

L'or noir offre de gros débouchés en Amérique du Sud

Pour les exportateurs canadiens, le marché vénézuélien du pétrole et du gaz est encore quasiment inexploité.

La firme Bariven Houston, l'agence d'achat de la société Petroleos de Venezolano (PDVSA), achète actuellement pour plus de 10 millions de dollars d'équipements et de services dont seulement 2 % provient du Canada.

Enfin de corriger cette disproportion, le MinAffex, par l'entremise de la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, s'est lancé dans un programme en trois ans axé sur la demande du marché vénézuélien.

Le 29 juin, une mission canadienne réalisée dans la vente d'équipements pétroliers se rendra à Caracas pour rencontrer les responsables de la PDVSA. Des fonctionnaires de l'ambassade du Canada et des représentants de district participeront aux réunions qui traiteront des projets de la PDVSA pour les cinq prochaines années. Ils initieront les exportateurs canadiens à la substitution des importations. L'ordre du jour comporte notamment des réunions entre participants canadiens et responsables vénézuéliens du secteur pétrolier.

Cette mission constitue la deuxième des trois phases de la stratégie de commercialisation lancée par le MinAffex.

En février, une délégation de cinq représentants du secteur vénézuélien du pétrole et du gaz ont bravé la pire tempête de neige du siècle en Alberta pour participer à une série de tables rondes conçues pour informer les exportateurs sur tous les aspects des débouchés offerts par le Venezuela dans leur domaine.

Organisés par la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (MinAffex) avec la collaboration des gouvernements de l'Alberta et de l'Ontario et des bureaux régionaux du ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, ces colloques se sont tenus à Calgary, Edmonton et Toronto.

La délégation vénézuélienne comprenait deux responsables de Bariven Houston et trois cadres supérieurs d'entreprises privées du Venezuela.

L'exposé de la PDVSA, spécialement consacré au rôle de Bariven, a fait état des besoins et des modalités de l'organisation en matière d'achat. Quant aux représentants du secteur privé, ils ont fourni des conseils précieux sur la façon de faire des affaires dans ce secteur essentiel.

Les Canadiens ont ici une excellente occasion de prendre pied sur ce marché au moyen d'entreprises conjointes. Il faut également noter qu'on a intérêt à disposer d'un agent sur les lieux.

A la suite de la visite des responsables vénézuéliens, on a dressé une liste de 60 entreprises canadiennes qui pourraient faire des affaires dans ce pays par le biais d'entreprises conjointes, ou en vendant des équipements spécialisés soit directement aux utilisateurs finaux, soit par l'entremise de Bariven Houston.

D'ici la fin de l'année, au cours de la troisième phase de la stratégie de commercialisation, une mission canadienne visitera les gisements pétroliers de Maracaibo et de Maturin.

Cette mission participera à des colloques consacrés à certains problèmes, et tentera de vendre sur place des équipements et des

services canadiens hautement spécialisés aux responsables de ces gisements.

On est en train d'étudier d'autres méthodes de commercialisation, toutes conçues pour aider les Canadiens à augmenter leur part des marchés du pétrole et du gaz en Amérique du Sud, plus précisément en Colombie, en Equateur et au Brésil.

Pour obtenir d'autres renseignements sur ces missions, ou sur les possibilités d'exportation du pétrole et du gaz dans cette région, communiquer, au MinAffex, avec M. Nicholas Mesly, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), tél. : (613) 996-5546.

La patience rapporte

Patience et persévérance constituent la combinaison gagnante dans le commerce d'exportation.

Les sociétés Rowntree Farms, de Brampton (Ont.) et Alta Genetics Inc., de Balzac (Alb.) ont récemment conclu, avec la société d'importation soviétique Skotoimport, un contrat de 3,7 millions de dollars portant sur l'achat de taureaux et de génisses de pure race Holstein.

Il s'agit d'une transaction impressionnante : c'est à force de ténacité que ces deux petits exportateurs ont réussi à pénétrer un marché difficile, le contrat ayant été conclu après de longues négociations et avec l'aide de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.).

En annonçant cette vente, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a souligné que ce contrat, le plus important dans le domaine de l'exportation du bétail, était le cinquième à être conclu avec l'Union Soviétique par l'entremise de la C.C.C. En outre, le ministre de l'Agriculture, M. Don Mazankowski, s'est joint à son collègue pour faire l'éloge du contrat. « Ces commandes, a-t-il déclaré, reflètent le succès durable de l'Accord vétérinaire conclu entre Agriculture Canada et son homologue soviétique. »

Pour plus de renseignements sur cette vente, communiquer avec M. O.I. Matthews (613) 995-0665, ou avec M. A.R. Harley (613) 992-4445, de la Corporation commerciale canadienne, au 50, rue O'Connor, Ottawa (Ont.) K1A 0S6.

Pour tout renseignement sur les débouchés en U.R.S.S., communiquer, au MinAffex, avec M. Lou Naumovski, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), tél. : (613) 996-7107.

L'Inde utilise les maisons de commerce

La société HIR International Ltd., de Winnipeg a réalisé des ventes impressionnantes sur un marché qui a longtemps été difficile à pénétrer pour les Canadiens.

Selon M. Hemant Shah, président de HIR International, « les fabricants et les fournisseurs canadiens hésitent à s'occuper eux-mêmes du marché indien. »

Parmi les obstacles mentionnés, on notera : l'éloignement, les barrières linguistiques et culturelles, et les craintes relatives au paiement des marchandises. C'est pourquoi les entreprises canadiennes se tournent vers des maisons de commerce canadiennes compétentes et réputées.

« L'Inde possède une classe moyenne de plus de 80 millions d'habitants qui jouit d'un grand pouvoir d'achat et qui recherche des produits canadiens de bonne qualité », a déclaré M. Hemant Shah. « Par conséquent, a-t-il ajouté, le potentiel existe si vous connaissez une maison de commerce qui possède les connaissances et les contacts nécessaires. »

La société HIR a réussi à exporter une grande variété de produits canadiens, notamment : des pois verts et jaunes, des équipements de forage souterrains et du matériel agricole.

Autre succès de cette société qui est accréditée auprès du Conseil canadien des maisons de commerce : l'aide fournie aux entreprises canadiennes à l'égard des transac-

tions de compensation.

Pour obtenir d'autres renseignements sur HIR International, communiquer avec M. Hemant Shah, HIR International, 14, place Dubois, Winnipeg (Man) R3V 1N1. Tél. : (204) 269-4362. Télécopieur : (204) 269-2991.

Pour obtenir des renseignements sur la façon dont d'autres maisons de commerce peuvent vous aider à trouver des débouchés sur d'autres marchés, communiquer, au MinAffex, avec M. Mike Reshtnyk, Direction des services d'exportation et de transport, (TPS). Tél. : (613) 996-1862. Télécopieur : (613) 996-9103.

Le Brésil invite les investisseurs

Les possibilités d'échanges et d'investissements au Brésil seront discutées lors d'un colloque d'une demi-journée prévu à Toronto le 29 juin 1989.

Ce colloque est lié à la publication du rapport sur les *Possibilités d'investissements canadiens au Brésil*, dont une nouvelle édition sera bientôt publiée par la Chambre de commerce Brésil-Canada. Les auteurs de l'ouvrage, Fox Jones & Associates, participeront au colloque.

Des événements semblables sont prévus pour l'automne à Calgary, à Halifax, à Montréal

ainsi qu'à Vancouver.

Parrainées par l'Agence canadienne de développement international (Direction de la coopération industrielle), les éditions précédentes de cet ouvrage ont aidé les exportateurs canadiens à faire des affaires au Brésil.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. D.J. de Freitas, Directeur général, Chambre de commerce Brésil-Canada, bureau 910, 100 ouest, rue Adelaide, Toronto (Ont.) M5H 1S3. Tél. : (416) 364-4634. Télécopieur : (416) 364-4638.