
II. LES AFFAIRES

Description générale du marché

Le marché chilien peut être caractérisé comme étant ouvert à la concurrence et hautement compétitif. Plusieurs années d'effort sont néanmoins nécessaires pour développer le marché avant de parvenir à des résultats positifs. L'exportateur doit s'attendre à y effectuer des investissements ou un transfert de technologie. Il est éventuellement souhaitable d'avoir un partenaire sur place. Les nouveaux exportateurs peuvent aussi trouver qu'il est difficile de pénétrer ce marché en raison de la résistance aux nouvelles sources d'approvisionnement s'expliquant par la loyauté aux fournisseurs traditionnels. Les sociétés étrangères doivent être agréées auprès des sociétés d'État telles que le Codelco et l'Enap afin de pouvoir soumissionner des projets.

Le financement de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) joue un rôle primordial de soutien aux exportations canadiennes; aussi l'assurance-crédit à l'exportation est-elle hautement recommandée. Le financement des institutions internationales de financement (Banque mondiale, Banque interaméricaine de développement) occupe une place de choix dans les activités commerciales du Chili.

Les firmes canadiennes sont normalement admissibles pour les contrats d'approvisionnement du gouvernement qui ouvrent une intéressante possibilité d'affaires avec le Chili. Le gouvernement encourage d'ailleurs les firmes étrangères à fabriquer des produits manufacturés sous licence chaque fois que c'est possible. D'autre part, même s'il ne s'agit aucunement là d'une procédure générale ou écrite, il faut quand même se rappeler que 5 à 10 p. 100 du prix des offres revient à l'industrie locale de transformation.