

dans le cadre d'alliances conclues avec des sociétés chiliennes ou étrangères, ou les deux. Pour entrer sur le marché, il faut communiquer fréquemment avec ses principaux acheteurs, mener des campagnes de commercialisation dynamiques et démontrer son engagement envers le marché. De bons contacts et une bonne connaissance du marché sont indispensables à l'exportateur qui fournit du matériel ou des services et qui doit assurer le service après-vente.

Il est nécessaire de se tenir au courant des activités, d'être au fait des projets à venir et d'être prêt à soumissionner avant même la phase d'approvisionnement du matériel. Un représentant local peut offrir de tels services en maintenant des contacts informels au sein du secteur.

Selon la conjoncture économique au Canada, l'assemblage ou la fabrication d'un produit ou d'une composante au Chili peut être justifié afin de pallier les inconvénients liés aux frais de transport. Le Chili peut également constituer une bonne base d'où exploiter le marché régional en pleine croissance. Dans cette optique, un grand nombre de sociétés canadiennes ont choisi de former des alliances stratégiques et de conclure des accords de coproduction avec des entreprises chiliennes.

La clé du succès à long terme de l'exportateur, que ce soit dans le cadre d'une alliance ou d'une coentreprise, reposera sur la solidité et la réputation de son partenaire et sa capacité de se rapprocher de la collectivité.

Domaines présentant des débouchés commerciaux

Domaine ou activité

Débouchés

Construction de gazoducs	Technologie, matériel, services d'ingénierie et de conception.
Distribution (réseaux actuels et à venir)	Technologie, matériel, services d'ingénierie et de conception, pièces.
Consommation industrielle (notamment dans les industries du papier, du cuivre, du ciment, du textile, de la céramique, du verre)	Les industries situées à Santiago bénéficieront d'une période de conversion de trois ans, une fois établi l'approvisionnement en gaz naturel. Elles auront besoin de matériel de remplacement ou de conversion et de pièces, tant pendant qu'après la conversion.
Entreprises, résidences et secteur des transports	Technologie, matériel, pièces, appareils au gaz naturel. Dans le secteur des transports : matériel de conversion à prix concurrentiels, autobus, pièces, etc.
Production d'électricité	Centrales alimentées au gaz naturel. Matériel, pièces et technologie.