

## Produits de base recherchés au Nicaragua

Le Canada a une bonne réputation au Nicaragua et, bien que les exportateurs doivent être imaginatifs lorsqu'il s'agit du transport (aucun moyen direct n'étant disponible du Canada) ce marché de quatre millions de personnes pourrait être intéressant et lucratif pour les entreprises en mesure de répondre aux besoins du pays.

Quelques sociétés canadiennes ont déjà réagi; en 1990, les exportations canadiennes ont atteint 10,8 millions de dollars (par rapport à 20,1 millions en 1989). Les exportations ont surtout consisté en légumes (pommes de terre), en machines et en pièces électriques.

Cependant, il existe aussi de nombreux débouchés en ce qui concerne l'exportation de matières premières et de matériel industriel, de fournitures médicales ainsi que de matériel d'hôpitaux, de transport, électrique, de télécommunications et agricole.

En fait, après presque 12 ans de ralentissement économique, le Nicaragua a besoin de presque chaque produit de base qu'on puisse imaginer. En particulier, comme on accorde la priorité à l'agriculture, au secteur manufacturier et à la construction, il devrait y avoir une augmentation rapide de la demande de machines, de matériel et de matériaux dans ces secteurs.

En raison d'une pénurie imminente d'énergie et de la nécessité d'améliorer grandement l'infrastructure dans les secteurs du transport, de l'eau, des eaux usées, de l'environnement et de l'enseignement, des projets financés à l'échelle internationale devraient intéresser les sociétés canadiennes, à l'avenir. En outre, le gouvernement recherche de plus en plus du transfert de la technologie et des investissements. Il désire modifier ses lois afin d'attirer les investissements étrangers. (Jusqu'à présent, le Canada n'a pas encore conclu d'accord de protection des investissements étrangers avec le Nicaragua).

## Le Costa Rica, un pays stable

En 1990, le Canada a exporté des produits d'une valeur de 25,6 millions de dollars au Costa Rica. Ce pays

compte environ trois millions d'habitants et jouit d'une stabilité politique depuis plus de 100 ans.

Les principales exportations canadiennes vers ce pays sont les suivantes : pâte, papier, engrais, plastique, machines et pièces électriques.

Les dépenses importantes du gouvernement pour les grands projets seront limitées à court terme. Toutefois, un certain nombre de projets financés par les institutions de financement internationales pourraient intéresser les entreprises canadiennes. Il s'agit des domaines du transport, de la production d'électricité, du traitement de l'eau et de l'environnement.

Les lois civile et commerciale assurent un climat accueillant pour le commerce et l'investissement. La propriété et les investissements étrangers, le règlement des litiges commerciaux et le rapatriement des capitaux sont établis sur une base nationale. Quant au gouvernement, il a une attitude ouverte et équitable.

Toutefois, les règlements peuvent être parfois complexes et l'on conseille aux gens d'affaires de prendre les précautions d'usage lorsqu'ils font du commerce.

Le gouvernement offre diverses mesures d'encouragement aux investisseurs qui exportent leurs produits. En fait, il existe des avantages certains à investir au Costa Rica dans des domaines où l'on exporte.

En raison du niveau de vie élevé, du grand nombre de travailleurs spécialisés et d'une infrastructure bien développée, le Costa Rica est récemment devenu un pays dans lequel il est avantageux d'investir en Amérique latine et dans les Antilles. L'organisme de promotion des investissements (CINDE) et le ministère du commerce extérieur (CENPRO) du Costa Rica sont bien structurés pour procurer aux fournisseurs éventuels les renseignements requis.

### Conseils pratiques

- L'espagnol est la langue officielle de la région mais l'anglais est la langue habituellement utilisée pour traiter en affaires.
- Le marché d'Amérique centrale est hautement concurrentiel en raison de sa proximité des ports du sud des États-Unis.
- La qualité est très importante, surtout lorsqu'on fait du commerce avec de riches gens d'affaires de la région.
- Les exportateurs canadiens doivent fournir un service après-vente irréprochable dans cette région.
- Les exportateurs devraient être fin prêts à visiter leurs clients une fois l'an, préférablement deux fois.
- D'habitude, les importations sont payées soit par lettre de crédit confirmée soit sur une base de paiement au comptant sur présentation des documents.
- Les offres de prix devraient toujours être sur une base CAF et en \$ US.
- Dans la plupart des pays d'Amérique centrale, les produits sont assujettis à deux droits : un droit précis établi en \$ US par kg brut; plus un droit ad valorem sur la valeur CAF.
- Toutes les grandes banques canadiennes ont des banques correspondantes dans les capitales de la région; il est donc facile d'obtenir les documents d'importation ou d'exportation nécessaires.
- Dans les ambassades, les délégués commerciaux peuvent fournir des conseils sur un certain nombre de questions.
- La participation aux foires commerciales (voir EXPOCOMER à la page 9) s'avère une bonne manière d'explorer les marchés dans la région.