

(also available in English)

# URUGUAY

*Guide de  
l'exportateur  
canadien*

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

stor  
HF  
1010  
.G85U814  
1991  
STORAGE

Canada

BMS REF. 62381783

# URUGUAY

MAIN  
HF  
1010  
.G85U814  
1991  
STORAGE

## Guide de l'exportateur canadien

15-242-906

### DÉLÉGATION COMMERCIALE RESPONSABLE :

Services commerciaux  
Ambassade du Canada  
Adresse postale :  
Casilla de Correo 3898  
(1000) Buenos Aires  
Suipacha 1111, P. 25  
(1368) Buenos Aires (Argentine)  
Câble : DOMCAN BUENOS AIRES  
Tél. : (011-54-1) 312-9081/88  
Télex : (code de destination 033) 21383 (CANAD AR)  
Télécopieur : (011-54-1) 312 9775

### Nota :

Pour du matériel de plus grande valeur, tel que des échantillons, prière d'envoyer la correspondance à la :

Direction du commerce avec l'Amérique du Sud et le Mexique  
Direction générale de l'Amérique latine et des Antilles  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

1991

**LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE**  
**DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /**  
**MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES**  
**125 SUSSEX**  
**OTTAWA K1A 0G2**



---

# TABLE DES MATIÈRES

---

	Page
I. LE PAYS	4
II. COMMERCER EN URUGUAY	8
III. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN URUGUAY	16
IV. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION	19
V. ADRESSES UTILES	25

---

# I. LE PAYS

---

## Généralités

L'Uruguay, qui occupe une superficie de 186 926 km<sup>2</sup> est un des plus petits États de l'Amérique du Sud. Limité au nord par le Brésil, à l'ouest par l'Argentine, et au sud-ouest par l'océan Atlantique, le pays jouit d'un climat tempéré. Sa population est de 3 millions d'habitants environ, la plupart étant des descendants d'immigrants européens arrivés aux XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles. Montevideo, la capitale, compte 1,5 million d'habitants. Salto, Paysandu et Punta del Este, lieu de villégiature, sont les principaux centres régionaux. Dans une certaine mesure, le caractère distinctif de l'Uruguay en Amérique du Sud découle de sa prospérité économique durant la première moitié de ce siècle, ce qui lui a permis d'établir des structures sociales modernes dès 1914. Cette prospérité a également encouragé l'immigration d'Européens ayant de nouvelles idées d'ordre social et des préoccupations d'égalité sociale qui ont façonné l'Uruguay d'aujourd'hui.

## Climat

L'Uruguay jouit d'un climat doux toute l'année, avec des températures de 24C en été et de 13C en hiver. Il y a de la pluie en toute saison, mais elle est généralement plus abondante l'hiver. L'Uruguay étant situé dans l'hémisphère sud, ses saisons sont à l'inverse de celles du Canada.

## Histoire

Ce qui s'appelle aujourd'hui Uruguay était habité par les Indiens *charruas*, hostiles dans l'ensemble aux premiers explorateurs de la région. Leur nombre diminua rapidement à la suite des affrontements avec les colons européens.

Au début de l'histoire de l'Uruguay, l'Espagne, le Portugal, et plus tard le Brésil et l'Argentine, se disputaient le contrôle de la région. En 1825, l'Uruguay s'est proclamé indépendant et sa première constitution fut adoptée le 18 juillet 1830. Pendant le reste du XIX<sup>e</sup> siècle, le pays connut la guerre civile et l'intervention étrangère. Les deux partis politiques traditionnels de l'Uruguay, les *Colorados* et les *Blancos*, ont

été formés durant cette période. Par la suite, de 1865 à 1958, le pouvoir fut entre les mains du Parti colorado. Aujourd'hui, l'Uruguay incarne l'une des traditions démocratiques les plus stables en Amérique du Sud, si l'on excepte le régime militaire qui a duré 10 ans, de 1974 à 1984.

La stabilité a permis une croissance économique qui a attiré des immigrants, la plupart venant d'Espagne et d'Italie. Le gouvernement colorado du début des années 1900 a mis en oeuvre de vastes réformes politiques et sociales qui ont fait de l'Uruguay le premier pays sud-américain à mettre en place un régime de sécurité sociale. La prospérité économique a continué jusque dans les années 1950, époque à laquelle le pays est entré dans une période de déclin économique. Ce déclin a persisté jusqu'au début des années 1970 et c'est alors que les militaires ont pris le pouvoir, qu'ils ont gardé 10 ans. En 1984, l'administration du pays a été rendue à un gouvernement civil élu démocratiquement.

## Constitution

L'Uruguay est une république dirigée par un président élu et un conseil des ministres nommé par le président. La constitution prévoit une assemblée générale chargée de promulguer les lois et de régler l'administration de la justice. L'assemblée générale comprend le Sénat, composé de 30 membres et que préside le vice-président, ainsi qu'une Chambre des députés comportant 99 membres. Les 19 régions administratives ou provinces de l'Uruguay sont organisées d'une façon similaire. Le pays est également divisé en quatre régions militaires.

## Population et villes principales

Les trois millions d'habitants de l'Uruguay habitent surtout dans les zones urbaines (83 %). La croissance démographique y est la plus basse en Amérique latine, se situant à 0,5 % par an.

<b>Agglomérations</b>	<b>Population estimée</b>
Montevideo	1 450 000 habitants
Paysandu	75 000
Salto	75 000
Mercedes	53 000

## Langue

L'espagnol est la langue officielle de l'Uruguay et la langue privilégiée dans les affaires, bien que le français et l'anglais soient quelquefois utilisés.

Les gens d'affaires en visite peuvent obtenir auprès de l'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine), des renseignements sur les services d'interprétation et de traduction qui s'offrent dans les grandes villes.

## Religion

Il n'y a pas de religion officielle en Uruguay, mais la plus répandue chez la majorité chrétienne est le catholicisme.

## Enseignement

À 94 %, le taux d'alphabétisation de l'Uruguay est le plus élevé en Amérique latine. Du niveau primaire, qui est obligatoire, aux niveaux secondaire et universitaire, l'enseignement est gratuit. Plusieurs écoles privées aux niveaux primaire et secondaire accordent une grande importance aux langues étrangères (l'anglais en particulier), comme le fait l'université privée. L'année scolaire commence en mars et se termine à la mi-décembre pour les vacances d'été.

## Monnaie

Le 1<sup>er</sup> juillet 1975 un nouveau peso uruguayen, équivalant à 1 000 pesos anciens, a été mis en circulation. Désigné par le sigle «N\$» en Uruguay, le nouveau peso est flottant depuis 1982. Les billets de banque sont en valeurs de 50, 100, 500, 1 000, 5 000 et 10 000 pesos. Il y a des pièces de 1, 2, 5 et 10 nouveaux pesos et de 10, 20 et 50 centesimos. Un nouveau peso équivaut à 100 centesimos.

## Heure locale

Le fuseau horaire de l'Uruguay a trois heures de moins que l'heure de Greenwich (GMT) et deux heures de plus que l'heure normale de l'Est (HNE).

Les pendules sont avancées d'une heure le deuxième dimanche de novembre et reculées d'une heure le deuxième dimanche de mars.

## Heures d'ouverture

Les bureaux sont généralement ouverts de 8 h 30 à 12 h 00 et de 14 h 30 à 19 h 00, du lundi au vendredi. Les banques à Montevideo sont ouvertes de 13 h 00 à 17 h 00 durant les mois d'hiver et de 13 h 30 à 17 h 30 durant l'été. Dans l'intérieur du pays, les banques ouvrent leurs portes de 7 h 30 à 11 h 30. À Punta del Este, la région touristique, les heures d'ouverture sont de 16 h 00 à 20 h 00.

## Jours fériés

**Nouvel An** — 1<sup>er</sup> janvier

**Épiphanie** — 6 janvier

**Semaine du Carnaval** — Les deux jours précédant le Mercredi des Cendres<sup>1</sup>

**Semaine sainte et La Semana Criolla** — Variable<sup>2</sup>

**Jour du Débarquement des 33 Patriotes** — 19 avril

**Fête du Travail** — 1<sup>er</sup> mai

**Bataille de Las Piedras** — 18 mai

**Anniversaire du général Artigas** — 19 juin

**Jour de la Constitution** — 18 juillet

**Jour de l'Indépendance** — 25 août

**Découverte de l'Amérique** — 12 octobre

**Toussaint** — 2 novembre

**Bénédiction des eaux** — 8 décembre

**Noël** — 25 décembre

<sup>1</sup>De nombreuses entreprises sont fermées pendant toute la semaine

<sup>2</sup>Les banques sont fermées toute la semaine; les magasins, seulement le Vendredi saint

## Poids et mesures

Le système métrique est en usage dans tout le pays.

## Électricité

On utilise le courant électrique de 220 V/50 cycles.

---

## II. COMMERCER EN URUGUAY

---

### Le marché

Le marché en Uruguay est ouvert et concurrentiel. L'exportateur et un partenaire local doivent habituellement déployer des efforts pendant plusieurs années pour développer le marché, faire des investissements ou effectuer un transfert de technologie avant de pouvoir escompter des résultats.

La politique économique de l'Uruguay est fondée sur une stratégie axée sur l'exportation et elle est fermement engagée sur la voie de la libéralisation du commerce mondial et de l'intégration latino-américaine. La politique en matière d'importation se caractérise par l'absence de discrimination et de restrictions quantitatives. Le régime tarifaire varie de 10 %, pour les matières premières et les biens d'équipement non produits dans le pays, à 45 %, pour les produits finis. Il n'y a pas de contingents ni d'obstacles non tarifaires, à l'exception des dispositions contre les pratiques commerciales déloyales. Le plan de licences d'importation est automatique et sert uniquement aux fins de l'enregistrement statistique.

Avant de se lancer dans le marché uruguayen, les entreprises canadiennes ont intérêt à examiner l'assurance et le financement des exportations qu'offre la Société pour l'expansion des exportations (voir le chapitre V). Elles peuvent également envisager la possibilité de faire financer leurs projets par des institutions telles la Banque mondiale ou la Banque interaméricaine de développement. Des résumés des projets peuvent être obtenus auprès de ces établissements, sis à Washington.

### Commercialisation et distribution

Certaines entreprises étrangères en Uruguay ont recours aux services des maisons de commerce pour commercialiser leur produit ou elles exploitent des filiales; mais la méthode la plus courante de traiter des affaires est de passer par l'entremise d'un représentant local. Il est recommandé aux exportateurs canadiens, avant toute chose, de se rendre dans le pays, d'y observer le marché local et de s'enquérir auprès des Services commerciaux de l'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine), avant de

choisir un représentant. Le candidat idéal doit posséder une solide expérience en matière de vente, une formation technique, et s'il ne vous représente pas exclusivement, doit vendre une gamme de produits qui viennent compléter et non concurrencer votre produit. De plus, pour faire des affaires dans un pays étranger, il est très important d'entretenir des contacts étroits avec votre agent et vos clients.

## **Publicité et promotion**

En Uruguay, comme partout ailleurs, la publicité et la promotion sont des éléments clés du succès de la commercialisation. Il existe 14 journaux quotidiens, 3 ayant plus de 100 000 lecteurs, et 18 périodiques, notamment des revues commerciales spécialisées.

Montevideo compte à elle seule 40 stations de radio et il en existe 65 autres à l'extérieur de la région de la capitale, ainsi que 20 stations de télévision réparties dans tout le pays.

On compte environ 1 800 000 récepteurs de radio et 500 000 téléviseurs en Uruguay.

La promotion varie selon le segment du marché visé et, comme au Canada, les analyses de marché sont des instruments utiles. Des renseignements au sujet des consultants en commercialisation locaux sont disponibles auprès des Services commerciaux de l'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine).

## **Cotation des prix**

Les cotations doivent être données avec CAF en dollars américains et la valeur FOB doit être clairement indiquée sur les factures. Certains importateurs, en particulier dans le secteur public, peuvent demander des cotations FOB et le montant estimatif des frais d'assurance et de fret, avec l'intention de donner localement ces services à contrat.

## **Système bancaire et financement local**

Le système financier uruguayen se compose de plusieurs banques commerciales et d'établissements bancaires privés, tant étrangers que locaux. La Banco Central del Uruguay (banque centrale) est l'établissement de régulation de la masse monétaire et de contrôle. Il existe deux autres établissements du secteur public, la Banco de la Republica (la banque commerciale d'État) et la Banco Hipotecario (la banque hypothécaire d'État).

La plupart des banques privées sont des succursales de grands établissements internationaux, certains implantés depuis longtemps en Uruguay. Les banques commerciales fournissent un service bancaire complet, tandis que les établissements bancaires se limitent à prendre les dépôts des non-résidents.

L'Uruguay s'est acquis une solide réputation comme centre financier régional, en raison de ses règlements avantageux concernant le change des devises et les transactions de capital. Le dollar américain circule librement en Uruguay et environ 75 % des dépôts enregistrés dans le système financier sont en cette devise.

L'État a un monopole sur le marché de l'assurance. La Banco de Seguros del Estado offre tous les types d'assurance de risque.

La Bourse de Montevideo (la Bolsa de Valores de Montevideo) compte 70 membres. Pour plus de renseignements, s'adresser à :

M. Carlos J. Cabral  
Bolsa de Valores de Montevideo  
Edif. de la Bolsa de Comercio  
Misiones 1400  
Montevideo (Uruguay)  
Télex : 914

## **Enregistrement des importations**

Les enregistrements des importations sont délivrés par la Banco de la Republica oriental del Uruguay (BROU) sur réception des déclarations d'importation au plus tard 180 jours avant l'expédition des marchandises. Il est valide pour une période de 180 jours, période au cours de laquelle les marchandises doivent être dédouanées. L'enregistrement peut être prolongé deux fois, chaque fois pour 90 jours. Le paiement sera effectué par la banque de l'importateur qui a besoin d'une facture provisoire et d'un enregistrement approuvé.

## **Douanes, droits, surtaxes et taxes**

En Uruguay, l'on se sert de la Nomenclature douanière du Conseil de coopération pour classer les marchandises en catégories; celles-ci sont assujetties à des taux de tarifs globaux, composés de quatre éléments séparés, se situant

entre 15 et 40 %. Les quatre éléments sont : une surtaxe de la BROU, un tarif douanier unifié (appelé IMADUNI), des frais de taxe ou de service et des frais consulaires. Les pourcentages relatifs varient selon le produit ou le service.

Le gouvernement uruguayen réduit ou élimine de temps à autre les droits de douane sur les produits importés qui sont de nature à augmenter les possibilités d'exportation du pays.

Des droits de douane préférentiels s'appliquent aux produits en provenance des pays membres de l'Association d'intégration latino-américaine (ALADI). En vertu de cet accord, les droits de douane et les taxes peuvent être réduits ou éliminés selon la catégorie des produits et leur origine.

Une taxe sur la valeur ajoutée, qui varie entre 12 et 18 %, est également prélevée sur tous les produits et la plupart des services, avec peu d'exceptions. L'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine), ou votre représentant local, peut vous fournir tous les renseignements nécessaires.

Les droits de douane doivent être payés dans les cinq jours suivant la date d'inspection. L'agent a alors deux jours pour retirer les produits du dépôt en douane; s'ils sont entreposés ailleurs, il a quinze jours pour le faire.

L'Uruguay a deux zones franches, à Nueva Palmira et à Colonia. Certaines marchandises, de quelque origine qu'elles soient, peuvent être admises dans ces zones, transformées et ensuite ré-exportées sans que s'appliquent les taxes d'importation et les droits de douane.

Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'ambassade de l'Uruguay à Ottawa ou au consulat à Vancouver (voir le chapitre V ), ou écrire directement à :

Dirección de Zonas Francas  
Acevedo Diaz 996  
Montevideo (Uruguay)

## Documentation

La loi uruguayenne exige des licences d'importation; toutefois, celles-ci sont émises automatiquement. En outre, toutes les importations doivent être enregistrées avant d'être expédiées (voir *Enregistrement des importations* dans le présent chapitre). Dans certains cas, une facture provisoire est exigée par l'importateur.

Une facture commerciale rédigée en espagnol, légalisée par les responsables consulaires uruguayens, en cinq exemplaires, doit accompagner chaque expédition. Ces documents doivent indiquer le nom et le pavillon du navire ou le nom du transporteur, le numéro du connaissement, la valeur FOB, ainsi que la description de tous les frais jusqu'à concurrence de la valeur CIF, les détails sur l'emballage, les mesures et le poids brut. Les honoraires consulaires ne sont pas compris dans la facture commerciale et ils seront perçus en Uruguay. Les frais afférents à toutes les légalisations consulaires peuvent être modifiés sans préavis.

Un exemplaire original en anglais du connaissement doit être légalisé par les responsables consulaires uruguayens, ainsi que deux traductions espagnoles du document. Si les marchandises doivent être expédiées d'un port n'ayant pas de bureau consulaire, veuillez communiquer avec un responsable uruguayen au Canada (voir chapitre V), qui vous fera des recommandations en conséquence.

Les autorités uruguayennes peuvent exiger des documents supplémentaires, notamment des listes de colisage, des certificats d'assurance et des certificats d'origine. Dans certains cas, elles demanderont d'autres certificats, notamment sanitaires, vétérinaires ou de vente libre.

## **Conditions et modes de paiement habituels**

Les conditions de crédit pour la plupart des importations peuvent être faites pour une durée maximale de 180 jours à partir de la date du connaissement; celles qui concernent les importations de biens d'équipement peuvent toutefois être établies pour une durée allant jusqu'à 10 ans, les paiements se faisant tous les 3 ou 6 mois.

## **Normes des produits**

Les exportateurs canadiens doivent se conformer aux normes et aux stipulations exigées par l'importateur; elles sont, dans la plupart des cas, conformes aux normes internationales.

## **Brevets et marques de commerce**

Les brevets sont enregistrés pour une durée de 15 ans et doivent être publiés dans un délai de 36 mois. La période d'opposition à un enregistrement est de 20 jours. Les marques de commerce enregistrées en Uruguay peuvent être

renouvelées tous les 10 ans et sont entièrement protégées par les lois uruguayennes actuellement en vigueur.

Si vous envisagez de faire enregistrer des brevets et/ou des marques de commerce, vous devez communiquer avec les Services commerciaux de l'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine), pour obtenir les noms et adresses d'avocats commerciaux en Uruguay qui vous donneront les conseils pertinents.

## **Adhésion aux organisations internationales**

L'Uruguay est membre de nombreuses organisations internationales dont :

- la Commission économique pour l'Amérique latine et les Antilles (ECLAC)
- l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (OAA)
- l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)
- la Banque interaméricaine de développement (BID)
- la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (Banque mondiale)
- l'Organisation internationale du travail (OIT)
- le Fonds monétaire international (FMI)
- le Système économique latino-américain (SELA)
- l'Association d'intégration latino-américaine (ALADI)
- le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD)

## **Investissement étranger**

L'Uruguay encourage fortement l'expansion industrielle utilisant les capitaux étrangers et nationaux. La « Loi de promotion industrielle » encourage l'investissement qui augmentera la capacité et les recettes d'exportation de l'Uruguay ou entraînera une croissance du tourisme. Selon le type d'activité, les industries peuvent être exemptées d'impôts ou bénéficier de facilités de crédit. L'investissement étranger est interdit seulement dans les activités considérées comme essentielles pour l'intérêt national (pour obtenir d'autres renseignements, s'adresser aux Services commerciaux de l'ambassade du Canada à Buenos Aires, en Argentine).

Le transfert des bénéfices est garanti par la « Loi sur l'investissement étranger », qui régleme également l'impôt sur les bénéfices. Certaines restrictions s'appliquent, mais en général les lois offrent des conditions favorables au capital étranger. Il serait prudent d'engager les services d'un avocat qui vous conseillera en conséquence. L'ambassade du Canada à Buenos Aires, en Argentine (voir chapitre V), est à même de fournir une liste des avocats en Uruguay.

Pour avoir de plus amples renseignements sur la « Loi sur l'investissement étranger » et la « Loi sur la promotion industrielle », s'adresser à la Section de consultation sur l'industrie et l'énergie, à l'adresse suivante :

Unidad Asesoria de Promoción Industrial  
Rincon 723, P.2  
Montevideo (Uruguay)

## Commerce de contrepartie

Le poids de la dette de l'Uruguay et la pression exercée pour améliorer les infrastructures essentielles ont mené le gouvernement à conclure des accords de commerce de contrepartie pour l'acquisition de produits ou services étrangers plus accessibles. Les organisations publiques et parapubliques doivent donner priorité aux soumissions étrangères pour des achats de l'État qui sont accompagnés de possibilités d'échanges compensés.

En Uruguay, le Bureau du commerce international au ministère de l'Économie et des Finances approuvera avec célérité les échanges compensés avec des entreprises privées quand ces échanges accroissent l'exportation de produits manufacturés uruguayens. À Ottawa, la Direction du commerce avec l'Amérique du Sud et le Mexique (LST), d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, répondra à toutes les questions et fournira les renseignements ainsi que les noms des personnes à qui s'adresser.

## Transport et communications

L'Uruguay possède l'un des meilleurs réseaux de transport en Amérique latine, comptant environ 52 000 km de routes, 3 000 km de voies ferroviaires et 1 250 km de voies fluviales. Avec 40 000 km de bonnes routes et 12 000 km d'autoroutes, le camionnage reste le moyen de transport des marchandises le plus important. Un service régulier et fiable est maintenu entre Montevideo et les frontières avec le

Brésil et l'Argentine. Il fait bonne concurrence au réseau ferroviaire, qui est moins coûteux mais plus lent. Le gouvernement concentre les ressources sur les voies ferroviaires rentables et réduit ou élimine le service sur les autres parties du système.

Le réseau des voies fluviales est étendu et relie Montevideo avec les villes et villages le long de la rivière Uruguay.

Le port principal de Montevideo a une capacité de levage d'environ 72 tonnes. Les ports des zones franches de Nueva Palmira et de Colonia sont également bien équipés et manutentionnent un volume croissant de marchandises. Ces ports ont une capacité de levage de 54 tonnes.

Toutes les importations doivent être acheminées sur des transporteurs nationaux si elles doivent être livrées dans les 10 jours précédant ou suivant la date inscrite sur le connaissement.

Le principal aéroport, Carrasco, adjacent à Montevideo, est bien équipé pour accueillir le fret aérien. Il est relié aux principales villes canadiennes par divers transporteurs aériens internationaux.

## Identification des expéditions

Toutes les marchandises admises en Uruguay doivent porter les renseignements suivants clairement indiqués en espagnol :

- un numéro d'identification correspondant à celui du connaissement;
- le port et le pays d'origine;
- la destination en Uruguay;
- une description du contenu;
- le poids total et le volume en mesures métriques;
- la marque de commerce (s'il y a lieu).

Des amendes équivalant à 10 % de la valeur totale des marchandises sont imposés à l'importateur lorsque les renseignements d'expédition sont incomplets ou inexacts.

---

# III. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN URUGUAY

---

## Consulter l'ambassade du Canada

Les Canadiens qui prévoient effectuer un voyage d'affaires en Uruguay ont intérêt à en informer les Services commerciaux de l'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine). Il est conseillé d'aviser la division de l'objet de la visite et d'envoyer plusieurs exemplaires des brochures sur les produits. Il serait utile d'inclure les prix CAF établis pour votre gamme de produits, ainsi qu'une liste des contacts que vous pouvez déjà avoir dans les milieux d'affaires uruguayens. À l'aide de ces renseignements, un délégué commercial se fera un plaisir de vous préparer un projet d'itinéraire, de faire les réservations d'hôtel si nécessaire, et de prendre en votre nom des rendez-vous qui peuvent être confirmés dès votre arrivée.

## Documents de voyage

Les Canadiens titulaires d'un passeport valide peuvent entrer en Uruguay. Aucun visa n'est nécessaire. Les voyageurs doivent également avoir un billet de retour à leur nom. Les personnes en voyages d'affaires sont considérées comme étant des touristes. On vous délivrera une carte de touriste valide pour une durée de trois mois, qui est renouvelable pour une période de même durée contre des frais nominaux de 3 \$US.

## Hôtels

Les hôtels en Uruguay varient des établissements à prix modéré aux palaces. Votre agent de voyage ou l'ambassade du Canada à Buenos Aires (Argentine), peut vous faire des recommandations à cet égard.

## Transport

Les compagnies Canadien International, Aerolinas Argentinas, Cruzeiro do Sul et Varig offrent des vols via le

Brésil ou l'Argentine en partance de Toronto et de Montréal. Lan Chile a une liaison directe de Montréal à Montevideo. Vous devez communiquer avec votre agent de voyage pour obtenir de plus amples renseignements.

Tarma, le transporteur aérien national de l'Uruguay, assure des vols réguliers entre Montevideo et les autres villes principales. Le réseau ferroviaire pour voyageurs n'est pas très fiable pour le transport interurbain. Les principales compagnies de location de voitures ont des bureaux à Montevideo; si vous préférez les autocars, Onda offre le service le plus fiable.

## Règlements douaniers

Les articles suivants peuvent être importés en franchise : 3 bouteilles de parfum et 1 bouteille d'alcool; 3 paquets de tabac ou 50 cigares ou 200 cigarettes, et des cadeaux d'une valeur maximale de 5 \$US.

## Santé et sécurité personnelle

L'Uruguay possède les normes de santé les plus élevées en Amérique latine, facilement comparables à celles du Canada. L'on peut manger des légumes et des fruits crus ou boire du lait et de l'eau du robinet n'importe où dans le pays. Toutefois, un produit chimique différent est utilisé pour purifier l'eau. On peut donc éprouver un léger inconfort pendant une courte période.

En Uruguay, les services médicaux sont très bons, mais onéreux. Il est conseillé aux voyageurs d'avoir une assurance-maladie suffisante avant de quitter le Canada.

L'Uruguay est un pays agréable et sans danger à visiter. Toutefois, comme dans d'autres endroits, la sécurité personnelle est une question de prévention et de précaution.

## Communications

Les communications, verbales aussi bien qu'électroniques, entre le Canada et l'Uruguay sont faciles car le réseau est maintenant automatique à travers tout le pays. Toutefois, la livraison du courrier est lente. L'utilisation des services internationaux de messagerie aérienne est fortement recommandée.

## Visites et réceptions d'affaires

Une journée de travail peut facilement comprendre trois à quatre visites, en plus d'un déjeuner d'affaires. Il est bon également de prévoir une journée libre à la fin du séjour car de nouvelles idées d'affaires peuvent surgir au cours des discussions. Les réceptions d'affaires prennent généralement la forme d'un déjeuner, d'un cocktail ou d'un dîner. Les rendez-vous doivent être pris à l'avance par l'entremise du représentant local ou de l'ambassade et, comme au Canada, doivent être confirmés et respectés.

---

## IV. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

---

### Services de consultation sur les marchés

Le gouvernement fédéral maintient en poste des délégués commerciaux dans 67 pays du monde pour aider les exportateurs canadiens et les acheteurs étrangers. En plus de servir d'agents de liaison entre les acheteurs et les vendeurs, les délégués commerciaux conseillent les exportateurs canadiens sur toutes les étapes de la commercialisation, notamment pour déterminer les possibilités d'exportation, évaluer la concurrence exercée sur les marchés, s'occuper des présentations aux gens d'affaires et aux représentants des gouvernements étrangers, sélectionner et recommander les agents, fournir des renseignements sur les modalités de paiement et aider à résoudre des problèmes concernant les tarifs douaniers et l'accès aux marchés. De plus, ils s'emploient activement à trouver des débouchés et à encourager les activités de promotion.

La Direction du commerce avec l'Amérique du Sud et le Mexique, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, à Ottawa fournit elle aussi une aide commerciale. Elle représente, pour les délégués commerciaux à l'étranger, le principal lien avec le Canada. Dans le cas de l'Uruguay, les affaires sont traitées par les délégués commerciaux à Buenos Aires (Argentine), qui sont constamment en rapport avec leurs homologues à Ottawa :

Direction du commerce avec l'Amérique du Sud et le  
Mexique

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 996-5546  
Télex : 053-3745

On peut y obtenir :

- des renseignements sur les marchés, notamment sur les perspectives économiques de chaque pays et l'état des marchés de produits particuliers;

- des renseignements sur l'accès aux marchés, notamment sur les tarifs douaniers, les règlements, la délivrance de licences, les obstacles non tarifaires, les normes relatives aux produits, les documents exigés, etc.;
- des publications, notamment les versions différentes, selon le pays, de la présente série du *Guide de l'exportateur canadien*, et des précis sur des marchés nationaux plus petits.

Les directions géographiques sont également chargées d'aider et de conseiller les exportateurs sur la commercialisation de leurs produits et services. Elles renseignent aussi les gens d'affaires sur les services d'exportation offerts par le gouvernement canadien et les possibilités d'exportation qui se présentent.

## Centres du commerce international

Établis dans toutes les régions du Canada, les Centres du commerce international offrent également une gamme complète de services commerciaux aux exportateurs canadiens. Leur personnel est composé de délégués commerciaux chevronnés, qui relèvent d'un délégué commercial principal d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Les Centres, qui offrent divers services, notamment des conseils en matière d'exportation et des renseignements sur les débouchés, aident les entreprises à élaborer des plans de commercialisation. Ils appuient également la tenue de séminaires et d'ateliers sur l'exportation. En outre, chaque Centre va être relié au réseau informatisé d'information sur les exportations (WIN Exports), exploité par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Les Centres sont situés dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), sauf dans les Territoires du Nord-Ouest et au Yukon, et sont souvent le premier point de contact des entreprises qui souhaitent exporter. De nouveaux centres doivent être ouverts à London et Québec (voir le chapitre V).

## La Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État fédérale, qui encourage et facilite l'expansion des exportations canadiennes.

La SEE fournit des assurances, des garanties et une aide au financement des exportations qui, avec les conseils financiers et la mise en oeuvre de programme d'aide financière, facilite la vente des produits et des services à l'étranger.

La Société offre les services suivants :

a) Assurances à l'exportation et garanties connexes

- assurance globale multirisque
- assurance globale - risques politiques
- assurance sélective - risques politiques
- assurance - opérations individuelles
- garanties - opérations individuelles
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance - investissement à l'étranger
- assurance - caution de bonne exécution
- garantie - caution de bonne exécution
- assurance - consortium
- assurance - cautionnement
- garanties - caution de soumission

b) Financement des exportations et garanties connexes

- prêts
- prêts de versements multiples
- imputations sur lignes de crédit
- achats de billets à ordre
- dédit
- garanties sur prêts

Il y a des bureaux régionaux à Montréal, Toronto, London, Calgary, Winnipeg, Vancouver et Halifax. Le siège social de la SEE est situé au :

151, rue O'Connor

Ottawa (Ontario)

Adresse postale :

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655

Ottawa (Ontario)

K1P 5T9

Câble : EXCREDCORP

Téléphone : (613) 598-2500

Télocopieur : (613) 237-2690

Télex : 053-4136

Les demandes de renseignements d'ordre général concernant les autres services de la SEE peuvent être acheminées par l'entremise des bureaux régionaux. Les services d'exportation relèvent uniquement de l'Administration centrale. Les demandes de renseignements sur le financement des exportations pour une région géographique particulière doivent être adressées au directeur du service compétent du Groupe de financement des exportations de la SEE à Ottawa.

## Programme de développement des marchés d'exportation

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) est un instrument de promotion commerciale d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Le PDME offre de l'aide aux entreprises canadiennes afin de leur permettre d'entreprendre diverses activités de promotion des exportations ou de participer à de telles activités. Le PDME s'intéresse aux projets mis en oeuvre tant par le secteur privé que par l'État. Ce programme vise à aider les entreprises, quelle que soit leur taille.

**Objectif du programme :** L'objectif principal du programme est de stimuler la croissance économique au Canada en augmentant les exportations. Le PDME atteint cet objectif en partageant avec les entreprises canadiennes les frais liés aux activités de commercialisation que celles-ci ne pourraient ou ne voudraient pas entreprendre normalement seules, en vue de diminuer les risques inhérents à ces activités. Le PDME encourage les entreprises canadiennes n'ayant jamais fait de l'exportation à devenir exportatrices. Il encourage également les exportateurs canadiens actuels à s'implanter dans de nouvelles régions géographiques ou à exporter de nouveaux produits.

**Les formes d'aide :** Le PDME est axé sur certains types d'activités de promotion commerciale et de commercialisation des exportations. Plus précisément, il vise à faciliter les exportations par des visites, des missions commerciales et des foires commerciales, des soumissions pour des projets particuliers à l'étranger et en établissant des consortiums d'exportation et des bureaux de vente permanents dans les marchés d'exportation actuels. Le PDME offre de l'aide pour des projets lancés par l'État ou l'entreprise privée, en fonction des disponibilités de fonds.

Toutes les activités du PDME doivent être commerciales, c'est-à-dire qu'elles doivent avoir comme objectif de générer

des ventes. Pour les projets lancés par le secteur privé, et non l'État, l'aide fournie est remboursable s'il en résulte des exportations.

Le PDME offre aux requérants la possibilité de conclure des accords de commercialisation avec l'État pour entreprendre des programmes de commercialisation composés d'une combinaison d'activités admissibles en vertu du programme normal pour une période pouvant aller jusqu'à deux ans. Ces accords s'adressent surtout aux entreprises de fabrication de taille moyenne ayant une certaine expérience dans le domaine de l'exportation.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur le PDME, s'adresser à InfoExport ou aux bureaux régionaux d'ISTC (voir chapitre V).

## Publicité

*CanadExport*, bulletin bimensuel publié en français et en anglais, vise à encourager les exportations canadiennes. Il contient divers articles et rapports sur les possibilités d'exportation, les succès commerciaux, les services offerts par l'État aux entreprises, les conditions d'accès aux marchés mondiaux et les appels d'offres, l'expansion industrielle et les activités de promotion commerciale effectuées conjointement par le secteur privé et l'État. Des articles portent aussi régulièrement sur les foires et les missions organisées à l'étranger par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada dans le cadre de son programme de foires et de missions, ainsi que sur les principales foires commerciales qui ont lieu dans le monde entier. Le bulletin traite également des projets d'immobilisations à l'étranger, qui font l'objet d'un financement multilatéral et présentent de bonnes possibilités d'exportation aux fournisseurs canadiens de biens et services.

Les fabricants canadiens peuvent se procurer gratuitement la revue *CanadExport* en s'adressant à :

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (BPT)  
Édifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

ou à :

InfoExport

(sans frais) : 1-800-267-8376

## Coopération industrielle avec les pays en développement

En 1978, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a mis sur pied le Programme de coopération industrielle en vue d'accroître l'efficacité de ses programmes de développement économique et social dans le tiers monde.

Ce programme, ainsi que les autres programmes bilatéraux existants, aide les entreprises canadiennes à s'implanter dans de nouveaux marchés dans les pays en développement et à trouver de nouvelles possibilités d'investissement, de coentreprises et de transferts de technologie.

Le Programme de coopération industrielle utilise des stimulants financiers pour appuyer les initiatives du secteur privé canadien dans des accords de coopération commerciale à long terme et dans la préparation d'études de faisabilité de projets dans les pays en développement. De l'aide financière est également accordée pour établir des contacts et déterminer les possibilités existantes au moyen de séminaires, de missions d'investissement et d'arrangements commerciaux rentables.

La plupart de ces accords sont des accords de co-production ou de partage de production, des opérations de montage, des accords de licences et diverses formes de participation au capital-actions.

Pour de plus amples renseignements et les formulaires de demande pour le Programme de coopération industrielle, s'adresser à la :

Direction de la coopération industrielle  
200, promenade du Potage  
Hull (Québec)  
K1A 0G4  
Téléphone : (819) 997-7901  
Télex : 053-4140

---

# V. ADRESSES UTILES

---

## En Argentine

Services commerciaux

Ambassade du Canada

*Adresse postale :*

Casilla de Correo 3898

(1000) Buenos Aires

Suipacha 1111, P. 25

(1368) Buenos Aires (Argentine)

Câble : DOMCAN BUENOS AIRES

Téléphone : (011-54-1) 312-9081/88

Télex : (code de destination 033) 21383 (CANAD AR)

Télécopieur : (011-54-1) 312-9775

## Au Canada

### Bureaux uruguayens

Ambassade de l'Uruguay

130, rue Albert, bureau 1905

Ottawa (Ontario)

K1A 5G4

Téléphone : (613) 234-2727

Télécopieur : (613) 233-4670

Télex : 053-3602

Consulat honoraire de l'Uruguay

1810-800 West Pender Street

Vancouver (Colombie-Britannique)

V6C 2V6

Téléphone : (604) 681-1377

Télécopieur : (604) 685-7100

### Bureaux canadiens

Direction du commerce avec l'Amérique du Sud et le  
Mexique

Direction générale de l'Amérique latine et des Antilles

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5546

Télex : 053-3745

Télécopieur : (613) 952-3904, 952-3907

InfoExport (BPTÉ)  
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Téléphone : (800) 267-8376  
(613) 993-6435  
Télécopieur : (613) 996-9288  
Télex : 053-3745

Agence canadienne de développement international  
Administration centrale  
200, promenade du Portage  
Hull (Québec)  
K1A 0G4  
Téléphone : (819) 997-5456  
Télex : 053-4140

## Centres du commerce international

### **Alberta**

Centre du commerce  
international  
Canada Place, Suite 540  
9700 Jasper Avenue  
Edmonton (Alberta)  
T5J 4C3  
Téléphone : (403) 495-2944  
Télex : 037-2762  
Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce  
international  
11th Floor  
510-5th Street S.W.  
Calgary (Alberta)  
T2P 3S2  
Téléphone : (403) 292-6660  
Télécopieur : (403) 495-4507

### **Colombie-Britannique**

Centre du commerce  
international  
Scotia Tower  
900-650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
Vancouver (C.-B.)  
V6B 5H8  
Téléphone : (604) 666-0434  
Télex : 04-51191  
Télécopieur : (604) 666-8330

### **Île-du-Prince-Édouard**

Centre du commerce  
international  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street, Suite 400  
P.O. Box 1115  
Charlottetown (Î.-P.-É)  
C1A 7M8  
Téléphone : (902) 566-7400  
Télex : 014-44129  
Télécopieur : (902) 566-7450

**Manitoba**

Centre du commerce  
international  
8th Floor  
330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 2V2  
Téléphone : (204) 983-8036  
Télex : 07-57624  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Nouveau-Brunswick**

Centre du commerce  
international  
Place Assomption  
770, rue Main  
C.p. 1210  
Moncton (N.-B.)  
E1C 8P9  
Téléphone : (506) 851-6452  
Télex : 014-2200  
Télécopieur : (506) 851-6429

**Nouvelle-Écosse**

Centre du commerce  
international  
Central Guaranty Trust  
Building  
1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
Halifax (N.-É.)  
B3J 2V9  
Téléphone : (902) 426-7540  
Télex : 019-22525  
Télécopieur : (902) 426-2624

**Ontario**

Centre du commerce  
international  
Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
Toronto (Ontario)  
M5J 1A4  
Téléphone : (416) 973-5053  
Télex : 065-24378  
Télécopieur : (416) 973-8161

**Québec**

Centre du commerce  
international  
Tour de la Bourse  
800, Place Victoria  
Bureau 3800  
C.p. 247  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Téléphone : (514) 283-8185  
Télex : 055-60768  
Télécopieur : (514) 283-8794

**Saskatchewan**

Centre du commerce  
international  
6th Floor  
105-21st Street East  
Saskatoon (Sask.)  
S7K 0B3  
Téléphone : (306) 975-5315  
Télex : 074-2742  
Télécopieur : (306) 975-5334

Centre du commerce  
international  
4th Floor  
1955 Smith Street  
Regina (Sask.)  
S4P 2N8  
Téléphone : (306) 780-6108  
Télécopieur : (306) 780-6679

**Terre-Neuve et Labrador**

Centre du commerce  
international  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Téléphone : (709) 772-5511  
Télex : 016-4749  
Télécopieur : (709) 772-2373

## Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC)

### **Administration centrale**

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 995-5771

### **Territoires du Nord-Ouest**

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
Yellowknife (T.-N.-O.)  
X1A 2R3  
Téléphone : (403) 920-8568  
Télécopieur : (403) 873-6228

### **Yukon**

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
108 Lambert Street  
Suite 301  
Whitehorse (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Téléphone : (403) 668-4655  
Télécopieur : (403) 668-5003

## Société pour l'expansion des exportations

### **Siège social**

151, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario)  
Adresse postale :  
C.P. 655  
Ottawa (Ontario)  
K1P 5T9  
Téléphone : (613) 598-2500  
Télécopieur : (613) 237-2690  
Télex : 053-4136  
Câble : EXCREDCORP

### **Colombie-Britannique et Yukon**

Société pour l'expansion  
des exportations  
One Bentall Centre,  
Suite 1030  
505 Burrard Street  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
V7X 1M5  
Téléphone : (604) 688-8658  
Télécopieur : (604) 688-3710

### **Prairies et Nord**

Société pour l'expansion  
des exportations  
Bow Valley Square III  
Suite 2140  
255-5th Avenue S.W.  
Calgary (Alberta)  
T2P 3G6  
Téléphone : (403) 294-0928  
Télécopieur : (403) 294-1133  
Sans frais : 1-800-661-8638

### **District du Manitoba et de la Saskatchewan**

Société pour l'expansion  
des exportations  
330 Portage Avenue  
Suite 707  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 0C4  
Téléphone : (204) 942-0226  
Télécopieur : (204) 983-2187  
Sans frais : 1-800-665-7871

**Ontario**

Société pour l'expansion  
des exportations  
National Bank Building  
Suite 810  
P.O. Box 810  
150 York Street  
Toronto (Ontario)  
M5H 3S5  
Téléphone : (416) 364-0135  
Télécopieur : (416) 862-1267  
Télex : 06-22155

**District d'Ottawa**

*(même adresse que le  
siège social)*

Téléphone : (613) 598-2992

**District de London**

Société pour l'expansion  
des exportations  
415 Talbot Street  
Suite 303  
London (Ontario)  
N6A 5C9  
Téléphone : (519) 645-5828  
Télécopieur : (519) 645-4483

**Québec**

Société pour l'expansion  
des exportations  
800, place Victoria  
Bureau 2724,  
C.P. 124,  
Succursale de la  
Tour de la Bourse  
Montréal (Québec)  
H4Z 1C3  
Téléphone : (514) 878-1881  
Télécopieur : (514) 878-9891

**Atlantique**

Société pour l'expansion  
des exportations  
Toronto Dominion Bank  
Building  
1791 Barrington Street  
Suite 1003  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 3L1  
Téléphone : (902) 429-0426  
Télécopieur : (902) 423-0881  
Télex : 019-21502





Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20073667 9

MAIN HF 1010 .G85U814 1991  
Uruguay, guide de l'exportateur  
canadien 15242906

Storage

HF 1010 .G85U814 1991 STORAGE

Uruguay, guide de l'exportateur  
canadien. --

15242906

# URUGUAY

## LÉGENDE



Capitale



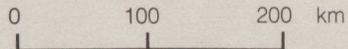
Villes principales



Chemins de fer



Frontières internationales



Argentine

Brésil

Buenos Aires

Colonia

Mercedes

Paysandu

Salto

Montevideo

Minas

Rocha

Punta del Este

Treinta y Tres

Durazno

Lac Rio Negro

Rio Negro

R. Yi

R. Uruguay

Rio de la Plata

Océan Atlantique



Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

External Affairs and  
International Trade Canada