

## L'Équateur : bien plus que les îles Galapagos

**P**our ceux qui connaissent l'Équateur, petit pays situé entre la Colombie et le Pérou, ce nom évoque des images de flore et de faune exotiques et les merveilles des îles Galapagos. Cependant, peu de gens connaissent les prodigieux débouchés commerciaux qu'il peut offrir.

Depuis quatre ans, la situation politique de l'Équateur s'est stabilisée, et le pays a connu une forte reprise économique. En fait, les chiffres sur la situation macro-économique de l'Équateur satisfont maintenant même les critiques économiques les plus exigeants, comme le Fonds monétaire international, qui a récemment accordé à ce pays une ligne de crédit de 200 millions de dollars américains.

L'ambassadeur du Canada en Équateur a observé cette reprise économique et déployé des efforts considérables pour faire en sorte que les entreprises canadiennes entrent sur le marché équatorien le plus tôt possible. On peut mentionner d'abord le projet — dirigé par des entreprises canadiennes — de construction d'un oléoduc de 512 kilomètres qui doit relier la région pétrolière occidentale de l'Équateur à sa zone côtière. Cet oléoduc monte jusqu'à 6 000 mètres d'altitude et aboutit au niveau de la mer après avoir traversé 17 provinces. Outre ce projet d'oléoduc, l'ambassade collabore avec des entreprises canadiennes dans deux

grands projets de travaux d'infrastructure : un nouvel aéroport international ainsi que la modernisation et la réfection de trois raffineries de pétrole.

Le potentiel de l'Équateur n'a pas échappé à la Corporation commerciale canadienne (CCC), qui a choisi l'Équateur comme marché-test en Amérique du Sud. En fait, Hugh O'Donnell, vice-président exécutif de la CCC, s'est rendu en Équateur au moins 10 fois depuis quelques années pour y établir des contacts et y chercher divers débouchés.

Naturellement, il y a beaucoup de place pour d'autres entreprises canadiennes dans ce marché. Les entreprises canadiennes ont l'enviable réputation d'y apporter des produits et services de qualité et de haute technologie, et souvent les entreprises équatoriennes les recherchent comme partenaires et fournisseurs.

### Secteurs chauds en Équateur

L'ambassade du Canada en Équateur a déterminé que les secteurs suivants offraient les meilleurs débouchés pour les entreprises canadiennes.

**Pétrole et gaz** — Les réserves de pétrole de l'Équateur totalisent 6,175 milliards de barils, et quelque 20 % de ces réserves se trouvant dans un champ pétrolier non exploité. Actuellement, plusieurs entreprises canadiennes sont actives dans le domaine de l'exploration

et de l'exploitation pétrolières dans des concessions du nord de l'Équateur. Globalement, le nouvel oléoduc a créé une demande d'équipements très divers. En fait, ce n'est que récemment que le pays a commencé d'exploiter ses réserves de gaz naturel.

**Exploitation minière** — Bien que le secteur minier n'ait pas encore été mis en valeur à l'échelle industrielle, des études récentes et l'activité actuelle confirment que l'Équateur est un marché inexploité et dont le sous-sol offre de bonnes ressources.

**Électricité** — Il y a d'abondants débouchés sur le marché équatorien de la production et de la distribution d'électricité. L'Équateur travaille à privatiser la gestion de ses 17 fournisseurs d'électricité, qui appartiennent à l'État, et a élaboré une liste de priorités touchant les projets de production d'hydroélectricité.

**Télécommunications** — L'Équateur dépend entièrement des importations pour approvisionner son marché intérieur. Les récentes réformes de la réglementation ont permis l'entrée sur le marché d'un troisième fournisseur de service de téléphonie mobile, ce qui a encore intensifié la concurrence dans ce secteur d'activité.

**Environnement** — Il y a de nombreux débouchés commerciaux dans le domaine du traitement de l'eau et des déchets solides, de la réduction des émissions, de la récupération des déchets, des études environnementales, des services liés au secteur du pétrole et du gaz et des sources d'énergie de substitution.

**Aéroport de Quito** — En septembre 2002, un consortium canadien a été choisi pour construire et exploiter le nouvel aéroport international de Quito. Le projet nécessitera des investissements dont le total estimatif sera de 350 millions de dollars américains.

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec Mark Richardson, délégué commercial, ambassade du Canada à Quito, tél. : (011-5932) 223-2114, téléc. : (011-5932) 250-3108, courriel : quito-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.quito.gc.ca. 🇨🇦



Quito, Équateur

## L'or noir de la mer Caspienne Pétrole et gaz au Kazakhstan

**P**endant de nombreuses années, la principale ressource de la partie de la mer Caspienne du Kazakhstan a été la population d'esturgeons — qui était la principale source de caviar dans le monde. Aujourd'hui cependant, le pétrole et le gaz attirent aussi de grandes entreprises dans cette région.

Le gros de l'actuelle production pétrolière du Kazakhstan vient des réserves terrestres, situées dans la partie occidentale du pays. Presque toutes les grandes sociétés pétrolières du monde ont une présence à Atyrau, capitale du pétrole et du gaz dans le pays. Les zones voisines des villes d'Aktau, dans la péninsule de Mangistau, sur la côte orientale de la mer Caspienne, et d'Aksai, dans le Nord, proche de la frontière russe, sont aussi les lieux où se trouvent des dépôts de pétrole et de gaz très connus. Il y a aussi plusieurs très gros gisements marins dans la partie septentrionale de la mer Caspienne, par exemple ceux de Kalamkas ou de Kurmangazy.

Cependant, le plus fameux, et sans doute aussi le plus gros, est le grand gisement de Kashagan Nord, découvert il y a seulement quelques années. Avec des réserves estimées à un volume pouvant atteindre 12 milliards de barils de pétrole, ce dépôt est considéré comme le plus grand gisement marin au monde découvert depuis 30 ans. Raison de plus pour les entreprises canadiennes de s'y intéresser.

### Des occasions à découvrir

Il y a plusieurs façons dont les entreprises canadiennes peuvent explorer le marché du Kazakhstan :

- Établir un lien direct avec de grands exploitants comme Agip KCO, TCO ou Karachaganak. Bien que ces sociétés aient leurs propres procédures internes, beaucoup de décisions touchant l'attribution de contrats et les achats sont prises par des unités à teneur locale au Kazakhstan, ainsi que par des bureaux internationaux.

- Vendre à des sociétés internationales telles que PetroKazakhstan, qui ont leur propre service des achats, ou à de gros sous-traitants comme Parsons Fluor Daniel, Baker Hughes, Halliburton ou Parker Drilling. Ici encore, les procédures d'acquisition de ces entreprises peuvent aussi être assujetties à une réglementation à teneur locale.



- Former un partenariat avec une entreprise locale fiable et digne de confiance. Depuis quelques années, le gouvernement du Kazakhstan s'emploie activement à assurer le développement des services et des industries locales pour le soutien du secteur du pétrole et du gaz. Le gouvernement encourage ainsi les entreprises étrangères à utiliser autant que possible la main-d'œuvre et les produits locaux. La formation d'un partenariat avec une firme locale peut aider les entreprises canadiennes à se rendre admissibles à soumissionner, à l'occasion d'appels d'offres, à égalité avec les entreprises locales.
- Vendre directement à KazMunayGas (KMG), la société nationale du pétrole et du gaz. Dans le cadre du programme de développement de la région de la mer Caspienne, KMG aura le contrôle d'au moins la moitié

de tous les futurs projets pétroliers et gaziers à réaliser avec des entreprises étrangères, en mer ou côtiers. Cette société favorisera vraisemblablement les projets et les propositions susceptibles de répondre aux conditions touchant la teneur locale.

- Assister à des foires et expositions industrielles, par exemple à l'exposition internationale du pétrole et du gaz du Kazakhstan (KIOGE), qui a lieu à Almaty en octobre de chaque année, ou à l'exposition du pétrole et du gaz de la mer Caspienne du Nord, qui a lieu à Atyrau en avril. L'exposition KIOGE est le principal salon du pétrole et du gaz en Asie centrale. Pour plus de renseignements, les entreprises intéressées peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada à Almaty (voir ci-dessous).

- Participer aux missions commerciales organisées par des organisations provinciales canadiennes telles que Alberta Economic Development (AED). AED prévoit actuellement une visite commerciale au Kazakhstan, fixée pour le moment pour mai 2004. Les entreprises intéressées devraient communiquer avec Shaun de Bruijn, agent du ministère albertain du Développement du commerce, courriel : shaun.debruijn@gov.ab.ca.

- Participer à des activités et à des séminaires sur le développement du secteur du pétrole et du gaz en Asie centrale et au Kazakhstan, par exemple à ceux qui sont organisés par l'Alliance Canada-Eurasie de l'énergie et de l'industrie (ACEEI). Pour plus de renseignements, consultez le site [www.ceeia.org](http://www.ceeia.org).

- S'inscrire auprès du service gratuit du Délégué commercial virtuel du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à [www.infoexport.gc.ca/registration/CCRegistration.jsp?lang=fr](http://www.infoexport.gc.ca/registration/CCRegistration.jsp?lang=fr).

**Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada au Kazakhstan, tél. : (011-7-3272) 501-151, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : arthur.iralin@dfait-maeci.gc.ca. 🇨🇦