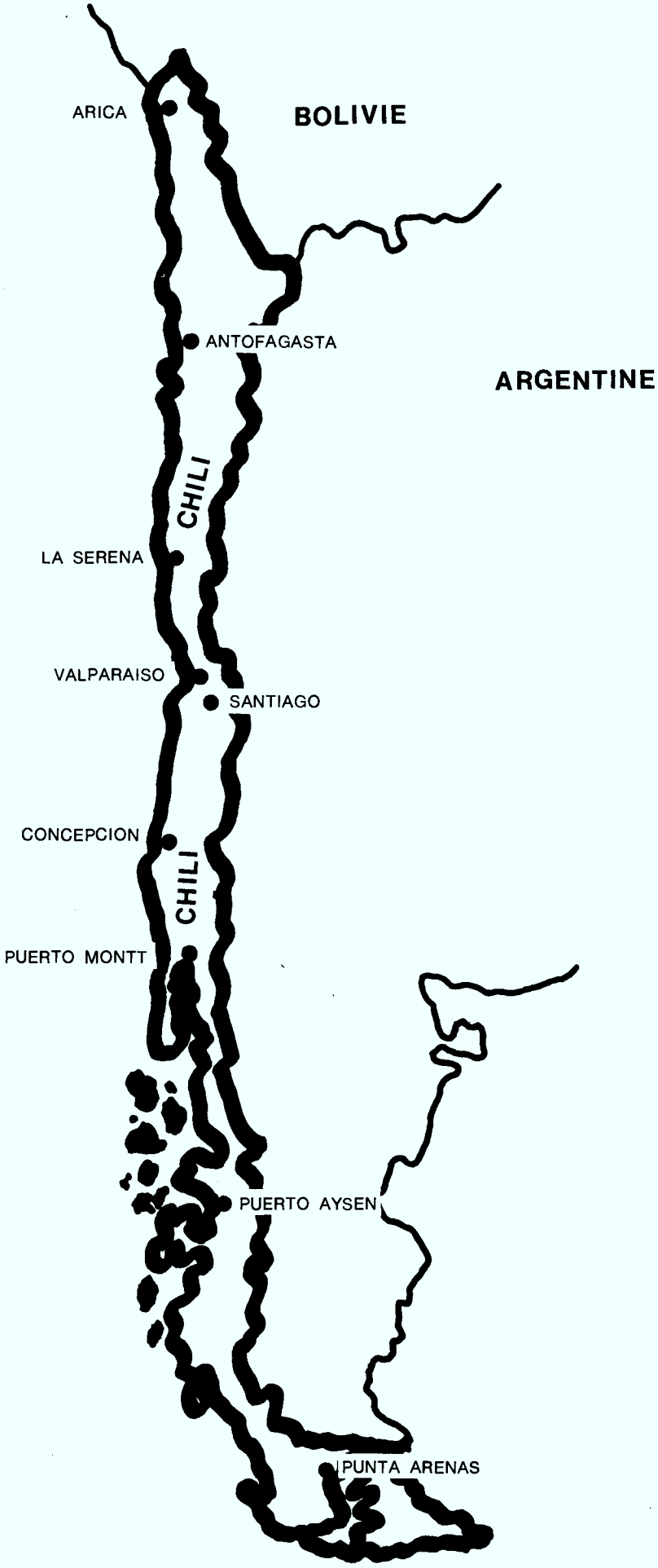
HF
3227
.C35
Chile

marchés pour l'exportation canadienne

CHILI


ARICA
BOLIVIE
ANTOFAGASTA
ARGENTINE
CHILI
LA SERENA
VALPARAISO
SANTIAGO
CONCEPCION
CHILI
PUERTO MONTT
PUERTO AYSEN
PUNTA ARENAS

MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

CHILI

Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada, 1977

Published by the Department of Industry, Trade and Commerce
Ottawa, Canada, 1977

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1977
© Minister of Supply and Service Canada 1977

TABLE DES MATIÈRES

CHILI

		PAGE
I.	GÉNÉRALITÉS	5
II.	ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	13
III.	PRATIQUES COMMERCIALES AU CHILI	18
IV.	CONTRÔLE DES IMPORTATIONS, DROITS DE DOUANE ET DEVISES	22
V.	VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES AU CHILI	24
VI.	RÈGLEMENTS RELATIFS AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS	26
VII.	AIDE GOUVERNEMENTALE AUX EXPORTATEURS	31
VIII.	ADRESSES UTILES	37

I. GÉNÉRALITÉS

Géographie

Le Chili est une bande de terre qui s'étend sur 4200 km le long de la côte ouest de l'Amérique du Sud. S'il est un des plus longs pays du monde, sa largeur moyenne n'est que de 200 km. Les frontières naturelles du Chili sont le Pacifique à l'ouest et les Andes à l'est. Il touche au nord, au Pérou et à l'est, à la Bolivie et à l'Argentine. Le sud du Chili est un archipel dont l'extrémité, le cap Horn, forme le point de rencontre des océans Atlantique et Pacifique.

Le pays se divise en quatre grandes régions bien distinctes sur le plan géographique: un désert au nord constituant le quart du territoire national, les cols et les plateaux élevés dans les Andes, une vallée centrale et, enfin, au sud une région à profusion de lacs se terminant par l'archipel de la Terre de Feu. Dans le but de décentraliser l'administration des richesses naturelles connues et potentielles, le pays a été divisé en 12 régions administratives plus une agglomération urbaine, soit Santiago (la capitale) et sa banlieue. Dans le nord du Chili (régions I, II, III et IV) se trouve un des déserts les plus arides au monde, mais également de riches gîtes miniers (cuivre, nitrates, etc.). L'autre industrie importante de cette partie du pays est la pêche. La vallée centrale (régions V à X) regroupe la plupart des activités industrielles et agricoles, et, par conséquent, forme le plus large bassin de population du pays. Grâce à des conditions climatiques favorables, l'industrie forestière est également un secteur très actif. Dans le Sud (régions XI et XII) on s'occupe principalement de l'élevage de bovins et d'ovins. La Terre de Feu, fournit du gaz naturel et environ 30% des besoins en pétrole du pays.

Climat

Le climat est dans l'ensemble doux. Dans la partie la plus septentrionale, les étés sont chauds et les hivers très doux. La région des lacs est plus froide et pluvieuse, tandis que plus au sud, les étés sont courts et frais et les hivers longs, froids et pluvieux. L'influence du courant froid de Humboldt au large des côtes ainsi que la faible distance entre la côte et les sommets enneigés des Andes, empêchent le pays de connaître ce qui serait autrement un climat très chaud. L'été

(décembre à mars) à Santiago est long et sec et la moyenne de température atteint 28° C. Par contre, pendant la saison des pluies (mai à août), la moyenne n'est que de 12° C.

Heure locale

Quatre heures en retard sur l'heure de Greenwich de la mi-mars à la fin de septembre, et trois heures le reste de l'année.

Population

Le Chili est un des pays les moins peuplés de l'Amérique latine (environ 79 habitants au mille carré). On estime à 10 000 000 la population, dont plus de 3 000 000 vivent dans l'agglomération urbaine de Santiago.

Langue

La langue officielle est l'espagnol. Il est très utile de connaître la langue du pays même si la plupart des hommes d'affaires ont une certaine connaissance de l'anglais. On peut retenir les services d'un interprète ou d'un traducteur, le tarif variant entre $(US)20 et 25 par jour.

Religion

L'Église catholique prédomine et a beaucoup d'influence dans toutes les couches de la société. Cependant, la liberté des cultes est garantie par la Constitution.

Principales villes

Santiago, la capitale, est le centre commercial du pays.

Les autres centres importants sont:

	Branche principale d'activité	Population
Valparaiso-Viña del Mar	Agriculture	739 000
Concepción	Mines (charbon) Forêts	313 000
Coquimbo - La Serena	Mines Agriculture	129 000
Antofagasta	Mines (cuivre) Pêche	126 500
(les mines de cuivre de cette région livrent environ 50% de la production nationale)		
Punta Arenas	Élevage de bovins et d'ovins Pétrole Pêche	67 500
Iquique	Pêche Mines	55 000

Ports de mer

Les principaux ports de mers sont, du nord au sud, Arica, Iquique, Antofagasta, Valparaiso, San Antonio, Puerto Montt et Punta Arenas.

Poids, mesures et électricité

Le Chili utilise le système métrique. Le courant électrique est du type 220 volts c.a., 50 cycles, pour les maisons et du type 380 volts, 50 cycles, 3 phases pour l'industrie. Quant à l'usage domestique, la fiche bipolaire est la plus courante.

Fêtes et congés

Jour de l'an	1er janvier
Jeudi-Saint	fête mobile
Vendredi-Saint	fête mobile
Fête des travailleurs	1er mai
Fête de la marine	21 mai
L'Assomption	15 août
Fête de l'Indépendance	18 septembre
Fête de l'armée	19 septembre
Fête de Colomb	12 octobre
La Toussaint	1er novembre
L'Immaculée-Conception	8 décembre
Noël	25 décembre

Heures des affaires

1. Bureaux du gouvernement - de 9h00 à 18h00 (certains services n'accueillent les visiteurs qu'à certaines heures de la journée) du lundi au vendredi.
2. Banques - de 9h00 à 14h00 du lundi au vendredi.
3. Bureaux - de 8h30 ou 9h30 à 18h00 du lundi au vendredi (les bureaux peuvent être fermés pour une période de deux heures pour le déjeuner).
4. Magasins - de 10h00 à 19h00 du lundi au vendredi; de 9h00 à 13h00 le samedi.
5. Ambassade - de 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 (les heures peuvent différer au cours des mois d'été, soit de décembre à mars).

Gouvernement

Le Chili est une république fédérale. Les libertés démocratiques ont été suspendues et un régime militaire gouverne actuellement le pays. Une commission formée de citoyens du pays est en train d'élaborer une nouvelle constitution qui servira de base à l'éventuel retour à un système démocratique.

Tarifs du téléphone

Appels de personne à personne

Jours de la semaine et la nuit	$12 pour les trois premières minutes $3 pour chaque minute additionnelle
Dimanche	$9 pour les trois premières minutes et $2.25 pour chaque minute additionnelle

Appels de numéro à numéro

Jours de la semaine et la nuit	$9 pour les trois premières minutes et $3 pour chaque minute additionnelle
Dimanche	$6.75 pour les trois premières minutes et $2.25 pour chaque minute additionnelle

Télégrammes

Le jour	$0.36 pour chaque mot
La nuit	$3.96 pour 21 mots et $0.18 pour chaque mot additionnel, taxe

Tarifs postaux

On trouve ci-dessous un résumé des tarifs postaux en vigueur entre le Canada et le Chili. Cependant, lorsqu'on fait appel au service des Postes il vaut mieux consulter le guide complet d'affranchissement.

Lettre par avion ou de surface - Voir le tableau ci-dessous

Service par avion - Jusqu'à 8 oz *

Plus de	Jusqu'à	Tarif
0 oz	1 oz	$ .25
1 oz	2 oz	.45
2 oz	4 oz	.60
4 oz	8 oz	1.20
8 oz	16 oz	2.35

* (Toutes les lettres pesant jusqu'à 8 oz seront automatiquement transportées par avion vers tous les pays, sauf les É.-U. Une étiquette "Par avion" ou une indication appropriée est requise sur l'enveloppe.)

Imprimés (par avion et de surface) - Jusqu'à un maximum de 4 lb

Échelons de poids *

Plus de	Jusqu'à	Courrier prioritaire (par avion)	Courrier non-prioritaire (surface/avion)
0 oz	1 oz	$ .18	$ .12
1 oz	2 oz	.32	.20
2 oz	4 oz	.48	.28
4 oz	8 oz	.90	.50
8 oz	16 oz	1.62	.90
16 oz	32 oz	8.90	2.00
32 oz	48 oz	11.75	2.70
48 oz	64 oz	14.60	3.25

* (Ces envois peuvent être acheminés par moyens de surface, mais franchiront par avion une partie de la distance, sinon tout le parcours, lorsque cela sera possible.)

Plus de 4 lb (maximum 10 lb) - lb seulement

Échelons de poids	Courrier prioritaire (par avion)	Courrier non prioritaire * (surface/avion)
10 lb	$29.20	$6.85

* (Ces envois peuvent être acheminés par moyens de surface, mais franchiront par avion une partie de la distance, sinon tout le parcours, lorsque cela sera possible.)

Colis par avion: Informez-vous au bureau de poste pour connaître les tarifs.

Colis jusqu'à un maximum de 22 lb

Échelon de poids	Courrier prioritaire (par avion)	Courrier non prioritaire (surface/avion)
Maximum 22 lb	$64.15	$14.45

On peut obtenir des renseignements additionnels aux bureaux de poste locaux.

Histoire

La partie centrale du territoire qui appartient aujourd'hui au Chili était habitée, avant l'arrivée des Espagnols, par les Indiens araucans. Après une première tentative repoussée par les Indiens en 1535, les Espagnols n'ont pu s'établir en permanence qu'en 1540, suite à une bataille gagnée par Pedro de Valdivia. En effet, c'est le 12 février 1541 que Valdivia a fondé un premier village sur les lieux mêmes où il avait vaincu les Araucans et qu'il nomma Santiago. Quatorze ans plus tard, cependant, les Indiens devaient le capturer et le torturer jusqu'à ce qu'il meure. D'ailleurs, malgré plusieurs essais, les nouveaux venus ne purent conquérir les Araucans qu'en 1877 lorsque, par traité, le Chili a annexé leur territoire à la République.

En 1810, dirigé par le Général Bernardo O'Higgins, fils du vice-roi espagnol du Pérou, et avec l'aide du Général San Martin d'Argentine, les résidents de la colonie se sont insurgés contre l'Espagne et ont proclamé son indépendance. Les Espagnols ont lutté de façon intermittente contre les révolutionnaires jusqu'en 1818, lorsque le Chili s'est déclaré indépendant sous la présidence de O'Higgins. L'Espagne n'a reconnu officiellement le Chili qu'en 1844.

Entre 1838 et 1886, le Chili a connu et gagné trois guerres; celles de 1838-39 et 1879-83 contre les forces unies boliviennes-péruviennes (dans la dernière il a conquis les provinces du Nord riches en gisements de cuivre et de nitrate) et celle de 1886, quand il s'est joint au Pérou pour vaincre la flotte navale espagnole.

Depuis la fin de la Première Guerre mondiale, le Chili a connu des hauts et des bas tant sur le plan politique qu'économique. Par exemple, son économie a été gravement touchée par la découverte, après la guerre de 1914-18, du nitrate synthétique, mais a bénéficié de la grande demande pour le cuivre et le fer depuis la fin du deuxième conflit mondial. Les mines et l'agriculture demeurent les piliers de l'économie; d'ailleurs le Chili tire plus de 70% de ses revenus d'exportation de ses ventes de cuivre. Le secteur secondaire est bien développé, mais il demeure fragile. Cependant, la politique économique actuelle vise à permettre l'importation d'un plus grand nombre de produits de consommation tout en les frappant d'un minimum de droits de douane.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Depuis toujours, l'économie chilienne dépend du cuivre (premier producteur mondial) et à une moindre échelle d'autres produits miniers et forestiers. Ces autres branches importantes sont la pêche, la petite industrie et l'agriculture. Le gouvernement et l'industrie privée essaient de diversifier l'économie du pays en faisant l'impossible pour exporter davantage de nouveaux produits. Le potentiel des ressources minières, forestières, agro-alimentaires et de la pêche est pour ainsi inexploité; le gouvernement en est conscient et veut remédier à la carence des capitaux par une attitude ouverte à l'égard des investissements étrangers.

Les Chiliens se sont toujours tournés vers les É.-U. et les pays européens, en particulier l'Allemagne fédérale et la Grande-Bretagne, pour se procurer les biens d'équipement et les produits de consommation qu'ils ne pouvaient trouver sur place. Le secteur génie est dans l'ensemble bien développé et le Chili ne fait appel à des ressources étrangères que pour suppléer à un manque.

La politique économique chilienne est basée sur le principe du libre-échange ou l'internationalisme commercial, ce qui fait du Chili, une expérience parmi les pays en développement.

Au cours des trois dernières années, les autorités ont presque aboli tous les contrôles des prix et ont réduit grandement les restrictions sur les devises: les importations et les exportations (le nombre de produits interdits est maintenant négligeable). Le 1er janvier 1978 les droits de douane auront été réduits du sommet de 500% qu'ils atteignaient en septembre 1973 à 35% (sauf pour les importations d'automobiles).

Mines

Le PNB du Chili est dans une large mesure lié au secteur minier et le sera encore pour plusieurs décennies. Outre le cuivre, le pays a d'abondants gisements de minéraux et de métaux comme le fer, le nitrate, le molybdène, le plomb et le zinc.

On a localisé d'importantes réserves de gaz naturel au sud, dans la province de Magellan. Les premiers relevés révèlent également la présence de larges gisements pétrolifères. La société Empresa Nacional del Petróleo (ENAP) prévoit creuser des puits dans cette région.

Il existe des quantités importantes de charbon bitumineux dans la baie d'Arauco située au sud de la ville de Concepción. Des études ont également été entreprises pour déterminer l'étendue et la qualité des gisements dans la province de Magellan. Ce travail est effectué par la société Empresa Nacional del Carbón (ENACAR).

La société CODELCO est la plus importante entreprise minière du pays et celle qui produit le plus de cuivre au monde. Ses quatre divisions exploitent au total cinq mines: Chuquicamata (la plus grande mine de cuivre à ciel ouvert au monde), El Teniente (la plus grande mine souterraine de cuivre au monde), El Salvador, Andina et Exotica (fait partie de la division Chuquicamata). CODELCO fournit environ 80% de la production de cuivre du Chili. Par conséquent, cette société est de loin la plus intéressante pour les fournisseurs canadiens d'équipements miniers (ses achats ont totalisé $(US) 260 millions en 1976 dont plus de $100 millions pour l'exploitation et l'exploration sous-marine). Il existe aussi un nombre de petites et moyennes entreprises minières qui extraient du cuivre et d'autres métaux et minéraux.

Comme il y a eu peu d'investissements dans l'industrie minière chilienne depuis le début des années 70, les moyens de production sont maintenant quelque peu désuets. Une grande partie de l'équipement doit être renouvelée et les installations de production améliorées, si le Chili veut conserver l'avantage que lui procure sur ses concurrents étrangers la qualité exceptionnelle de son minerai.

Pour réussir, les fournisseurs canadiens intéressés par le marché chilien doivent se rendre sur place et visiter les installations minières où presque toutes les décisions (spécifications/recommandations) sont prises. Dans le cas de CODELCO, on préfère dans la mesure du possible avoir deux sources d'approvisionnement. Enfin, seuls les exportateurs prêts à investir des sommes importantes peuvent espérer établir un marché lucratif à long terme.

Pêche

Le Chili a, lui aussi, étendu ses limites territoriales à 200 milles des côtes. Sa flotte et ses usines de transformation du poisson, avides d'amélioration, sont à la recherche de technologie, d'équipement et de capitaux. Les coopératives jouent un rôle important dans le développement de cette industrie.

Forêts

Les forêts de conifères, dont le délai de maturité varie entre 15 et 18 ans et qui couvrent un grand territoire au sud (entre Santiago et Puerto Montt en particulier) constituent une richesse pratiquement inexploitée. Les exportations de pâtes, de papier journal, de carton et de bois de construction sont faibles, uniquement parce que le pays ne dispose pas de capitaux pour exploiter les forêts. Bien que deux grands projets en soient actuellement au stade de planification, on prévoit que beaucoup de petites scieries seront lancées au cours des prochaines années.

Agro-alimentaire

À long terme la politique agricole chilienne est orientée vers l'autarcie alimentaire. Actuellement les installations ne suffisent pas à transformer la production de fruits et de légumes de la région centrale. On sait également que la demande de matériel progressera au fur et à mesure que les méthodes de culture s'amélioreront. Pendant ce temps, le besoin de technologie, d'équipements et de capitaux ne sera pas moins grand. On prévoit que le mouvement coopératif jouera un rôle très important dans le développement futur de ce secteur.

Machinerie

Compte tenu de la modernisation que devront s'imposer les industries manufacturières chiliennes, y compris le secteur de la mécanique, pour relever les défis du libre-échange, beaucoup de fabricants chercheront à se procurer à l'étranger des équipements et des machines. Des fonds sont d'ailleurs disponibles de plusieurs sources pour appuyer ces projets.

Énergie électrique et télécommunications

Bien qu'il existe de bonnes occasions dans ces secteurs, on accorde la préférence aux fournisseurs qui sont déjà présents sur le marché local. Du reste, comme plus de fournisseurs étrangers recommencent à s'intéresser au marché chilien, la concurrence se fait plus vive. Le Chili possède une grande compétence en génie électrique et en télécommunications.

Construction

L'industrie chilienne de la construction est très développée, mais tourne actuellement au ralenti. L'industrie ne fait appel à des ressources étrangères que lorsqu'elle n'a pas sur place le savoir-faire nécessaire.

Transport

Sauf pour le métro de Santiago, peu de fonds ont été investis au secteur des transports depuis 1970. Par exemple, les chemins de fer manquent d'équipements, de pièces de rechange et de rails. Désormais, beaucoup de ventes dépendront du mode de financement accordé par le fournisseur.

Pouvoir d'achat

Bien que le pouvoir d'achat des Chiliens soit faible comparé au nôtre, il est un des plus élevés parmi les pays d'Amérique latine, grâce à l'important groupe que forme la classe moyenne depuis longtemps. Suite aux évènements politiques et économiques qu'a connu le Chili, le PNB par tête d'habitant se situe actuellement à peu près au niveau de 1970, soit environ $(US)700.

Coût de la vie

Malgré un taux d'inflation astronomique, qui tend maintenant à baisser, le coût de la vie demeure, dans l'ensemble, à un niveau similaire à celui du Canada (il y a cependant de très grandes différences pour certains articles). Le coût de la vie a été quelque peu éloigné de l'inflation grâce à un système d'indexation qui touche également les salaires.

PRINCIPAUX PRODUITS CANADIENS EXPORTÉS AU CHILI

($ 000 Can)

	1974	1975	1976
Soufre	2 170	1 594	2 495
Camions, tracteurs et châssis	149	1 989	1 525
Engrais et matériel connexe	3 588	637	1 109
Amiante brut	2 455	1 630	1 075
Machines pour le forage, l'excavation et les mines	6 466	4 777	881
Équipements de télécommunications et matériel connexe	1 393	1 542	790
Machinerie d'usage général	705	841	480
Fer, acier et alliages	71	93	446
Équipements d'éclairage électrique et de transport	526	361	395
Aluminium y compris les alliages	597	440	369
Total pour les produits principaux	18 120	13 9904	9 565
Total pour tous les produits	30 778	29 224	13 597

PRINCIPAUX PRODUITS CHILIENS IMPORTÉS AU CANADA

($ 000 Can)

	1974	1975	1976
Divers métaux en minerai et en concentré et ferraille	34 600	8 117	14 016
Cuivre et alliages	14 771	4 091	5 990
Raisin frais	2 172	2 723	5 658
Autres fruits et baies frais	366	640	1 775
Pâte de papier et pâtes similaires	-	1 324	1 740
Engrais et matériel connexe	1 008	1 008	1 093
Chaussures	-	51	1 027
Autres produits manufacturés non comestibles	-	54	394
Autres légumes frais	130	149	272
Poisson et animaux marins	11	33	242
Total pour les produits principaux	53 058	18 270	32 207
Total pour tous les produits	54 589	19 091	33 390

III. PRATIQUES COMMERCIALES AU CHILI

Représentation commerciale

Il est généralement difficile, sinon impossible, de réaliser un volume d'affaires important au Chili par le seul moyen de la poste. De plus, les plus importants acheteurs comme les services publics et les organismes gouvernementaux, exigent parfois que les fournisseurs étrangers aient un représentant sur place avant même de leur permettre de participer aux soumissions publiques et privées.

Comme les maisons de commerce sont à court de capitaux depuis plusieurs années et qu'actuellement leurs stocks tournent au ralenti, il est assez difficile de trouver un importateur-distributeur prêt à stocker des marchandises. Aussi, les entreprises qui font leurs premières armes sur ce marché sont-elles disposées d'abord à faire appel à une maison de commission qui peut assurer la promotion du produit auprès des grands acheteurs et des concessionnaires possibles.

Commissions et prix

Les représentants touchent normalement une commission d'environ 10% de la valeur FAB de leurs ventes. Pour les ventes en grande quantité comme dans le cas des fruits et légumes, des matières premières, d'engrais, etc., elle ne sera parfois que de 2 ou 3%, alors que pour des produits de faible valeur, mais à marge bénéficiaire élevée, la commission peut être de 15 ou 20% et même plus. Il faut se rappeler au moment de fixer les commissions que le représentant doit payer des impôts doubles, soit lorsqu'il touche la commission et lorsqu'il prépare sa déclaration de revenus.

Le Chili offre un marché extrêmement compétitif car les revenus sont faibles et le pouvoir d'achat restreint. Aussi sera-t-il très difficile de vendre un produit dont le prix est élevé, même si on peut démontrer, qu'il permettra des économies à long terme. La situation est quelque peu différente pour les principaux services publics et les grandes sociétés minières, mais le ratio coûts/bénéfices doit être clairement démontré aux ingénieurs et aux techniciens par des statistiques fiables des opérations sur place.

Langue et stratégie commerciale

La majorité des entreprises chiliennes qui font affaires avec l'étranger acceptent les lettres en anglais. Certaines répondent toutefois en espagnol. La documentation spécialisée, particulièrement les renseignements techniques pour les administrateurs et les services d'ingénierie, est aussi acceptée en anglais. Très peu de communications se font en français. Il faut noter aussi qu'il n'est pas rare, probablement pour des raisons de dignité, de respect et d'importance, de voir des administrateurs réagir assez froidement à l'endroit des visiteurs qui n'essaient pas de parler espagnol, même si eux connaissent suffisamment bien l'anglais. Il est donc très important de faire un effort pour parler espagnol ou à tout le moins de s'excuser avec toute la courtoisie possible d'en être incapable. Les administrateurs s'attendent aussi à ce que leurs visiteurs soient des personnages haut placés (beaucoup d'exportateurs canadiens et américains utilisent avec succès le titre de président adjoint) ou des ingénieurs et des techniciens très compétents. Une méthode de vente bien accueillie consiste à présenter la visite comme une occasion de fournir de nouvelles données techniques ou de mettre à jour des connaissances. Ces visites peuvent être faites à des sociétés en particulier ou prendre la forme d'un colloque où elles y sont toutes invitées.

Visites au Chili

Grâce à l'aide du ministère de l'Industrie et du Commerce et au service commercial local, il est possible d'établir une représentation par la poste. Cependant, comme les maisons locales manquent de personnel et représentent un grand nombre d'entreprises, il faut lutter pour qu'il s'occupe de nous. La meilleure façon de retenir son attention est d'effectuer deux ou trois voyages par an au Chili pour l'informer, l'encourager et faire avec lui la promotion en visitant quelques clients éventuels. Comme la plupart de l'activité commerciale est concentrée aux alentours de Santiago et que les sièges sociaux de presque toutes les sociétés importantes se trouvent dans cette ville, deux ou trois jours suffisent pour faire ce travail. Dans le cas de CODELCO, il faut absolument visiter les mines de façon périodique. Il faut annoncer sa visite au moins deux semaines à l'avance (calculer en moyenne 10 jours pour le courrier), ce qui donnera assez de temps pour fixer des rendez-vous et faire les réservations nécessaires.

La publicité

La plupart des grandes sociétés internationales remboursent à leurs représentants ou distributeurs 50% des frais de publicité et leur fournissent gratuitement des films, des diaporamas et d'autres matériels de publicité, y compris de la documentation. La même pratique s'étend à la publicité des produits nouveaux, toujours d'ailleurs accueillis avec enthousiasme. Le matériel publicitaire ne sera pas accepté comme tel par les douanes si le nom de la société ne paraît pas clairement sur l'envoi.

Brochures et échantillons

Les paquets contenant de la documentation et pesant plus de deux livres sont inspectés par les douanes, ce qui entraîne un délai (trois mois n'est pas rare) et souvent l'obligation de payer des droits. La documentation doit donc être expédiée par avion dans des enveloppes de papier bulle pesant moins de deux livres.

Les échantillons envoyés par la poste sont également lents à parvenir à destination, s'ils ne sont pas tout simplement perdus, car le destinataire n'a pas de documents pour les réclamer à la douane. Dans ces conditions, le courrier aérien (lettres recommandées) serait préférable si possible. L'avion, même si le tarif minimum doit être payé pour un paquet relativement petit, offre un service rapide et sûr parce que les compagnies aériennes signalent toujours rapidement l'arrivée de paquets et qu'elles fournissent au destinataire une feuille de route lui permettant de dédouaner le colis.

Services maritimes du Canada au Chili

Ports de la côte Est

La Chilean Line offre un service mensuel du port de Saint-Jean (N.-B.) à destination de Arica, Antofagasta, Valparaiso et Talcahuano. Elle peut transporter cargaisons mixtes, produits réfrigérés, liquides en vrac et conteneurs. Cette ligne est représentée au Canada par la société The Robert Reford Company Ltd., de Montréal et Toronto.

La Great Lakes Transcaribbean Line offre aussi un service mensuel (avril à décembre) de Hamilton et Valleyfield à destination de Antofagasta. Elle transporte cargaisons mixtes et conteneurs; elle dispose de grues puissantes. Cette ligne est représentée au Canada par Protos Shipping Ltd, de Montréal et Toronto.

Ports de la côte Ouest

Les navires de la Argentine Lines (E.L.M.A.), partent chaque mois de Vancouver et New Westminster à destination de Antofagasta et Valparaiso. Ils transportent cargaisons mixtes, produits réfrigérés et conteneurs. Cette ligne est représentée au Canada par Transpacific Transportation Co. Ltd., de Vancouver et McLean Kennedy Ltd., de Toronto et Montréal.

La Compania Chilena de Navegación Interoceanica S.A. (C.C.N.I.) offre un service mensuel du port de Vancouver à destination de Valparaiso. Elle transporte cargaisons mixtes, produits réfrigérés et conteneurs. Cette ligne est représentée au Canada par Kerr Steamship Company, de Vancouver.

La Prudential Lines Ltd appareille deux fois par mois du port de Vancouver à destination de Valparaiso et Antofagasta. Elle peut transporter cargaisons mixtes, produits réfrigérés, liquides en vrac et conteneurs. Cette ligne est représentée au Canada par C. Gardner Johnson Ltd, de Vancouver.

La Westfal-Larsen Line part chaque mois de Vancouver à destination de Valparaiso. Elle peut transporter cargaisons mixtes, liquides en vrac et conteneurs. Cette ligne est représentée au Canada par Empire Shipping Co. Ltd, de Vancouver.

IV. CONTRÔLE DES IMPORTATIONS, DROITS ET DOUANE ET DEVISES

Contrôle des importations

Toute personne morale ou physique peut importer pour une valeur FAB de $(US) 1500 de produits, sans autorisation de la Banque centrale. Au-delà de cette somme, les importations doivent d'abord être approuvées par l'agence de contrôle des importations. Il ne faut pas expédier avant d'avoir en main une copie du certificat d'enregistrement ou au moins, si le destinataire est digne de confiance, avant d'avoir le numéro et la date du certificat, lesquels doivent paraître sur tous les documents d'expédition. Ce certificat est valide pour 360 jours à compter de la date d'émission. Des délais additionnels peuvent être obtenus s'ils sont justifiés.

Parmi les quelques articles ou produits qui ne peuvent être importés, il y a le caviar, les fourrures, les perles fines, les pierres précieuses, fines ou artificielles et les téléviseurs couleur. Dans de très rares cas, la Banque centrale pourra bloquer l'importation de certains articles en exigeant un dépôt en argent équivalant à 10 000% de la valeur CAF. Cette méthode a été maintes fois utilisée dans le passé lorsque les réserves de devises étaient faibles, mais n'a plus cours.

Droits de douane

Les droits de douane ont été considérablement réduits vers le milieu de 1975 et des modifications en profondeur ont été apportées. Quatre des six rajustements semestriels ont déjà été mis en vigueur; l'objectif est d'empêcher les droits de douane de dépasser 35% en janvier 1978. Au 8 janvier 1977, 1215 articles étaient frappés de droits à 20%, 980 à 15%, 414 à 10%, 38 à 5% et 10 entraient en franchise. A la même date on maintenait des droits supérieurs à 55%, sur seulement six articles, soit trois à 115% (dont les automobiles) et trois à 80%.

Autres restrictions à l'importation

Sauf pour les contrôles, les droits de douane et certaines petites taxes déjà mentionnées, il n'y a aucune restriction sur les importations au Chili.

Devises

Au cours des dernières décennies, le pays a été plusieurs fois à court de devises, mais on peut maintenant s'en procurer pour toute transaction commerciale normale; par contre le gouvernement limite l'achat des dossiers à des fins personnelles comme les voyages à l'étranger. Selon la loi, toutes les opérations de change doivent être faites par l'entremise de la Banque centrale, des banques commerciales et des cambistes, quelques hôtels ou autres maisons autorisés. Bien qu'il y ait officiellement deux taux de change (banquiers et courtiers), les deux ont été identiques pour un certain temps. Le taux de change est fixé au début de chaque mois et on établit un taux spécifique (invariablement à la baisse) pour chaque jour; ce taux tient compte des variations de l'indice du coût de la vie du mois précédent. Cependant, rien ne garantit que cette politique sera poursuivie, car des modifications peuvent être nécessaires selon les changements des conditions économiques. L'augmentation de l'indice du coût de la vie a été de 375,9% en 1974, 340,7% en 1975, 174,3% en 1976 et sera probablement inférieure à 100% en 1977.

V. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES AU CHILI

Aviser et consulter le délégué commercial.

Quand s'y rendre

La période de mars à novembre est la plus propice aux visites. Par contre, on devrait éviter de se rendre au Chili pendant les périodes de Noël, de Pâques et des fêtes nationales (18 et 19 septembre).

Comment s'y rendre

La société CP Air offre un service hebdomadaire avec escale à Lima, entre les villes de Vancouver et Toronto et le Chili. De plus, les avions des lignes aériennes Lan-Chile et Braniff décollent tous les jours à destination de Miami ou New York selon le jour de la semaine, ainsi que vers différentes villes de la côte ouest des États-Unis. Enfin, la plupart des compagnies aériennes européennes desservent l'aéroport international Pudahuel de Santiago et font escale dans plusieurs autres villes d'Amérique du Sud.

Transport interne

Dans la majorité des cas, le prix d'une course en taxi est en fonction de la distance parcourue. Comme le tarif est souvent majoré pour tenir compte de l'inflation, les chauffeurs utilisent des grilles spéciales à la place du taximètre. Il n'est pas nécessaire de donner un pourboire. Pour les voyages entre Santiago et l'aéroport international Pudahuel, les chauffeurs demandent un prix fixe qui dépend de la partie de la ville d'où l'on vient ou à laquelle on se rend.

Location d'automobiles

Les agences Hertz, Avis et National n'ont des bureaux que dans les villes de Santiago et de Viña del Mar. Cependant, il est beaucoup plus pratique et économique d'utiliser les taxis.

Hôtels

Les deux hôtels les plus fréquentés par les hommes d'affaires canadiens sont les hôtels Carrera Sheraton et Sheraton San Cristóbal. Le premier est un vieil établissement sans charme situé au centre-ville et, par conséquent, duquel on peut gagner à pied presque tous les rendez-vous. L'autre, plus neuf et moderne est situé à 5 km du centre de la ville sur la colline de San Cristóbal; il est particulièrement confortable pendant les mois d'été. Certains descendent au Crillón, vieil hôtel imprégné d'atmosphère au coeur de Santiago.

Passeports

Tout Canadien détenant un passeport en règle peut entrer au Chili pour une période maximale de 90 jours. Un visa n'est nécessaire que si la personne a l'intention d'occuper un emploi. Le droit de séjour peut être prolongé d'une autre période de 90 jours.

Certificat de vaccination

Une preuve de vaccination contre la variole est nécessaire pour entrer au pays, même si on ne la demande pas toujours.

Vêtements

Pendant l'été (décembre à mars), on recommande des vêtements légers, mais les costumes tropicaux et les vêtements en cretonne sans repassage ne sont pas portés. Les femmes devront apporter des robes en coton ou en toile et un châle pour la soirée. Pour les autres mois de l'année, il faut des vêtements qu'on porte à la fin de l'automne au Canada. Un pardessus ou un imperméable doublé est indispensable pour les froides soirées d'hiver (de juin à la mi-septembre).

VI. RÈGLEMENTS RELATIFS AUX INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

Le 8 mars 1977 on a adopté le texte révisé du décret-loi 600 qui règlemente les investissements étrangers. La loi originale qui datait de juillet 1974, en plus de ne pas respecter l'entente de Cartagena lorsque le Chili était membre du Pacte des Andes, s'attirait beaucoup de critiques à cause de son caractère trop vague; cela entraînait des difficultés bureaucratiques parce que les autorités gouvernementales avaient ainsi une trop grande latitude en matière de décisions.

Voici un résumé des modalités de la loi:

ADMISSIBILITÉ - Article I

Les personnes morales ou physiques étrangères ainsi que les Chiliens vivant au pays ou à l'étranger, qui transfèrent des capitaux étrangers au Chili et passent un contrat relatif à un investissement étranger, sont assujettis aux modalités de la loi.

Article II

Les capitaux peuvent prendre la forme a) de devises étrangères librement convertibles au coût le plus élevé sur le marché des banquiers; b) d'immobilisations de toutes sortes sans provision de devises (la valeur sera déterminée comme dans le cas des importations); c) de technologie en général si elle peut être qualifiée d'investissement; d) de crédits reliés à des investissements étrangers; e) de capitalisation de crédits et de dettes étrangères dans des monnaies librement convertibles; f) de capitalisation de bénéfices qui pourraient être rapatriés.

MÉCANISME - Article III

L'autorisation relative aux investissements étrangers doit être mentionnée dans les ententes officielles signées entre le président du Comité d'étude des investissements étrangers (le ministre de l'Économie) ou, le cas échéant, le secrétariat de direction du Comité, et l'investisseur étranger.

Les investisseurs doivent effectivement amener leurs capitaux dans un délai de trois (3) ans, sauf dans le cas d'investissements miniers, dont le délai est de huit (8) ans. Cependant, le Comité peut par une décision unanime accorder un délai de douze (12) ans si des travaux d'exploration sont nécessaires ou si des circonstances justifient la prolongation du délai.

RAPATRIEMENT DU CAPITAL ET DES BÉNÉFICES -

Article IV

Les investisseurs étrangers peuvent librement rapatrier le capital et les bénéfices qu'ils en retirent; pour le capital, cependant, ils doivent attendre trois (3) ans après la date d'entrée au pays.

Article V

Les devises étrangères nécessaires au rapatriement du capital ne peuvent être obtenues que par la vente d'actions ou de droits liés à l'investissement étranger, ou par la vente ou la liquidation de la société achetée ou créée avec cet investissement.

TAXATION - Article VI

Le produit net obtenu selon les modalités de l'article V sera exempt de tout impôt jusqu'à concurrence du montant de l'investissement autorisé par le Comité. L'excédent est assujetti aux règles normales.

Article VII

Les détenteurs de capitaux étrangers au Chili ont le droit d'exiger qu'on inscrive dans leur contrat une clause stipulant que, pour une période de 10 ans à partir de la date de la mise en exploitation, leur charge fiscale se limitera à

49,5% du revenu imposable, cela comprenant à la fois les impôts sur les bénéfices et les taxes foncières en vigueur au moment de la signature du contrat. Cependant, l'investisseur peut une seule fois renoncer à ce droit et, soumis dès lors au régime d'imposition en vigueur au pays à ce moment-là, il accède aux mêmes droits, options et obligations que les investisseurs autochtones et, par conséquent, ne plus être imposé au taux fixe établi.

Article VIII

Les investissements étrangers et les entreprises bénéficiaires sont assujettis à la taxation indirecte et aux droits douaniers qui touchent les investissements nationaux. Cependant, en ce qui concerne l'importation de machines et d'équipements au cours de la période où les investissements sont effectivement consommés, les investisseurs assujettis à la présente loi peuvent faire stipuler dans leur contrat un taux fixe pour la taxe sur la valeur ajoutée et pour les droits de douanes.

DISCRIMINATION -

Article IX

De même, les investissements étrangers et les entreprises bénéficiaires sont soumis au régime s'appliquant normalement aux investissements nationaux, sans qu'il y ait directement ou indirectement discrimination envers eux, sauf dans le cas prévu à l'article X de la loi.

Article X

Si des règlements afférents adoptés après la date de promulgation de la loi semblent discriminatoires aux yeux des détenteurs de capitaux étrangers, ces derniers peuvent en demander la révocation dans un délai d'un an; si le Comité d'étude des investissements étrangers rejette la demande ou ne lui donne pas

suite, ils peuvent en appeler devant les cours de justice du pays, qui établiront s'il y a ou non discrimination.

ACCESSIBILITÉ DES SOURCES INTERNES DE FINANCEMENT -

Article XI

Nonobstant les modalités de l'article IX, des règlements peuvent limiter l'accès aux sources internes de financement pour les investisseurs touchés par la loi.

COMITÉ D'ÉTUDE DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS -

Article XII

Le Comité d'étude des investissements étrangers est le seul organisme autorisé, au nom de la République du Chili, à accepter l'entrée de capitaux étrangers en vertu de la loi.

Article XIII à XIV

Le Comité est formé des ministres de l'Économie (président), des Finances, des Affaires étrangères, du directeur du Bureau de la planification nationale et du ministre intéressé lorsque les investissements concernant un ministère non représenté au sein du Comité.

SECRÉTARIAT DE DIRECTION _

Article XV

Le Comité est doté d'un Secrétariat de direction relevant du ministère de l'Économie.

AUTORISATION DES INVESTISSEMENTS

Article XVI

Les investissements étrangers doivent être approuvés par le Comité à l'unanimité dans les cas suivants:

a) les investissements supérieurs à $(US) 5 000 000 ou une somme équivalente dans une autre monnaie;

b) les investissements dans les branches ou des activités normalement réservées à l'État ou à des services publics;

c) les investissements au secteur des communications;

d) les investissements effectués par un gouvernement étranger ou une institution publique étrangère.

Article XVII

Tous les autres investissements peuvent être autorisés par le Secrétariat de direction suite à l'approbation du président du Comité; les autres membres du Comité sont simplement informés lors de la réunion subséquente.

Dans ses dispositions de transition, la loi touche les investisseurs étrangers qui ont investi dans le pays et ceux qui ont entamé des négociations en vertu de la loi originale.

On peut prévoir que la loi sera modifiée à l'occasion et l'on recommande donc aux personnes qui songent à investir au Chili de consulter la Division commerciale de l'ambassade du Canada à Santiago pour obtenir des renseignements à jour.

VII. AIDE DU GOUVERNEMENT AUX EXPORTATEURS

Le gouvernement canadien offre divers services directs ou indirects en vue d'aide l'exportateur dans ses démarches. À Caracas, trois délégués commerciaux du ministère de l'Industrie et du Commerce sont à la disposition des hommes d'affaires afin de procéder à une première évaluation du marché et des débouchés, de nouer des relations et de fournir des renseignements sur le commerce du Venezuela et des Antilles néerlandaises.

Des renseignements sur le marché et les débouchés sont recueillis et publiés chaque mois dans la revue du Ministère, Commerce Canada. Les sociétés désireuses d'exporter peuvent la recevoir gratuitement en faisant la demande à la rédaction, Commerce Canada, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5, Canada.

Vous pouvez également recourir à l'aide offerte par des organismestels que la Société pour l'expansion des exportations et à des programmes spéciaux du ministère de l'Industrie et du Commerce, dont le Programme de formation à l'exportation et certaines techniques de développement des marchés.

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État autorisée par un statut fédéral à assurer les firmes canadiennes contre tout défaut de paiement des marchandises et des services canadiens vendus à l'étranger; à consentir des prêts aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services techniques canadiens; à garantir les institutions financières de toute perte lorsqu'elles participent à une transaction d'exportation en finançant le fournisseur canadien ou l'acheteur étranger; et à assurer les investissements canadiens à l'étranger de toute perte attribuable aux risques non commerciaux.

Assurance-crédits à l'exportation

La SEE peut assurer les contrats relatifs aux biens de consommation et à divers produits généraux sous un régime de crédit à court terme jusqu'à concurrence de 180 jours; et aux biens d'équipement, tels que la machinerie lourde, sous un régime de crédit à moyen terme jusqu'à concurrence de cinq ans. La SEE peut également assurer les honoraires pour services rendus à un client étranger.

Dans le cas des biens et services vendus à court terme, on émet une police tous risques couvrant toutes les exportations de l'assuré pour un an. Quant aux biens et services vendus à moyen terme, on émet une police spéciale pour chaque transaction.

Les principaux risques couverts par ce genre de police sont l'insolvabilité d'un acheteur étranger ou son défaut de paiement, au cours de six mois après échéance, des marchandises qu'il a dûment acceptées; le blocage des fonds ou les difficultés de virement; la guerre ou la révolution dans le pays de l'acheteur; l'annulation ou le non-renouvellement d'une licence d'exportation ou d'importation.

La SEE exclut les différends ou les risques qui peuvent être et sont normalement couverts par les assureurs commerciaux.

Pour mieux répartir les risques, l'exportateur assure généralement ses exportations vers tous les pays à l'exclusion des ventes contre lettres de crédit irrévocables et les ventes réglées d'avance. Il peut également exclure les ventes aux clients situés aux États-Unis. La SEE couvre normalement un maximum de 90% du montant de la perte.

Financement des exportations

La SEE prête aux acheteurs étrangers ou garantit les prêts consentis par des organismes privés à des acheteurs étrangers à l'appui des exportations canadiennes de biens d'équipement et de services connexes lorsqu'une prolongation du crédit s'impose pour faire face à la concurrence internationale et lorsque le financement commercial n'est pas accessible.

De plus, lorsque la concurrence internationale l'exige, la SEE peut garantir le financement des frais locaux fourni par le secteur privé ou peut les financer directement, à même les sources de la SEE ou du gouvernement, jusqu'à concurrence de 20% de la valeur des biens et services exportés du Canada dans le cadre d'un projet financé.

Les transactions admissibles englobent les industries de l'énergie, du transport, des communications et d'autres industries de biens d'équipement ainsi que des services reliés à l'évaluation et à la mise en valeur (à l'exclusion des études de faisabilité) des ressources naturelles et des projets touchant les services publics et les industries primaires et secondaires.

Habituellement, l'exportateur canadien et non pas l'emprunteur étranger présente la demande de prêt à la SEE. L'exportateur canadien, ou celui qui agit à titre de maître d'oeuvre pour le projet s'il implique plus d'un exportateur devrait, avant la signature d'un accord commercial, demander à la SEE son avis sur l'admissibilité au financement d'une vente à l'exportation.

L'emprunteur ne sera pas nécessairement l'importateur. Par exemple, un gouvernement pourra emprunter au nom d'un de ses organismes ou une banque au nom d'un de ses clients.

Assurance-investissement à l'étranger

Pour ouvrir de nouveaux débouchés aux hommes d'affaires canadiens, en rapprochant des marchés éventuels, la fabrication ou le montage des produits, et pour contribuer au progrès des pays en voie de développement, la SEE offre d'assurer les investissements canadiens à l'étranger contre certains risques politiques.

Le programme offre des facilités couvrant trois grands risques politiques:

1) l'expropriation;
2) l'inconvertibilité ou l'impossibilité de rapatrier les bénéfices ou le capital;
3) l'insurrection, la révolution ou la guerre.

L'investisseur peut opter pour une police couvrant un seul risque, tous les risques ou toute combinaison des trois.

Le programme oblige l'investisseur à assumer un pourcentage de la responsabilité, le reste incombant à la SEE. Cette clause d'assurance partagé s'étend à tous les contrats, peu importe l'investisseur ou le pays. Normalement, l'investisseur assume 15% de la responsabilité.

Les paragraphes précédents esquissent les activités de la SEE. Naturellement, ces aspects ne s'appliquent pas tous à chaque pays. Pour plus de précisions, les hommes d'affaires sont priés de s'adresser directement à la SEE, dont le siège social est à Ottawa et les succursales à Montréal, Toronto et Vancouver.

Programme de formation à l'exportation

Le ministère de l'Industrie et du Commerce paiera le transport aérien aller et retour, classe économique, d'un stagiaire étranger qui désire acquérir une formation scientifique ou technique auprès d'une société canadienne. Les demandes des firmes canadiennes (ou associations commerciales) sont acceptées et jugées selon les critères suivants:

- elles doivent démontrer comment la formation pourrait déterminer une hausse des exportations;
- le stagiaire doit être à l'emploi d'un client éventuel ou occuper un poste qui lui permettra d'influer sur les ventes (il ne peut figurer sur la liste de paye du candidat canadien);
- il doit être d'un calibre ou occuper un poste de nature à influer sur les décisions d'achat;
- le stage devrait durer au moins deux semaines.

Prière de soumettre les demandes à la Direction des foires et missions, ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa K1A 0H5.

Nouveau programme de développement des marchés d'exportation

En avril 1971, le ministère de l'Industrie et du Commerce a institué un nouveau programme pour stimuler les marchés d'exportation.

Il repose sur quatre grands principes: d'abord, il se propose "d'aider les sociétés à s'aider elles-mêmes". Deuxièmement, le programme vise à susciter chez les sociétés des initiatives qui auraient été impossibles sans le programme. Troisièmement, le programme doit aider les sociétés à franchir les obstacles et non pas leur servir de béquille; c'est-à-dire que les sociétés en question doivent proposer un projet qui "promet d'être rentable". Enfin, il faut, pour obtenir des fonds, prouver l'efficacité éventuelle d'un projet. On évalue "l'efficacité" en comparant les dollars que rapportent les nouvelles exportations aux dollars déboursés.

Ces principes ont donné lieu à un programme dont voici les grandes lignes:

a) Les frais admissibles au partage avec le gouvernement seront les frais nécessaires et réels aux phases précontractuelles: les frais des visites et des études de sondage, la formulation des propositions et des offres, etc. L'apport du gouvernement sera normalement de 50% des frais effectivement engagés à l'égard des travaux ainsi définis. Le gouvernement peut, dans des circonstances exceptionnelles, consentir un apport dépassant 50%, s'il y a justification.

b) L'apport du gouvernement est remboursable si la société réalise le surcroît de ventes qu'elle recherche.

c) Le programme comporte plusieurs sections, chacune conçue à la mesure des secteurs de produits, des régions d'exportation ou du genre de commercialisation.

L'objectif de la section A, "Stimulants à la participation de projets d'investissement à l'étranger", est d'accroître la participation canadienne aux projets d'investissement à l'étranger en partageant avec les sociétés les frais engagés pour faire face à la concurrence au cours des étapes précontractuelles des projets agréés. L'objectif de la section B, "Identification du marché et adaption des méthodes de commercialisation", est de susciter un accroissement soutenu dans l'exportation des produits canadiens, surtout des biens ouvrés.

La section C, "Stimulant à la participation aux foires commerciales à l'étranger", a pour but de déterminer un accroissement soutenu de l'exportation des marchandises et des services canadiens en intensifiant la participation des sociétés canadiennes aux foires commerciales à l'extérieur du Canada. Le but de la section D, "Acheteurs en visite", est de déterminer un essor soutenu de l'exportation des produits canadiens, notamment des produits fabriqués, en subventionnant les sociétés dans les initiatives qui consistent à amener des acheteurs étrangers éventuels à l'usine de la société canadienne en question.

d) Une société fait sa demande à l'avance, selon les critères publiés. Chaque proposition reçoit de la part des spécialistes du Ministère et dans certains cas, d'organismes extérieurs, la meilleure orientation possible. Si la demande est approuvée, on procède à un accord juridique.

Prière d'adresser les demandes et tout renseignement supplémentaire au:

Bureau des programmes
Développement des marchés d'exportation
Ministère de l'Industrie et du Commerce
240, rue Sparks
Ottawa, Ontario, Canada K1A 0H5
Tél. (613) 995-7481

VIII. ADRESSES UTILES

Au Canada

Ambassade du Chili
56, rue Sparks, suite 206
Ottawa (Ontario)
K1P 5A9

Consultats du Chili

3355, chemin de la Reine Marie
Suite 719
Montréal (Québec)
H3V 1A5

1139 av. Lonsdale
Vancouver Nord (C.-B.)
V7M 2H4

Comptoir commercial

1155, boul. Dorchester ouest
Suite 3501
Montréal (Québec)

Division de l'Amérique latine
Bureau de l'hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa (Ontario)
H1A 0H5

Au Chili

Ambassade du Canada
Ahumada 11, 10e étage
Santiago
Tél. 62256/62259/64189

CP Air
Hôtel Sheraton Carrera
Teatinos 180
Santiago
Tél. 65171

Hôtel Sheraton Carrera
Teatinos 180
Santiago
Tél. 82011

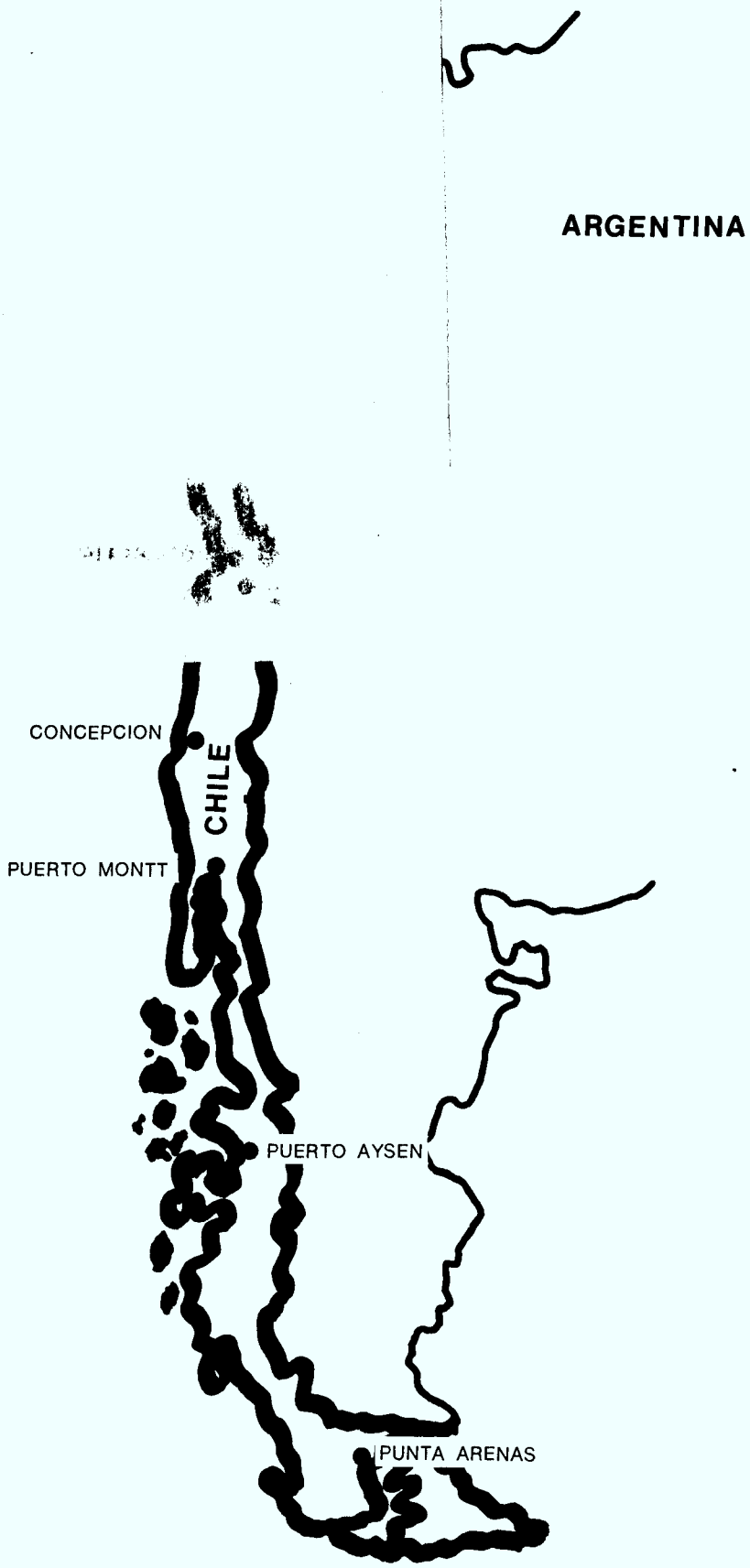
Hôtel Sheraton San Cristóbal
El Cerro 1755
Santiago
Tél. 74500

Hôtel Crillón
Agustinas 1025
Santiago
Tél. 63201

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCIALISÉ À L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC VOTRE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE QUI VOUS GUIDERA VERS LES MEILLEURS MARCHÉS POUR VOS PRODUITS ET VOUS INDIQUERA LA MEILLEURE FAÇON DE LES ABORDER.

Terre-Neuve Labrador	Le directeur 210 Water Street Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 1A9	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
Nouvelle-Écosse	Le directeur Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
Nouveau-Brunswick	Le directeur Suite 642, 440 King Street Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 454-9707 Télex 014-46140
Île-du-Prince-Édouard	Le directeur Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
Québec	Le directeur Suite 620, 2 Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
Montréal	Le directeur Suite 2124 Place Victoria C.P. 257 Tour de la Bourse Montréal (Québec) H4Z 1J5	Tél. (514) 283-6254 Télex 055-60768

Ontario	Le directeur Commerce Court West 51st floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
	Agent régional 9e étage 240, rue Sparks Ottawa (Ontario) K1A 0H5	Tél. (613) 996-1216 Télex 053-4124
Manitoba	Le directeur Suite 1104, Royal Bank Building 220 Portage Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 0A5	Tél. (204) 985-2381 Télex 075-7624
Saskatchewan	Le directeur Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Télex 071-2745
Alberta Territoires du Nord-Ouest	Le directeur 500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762
Colombie-Britannique Yukon	Le directeur C.P. 49178 Suite 2743 Bentall Centre, Tower "111" 595 Burrard Street Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex 04-51191

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222344