

## Colombie

### Environnement commercial

La politique de libéralisation du commerce adoptée par les autorités colombiennes a provoqué une forte augmentation de l'activité sur le marché des véhicules automobiles en Colombie. En 1992, 70 800 véhicules automobiles neufs ont été vendus dans ce pays, dont 74 p. 100 montés localement, le reste étant importé. À l'heure actuelle, 1,6 million de véhicules sont en circulation en Colombie, répartis comme suit : automobiles, 52 p. 100, jeeps et fourgonnettes, 31 p. 100, camions et autobus, 14 p. 100 et autres types de véhicules, 5 p. 100.

La durée de vie moyenne d'un véhicule dans ce pays varie de 12 à 15 ans.

Selon les estimations de la chambre de commerce, le pays compte environ 30 000 ateliers d'entretien et de réparation.

Les fabricants locaux de matériel d'entretien des véhicules automobiles se concentrent sur la production et le montage de crics hydrauliques et pneumatiques, d'appareils d'installation des pneus, d'appareils de dégauchissage des jantes, d'appareils de réglage des freins, de cabines de peinture, de rampes, de compresseurs et d'une vaste gamme d'outils. En 1991, la production locale a atteint 6 millions de dollars américains.

En 1992, la Colombie a importé pour 23,4 millions de dollars américains de matériel d'entretien de véhicules automobiles. Les trois principaux pays fournisseurs sont les États-Unis (44 p. 100), l'Allemagne (16 p. 100) et le Brésil (12 p. 100). On s'attend que les importations augmentent de 15 p. 100 par an au cours de la période 1994-1995.

Les exportations colombiennes de matériel d'entretien de véhicules automobiles ont atteint 1,1 million de dollars américains en 1992.

### Débouchés commerciaux à l'exportation

La Colombie offre d'excellents débouchés pour les produits suivants : analyseurs de gaz, appareils d'installation et d'équilibrage des pneus, appareils de réglage de l'alignement des roues, analyseurs de diagnostic de moteurs, synchroniseurs et appareils de vérification des freins. La forte croissance du parc automobile et l'élimination de barrières à l'importation, notamment la diminution des droits de douane, ont accentué ces débouchés.

Les exportateurs canadiens intéressés doivent offrir des prix compétitifs, des produits de pointe et de bonne qualité, appuyer l'action de l'importateur en lui fournissant du matériel promotionnel, participer aux foires nationales, offrir une formation professionnelle aux représentants locaux et offrir un service de pièces de rechange efficace.