

Le Canada peut tirer profit du boom du pétrole et du gaz au Venezuela

Comme le secteur vénézuélien du pétrole et du gaz s'ouvre de plus en plus aux investissements étrangers, 1996 sera une année de changements importants pour cette industrie. On estime qu'en 1996 seulement, au moins 300 millions de \$ US seront investis dans des activités d'exploration.

Des chiffres qui donnent raison aux optimistes

Selon M. Ronald Pantin, coordonnateur de la planification stratégique chez Petroleos de Venezuela (PDVSA), « Le Venezuela connaît un boom pétrolier sans précédent, le plus important à ce jour. »

Les chiffres appuient cet optimisme, car on prévoit une croissance de 7,7 % du secteur pétrolier pour 1996, soit le même taux exceptionnel que pour l'année précédente.

Les projets abondent

Le Venezuela possède les plus grosses réserves d'hydrocarbures de l'hémisphère occidental. PDVSA met en œuvre un plan décennal de développement qui portera la production nationale de pétrole brut de 3,2 millions de barils par jour (bpj) à 4,6 millions de bpj d'ici l'an 2002. Cette augmentation exigera des investissements privés de 11,3 milliards de \$ US et un investissement total de 49,3 milliards de \$ US.

Au début de l'année, toutes les soumissions relatives à 10 nouveaux sites d'exploration situés un peu partout au pays avaient été reçues. On estime qu'au moins 300 millions de \$ US seront investis dans des activités d'exploration en 1996 seulement. Sur les 77 entreprises étrangères retenues lors de la sélection préalable des soumissionnaires, 10 sont des sociétés canadiennes d'exploration et d'exploitation.

Le Venezuela intensifie également les procédures relatives à une série d'alliances stratégiques (Corpoven-Arco, Lagoven-Mobil) ayant pour but d'exploiter ses importants gisements de pétrole lourd dans la ceinture d'Orinoco. Ces projets devraient permettre la production de 260 000 bpj. Le gouvernement devrait approuver ces associations d'ici le milieu de l'année 1996.

Une autre alliance récente entre

Maraven et Conoco prévoit un investissement de 3 milliards de \$ US dans une coentreprise d'une durée de 35 ans pour la valorisation de 120 000 bpj de pétrole extralourd. On investira dans la production, les pipelines et les installations. L'expertise du Canada en matière de pétrole lourd pourrait faciliter la participation de fournisseurs ou de sous-traitants canadiens à ces projets d'envergure.

Présence canadienne sur ce marché

Pour accéder à ce marché, rien de mieux pour les entreprises canadiennes que de nouer des relations d'affaires avec les sociétés d'exploration et d'exploitation exerçant déjà des activités au Venezuela.

Les entreprises canadiennes ont connu beaucoup de succès avec le programme de relance de champs peu productifs. La production des 13 champs ayant déjà fait l'objet de marchés devrait passer de 75 000 bpj à 140 000 bbj en 1996. On évalue à 800 millions de \$ US les investissements nécessaires à une telle hausse. Deux sociétés canadiennes d'exploration et d'exploitation sont membres des consortiums qui participent au projet.

Selon une annonce faite par le ministre des Mines et de l'Énergie, des appels d'offres ou des contrats directs sont à prévoir au cours de l'année prochaine pour d'autres champs peu productifs (entre 35 et 40).

Débouchés à exploiter, défis à relever

Les débouchés devraient augmenter à mesure que s'accroîtra le nombre d'entreprises canadiennes établies sur ce marché, qu'elles soient associées aux projets d'exploration en cours ou aux futurs projets de relance de champs peu productifs. Les plus prometteurs sont ceux liés

aux domaines d'activité suivants : équipement et services de forage; entretien du matériel d'exploitation du pétrole; technologies et services environnementaux; pompes, instruments et services géophysiques; matériel de compression et de transformation du gaz; matériel de télécommunications; matériel de sécurité.

Le Venezuela reste un marché difficile à pénétrer, en particulier pour les petits et moyens exportateurs de produits ou de services. La concurrence est vive de la part des nombreuses sociétés internationales, en grande partie américaines, et la préférence va aux fournisseurs locaux. Par conséquent, une certaine forme de présence locale est essentielle pour quiconque veut réussir sur ce marché.

Les activités associées au développement du marché exigent des investissements substantiels qui ne rapportent pas toujours immédiatement. Plusieurs visites doivent être effectuées sur place à l'étape de l'étude du marché pour établir les contacts nécessaires.

Aide de la SEE

Pour aider les fournisseurs canadiens qui font affaire avec PDVSA, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) accorde à Bariven, la filiale de PDVSA responsable des marchés à l'étranger, une marge de crédit de 22 millions de \$ US. Pour y accéder, les fournisseurs canadiens doivent formuler une demande officielle auprès de Bariven.

Renseignements

Pour plus de renseignements sur ce marché, communiquer avec la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles du MAECI, Ottawa, fax : (613) 944-0479, ou avec la section commerciale de l'ambassade du Canada à Caracas, fax : (011-58-2) 951-4950.

OCCASIONS D'AFFAIRES

CANADEXPORT invite ses lecteurs à vérifier la bonne foi des sociétés énumérées ci-dessous avant de s'engager avec elles.

ÉTATS-UNIS — Le plus gros constructeur et promoteur immobilier de la Pennsylvanie envisage de dresser la **liste des fournisseurs et soumissionnaires potentiels de produits de construction** qu'utilise l'entreprise. Les entreprises qui souhaitent être inscrites sur cette liste doivent être des fabricants canadiens de produits de construction et, si possible, pouvoir fournir de la documentation sur les produits qu'elles offrent en vente. Communiquer avec M. Ellenbogen, agent commercial, ambassade du Canada, 501 Pennsylvania Avenue N.W., Washington DC 20001; fax : (202) 682-7619.

ÉTATS-UNIS — Une entreprise d'Orlando, en Floride, qui compte

parmi ses principaux clients, dans le secteur de la défense, l'armée de terre, et l'armée de l'air des États-Unis, recherche de **nouvelles technologies spécialisées et de nouvelles bases de données spécialisées**.

L'entreprise, Lockheed-Martin Information Systems, Inc. (L-M.I.S.), assure et gère l'infrastructure, l'architecture et les processus nécessaires à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une technologie récente de simulation de réparation (Advanced Distribution Simulation Technology, ou ADST) et de la simulation interactive répartie (Distributed Interactive Simulation, ou DIS).

Il existe des débouchés particulièrement dans les domaines suivants : simulation de répétition de mission, assortie de bases de données connexes; infrastructure; compatibilité et génie logiciel de simulation. L-M.I.S. recherche des produits prêts à livrer et non pas du savoir-faire dans un domaine particulier comme les réseaux locaux et les réseaux étendus.

Les sociétés intéressées devraient d'abord préparer un « aperçu » de

leurs activités et le faire parvenir à Colin McArthur, Business Development Manager, L-M Information Systems, Inc., 12506 Lake Underhill Road, Orlando, Florida 32825; tél. : (407) 356-0421; fax : (407) 356-0427.

Faire parvenir une copie de toute la correspondance à M. Bradford Kelly, vice-consul, consulat général du Canada, Atlanta; fax : (404) 524-5046.

Ligne de crédit pour le Salvador : mise au point

L'article intitulé « Financement pour les exportateurs canadiens vers l'Amérique latine » paru dans le numéro du 15 avril dernier de CanadExport, p. 7, aurait dû se lire : « élargissant la couverture au Costa Rica, au Salvador, au Guatemala, au Honduras et au Nicaragua, pays dont plusieurs n'étaient pas couverts précédemment par la SEE. »

Réunion de la Commission économique France-Canada

(Suite de la page 4)

Les discussions élargies aux gens d'affaires ont permis d'identifier ou de mieux connaître les secteurs stratégiques les plus porteurs : les technologies de l'information, notamment le secteur multimédia, les industries de l'environnement, et le secteur des transports, notamment les projets de transport ferroviaire à grande vitesse.

Les ministres ont reconnu l'importance des manifestations commerciales de toute nature (foires, salons professionnels, etc.) et des missions des gens d'affaires pour favoriser et développer les nouveaux partenariats commerciaux. Ils ont également souligné la nécessité de mobiliser les

associations des gens d'affaires, à tous les niveaux, pour explorer les voies du développement de nouvelles occasions d'affaires entre les entreprises canadiennes et françaises, et pour encourager un dialogue fructueux sur les affaires transatlantiques.

Les prochaines visites à haut niveau entre les deux pays seront également l'occasion de développer et de diversifier les relations commerciales entre la France et le Canada.

Lors de sa visite au Canada du 25 au 27 mars, M. Galland était accompagné d'une importante délégation d'industriels français avec laquelle il s'est également rendu à Toronto et à Montréal.

Accord sur l'investissement

(Suite de la page 1)

rigoureux sur la protection des investissements.

Des accords inspirés du nouveau modèle ont aussi été signés avec l'Ukraine, la Lettonie, Trinité-et-Tobago, les Philippines, l'Afrique du Sud et la Roumanie.

Des négociations fondées sur le nouveau modèle ont été engagées en 1994 avec plusieurs partenaires économiques clés comme la Chine, l'Indonésie et la Colombie, des pays où les investissements canadiens actuels et potentiels sont considérables.

Le Canada a depuis longtemps des APIE, par exemple avec la Hongrie, la Pologne, la République tchèque et l'Argentine.

Pour tout renseignement sur l'APIE Canada-Équateur, joindre Diane Harper, Direction des services, de l'investissement et de la propriété intellectuelle, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa, tél. : (613) 992-0326; fax : (613) 944-0679.