

La qualité des produits canadiens étant, dans l'ensemble, égale à celle des produits américains, nos chances d'augmenter notre part du marché sont très bonnes, quoique, dans le cas des équipements, les prix et les frais de transports supérieurs puissent poser des difficultés. Par contre, le secteur des services de consultation et des produits de haute technologie semble particulièrement prometteur.

La stratégie de commercialisation

Toute entreprise étrangère qui désire répondre à un appel d'offres public en Bolivie doit avoir retenu les services d'un représentant établi dans ce pays.

La qualité des relations personnelles joue un rôle de premier plan lorsqu'il s'agit de faire des affaires en Bolivie; nous conseillons donc fortement aux entreprises qui souhaitent vendre une première fois à la YPFB de recourir à un représentant local de bonne réputation, disposant de relations bien placées.

Il peut être utile, dans ce but, d'obtenir l'avis de l'ambassade du Canada à Lima.

La politique relative aux importations

Comme la Bolivie ne dispose d'aucune installation de fabrication, ni même d'assemblage du matériel utilisé dans l'industrie pétrolière, le marché y est ouvert à toutes les importations; le tarif douanier usuel est établi ad valorem, au taux de 15 p. 100 du prix CAF.

La participation du Canada

En 1989, la Société Petro-Canada pour l'assistance internationale a signé une entente de coopération technique de 3,5 millions de dollars avec la YPFB. En février 1991, l'entente qui porte sur l'exploration, le forage et la production, était prolongée de deux ans, soit jusqu'en 1993, et les fonds en cause étaient additionnés de six millions de dollars.

En novembre 1989 et en février 1990, les représentants d'une dizaine d'entreprises albertaines se sont rendus en Bolivie dans le cadre de missions organisées par le ministère du Développement économique et du Commerce de cette province.

En octobre 1990, deux entreprises canadiennes ont présenté des documents à la septième Conférence d'Amérique latine sur le forage (COLAPER), qui se tenait à Santa Cruz.

Un représentant de haut niveau de la YPFB a assisté, à Calgary, à la foire nationale du pétrole de juin 1990.

Toutes ces activités ont créé, pour l'industrie canadienne, un climat favorable dont les bienfaits devraient se faire sentir prochainement.