

## Nouvelles réformes et débouchés pétroliers au Venezuela

*Le Venezuela a entrepris un programme accéléré de libéralisation économique axé sur l'intégration de son économie dans le système des échanges internationaux.*

### Accession du Venezuela au GATT

Le 30 août 1990, le Venezuela a fait son entrée officielle au GATT. Or, conformément aux règlements de cette institution, il devra éliminer certaines barrières non tarifaires, notamment les exigences concernant les licences d'importation.

En outre, cette accession renforce la protection de nos entreprises contre les barrières tarifaires et non tarifaires considérées comme arbitraires. Elle a d'ailleurs entraîné, dans ce pays, certaines réductions des droits de douane.

Le Canada a pu obtenir d'en bénéficier pour une gamme de produits qui va du poisson aux pièces de machine. De plus, le Venezuela a réduit son taux de droit maximal de 130 à 50 %. Le taux maximal sera encore abaissé jusqu'à 40 % en 1991; à 30 % en 1992; et à 20 % en 1993.

### Expansion du secteur pétrolier

Le secteur énergétique du Venezuela, qui était déjà robuste, a largement profité de l'augmentation des prix internationaux du pétrole.

Ils'ensuivra non seulement une hausse remarquable de la production pour la société pétrolière nationale du Venezuela (Petroleos de Venezuela, PDVSA) - mais également la création de débouchés importants pour les entreprises canadiennes spécialisées dans les équipements et les services d'exploitation du pétrole et du gaz.

La PDVSA a annoncé des augmentations immédiates de la production : de 250 000 barils/jour à un total de 2,195 millions de barils/jour. Sans parler d'un budget supplémentaire de 200 millions de dollars US consacré à l'accroissement de la production.

La PDVSA a déjà décidé de mettre en oeuvre ses grands programmes d'expansion dans les domaines de la prospection, de la production et du raffinage. Nos entreprises s'intéressent particulièrement à la perspective de voir la PDVSA pousser plus activement les recherches sur les méthodes de récupération secondaire, en vue d'ajouter 1 milliard de barils à ses réserves.

En outre, la PDVSA a annoncé, en juillet dernier, qu'elle porterait sa ca-

pacité potentielle à 3,5 millions de barils/jour d'ici 1995. Ce projet exigera le forage de 7 000 nouveaux puits, la modernisation de 10 000 puits existants, et l'installation d'équipements de compression du gaz ayant une capacité de 120 millions de mètres cubes, ainsi que la construction de 1 000 kilomètres d'oléoducs et de gazoducs, et de 4 usines conçues pour extraire des liquides du gaz naturel. En outre, le Venezuela a entrepris d'augmenter considérablement ses capacités de raffinage, et d'exploiter un nouveau gisement pétrolier. Les projets d'expansion actuels des capacités vénézuéliennes en matière de pétrochimie et d'orimulsion ont également reçu un nouvel élan.

Toutes ces activités consacrées au secteur vénézuélien du pétrole et du gaz exigeront de gros investissements et une large participation des entreprises étrangères. Or, celles-ci pourraient miser sur leurs connaissances et leur expérience de ces domaines pour jouer un rôle prépondérant dans ces projets.

### La nouvelle loi vénézuélienne sur les soumissions publiques

Afin de profiter des possibilités offertes au Venezuela, les entreprises devraient prendre connaissance de la nouvelle législation régissant les soumissions et les adjudications publiques dans ce pays.

D'après cette législation, tous les entrepreneurs désireux de faire des affaires avec une agence gouvernementale, un ministère ou une société contrôlée par l'Etat, devront se faire inscrire sur le Registre national des entrepreneurs.

En outre, les sociétés enregistrées devront fournir une mise à jour annuelle de ces renseignements, sous peine d'être radiées de la liste des entreprises qui font des affaires avec le gouvernement. Les contrats avec la PDVSA et ses filiales sont soumis à cette nouvelle législation, sous réserve de certaines dispositions spéciales relatives aux appels d'offre, qui seront bientôt formulées par un décret présidentiel.

### La double imposition et les accords sur les services aériens

Au début de cet été, le Canada et le Venezuela ont signé un traité visant à éliminer la double imposition pour les contrats de transport aérien et maritime qui lient les deux pays.

En vertu de cet accord, les sociétés

canadiennes seront exemptées des taxes d'expédition imposées sur les marchandises transportées par avion ou par bateau du Canada au Venezuela. En outre, après quelque 17 ans de négociations, cet accord assurera au Canada une liaison aérienne directe vers Caracas et Porlamar, sur l'île Margarita.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés au Venezuela, communiquer, à l'AECEC, avec: Jeremy Pallant, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud et au Mexique (LST). Tel.: (613) 995-8804. Télécopieur: (613) 996-0677.

## Conférence-exposition du Venezuela sur le brut lourd

Caracas — Une excellente occasion s'offre aux entreprises canadiennes de prendre contact avec un grand nombre de spécialistes et de techniciens vénézuéliens, ainsi qu'avec des agents éventuels, lors d'une conférence — assortie d'une exposition — prévue à Caracas du 17 au 22 février 1991

En outre, les participants pourront rencontrer des représentants internationaux de pays producteurs d'huile lourde : des personnes-clé qui s'intéressent tout spécialement à votre technologie et à vos produits.

La Cinquième Conférence internationale sur le brut lourd et les sables bitumineux (Unitar 91) — la plus prestigieuse conférence de ce genre — offrira 200 présentations techniques du niveau le plus élevé. Preuve de l'importance essentielle du Canada dans le domaine de l'huile lourde : les organisateurs ont accepté la présentation orale de 13 mémoires canadiens, ainsi que l'affichage de trois autres.

Dans le cadre de cette conférence, dont le thème est "Le transfert de technologies vers les pays en voie de développement", Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) fera installer nos kiosques aux meilleures places, c'est-à-dire à côté de la société Petroleos de Venezuela — l'hôte de la conférence et le plus gros importateur de pétrole du pays — et de l'Alberta Oil Sands Technology and Research Authority, qui sont les deux parrains de la conférence.

(Voir page 8 — UNITAR 91.)