'industrie de la construction au Québec 2000-2010*, septembre 2000, p. 68.

¹⁴⁷ Selon une étude de Statistique Canada, les entreprises québécoises du secteur de la construction devancent celles de l'Ontario et du reste du Canada en matière d'emploi des outils informatiques pour la gestion des horaires de travail et la certification de la qualité ; Source : Statistique Canada, *L'innovation, les technologies et pratiques de pointe dans l'industrie de la construction et les industries connexes : estimations provinciales*, 2001.

¹⁴⁸ Dans le secteur de la construction non résidentielle, 20 % des entreprises canadiennes détiennent un site Web, alors que celles en détenant un en Ontario se chiffrent à 16 %, et celles du Québec à 21 %. Les entreprises québécoises ne sont pas en retard comparativement aux entreprises du reste du Canada ; Source : Industrie Canada, *Vue d'ensemble du commerce électronique – Industrie de la construction au Canada*, février 2004.