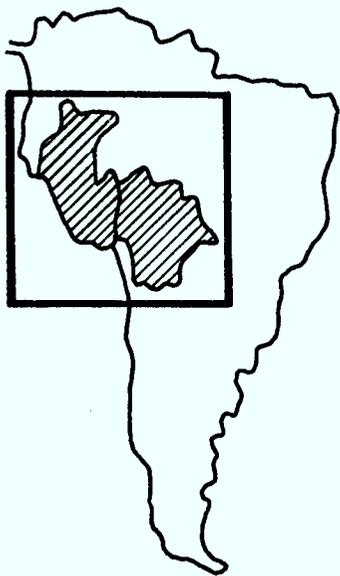
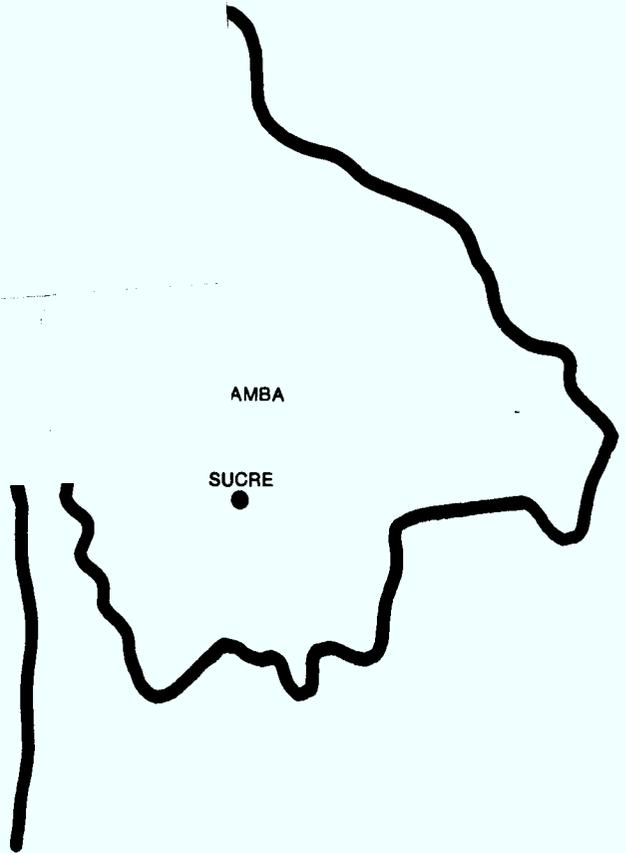


marchés
pour
l'exportation
canadienne

PIEROU
BOLIVIE



MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE
PÉROU
BOLIVIE

Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce,
Ottawa, Canada.
Published by the Department of Industry, Trade and Commerce,
Ottawa, Canada

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

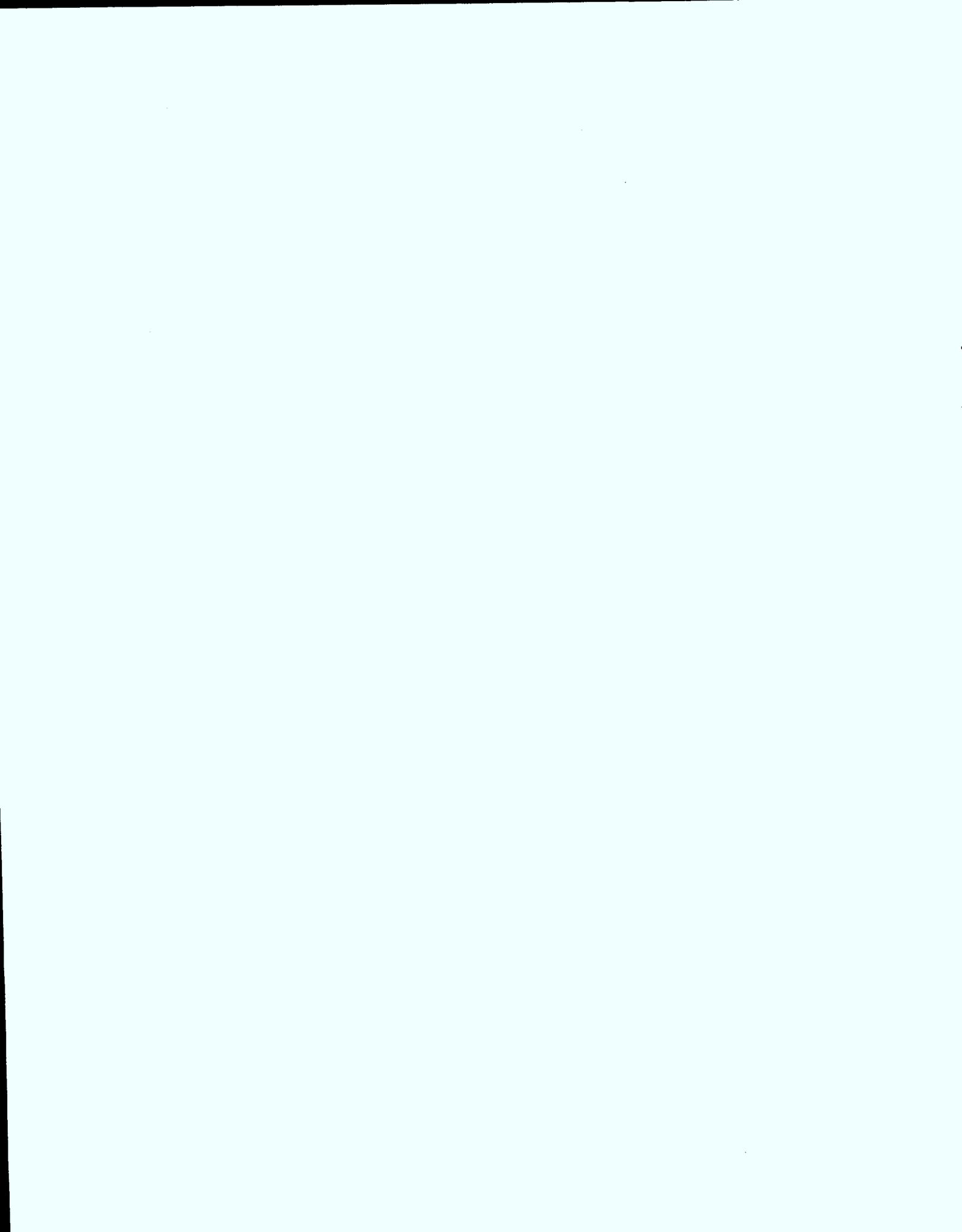


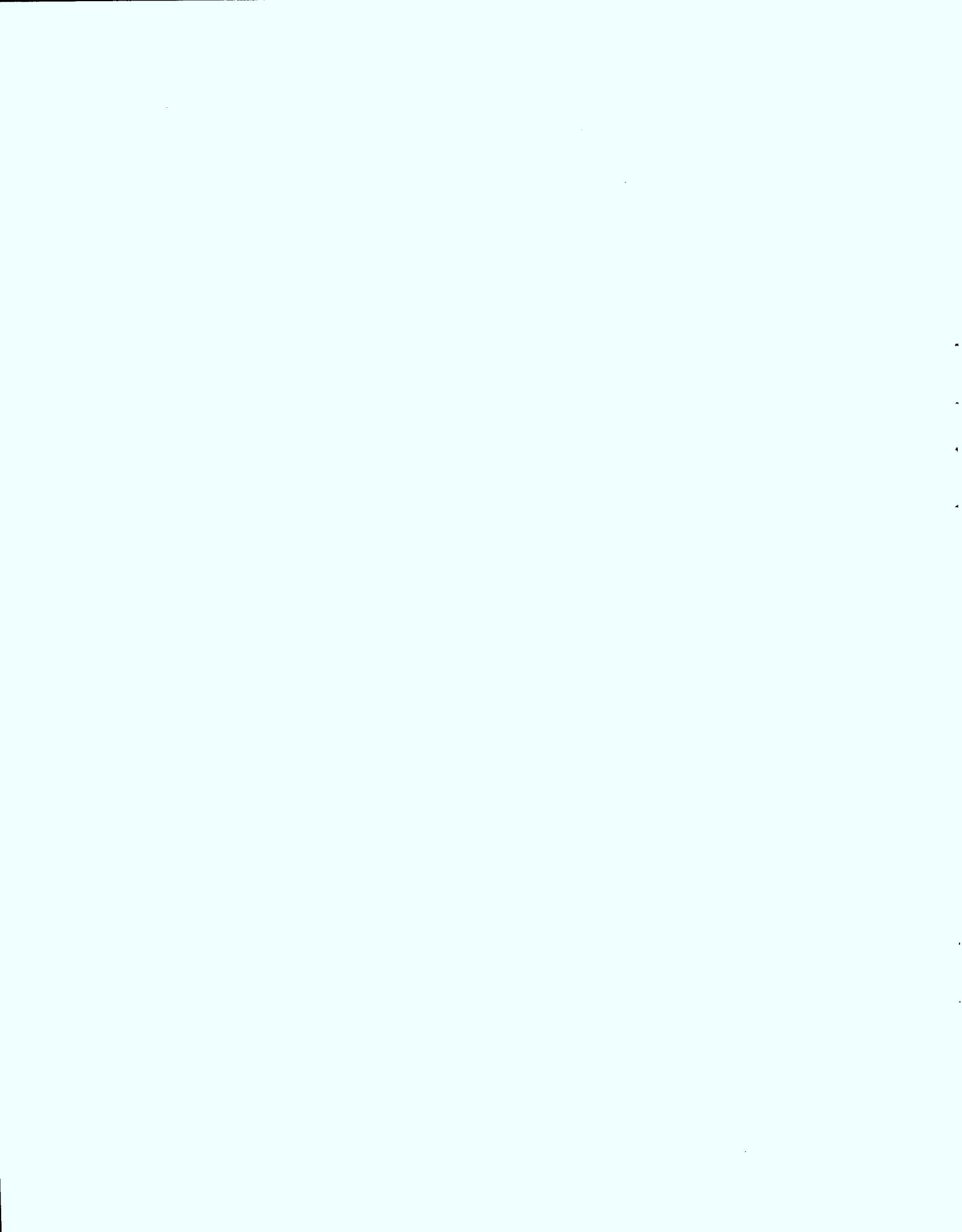
TABLE DES MATIÈRES

PÉROU

	<u>PAGES</u>
I. GÉNÉRALITÉS.....	5
II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR.....	8
III. LE MARCHÉ PÉRUVIEN.....	13
IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES.....	19
V. VOTRE VISITE D'AFFAIRES AU PÉROU.....	21
VI. ADRESSES UTILES.....	23

BOLIVIE

I. GÉNÉRALITÉS.....	24
II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR.....	25
III. LE MARCHÉ BOLIVIEN.....	26
IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES.....	28
V. VOTRE VISITE D'AFFAIRES EN BOLIVIE.....	30
VI. ADRESSES UTILES.....	31
VII. AIDE DU GOUVERNEMENT CANADIEN AUX EXPORTATEURS CANADIENS.....	32



PÉROU

I. GÉNÉRALITÉS

Situation et géographie

Le Pérou s'étend sur la côte du Pacifique, en Amérique du Sud; il est bordé du Nord au Sud par l'Equateur, la Colombie, le Brésil, la Bolivie et le Chili. Sa superficie est d'environ 500 000 mi et il se divise en trois zones:

- a) La zone côtière (la costa) qui comprend la plus grande partie de la population active et les principales villes et industries;
- b) les hautes terres (la sierra) qui contient les principaux gisements miniers;
- c) la jungle (la selva), région de prospection pétrolière intensive, partiellement explorée et arrosée de nombreux fleuves, y compris l'Amazone.

Climat

Les zones climatiques correspondent aux trois divisions topographiques. Le climat est tempéré mais humide sur la côte, frais dans les montagnes et tropical dans la jungle.

Heure locale

Heure normale de l'Est.

Population

Estimée à 16 millions d'habitants, dont 20% sont d'origine espagnole, 40% d'origine indienne pure et 40% métis.

Langue et services de traduction

L'espagnol est la langue du pays. Beaucoup d'hommes d'affaires parlent l'anglais. On peut obtenir des services de traducteurs et d'interprètes à Lima dans plusieurs agences et aux hôtels suivants: l'hôtel Crillon, l'hôtel Sheraton et le Gran Hotel Bolivar.

Religion principale

Catholique, mais la liberté religieuse est complète.

Villes et cités importantes

La capitale, Lima est le centre politique et commercial du pays. Avec le port, Callao, sa population atteint presque 3,5 millions d'habitants. Les autres agglomérations importantes sont:

Villes	Population
Arequipa	180 000
Cuzco	102 000
Chiclayo	141 000
Trujillo	142 000

Poids et mesures, électricité

Le système métrique est en vigueur. En général, le réseau électrique est de 220 volts, C.A. 60 hertz. Dans la région d'Arequipa, il est de 220 volts, C.A. 50 hertz.

Jours fériés et heures d'affaires

1er janvier	Nouvel an
	Jeudi saint
	Vendredi saint
1er mai	Fête du travail
29 juin	Saints Pierre et Paul
28 et 29 juillet	Fête de l'Indépendance nationale
30 août	Sainte Rose de Lima
1er novembre	Toussaint
8 décembre	Immaculée Conception
25 décembre	Noël

Heures d'affaires: 8h30 à 12h00
15h00 à 18h30
Fermé le samedi

Les heures d'affaires varient et les personnes de passage devront vérifier les heures des entreprises qu'elles comptent visiter. De janvier à mars, la plupart des entreprises ferment à 14h00 tous les jours.

Système politique

Un gouvernement militaire a pris le pouvoir en octobre 1968.

Histoire

Avant la conquête espagnole du 16e siècle, le Pérou était le centre de l'empire inca. Il fut une colonie espagnole jusqu'à la proclamation de l'indépendance en 1821. Depuis cette époque, l'histoire du Pérou a été mouvementée. Le pays n'a connu une stabilité relative que vers 1940, ce qui a favorisé les investissements étrangers et élargi l'infrastructure de l'économie péruvienne.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Généralités

Le Pérou regorge de richesses naturelles. C'est un important producteur de cuivre, de fer, de plomb, de zinc et d'argent, et le secteur minier compte pour plus de la moitié des exportations péruviennes. Il est le plus gros exportateur mondial de poisson, et la pêche aux anchois, qui avait connu des difficultés en 1972 à cause de perturbations des courants océaniques, est de nouveau prospère. L'agriculture poursuit lentement son redressement, et les exportations de sucre, de coton et de café sont importantes. La production de pétrole a atteint 28 millions de barils en 1976, et le pays devrait être auto-suffisant dans ce secteur dès 1978. A Trujillo, une usine de papier journal utilisant la bagasse comme matière première est présentement en construction, et le Pérou devrait bientôt devenir exportateur dans ce domaine.

Depuis qu'il assume le pouvoir en 1968, le gouvernement militaire péruvien a mis sur pied un vaste éventail de réformes sociales et économiques passant par une gestion et un contrôle étatiques beaucoup plus prononcés de l'économie, et notamment des moyens de production, et certains grands projets d'infrastructure ont vu le jour.

L'incertitude du climat des investissements résultant de l'attitude du gouvernement envers le secteur privé a provoqué une chute des réserves et des investissements; les importations ont grimpé et la dette étrangère s'est vite alourdie. Les exportations ont décliné dans certains secteurs, les prix ont dégringolé et l'industrie de la pêche s'est effondrée. Tous ces facteurs ont accentué le déséquilibre de la balance des paiements, et la hausse rapide des prix des produits importés accompagnée d'une croissance excessive de la demande domestique a amené de graves pressions inflationnistes.

Afin de juguler la crise économique, le gouvernement a imposé de nombreuses mesures d'austérité: hausses des impôts, coupures des budgets, dévaluation de la monnaie, contrôles des importations et suppression des importations non essentielles.

Bien que la récession fasse encore sentir ses effets, les perspectives économiques sont bonnes. La production de cuivre va à toute fin pratique doubler en 1977, et les autres secteurs miniers sont très actifs. Lorsque le pipeline trans-andin aura été terminé, le Pérou sera auto-suffisant en pétrole brut; les pêcheries devraient revenir à la normale d'ici la fin de la présente décennie, et le pays jouit toujours d'un crédit international intact malgré la crise économique.

Consommation individuelle

En 1975, les dépenses à la consommation ont été calculées à \$379 par habitant.

Coût de la vie

1965	-	87
1971	-	156
1972	-	167
1973	-	183
1974	-	214
1975	-	265

(l'augmentation annuelle moyenne depuis 1965 est de 11,8%)

Commerce extérieur

Sommes totales annuelles (en millions \$U.S.)

	Exportations	Importations
1965	667	729
1971	893	753
1972	944	797
1973	1050	1019
1974	1521	1909
1975	1378	2491

Principales exportations (1976)
(en pourcentage)

Métaux et minéraux	-	44
Produits de la pêche	-	16
Sucre	-	19
Coton	-	5
Café	-	3

Principales importations (1976)
(en pourcentage)

Outillage et équipement	26
Produits agricoles	17
Produits chimiques	17
Métaux et produits métallurgiques	10
Pâte, papier et bois	3
Véhicules et matériel de transport	5
Caoutchouc et plastique	5
Combustibles et lubrifiants	10

EXPORTATIONS CANADIENNES AU PÉROU

Liste d'exportations canadiennes au Pérou
(en \$Can '000)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Blé	22 823	9 732	15 133
Tôles et feuilards d'acier	9 153	12 110	8 165
Équipement de forage et d'extraction minière	1 167	5 523	2 701
Amiante brute	1 573	3 187	2 136
Matériel de télécommunication	3 810	1 595	1 887
Matériel pour voies ferrées	-	1 749	1 793
Matériel de manutention et pièces	458	2 286	1 201
Moteurs et pièces d'avions	384	1 119	1 185
Équipement industriel divers	402	501	1 144
Tissus larges	-	198	1 065
Avions	1 733	-	835
Matériel ferroviaire roulant	3 357	6 372	798
Autres véhicules motorisés	2 387	3 307	790
Machines et équipement de bureau	384	916	727
Moules de plastique	177	272	673
Matériel électrique	517	2 402	670
Orge	2 744	2 730	640
Cuivre et alliages	83	28	635
Autres textiles	424	1 803	559
Produits chimiques	96	443	534
Pâte de bois	1 355	236	531
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total des produits témoins	53 027	56 509	43 802
TOTAL	66 499	79 103	50 152

IMPORTATIONS CANADIENNES DU PÉROU

Importations témoins du Pérou
(en \$Can '000)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Café	2 430	2 155	6 425
Métaux (minerais, concentrés, ferraille)	9 287	6 499	6 170
Métaux non ferreux et alliages	91	-	814
Métaux précieux, y compris les alliages	-	-	576
Transactions spéciales	278	275	291
Filés et filaments de coton	-	-	258
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total des produits témoins	12 086	8 929	14 534
TOTAL	13 408	11 412	15 365

III. LE MARCHÉ PÉROUVIEN

Débouchés pour les produits et services canadiens

Le Pérou offre d'importants débouchés aux exportateurs canadiens, particulièrement dans les secteurs suivants:

mines et traitement des minerais;
exploitation forestière et industrie du bois;
production et transport de l'énergie;
électronique et communications;
services de consultants.

Commercialisation et distribution

Les grandes sociétés minières et pétrolières, les services publics, les grandes coopératives agricoles et, à l'occasion, les industries locales, importent directement machines et fournitures.

Cependant, la plupart des marchés sont conclus par l'intermédiaire d'agents et la section commerciale de l'Ambassade canadienne sera heureuse de vous aider à trouver un représentant adéquat.

Publicité et promotion

Toute la documentation publicitaire doit être rédigée en espagnol, avec les poids et mesures en unités métriques. Donnez le plus de détails possible, y compris le prix et le poids des marchandises afin d'aider les exportateurs à évaluer le fret et les droits de douane.

Représentation et agents

Il est exceptionnel qu'un exportateur puisse réussir sur le marché péruvien sans les services d'agents efficaces, et les sociétés canadiennes devraient y recourir. La division commerciale de l'Ambassade est en mesure de vous aider à trouver un bon agent.

Renseignements sur le crédit d'un client

Sur demande, la section commerciale de l'Ambassade fournira un rapport détaillé de la situation. Les frais seront facturés à votre entreprise par l'intermédiaire du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

Achats du gouvernement et des municipalités

La plupart des commandes gouvernementales sont passées par un nombre limité d'agents. La vente aux organismes gouvernementaux représente une proportion assez forte des exportations canadiennes vers le Pérou et doit être considérée comme un marché extrêmement important. La section commerciale de l'Ambassade sera heureuse de vous mettre en contact avec une entreprise appropriée.

Correspondance et cadeaux

N'envoyez vos lettres que par courrier aérien. On ne fait pas de cadeau d'entreprise.

Indication des prix

Les prix doivent être indiqués en dollars américains (CAF Callao).

Conditions et modalités de paiement

En août 1972, le gouvernement du Pérou a promulgué une loi qui précisait les conditions minimales de crédit que doit accorder un fournisseur étranger de biens de production estimés au-delà de \$10 000. Le tableau suivant résume ces exigences:

1. L'importation de biens de production pour des montants dont la valeur FOB n'excède pas \$10 000 (É.-U.) peut s'effectuer dans les conditions fixées entre les importateurs et les fournisseurs.
2. L'importation de biens de production provenant d'un seul fournisseur, dont la valeur FOB dépasse \$10 000 (É.-U.) sera soumise aux conditions suivantes:
 - a) Le premier versement ne pourra pas dépasser 20% de la valeur FOB des biens de production devant être importés.
 - b) Le solde de la valeur FOB des biens de production devant être importés sera payable en versements périodiques uniformes, dont les montants seront également uniformes ou de valeur ascendante. Ces paiements devront satisfaire les conditions minimales suivantes à partir de la date de dernière expédition des marchandises importées:

MONTANT DES IMPORTATIONS (É.-U. - valeur FOB)	PREMIER VERSEMENT (mois après la dernière expédition)	ANNULATION DU SOLDE (années après la dernière expédition)
1) de 10 001 à 50 000	3	2
2) de 50 001 à 100 000	3	3
3) de 100 001 à 200 000	6	4
4) de 200 001 à 400 000	6	4 à 5
5) de 400 001 à 1 000 000	12	5

- c) L'importation de biens de production dont la valeur FOB dépasse É.-U. \$1 000 000 doit recevoir une approbation préalable.

Ce règlement concerne les opérations montées à l'étranger pour le paiement de fonds ainsi que l'ouverture de crédits documentaires, même dans le cas où la carte d'importation du client présente un solde suffisant.

Le taux maximum d'intérêts payables pour le financement des importations en question ne peut pas excéder les taux autorisés par la loi.

Pour les autres marchandises, le recours au crédit n'est pas requis par la loi, mais se révèle souvent nécessaire dans ce marché concurrentiel. Cependant, dans le cas où la solvabilité du client est douteuse, le fournisseur doit exiger comme modalité de paiement une lettre de crédit plutôt qu'un simple paiement contre documents.

Il est essentiel d'avoir recours au crédit à moyen ou à long terme, généralement plus long à négocier, lorsqu'il s'agit de ventes substantielles. Habituellement, il est nécessaire de faire appel à la SEE.

Recouvrement de créances

La meilleure façon d'éviter les créances douteuses est de procéder à une enquête détaillée sur la situation financière du client.

Lorsque des traites ou des billets à ordre sont émis pour acceptation par le client, il est indiqué de demander à la banque correspondante locale de les protester à échéance si le client ne les accepte pas.

Les poursuites judiciaires au Pérou sont généralement longues et compliquées. Le recours au litige en matière de recouvrement de créances ne doit avoir lieu que lorsque tous les autres moyens d'obtenir satisfaction ont échoué.

En général, placé devant un problème de recouvrement, l'agent ou la Banque détenant les factures recevra l'autorisation d'agir et de régler la question comme il ou elle l'entend. Le plus souvent il est préférable d'accepter les propositions de règlement d'un agent ou d'un banquier digne de confiance.

Services d'expédition

Par mer des ports de l'est du Canada: 1. Peruvian State Line; 2. Chilean Line; 3. Great Lakes Transcaribbean Line; et des ports canadiens de la Côte du Pacifique: 1. Peruvian State Line; 2. Prudential-Grace Lines; 3. Westfal-Larsen Line; 4. Argentine Lines.

Par avion CP Air accepte des expéditions par air cargo vers le Pérou dans tous ses bureaux des principales villes canadiennes. Cependant, les formalités de dédouanement à Lima sont très lentes.

Transport à l'intérieur du pays

On peut faire appel au transport par camion depuis les ports de la côte ouest aux villes de la côte et pour traverser les Andes. Il existe deux routes principales, la route centrale qui relie Lima à Pucallpa, et la route panaméricaine qui suit le littoral du Pacifique.

Tous les services de chemins de fer sont exploités par ENAFER PERU, la société des chemins de fer de l'Etat péruvien. Il y a deux lignes principales, la ligne centrale depuis Lima qui passe par le centre minier La Oroya jusqu'à Huancayo, et la ligne du sud qui en passant par Arequipa relie le port de Matarani à Puno, sur le lac Titicaca, d'où des liaisons par bateau existent vers la Bolivie.

Deux compagnies aériennes péruviennes assurent régulièrement des services voyageurs et de marchandises; elles desservent toutes les villes du Pérou. Ce sont la Compania de Aviacion Faucett S.A. et Aeroperu.

Assurances

Une loi péruvienne du 17 mai 1973 stipule que toutes les importations doivent être assurées auprès de compagnies à chartes péruviennes en devises locales ou étrangères; c'est généralement l'importateur qui s'occupe de cette question.

Les exportateurs canadiens doivent envoyer des factures détaillées à leurs clients avant d'expédier les marchandises pour leur permettre de prendre suffisamment à l'avance une assurance locale, puis s'occuper des commandes et des expéditions sur une base CAF.

Banques

Il n'y a pas à Lima de succursales de banques canadiennes, mais un certain nombre de banques locales sont en relation avec des banques canadiennes. Voici une liste partielle des banques les plus connues:

Banco de Londres y América del Sur
Carabaya 442, Lima

Banco de Lima
Carabaya 698, Lima

Banco Continental
Lampa 545, Lima

Banco de Crédito
Lampa 499, Lima

First National City Bank
1062 Av. Nicolas de Piérola, Lima

Saisons d'achat

Il n'y a pas de saisons particulières d'achat au Pérou; les acheteurs les plus importants visitent les foires et les expositions des États-Unis. On conseille aux exportateurs canadiens de communiquer avec ceux-ci avant leur arrivée aux États-Unis.

Brevets et marques commerciales

Les exportateurs canadiens doivent faire enregistrer dans ce pays leurs brevets et marques commerciales. Les brevets sont accordés pour une période de 10 ans, à partir de la date de formulation de la demande. Six mois au plus tard avant la date d'expiration, on peut demander une prolongation de cinq ans si le produit inventé est fabriqué au Pérou. L'enregistrement des marques commerciales est valable 10 ans et peut-être renouvelé pour des périodes de 10 ans. On peut rendre obligatoire l'emploi de marques pour les aliments en boîte et les produits pharmaceutiques.

Foires et expositions commerciales

La foire internationale du Pacifique est la plus importante exposition commerciale du Pérou. Le Canada y a participé en 1967 et en 1969.

Il y a un certain nombre de foires et d'expositions locales, en particulier pour le bétail et le matériel agricole. La section commerciale de l'Ambassade peut vous indiquer la foire qui conviendra le mieux à votre produit.

IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES

Monnaie et taux de change

L'unité monétaire est le sol (pluriel: soles), divisé en 100 centavos. Le sol vaut 0,014 cents Canadiens (février 1977). Il a été dévalué en juin 1976 et il flotte sur la base de mini-dévaluations fréquentes. Il existe des pièces de 5, 10, 20 et 50 centavos et de 1,5 et 10 soles. Les billets de banque en circulation sont de 5, 10, 100, 200, 500 et 1000 soles.

Contrôle des devises et des changes

Le contrôle des changes exige que toutes les devises étrangères reçues en paiement d'exportation soient remises à la banque centrale de réserve du Pérou contre des certificats de change. Toutes les transactions en devises étrangères doivent s'effectuer par les canaux bancaires officiels aux taux officiels. Les opérations illégales rendent leurs auteurs passibles d'emprisonnement.

Droits de douane

Presque toutes les importations vers le Pérou sont soumises à des droits particuliers et ad valorem. Les droits particuliers, qui sont perçus en fonction du poids brut, légal ou net ou en fonction du nombre d'unités, sont énumérés dans le tarif. On définit les différents poids de la façon suivante: poids brut-marchandises complètement emballées; poids légal-marchandises et récipients intérieurs; poids net-marchandises seulement.

Les droits ad valorem sont calculés sur la valeur CAF qui elle-même est déterminée arbitrairement en ajoutant 20% à la valeur FOB au port d'embarquement. Toutefois, la valeur CAF réelle sert de base d'imposition des droits si elle est supérieure à la valeur FOB à laquelle les 20% sont ajoutés, comme c'est le cas pour certains envois de fret par avion.

En plus de ces droits, la plupart des importations sont soumises à un taux d'accise de 5% à 20% suivant la nature de la marchandise.

La classification tarifaire se base sur celle de Bruxelles et sur elle du Pacte Andin. On peut se la procurer soit à la Division de l'Amérique latine, Bureau de l'Hémisphère occidental, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5, ou en s'adressant au secrétaire commercial à Lima.

Licences d'importation

Depuis le premier janvier 1977, toutes les importations qui ne relèvent pas du secteur public nécessitent une licence d'importation. Font partie du secteur privé: entreprises privées, coopératives, entreprises sociales et petites firmes.

Les exportateurs canadiens ont tout intérêt à vérifier les exigences en matière de documents et les règlements spéciaux touchant les envois au Pérou avec leurs agents, la division de l'Amérique latine du Bureau de l'Hémisphère occidental du ministère de l'Industrie et du Commerce ou le secrétaire commercial à Lima. Les erreurs en la matière peuvent s'avérer très coûteuses: les autorités douanières péruviennes imposeront en effet, s'il y a lieu, une amende payable par l'importateur. Ce dernier peut alors refuser l'envoi, qui restera en conséquence la propriété de l'exportateur qui devra payer l'entreposage et d'autres charges. Les envois non réclamés sont mis aux enchères après un certain délai.

Procédures et règlements particuliers

Certains règlements et procédures particuliers qu'il faut observer concernent:

- a) les documents, le marquage et l'autorisation pour l'importation de certains produits alimentaires et spécialités pharmaceutiques;
- b) les échantillons commerciaux, qui peuvent être importés pour une période maximum de six mois contre un dépôt en liquide ou une obligation correspondant au montant total des droits et autres charges. Les échantillons des voyageurs de commerce sont soumis au même règlement;
- c) l'importation d'armes à feu usagées et remises en état, d'explosifs, de produits du tabac, de sel de table, de bétail, de plantes, de sous-produits d'origine animale, de boissons alcooliques, fait l'objet de licences spéciales.

On peut obtenir des renseignements supplémentaires sur ces procédures et règlements particuliers en s'adressant à la section commerciale de l'Ambassade à Lima.

V. VOTRE VISITE D'AFFAIRES AU PÉROU

Prévenez et consultez le secrétaire commercial

Lorsque vous préparez votre première visite d'affaires au Pérou, prévenez la section commerciale de l'Ambassade du Canada à Lima bien avant votre départ. Informez-la du but de votre visite et envoyez de la documentation sur vos produits en plusieurs exemplaires. Il serait très bon que vous puissiez établir les prix CAF pour au moins une partie de vos produits. Vous devez également énumérer tous les contacts que vous avez pu prendre avec des hommes d'affaires péruviens.

Le personnel commercial de l'Ambassade sera heureux de vous suggérer un itinéraire et de prendre des rendez-vous pour votre compte que vous pourrez confirmer dès votre arrivée. En raison du nombre sans cesse croissant des hommes d'affaires qui rendent visite à nos poste à l'étranger, nous vous demandons de confier les réservations d'hôtels à votre agent de voyage.

Quand y aller

N'importe quel moment au cours de l'hiver (avril-décembre) peut convenir; les réservations d'hôtel sont plus difficiles à faire en octobre, pendant la période des courses de taureaux. En été, il est difficile de conclure des affaires dans l'après-midi.

Comment y aller

C.P. Air a une ligne directe (dans le même avion) de Toronto et Vancouver à Lima. D'autres grandes compagnies aériennes internationales offrent des liaisons directes entre Lima et New York, Miami et Los Angeles.

Transport local

Il existe un bon service d'autobus entre l'aéroport de Lima et les hôtels du centre-ville. Il est plutôt conseillé au visiteur qui vient pour la première fois d'utiliser un des taxis qui stationnent près de tous les principaux hôtels. A Lima, beaucoup de taxis n'ont pas de compteur et, en conséquence, le prix de courses varie et dépend de nombreux facteurs, comme par exemple de votre habileté à marchander. Si un homme d'affaires a un programme de rendez-vous serré, il vaut probablement mieux qu'il loue un taxi à l'heure ou même à la journée.

Hôtels

Les hôtels situés le plus au centre sont l'hôtel Crillon, l'hôtel Sheraton de Lima, le Gran Hotel Bolivar, le Country Club de San Isidro ou le nouvel Hôtel César de Miraflores.

Passeport

Il vous faudra un passeport valide et une carte touristique péruvienne que vous pourrez obtenir de votre agent de voyage ou de votre compagnie aérienne. L'homme d'affaire doit se déclarer touriste. S'il déclare que sa visite a un but commercial, il devra remplir un certificat d'impôt au ministère des Finances avant de pouvoir quitter le Pérou légalement. Cette procédure demande généralement une demi-journée.

Vêtements

De juin à novembre la température est plutôt fraîche et vous aurez besoin de vêtements assez chauds. De janvier à avril, l'été péruvien, emportez des costumes légers.

Documentation et échantillons publicitaires

N'emportez pas de brochures ou d'échantillons commerciaux en grand nombre dans vos bagages parce que vous risquez d'avoir des ennuis à la douane. Si vous en avez absolument besoin, vous devez les envoyer au secrétaire commercial de l'Ambassade par colis postal ou fret aérien au moins six semaines avant votre visite à Lima. Veuillez y inclure une lettre expliquant l'objet de ceux-ci.

Certificats médicaux

Il vous faudra un certificat international de vaccination contre la variole.

VI. ADRESSES UTILES

L'Ambassade du Canada au Pérou:

Le Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Casilla 1212
Lima, Pérou
TÉL. 463890

Adresse personnelle: 121, Alberto Ulloa, San Isidro
TÉL. 22-1230

Au Canada:

Division de l'Amérique latine
Bureau de l'Hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada
K1A 0H5
TÉL. (613) 996-5546

Ambassade et consulats du Pérou

Ambassade du Pérou 539, promenade Island Park Ottawa, Canada	Consulat général du Pérou 2250, rue Guy Montréal (Québec)
--	---

Consul honoraire du Pérou
71, rue Saint-Pierre
Québec 2 (Québec)

Consul honoraire du Pérou 436, rue Main Winnipeg (Manitoba)	Consul général honoraire 3197, boul. Edgemont Vancouver Nord (C.-B.)
---	--

BOLIVIE

I. GÉNÉRALITÉS

On estime la superficie de la Bolivie à 1 098 581 km². Privée d'accès à la mer, elle est entourée par le Brésil, le Paraguay, l'Argentine, le Chili et le Pérou. Géographiquement et climatiquement, la Bolivie se divise en trois zones: le haut plateau Andin, l'altiplano; les vallées fertiles; les plaines tropicales de l'est et du nord-est.

La population est d'environ 4,6 millions d'habitants (1976) dont environ 66% d'Indiens. Un tiers vit dans les zones urbaines. La Paz (650 000 habitants), située à environ 3800 mètres au dessus du niveau de la mer, est le siège du gouvernement et la capitale. Cochabamba (350 000 habitants), Potosi (80 000 habitants) et Oruro (120 000 habitants) sont d'autres villes importantes.

L'espagnol est la langue officielle et la langue commerciale. La religion catholique est la religion officielle de l'État mais la liberté religieuse règne.

La Bolivie utilise le système métrique et, en général, le courant est de 110 volts et 50 hertz.

Les heures d'affaires et les jours fériés sont très semblables à ceux du Pérou mais il est cependant recommandé de faire préparer ou vérifier son itinéraire par le secrétaire commercial au Pérou qui connaît très bien les habitudes boliviennes.

La Bolivie a proclamé la république en 1825 et a adopté sa première constitution un an plus tard. En 1965 la junte militaire du général René Barrientos et d'Alfredo Ovando a pris le pouvoir. Le premier a acquis le titre de président après la victoire de son parti de coalition, le Front révolutionnaire bolivien, aux élections de juillet 1966. Après la mort de Barrientos, le pays a connu une série de gouvernements de courte durée jusqu'à ce que le colonel Hugo Banzer prenne le pouvoir lors de la révolution d'août 1971. Le gouvernement du colonel Banzer est un gouvernement militaire comprenant des ministres et conseillers civils apolitiques.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

L'économie de la Bolivie, qui était traditionnellement fortement tributaire de l'étain, se modifie peu à peu. L'expansion du secteur des hydrocarbures, ces dernières années, y contribue fortement. En 1975, les hydrocarbures ont représenté 35% des exportations, l'étain en a constitué 33%, et les autres métaux, 18%.

Avec un revenu national moyen par habitant qui ne dépasse pas \$174 américains par an et un secteur secondaire industriel limité, la Bolivie représente un marché petit mais diversifié, qui offre des débouchés à une vaste gamme de produits canadiens.

Commerce extérieur - 1970

Importations	Exportations	\$É.-U. millions
Il n'existe pas de renseignements sûrs sur les importations, mais il semble que la part des biens de production soit passée d'environ 50% en 1973 à approximativement 40% en 1975. La part des biens de consommation et des biens intermédiaires a augmenté de façon appréciable.	métaux	302,5
	pétrole	111,4
	gaz	42,5
	coton	24,5
	sucre	17,4
	autres	<u>22,4</u>
	Valeur totale brute des exportations	520,7

EXPORTATIONS CANADIENNES EN BOLIVIE

(\$Can '000)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Machines industrielles de divers types	9	10	1 036
Papier journal	642	1 088	345
Machinerie de forage, d'excavation et d'exploitation minière	665	749	326
Produits métalliques	164	356	284
Pièces d'avions, sauf les moteurs	<u>277</u>	<u>190</u>	<u>257</u>
TOTAL	1 757	2 393	2 248

III. LE MARCHÉ BOLIVIEN

Débouchés pour les produits canadiens

Il existe un large éventail de débouchés sur ce petit marché, qui doit importer la plupart des biens en raison de la faible proportion de la fabrication locale.

Afin de conférer toute la légalité nécessaire à leurs activités en Bolivie, toutes les sociétés doivent s'enregistrer auprès de l'INALPRE, Instituto Nacional de Préinversion, Hermanos Manchego 2441, Casilla 8358, La Paz. Téléphone 61323. Téléex BX 1-09-0177

Agents

Nous recommandons aux exportateurs de s'adresser au secrétaire commercial à Lima qui leur recommandera des agents à la Paz, Santa Cruz ou Cochabamba.

Indication des prix

Il faut donner des prix CAF en \$É.-U. à Matarani (Pérou) ou Antofagasta et Arica (Chili).

Conditions et modalités de paiement

Pour exporter en Bolivie, il faut être prêt à accorder des crédits pouvant atteindre 180 jours selon les conditions du marché.

Recouvrement des créances

Les exportateurs doivent s'assurer de la solvabilité de leurs clients, afin d'éviter les mauvaises créances.

Habituellement, les procédures légales en Bolivie sont lentes et compliquées, et les exportateurs ne devraient recourir au litige qu'après avoir essayé tous les autres moyens de recouvrer leurs créances.

Lorsque des traites ou des billets à ordre sont émis pour acceptation par le client, il est indiqué de demander à la banque correspondante locale de les protester à échéance si le client ne les accepte pas.

En général, l'agent ou la banque qui est en possession des traites devrait, s'il y a un problème de recouvrement de créance, jouir des pleins pouvoirs discrétionnaires. Il est conseillé d'accepter les propositions de règlement d'une banque ou d'un agent de confiance.

Services d'expédition

Des ports de l'est du Canada:

- 1) Peruvian State Line
- 2) Chilean Line
- 3) Great Lakes Transcaribbean Line

Des ports de la côte Pacifique du Canada:

- 1) Peruvian State Line
- 2) Prudential-Grace Lines

Banques

Bank of America
Calle Mercado 1046
Casilla 2728
La Paz

First National City Bank
Calle Colon 228
Casilla 260
La Paz

Banco de Boston
Plaza Venezuela
(Edif. Hermann)
Casilla 7955-7878
La Paz

Brevets et licences

Il est recommandé aux exportateurs vers la Bolivie de faire breveter leurs inventions et de déposer leurs marques de commerce dans ce pays. Il faut passer par l'intermédiaire d'un juriste spécialisé en la matière.

IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES

Monnaie, taux de change et contrôle des changes

Le peso bolivien est stable depuis le 27 octobre 1972, et son taux de change est de 20 pour \$1 américain. Il n'y a pas de contrôle des changes.

Tarifs douaniers

Les marchandises imposables sont soumises à un droit spécial en bolivianos fondé sur le poids ou la dimension indiquée dans le tarif, ainsi qu'à un droit ad valorem et à une surtaxe ad valorem fondée sur la valeur CAF au port d'arrivée ou à la frontière bolivienne. On peut obtenir de plus amples informations sur les tarifs douaniers boliviens, soit auprès de la Division de l'Amérique latine, Bureau de l'Hémisphère occidental, ministère de l'Industrie et du Commerce, soit auprès du secrétaire commercial à Lima.

Documents commerciaux

Dans les cinq jours suivants le départ du navire d'un port canadien, il faut remplir correctement sept factures commerciales, trois originaux et trois exemplaires non négociables du connaissement et les présenter au Consulat bolivien le plus proche qui les authentifiera. Là encore, les exportateurs canadiens devront se faire confirmer quels sont les documents nécessaires et les règlements spéciaux concernant les expéditions en Bolivie, en s'adressant à un des suivants: l'importateur bolivien; ses agents d'expédition canadiens; la Division de l'Amérique latine du Bureau de l'Hémisphère occidental, ministère de l'Industrie et du Commerce; secrétaire commercial à Lima.

Règlements et procédures particuliers

Il faut observer certains règlements et procédures spéciaux en ce qui concerne:

- a) les documents, le marquage et les autorisations d'importation de certains produits alimentaires et pharmaceutiques;
- b) les importations de sous-produits du pétrole, d'armes à feu, d'explosifs et de bétail. Les usines font l'objet de documents ou de règlements de licences spéciaux;

- c) en raison de la rudesse de la manutention au cours des divers transbordements, il faut emballer les marchandises dans de solides conteneurs où sera soigneusement portée la mention "En transito a Bolivia";
- d) les échantillons commerciaux sans valeur commerciale peuvent être importés ou exportés avec soi en franchise comme échantillons de représentant. Autrement, ils doivent s'accompagner des mêmes documents et subissent les mêmes droits que les importations normales.

V. VOTRE VISITE D'AFFAIRES EN BOLIVIE

La Bolivie est desservie par notre Ambassade à Lima. Il est plus simple et plus économique pour l'homme d'affaires qui prévoit une visite en Bolivie de la faire à l'occasion d'un voyage au Pérou.

La plupart des renseignements nécessaires figurent dans les chapitres sur le Pérou de cette brochure. Voici quelques renseignements plus précis.

Transports intérieurs

Le seul moyen de transport pratique à l'intérieur de la Bolivie est l'avion. La principale compagnie est la Lloyd Aereo Boliviano.

Hôtels

Hotel La Paz-Sheraton
Avenida Arce
La Paz
Tél. 23319
Télex BX 5427

Hotel La Paz
Avenida Camacho 1277
Casilla 797
Tél. 25292
Télex BX 5247

Hotel Libertador
Calle Obispo Cardenas 1421
Casilla 4482
La Paz
Tél. 43360/1/2
Télex BX 5217

Hotel Crillon
Plaza Isabel La Catolica 2478
Casilla 2350
La Paz
Tél. 52121
Télex ITT 3560003

Hotel Sucre Palace
Avenida 16 de Julio 2000-1636
Casilla 1014
La Paz
Tél. 55080/3
Télex BX 5286

Passeports

Un passeport valide est obligatoire. Il est conseillé aux hommes d'affaires de se présenter comme touristes pour éviter les formalités douanières avant le départ.

Règlements sanitaires

Pour pénétrer en Bolivie, il faut être en possession d'un certificat de vaccination contre la variole.

VI. ADRESSES UTILES

Ambassade du Canada au Pérou: (dont relève la Bolivie)

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Casilla 1212
130 Libertad
Lima 18, Pérou
Tél. 46-3890

Adresse personnelle: 121 Alberto Ulloa, San Isidro
Tél. 22-1230

Au Canada:

Division de l'Amérique latine
Bureau de l'Hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tél. (613) 996-5546

VII. SERVICES OFFERTS AUX EXPORTATEURS

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est d'une importance vitale pour les hommes d'affaires canadiens. Il s'agit d'une société de la Couronne qui est comptable au Parlement par l'intermédiaire du ministre de l'Industrie et du Commerce. Elle vise à encourager, à faciliter et à développer le commerce canadien à l'exportation en mettant à la disposition des exportateurs une assurance-crédits, des garanties, des prêts et d'autres formes d'aide financière afin d'aider les exportateurs à faire face à la concurrence internationale.

Les principales fonctions de la SEE sont les suivantes:

1. protéger l'exportateur canadien contre les risques de dettes irrécouvrables suite à des raisons financières ou politiques indépendantes de la volonté de l'exportateur ou de l'acheteur, lorsque les ventes à l'exportation sont effectuées dans des conditions normales de crédit. Presque toutes les transactions d'exportation sont assurables, non seulement celles qui visent des biens ou des services techniques, mais aussi celles qui concernent des exportations "invisibles" comme les services de gestion, les campagnes de publicité, la délivrance ou la vente de brevets, de marques de commerce, de droits d'auteur, etc.;
2. fournir des garanties appropriées aux banques à charte ou à toute personne qui offre à un fournisseur un financement "sans recours" relativement à une vente à l'exportation. Des garanties peuvent également être données à l'égard d'un prêt consenti à un acheteur étranger qui désire obtenir des biens ou des services canadiens;
3. financer les acheteurs étrangers de biens d'immobilisation canadiens et de services connexes lorsque des modalités de crédits à long terme sont nécessaires et qu'elles ne peuvent être obtenues des prêteurs commerciaux. La SEE peut financer des services de génie et autres services techniques de grande envergure (sauf les études de faisabilité) même lorsque les ventes en cause ne sont pas reliées à l'exportation de biens;
4. assurer les investissements canadiens à l'étranger contre les risques autres que commerciaux, comme les pertes occasionnées par la confiscation, l'expropriation, la guerre ou encore l'impossibilité de rapatrier le capital ou les gains.

La SEE, qui, depuis octobre 1969, remplace la Société d'Assurance-crédit à l'Exportation, a son bureau chef à Ottawa (adresse postale: C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9). Elle a des succursales à Montréal, Toronto et Vancouver. La SEE est aussi représentée par les bureaux régionaux du ministère de l'Industrie et du Commerce à Halifax, Fredericton, Winnipeg, Regina et Edmonton.

Programmes et services d'exportation

Dans le but d'encourager le développement des marchés d'exportation, le ministère de l'Industrie et du Commerce administre les deux programmes de promotion commerciale suivants:

- a) Le Programme des projets de promotion (PPP), aux termes duquel le Ministère planifie et met en oeuvre les projets;
- b) Le Programme de développement des marchés d'exportation (PEMD), en vertu duquel les sociétés canadiennes prennent les initiatives, soit individuellement soit collectivement. (Consulter la brochure du PEMD pour de plus amples renseignements).

Par le biais du programme PPP, le Ministère lance, organise et met sur pied des foires, des missions et des visites commerciales à l'étranger. L'étendue de ces activités comprend la participation à des foires commerciales internationales, des "expositions solo" et de la promotion en magasin; l'élaboration de colloques spécialisés, la mise sur pied de missions commerciales à l'étranger et le parrainage de missions étrangères au Canada afin de stimuler la vente de produits canadiens dans les divers marchés d'exportation. Le Ministère fournit également de la publicité de promotion et des objets spécialement conçus pour les participants aux foires commerciales. Les missions et les colloques spécialisés prennent différentes formes selon le but visé. En général, les missions canadiennes servent à l'étude et à l'évaluation des marchés ainsi qu'à l'identification des problèmes techniques d'accès au marché. Les missions étrangères sont chargées d'inviter des gouvernements ou des représentants de sociétés qui peuvent stimuler la vente, d'étudier les possibilités industrielles et technologiques des sociétés canadiennes ainsi que les produits et services qu'elles fournissent. Les colloques spécialisés permettent aux acheteurs éventuels de se renseigner sur nos connaissances technologiques dans des secteurs particuliers, en vue de la création d'entreprises en participation et (ou) de la vente de produits et de services canadiens. Grâce au programme PPP, le Ministère peut, à bref délai, tirer profit

des possibilités des marchés d'exportation, en invitant au Canada des délégués commerciaux de gouvernements étrangers, des acheteurs et des stagiaires en exportation.

Contrairement aux projets du PPP, les propositions dans le cadre du PEMD sont formulées par l'industrie canadienne au lieu du gouvernement. Aux termes de ce programme le Ministère accorde des prêts remboursables à des entreprises individuelles afin de couvrir les dépenses engagées pour l'expansion de leurs exportations, dépenses qui, en raison des risques, pourraient autrement décourager ces entreprises. Chaque section du programme traite d'un secteur particulier du marché, en termes de régions, de produits, de services et de techniques de commercialisation. Dans toutes les sections, on encourage les sociétés à avoir des marchés d'exportation suffisants pour leurs produits.

La section A s'occupe de la participation canadienne aux projets d'immobilisations à l'étranger; la section B s'occupe de l'exportation de produits et de services canadiens; la section C est responsable de la participation de sociétés canadiennes aux foires commerciales à l'étranger; la section D est chargée d'inviter des acheteurs étrangers au pays; la section E veille à la création de consortiums canadiens d'exportation.

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

