TELECOMMUNICATIONS

VENEZUELA

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

FACULTÉ D'ADMINISTRATION

P
91
C655
T4549
1984

P
91
C655
T4549
1984

TELECOMMUNICATIONS

VENEZUELA

Industry Canada
LIBRARY
JUL 2 0 1998
BIBLIOTHEQUE
Industrie Canada

COMMUNICATIONS CANADA
NOV 29 1984
LIBRARY – BIBLIOTHÈQUE

P
91
C655
T4549
1984

DD 4981726
DL 4981727

COMMUNICATIONS CANADA
NOV 29 1984
LIBRARY – BIBLIOTHÈQUE

VENDRE

DE

L'EQUIPEMENT DE TELECOMMUNICATIONS

AU

VENEZUELA

Mars 1984

P L A N

	Page
AVANT-PROPOS	i
CHAPITRE 1 : SOMMAIRE	1
CHAPITRE 2 : OPPORTUNITES POUR LES MANUFACTURIERS CANADIENS	2
CHAPITRE 3 : LE VENEZUELA: ASPECTS GENERAUX	4
CHAPITRE 4 : LES TELECOMMUNICATIONS AU VENEZUELA	8
4.1 Structure	9
4.2 Réglementation	11
4.3 Situation actuelle	12
4.4 Plans de développement	20
CHAPITRE 5 : VENDRE DE L'EQUIPEMENT CANADIEN DE TELECOMMUNICATIONS AU VENEZUELA	27
5.1 Les acheteurs	27
5.2 Modes d'achats - Financement - Restrictions	30
5.3 La concurrence	31

AVANT-PROPOS

Cette étude a été commanditée par le Ministère des Communications du Gouvernement du Canada. Elle a été faite par une équipe de chercheurs de l'Université de Sherbrooke (Québec) sous la direction des professeurs Guy Ara et Jean-Paul Sallenave, fondateurs de INTERESEARCH, groupe de consultation spécialité en planification stratégique et en marketing international dans l'industrie de l'information.

Malgré les apparences, ce document n'est pas une étude de marché au sens classique, il ne se contente pas de décrire le marché vénézuélien de l'équipement de communications, il tente aussi d'en pénétrer les us et coutumes et propose des "opinions informées" susceptibles d'aider les manufacturiers canadiens.

Il faut souligner qu'une étude du marché vénézuélien des télécommunications entreprise au début de 1984 ne peut être précise. En effet, à cette époque s'installait un nouveau gouvernement qui n'avait pas encore révélé (ou même formulé) ses plans de développement en matière de télécommunications. Même si ces plans eussent été disponibles..., il n'aurait pas fallu les croire aveuglément. Les plans abondent dans les pays latino-américains, et sont rarement réalisés.

Est-ce d'ailleurs de chiffres exacts sur la demande dont a besoin l'exportateur canadien ou d'une meilleure compréhension du marché? Nous pensons que la compréhension du marché est plus importante que l'appréciation exacte de la demande - au Vénézuéla, les disponibilités budgétaires et l'offre des manufacturiers créent la demande, qui devient à la limite ce que l'acheteur et le vendeur veulent qu'elle soit. Ainsi cette étude tente de faire le lien entre la connaissance du marché et sa compréhension. Bien entendu, toutes les opinions émises dans cette étude sont strictement celles des chercheurs et ne reflètent pas une position politique du Ministère des Communications.

Les auteurs espèrent que cette étude sera un guide utile pour les exportateurs canadiens d'équipement de télécommunications.

CHAPITRE I : SOMMAIRE

Le Vénézuéla a connu des bouleversements économiques majeurs au cours de la dernière décennie (1973-1983). Seul pays sud-américain membre de l'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole (OPEP), le Vénézuéla a bénéficié de revenus inattendus liés à la montée des prix du pétrole. Il a dressé des plans de développement ambitieux dans tous les domaines, y compris celui des télécommunications. Actuellement la baisse des revenus pétroliers amène le nouveau gouvernement vénézuélien à faire une révision douloureuse des projets de développement. Le Vénézuéla traverse une crise économique, monétaire et sociale. Dans ce contexte les mesures que va devoir prendre le gouvernement ne seront pas favorables aux importations payables en devises étrangères. Par contre, elles favoriseront les firmes étrangères qui peuvent fabriquer localement. Dans le domaine des télécommunications Ericsson, Siemens, Motorola qui ont une capacité de production et d'assemblage au Vénézuéla seront donc en position avantageuse par rapport à leurs concurrents internationaux.

Les manufacturiers canadiens désireux de pénétrer ce marché - estimé à près de US $ 500 millions en 1984 - devront donc ou bien se concentrer sur des segments de haute technologie (produits ne pouvant pas être fabriqués au Vénézuéla) ou envisager une stratégie d'implantation au Vénézuéla, soit individuellement, soit dans le cadre de consortia.

CHAPITRE 2 : OPPORTUNITES POUR LES MANUFACTURIERS CANADIENS

L'évaluation des opportunités d'affaires pour les manufacturiers canadiens au Vénézuéla ne peut se faire hors du contexte de la crise économique monétaire et sociale que traverse aujourd'hui ce pays. Quelques faits et chiffres permettent d'en mesurer l'ampleur:

- Entre 1982 et 1983, les revenus pétroliers qui représentent 95% des exportations ont baissé de 20%.
- Entre 1981 et 1984, le dollar américain s'est apprécié de 211% par rapport au bolivar vénézuélien.
- Un contrôle strict des changes a été instauré au début de 1984, assorti de restrictions d'importation.
- Le Fonds Monétaire International a dû intervenir en 1984 afin que le Vénézuéla puisse payer les intérêts dûs sur la dette extérieure (US $ 13.7 milliards).
- Les importations ont diminué de 50% entre 1982 et 1983.

La rareté des ressources se traduira dans les années à venir par des politiques d'austérité freinant les grands projets de développement et favorisant par contre l'achat de petits équipements à fort contenu local.

Dans ces conditions, les manufacturiers canadiens d'équipement de télécommunication peuvent s'attendre à un resserrement général du marché vénézuélien, en particulier en équipement de téléphonie, telex et radio mobile

car Ericsson, Siemens et Motorola devraient renforcer leurs positions dans ces domaines du fait de leur implantation locale.

De meilleures perspectives existent dans les domaines de la transmission numérique des données et du matériel de mesure et de test en télécommunication. En effet, il s'agit d'équipement sophistiqué ne pouvant être fabriqué au Vénézuéla et devant être importé. Les firmes américaines (Ailtech, Fluke, Cushman, Spectron, Tektronix, etc.) et allemandes (Rhode & Schwartz, Siemens, Wandel & Gotherman, etc.) spécialisées dans ces équipements de haute technicité détiennent actuellement 100% du marché, mais le champ demeure ouvert à ceux qui pourront démontrer une technologie égale ou supérieure à de meilleures conditions financières.

Les prérequis technologiques et financiers étant satisfaits, il resterait aux manufacturiers canadiens à faire un investissement dans une infrastructure locale de façon à convaincre les acheteurs vénézuéliens que leurs visées sur le marché dépassent la simple opération ponctuelle d'exportation.

CHAPITRE 3:: LE VENEZUELA: ASPECTS GENERAUX

Situé dans la partie nord de l'Amérique du Sud, le Vénézuéla est bordé au nord par la mer des Caraïbes, à l'est par la Guyane, à l'ouest par la Colombie et au sud par le Brésil. Il s'agit d'une république fédérale comprenant huit régions administratives, vingt Etats, le district de Caracas, deux territoires fédéraux (Amazone, Delta Amacuro) et des dépendances fédérales (îles des Caraïbes). Le pouvoir exécutif est exercé par le Président de la République, élu pour cinq ans et non rééligible. L'actuel Président, M. Lusinchi a commencé son quinquenat le 2 février 1984. Le pouvoir législatif est détenu par le Congrès qui est composé de deux chambres, le Sénat et la Chambre des Députés.

Le Vénézuéla est membre de l'OPEP (Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole), dont il fut l'initiateur. Il est également membre du Pacte Andin (avec la Bolivie, l'Equateur, la Colombie et le Pérou) et de l'ALADI (Association Latino-Américaine d'Intégration).

Les 912,050 km^2 du Vénézuéla représentent une superficie égale à l'Allemagne Démocratique, l'Allemagne Fédérale et la France, mises ensemble. Le pays est peu peuplé. Le recensement de 1983 compte 16 millions d'habitants mais la population pourrait être de plus de 20 millions, selon les estimations de l'immigration clandestine. Un quart de la population est analphabète. Le taux de natalité est de 36,3%. La moitié de la population a moins de 16 ans et les trois quarts moins de 25 ans. Le revenu per capita - environ $1,000 US - est le plus élevé d'Amérique Latine. Cependant la richesse est loin d'être également

distribuée et le Vénézuéla connaît des problèmes sociaux, agravés par la baisse des revenus pétroliers, la récession, la hausse du coût de la vie (+ 30% par an) et la dévaluation de la monnaie.

L'unité monétaire est le bolivar. Un US $ valait 4,50 Bs au début de 1983, il en vaut maintenant 14. Le Vénézuéla va devoir payer dans les années 80 le prix de n'avoir pas su gérer la rente pétrolière dont il a bénéficié à partir de 1973. L'afflux énorme de pétrodollars a provoqué de vives tensions inflationnistes, jugulées par un sévère contrôle des prix, qui se sont accumulées jusqu'en avril 1979, date à laquelle le gouvernement a procédé à une libéralisation des prix. La conjonction de la libéralisation des prix, de la chute des revenus pétroliers (de US $ 20 milliards en 1981, ils sont passé à US $ 16 milliards en 1983) et de la récession a déclenché une énorme fuite de capitaux en 1981-82. C'est en fait surtout la chute des revenus pétroliers (70% des recettes fiscales) qui a déclenché la panique: près de 8 milliards de dollars ont pris le chemin de l'étranger, transformant le solde créditeur de la balance des paiements - $4 milliards US en 1981 - en un déficit de $2,2 milliards US. Le gouvernement a dû instaurer un contrôle des changes - assorti d'une dévaluation - en mars 1983. L'endettement à court terme a atteint des niveaux alarmants ($9 milliards US sur une dette totale de $34 milliards US), si bien que le Vénézuéla essaie d'en renégocier l'échéance avec le FMI et les consortiums prêteurs. Pour s'attirer les faveurs du FMI, le Vénézuéla doit s'imposer des mesures d'austérité. L'une d'entre elles a déjà consisté à placer 800 produits (dont les PBXs) sur une liste d'interdiction d'importation pour économiser des devises.

Longtemps considéré comme un havre idéal pour l'investissement étranger, le Vénézuéla doit aujourd'hui se contraindre à l'austérité pour

résorber la quatrième plus grande dette extérieure du monde (US $ 34 milliards). Le Fonds Monétaire International incite le gouvernement à prendre une série de mesures - notamment la restriction des importations d'équipement - visant à permettre au Vénézuéla de faire face à ses obligations de remboursement de dette extérieure, obligations qui s'élèvent à US $ 13.7 milliards en 1983. Tant que le Vénézuéla n'aura pas réglé ses problèmes de balance des paiements et de dette extérieure, il est vraisemblable que le climat économique attirera peu d'investissements étrangers.

Tableau 1

Quelques chiffres sur le Vénézuéla

Produit Intérieur Brut (1982)	US$ 57
Taux de croissance du PIB	6.4%
PNB par habitant	US$ 4 010
Taux d'inflation (officiel)	16.1%
Balance des paiements (en millions de US $) en 1982	
Balance du compte courant	2 800
Balance générale des paiements	3 900
Commerce extérieur (en millions de US $ en 1982)	
Exportations	20 200
Importations	13 800
Balance commerciale	6 400
Principales exportations en 1982:	Pétrole (95%), Minerai de fer (1,5%)
Principales importations en 1982:	Biens de capital et produits manufacturés (52%), matières premières (28%), biens de consommation (20%)
Principaux marchés:	Etats-Unis, Antilles Néerlandaises, Canada, Grande Bretagne, Pays-Bas
Principaux fournisseurs:	Etats-Unis, RFA, Japon, Italie, Canada

Source: International Financial Statistics, FMI, Février 1984.

CHAPITRE 4 : LES TELECOMMUNICATIONS AU VENEZUELA

Les télécommunications ont été identifiées dans le VIième plan de développement national couvrant la période 1981-1985 comme un secteur prioritaire. Cependant, les projets ambitieux sur papier ont donné lieu à peu de réalisations tandis que le personnel permanent de la Compagnie Anonyme Nationale Téléphones du Vénézuéla (CANTV) atteignait le chiffre record de 17,000 personnes. Les télécommunications sont encore un secteur prioritaire dans le programme de l'Action Démocratique - le nouveau parti au pouvoir - mais aucun plan concret n'a été révélé à ce jour (01-03-1984).

Les télécommunications au Vénézuéla ont traditionnellement été en proie à des problèmes administratifs liés à la lourdeur des structures de CANTV, qui se traduit par la centralisation des décisions et des retards dans l'exécution des plans de développement. De plus, historiquement, les changements de gouvernement se sont accompagnés de la mise en place d'équipes dirigeantes nouvelles à la tête de CANTV. Ces bouleversements répétés ont freiné la planification ordonnée à long terme du réseau vénézuélien de télécommunications.

Malgré tout, avec une densité de 6.1 lignes par 100 habitants en 1982, le Vénézuéla se classait relativement bien parmi les pays latino-américains. Cependant si l'on considère que 75% de la population vit dans des zones urbaines, la densité téléphonique devrait être plus élevée. CANTV estime que 41% de la demande est satisfaite. Le nombre de plaintes de la part d'abonnés ne cesse de croître, à tel point que CANTV ne tient plus de statistiques sur le sujet. L'attente pour obtenir une ligne téléphonique privée à Caracas varie entre deux

mois et deux ans. Le temps moyen de facturation d'un nouvel abonné est supérieur à trois mois. Les arriérés de facturation représentaient plus d'un milliard de Bolivars en 1980, dont la moitié était due par des organismes officiels. Enfin CANTV compte 25 employés pour 1,000 abonnés, ce qui constitue un ratio particulièrement élevé.

4.1 Structure

La réglementation, l'édification des politiques, la planification et le contrôle en matière de communication au Vénézuéla sont du ressort de la Direction Générale du Secrétariat des Communications, qui fait partie du Ministère des Transports et des Communications. Jusqu'en 1978, ce Ministère contrôlait aussi le Département des Postes et Télécommunications, qui depuis a été érigé en une agence gouvernementale: IPOSTEL.

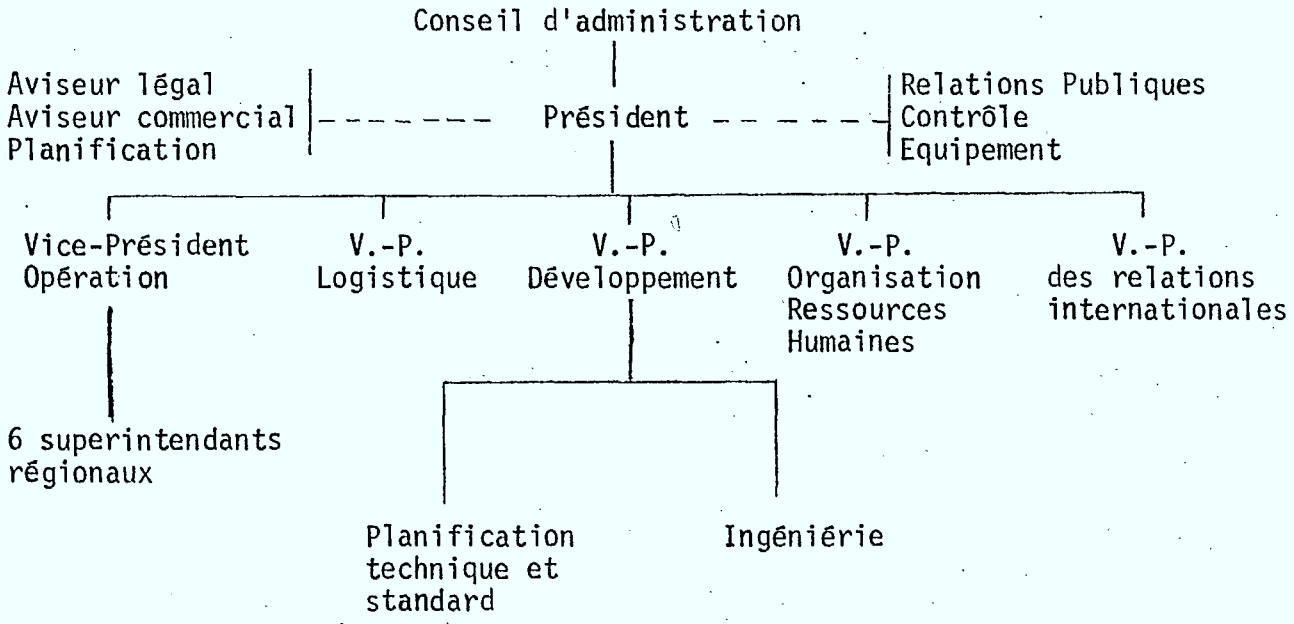
La compagnie nationale de téléphone (CANTV*) est entièrement financée et contrôlée par l'Etat, sous la juridiction du Ministère des Transports et des Communications. CANTV contrôle toutes les activités reliées aux télécommunications et à la radiotélédiffusion à l'exception du télégraphe, des communications maritimes et aériennes. CANTV entend maintenir ce monopole à tout prix et s'oppose à toute initiative pouvant conduire à la construction d'un réseau privé. Ainsi CANTV s'est opposé à ce que l'industrie pétrolière établisse un réseau micro-onde pour ses propres besoins de communication à longue distance.

CANTV est très centralisé malgré les efforts de décentralisation entrepris à partir de 1979. Une des raisons avancée pour expliquer la centralisation paralysante de CANTV est que les trois premiers niveaux de la hiérarchie

---

* CANTV : Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela.

sont en fait des postes politiques. La durée moyenne d'un Directeur de CANTV est inférieure à deux ans*. Dans ces conditions, la tendance est de centraliser les décisions afin d'essayer de garder le contrôle des opérations, au détriment de l'efficacité. Le programme politique de l'Action Démocratique stipule explicitement que "l'on recherchera un niveau adéquat de décentralisation de CANTV afin de doter les régions d'une vigoureuse autonomie" (sic).



Organigramme de CANTV

Les plans et budgets de CANTV sont soumis à l'approbation du Ministère des Transports et des Communications. Tout contrat supérieur à $1.2 millions US doit également être approuvé par le Ministère. La croissance de CANTV est financée par les banques, les ressources internes de la compagnie et

* En septembre 1980, M. Nerio Neri, alors Président de CANTV accepta la démission de 163 ingénieurs, parmi lesquels se trouvait toute l'équipe de 'Planification & Développement'. CANTV a eu 6 Présidents en 6 ans.

le crédit fournisseur. CANTV est aussi actionnaire dans plusieurs compagnies locales d'équipement de télécommunications, dont Maplatex, une filiale à 50% qui fournit les appareils téléphoniques.

IPOSTEL (Institut des Postes & Télégraphe) est une autre agence gouvernementale semi-autonome. Cependant CANTV et IPOSTEL collaborent à l'exploitation du télégraphe: le personnel de CANTV assure la transmission et la commutation alors que celui de IPOSTEL opère les 1,500 terminaux à travers le pays. IPOSTEL gère aussi les communications marines et aériennes (circuits de type B).

4.2 Réglementation

Le Vénézuéla n'a pas d'organe de réglementation équivalent au C.R.T.C. canadien ou au F.C.C. américain. La réglementation est élaborée et administrée par la Direction des Communications, à la tête de laquelle se trouve un Directeur nommé par le Président ou le parti au pouvoir.

Les attributions de la Direction des Communications sont les suivantes:

- Diriger et exécuter les programmes découlant des politiques gouvernementales dans le domaine des communications.
- Diriger et superviser les services de communication.
- Réglementer et contrôler les médias de communication.
- Assumer toute autre responsabilité impartie par la loi, la réglementation et les décrets du gouvernement.

Parmi les mesures récentes prises par la Direction des Communications dans le but d'améliorer les communications tant au plan national qu'international, citons:

- La création d'un Laboratoire National des Communications dont on ne sait encore quel rôle il jouera et quels en seront les moyens.
- L'élaboration en 1982 d'un Plan National de Télécommunications, mis de côté en 1983 dans l'attente des nouvelles orientations politiques du nouveau parti au pouvoir.
- La mise sur pied du Conseil National de Téléinformatique chargé d'étudier les modalités de création et d'exploitation d'un réseau public de transmission de données.

4.3 Situation actuelle

Le marché total pour l'équipement de télécommunications au Vénézuéla est estimé à près de $600 millions US pour l'année 1985 - cf tableau 1. Cependant ce chiffre paraît refléter davantage les besoins que la capacité d'achat au Vénézuéla. En effet, le gouvernement va devoir prendre des mesures d'austérité draconiennes qui pourraient réduire le marché total d'un tiers.

Tableau 1: Le marché de l'équipement de télécommunications au Vénézuéla (US $ millions)

	1977	1978	1979	Estimation 1980	Prévision 1985
Equipement de téléphone et telex					
Production locale	9.5	14.5	22.5	34.0	121
Importations	40.0	60.0	85.5	111.0	251
Exportations (moins)	2.0	—	—	—	14
Marché total	47.5	74.5	108.0	145.0	358
Equipement de transmission					
Production locale	20.0	25.0	25.0	28.0	45
Importations	20.0	30.0	37.0	72.0	117
Exportations (moins)	—	—	—	—	—
Marché total	40.0	55.0	62.0	100.0	162
Radio mobile					
Production locale	—	—	.6	1.3	8
Importations	3.2	6.7	7.7	10.0	28
Exportations (moins)	—	—	—	—	1
Marché total	3.2	6.7	8.3	11.3	35
Equipement de radiotélédiffusion					
Production locale	.5	.8	1.0	1.5	4
Importations	4.5	7.0	6.5	8.0	16
Exportations (moins)	—	—	—	—	—
Marché total	5.0	7.8	7.5	9.5	20
Equipement de transmission de données					
Production locale	—	—	—	—	—
Importations	1.3	1.8	2.4	3.2	9
Exportations (moins)	—	—	—	—	—
Marché total	1.3	1.8	2.4	3.2	9
Equipement de mesure de télécommunication					
Production locale	—	—	—	—	—
Importations	2.4	2.6	3.0	3.6	9
Exportations (moins)	—	—	—	—	—
Marché total	2.4	2.6	3.0	3.6	9
Marché total					
Production locale	30.0	40.3	49.1	64.8	178
Importations	71.4	108.1	142.1	207.8	430
Exportations (moins)	2.0	—	—	—	15
Marché total	99.4	148.4	191.2	272.6	593

[1] Marché total = production locale + importations (CIF) - exportations (FOB)

Source: US Department of Commerce, CMS - 80 - 047.

Téléphone

Le Vénézuéla compte environ un million d'abonnés en 1983 alors que la demande non satisfaite est estimée à plus de 2 millions. En 1979, 117,000 lignes furent mises en service, mais seuls 62,207 abonnés furent enregistrés.

Les chiffres suivants décrivent la situation du réseau vénézuélien en 1979:

Nombre d'abonnés:	774,000
Pourcentage des familles ayant accès au réseau:	15,3%
Lignes connectées:	979,612
Canaux longue distance (réseau national)	22,575
Lignes longue distance (réseau national)	56,400
Canaux longue distance (réseau international)	1,727
Lignes internationales	4,000
Téléphones publics	14,410

Aucun chiffre récent (1983) n'est malheureusement disponible. Ces chiffres feraient ressortir la différence entre la réalité - faible croissance du réseau - et les projets ambitieux du VIième Plan (Tableau 2).

Tableau 2

Evolution du service téléphonique et de télex de la CANTV au cours du VIième Plan

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
RESEAU TELEPHONIQUE								
Nombre d'abonnés	861.025	949.578	1117.037	1303.265	1535.054	1789.415	2053.447	2415.045
Postes téléphoniques à prépaiement	14.045	17.154	21.097	30.084	36.576	43.083	45.428	47.855
Grande distance nationale	7.385	8.974	10.202	12.425	14.147	15.871	18.758	17.232
- urbains	4.126	2.996	3.082	3.998	4.915	5.838	6.118	8.489
- de location	2.530	5.184	7.812	13.661	17.514	21.374	22.552	23.738
RESEAU LOCAL								
Centraux locaux								
Nombre de lignes	934.798	1039.027	1193.118	1412.089	1679.130	1938.100	2248.901	3834.901
RESEAU D'ABONNES Paires/Centraux	1212.633	1328.645	1496.708	1735.621	2029.190	2312.589	2549.898	2968.447
RESEAU INTERCONNECTE Kms pairs principaux	992.585	1071.217	1194.177	1355.297	1531.255	1722.055	1963.205	2217.804

Source: Centre français du Commerce Extérieur (dossier Vénézuéla)

Depuis trois ans, CANTV effectue la transition de la commutation analogique à la commutation numérique. Ericsson est le principal fournisseur de CANTV en matière de centraux téléphoniques.

Le marché des appareils téléphoniques est estimé à $100 millions US. Il est surtout desservi par Maplatex, filiale de CANTV qui jouit d'un accord industriel avec Ericsson et qui fabrique 150,000 téléphones à cadran rotatif par an, avec un contenu local de 70%. En 1983, Maplatex a introduit un modèle à boutons qui va peu à peu supplanter les anciens modèles. CANTV ne restreint pas l'interconnection d'appareils non-homologués; c'est ainsi que l'on trouve au Vénézuéla un grand nombre d'appareils d'appel automatique, de répondeurs, d'intercoms et de brouilleurs d'écoute importés le plus souvent des Etats-Unis sur une base individuelle, ou en contrebande (car le tarif douanier applicable à ces appareils est de 60%).

Le marché des PBXs est estimé à $50 millions US et se répartissait comme suit en 1979:

55%:	Moins de 40 extensions
27%:	Entre 40 et 150 extensions
18%:	Plus de 150 extensions

Le tarif douanier de 60% a forcé les fournisseurs à assembler localement. Siemens, Ericsson, GTE et Telenorma (RFA) offrent des PBXs allant jusqu'à 500 extensions et dont le contenu local de fabrication est d'environ 75%. Une firme locale, MCM s'est spécalisée dans les petits PBXs (moins de 100 extensions).

S'il est vrai que la part de marché des manufacturiers étrangers tend à diminuer dans les catégories d'équipement "classique" (téléphonie, telex, radio-mobile), elle augmente dans la fourniture d'équipement de transmission et est de 100% dans le matériel de haute technologie, le Vénézuéla ne possédant pas encore la base technologique lui permettant de fabriquer les équipements faisant appel à la technologie électronique avancée (microprocesseurs).

	Part des importations		
	1977	1979	Prévision 1985
Equipement de téléphone et telex	84%	79%	70%
Equipement de transmission	50%	60%	72%
Radio-mobile	100%	93%	80%
Equipement de radiotélédiffusion	90%	87%	80%
Transmission de données	100%	100%	100%
Matériel de mesure de télécommunication	100%	100%	100%
Marché total	72%	74%	72%

Les grandes compagnies minières et pétrolières du Vénézuéla (Petroleos de Venezuela, Ferrominera del Arinoco, etc.) se plaignent des lenteurs de CANTV à répondre à leurs besoins de télécommunication. Elles ont récemment développé leurs propres réseaux privés micro-ondes, malgré les entraves légales de CANTV qui voulait défendre son monopole. Menoven, par exemple, compagnie qui appartient au groupe Petroleos de Vénézuéla, a dépensé $3,5 millions US en 1981 pour équiper en PBXs la technologie numérique de ses centres de Puerto La Cruz, Caracas et San Tome (4,500 lignes au total). En résumé, on peut considérer deux segments dans le marché de la téléphonie au Vénézuéla: la téléphonie publique (CANTV), marché estimé à près de $200 millions US par an

(toujours quant aux besoins et non quant à la capacité d'achat), et la téléphonie - marché extrêmement instable car en période de crise et d'autérité - les grandes compagnies vénézuéliennes ralentissent les investissements dans des réseaux privés. Toujours au plan des besoins - et non de la quantité d'achat - on estime le marché privé de la téléphonie à $30 millions US en 1983.

Télex

Le télex est un moyen privilégié de communication au Vénézuéla. Ceci tient à la fois aux habitudes d'utilisation et à la lenteur de l'acheminement du courrier postal. Le nombre d'abonnés du télex a crû de 18% par an entre 1973 et 1982 passant de 1,923 à 8,637. En 1982, le nombre de lignes a presque doublé en un an, passant de 8,650 à 15,215 et en 1983 le télex a connu sa plus forte croissance au Vénézuéla, le nombre d'abonnés ayant augmenté de près de 50%.

Le réseau télex est en forme d'étoile, avec Caracas au centre. Jusqu'en 1980, toute la commutation télex était électromécanique, depuis 1980 Siemens , qui fournit la quasi-totalité de l'équipement télex au Vénézuéla équipe le réseau en commutation numérique. Siemens assemble localement les commutateurs et les terminaux. Une petite partie du marché va à DISTELCA, compagnie vénézuélienne opérant sous licence de Sagem (France) et à une filiale de Philips.

A toutes fins pratiques, le marché vénézuélien du télex est fermé aux importations. Les ventes d'équipement télex représentent $20 millions US par an. Siemens se sert de sa base d'opération au Vénézuéla pour exporter de l'équipement télex du Vénézuéla vers les autres pays du pacte andin (Equateur, Pérou, Colombie).

Transmission

Le marché annuel de l'équipement de transmission au Vénézuéla est estimé à $140 millions US, dont la moitié environ pour des câbles, le reste allant aux systèmes micro-ondes.

Les équipements de CANTV doivent répondre aux normes CCITT et CCIR, mais l'équipement privé n'est pas réglementé.

Deux fournisseurs locaux, CABEL (filiale de Electro-Finance Ltée, Bahamas) et ALCAVE (filiale de Phelps Dodge, USA) fabriquent respectivement des câbles téléphoniques à gaine de papier et plomb, et à gaine de plastique. Ils satisfont la demande nationale pour les câbles de ce type, c'est-à-dire pour environ 50% de la demande totale de câbles. Les autres 50% sont partagés entre des fournisseurs européens, japonais, et mexicains, tandis que GE domine le marché du câble électrique, ITT celui du câble sous-marin et Ericsson celui de l'équipement à canaux multiples.

CANTV s'approvisionne en systèmes micro-ondes auprès de GTE (qui importe via sa filiale italienne) et NEC. Les grandes compagnies du secteur privé achètent surtout de l'équipement nord-américain (technologie numérique, PCM).

Radio mobile

La radio mobile terrestre représente 90% du marché de la radio mobile, estimé à $25 millions US par an. Alors que la demande porte sur de l'équipement UHF dans la région métropolitaine de Caracas (où l'usage des bandes VHF est strictement contrôlé), elle concerne surtout l'équipement VHF dans le reste du pays.

Les utilisateurs sont l'industrie pétrolière (30%), la police et l'armée(25%), les compagnies de service public (20%), et les compagnie industrielles et agricoles (25%).

GE et Motorola dominent le marché à 75%. Motorola est très bien implanté grâce à son distributeur CORVENEL. GE possède une filiale locale. Les achats se font généralement selon une formule clefs-en-mains (fourniture du matériel + installation + test) et le distributeur assure le service.

D'autres fournisseurs américains dominent des segments particuliers du marché: AEROCOM sur le marché des communications air-sol, REGENCY en radio marine, MOTOROLA en radio d'appel (*paging*). Enfin, même si de petites entreprises locales comme Coelca et Tres Leones fabriquent environ $500,000 US d'antennes stationnaires VHF/UHF par an, toutes les antennes mobiles, antennes micro-ondes et antennes stationnaires complexes sont importées des Etats-Unis.

4.4 Plans de développement

Ainsi qu'on l'a signalé précédemment, les plans de développement du Vénézuéla en matière de télécommunication font face à des retards administratifs importants. Ces plans en effet ont été élaborés par l'administration précédente dans une période d'euphorie économique qui ne correspond plus à la réalité d'aujourd'hui. L'administration actuelle n'a pas encore fait connaître ses nouveaux plans, aussi sommes-nous obligés de livrer dans ce rapport des prévisions fondées sur le plan existant, sachant pertinemment qu'elles sont très optimistes.

Le tableau 3 indique les prévisions d'achat des divers clients en 1985.

Tableau 3

Prévisions d'achat d'équipement de télécommunications - Vénézuéla (1985)

	US $ millions
PTT	334
Radio-Télévision	29
Services Publics	31
Police, Armée	10
Gouvernement	93
Autres	96
	593

Source: Anuario Estadistico 1978 (OCEI).

Le tableau 4 indique les prévisions du marché par catégorie d'équipement, d'après une enquête menée par une firme vénézuélienne de consultants.*

Tableau 4

Prévisions du marché vénézuélien

	[US $ 000] (1985)
Equipement de téléphone et télex	
- systèmes de commutation	180 000
- terminaux	140 000
- téléphones	15 000
- télex	23 000
	358 000
Equipement de transmission	
- fils et câbles	72 000
- radio HF	12 000
- micro-onde	75 000
- VHF	1 000
- multiplexeurs	2 000
	162 000
Radio Mobile	
- terrestre	30 000
- marine	1 000
- radio d'appel (*paging*)	2 000
- air-sol	1 500
	34 500
Equipement Radio-télédiffusion	
- télévision en circuit fermé	500
- émetteurs radio	4 000
- émetteurs de télévision	8 000
- antennes	4 000
- équipement de studio radio	1 500
- équipement de studio télévision	2 500
	20 500
Transmission de données	
- concentrateurs	350
- modems	7 600
- multiplexeurs	650
- commutateurs	-
- autres	50
	8 650
TOTAL	583 650

Source: *Ronai & Associados S.R.L., Apartado 68439, Caracas 106, Tel: 9781396 (1981).

Le tableau 5 reproduit les prévisions d'investissement de la CANTV au cours du VIième plan. Il faut souligner que ces prévisions ont été établies en bolivars sur la base de US $ 1 = Bs 4,50 --- alors que la parité est aujourd'hui de US $ 1 = Bs 14. Ces prévisions sont donc totalement fausses à partir de 1983. La dégradation du taux de change (211%) montre pourquoi le Vénézuéla incite les manufacturiers étrangers à fabriquer localement, l'importation devenant financièrement prohibitive.

Tableau 5

Prévisions du marché de l'équipement de télécommunications par catégories de produits - Vénézuéla (1985)

(millions de bolivars)	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1979/1985
I- RESEAU TELEPHONIQUE	535.97	955.55	1626.57	2150.89	2045.56	2310.39	2407.84	2566.84	14062.93
1. Terminaux	14.46	34.16	52.99	87.12	101.32	116.20	118.69	135.66	646.16
1.1 Nombre d'abonnés	9.36	16.38	32.65	38.18	61.89	73.60	99.80	114.81	437.32
1.2 Postes téléphoniques à prépaiement	5.09	17.78	20.33	48.94	39.43	42.60	18.69	20.87	208.84
1.3 Bureaux publics	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
2. Réseau local	343.54	643.85	1192.69	1574.83	1599.79	1717.24	1664.28	1963.52	10556.19
2.1 Centraux locaux	321.50	608.89	1134.67	1493.33	1493.55	1565.19	1658.20	1733.83	9689.66
2.2 Réseau interconnecté (interurbain)	22.04	34.96	58.02	81.50	106.24	152.04	206.07	227.69	866.55
3. Réseau Grande Distance Nationale	155.33	221.65	292.28	318.87	340.01	328.34	341.31	383.77	2226.23
3.1 Central Commutation GDN	137.39	175.13	234.02	262.10	288.83	271.57	278.38	316.94	1826.96
3.2 Circuits de transmission GDN	17.94	46.52	58.25	56.77	51.19	56.77	62.93	66.83	399.27
4. Grande Distance Internationale	22.65	55.89	88.62	170.07	4.43	148.61	83.57	83.15	634.35
4.1 Central Commutation GDI	21.98	0.25	21.51	161.20	4.43	69.25	4.21	83.15	343.99
4.2 Circuits de transmission GDI	0.67	55.64	67.11	8.87	0.0	79.36	79.36	0.0	290.35
4.2.1 Satellite-radio	0.67	1.24	12.71	8.87	0.0	0.0	0.0	0.0	22.83
4.2.2 Câble sous-marin	0.0	54.40	54.40	0.0	79.36	79.36	0.0	0.0	267.52

Source: Dossier Vénézuéla, CFCE (Paris)

Au delà de l'incertitude qui entoure les chiffres avancés dans les taleaux 1, 4 et 5, on peut tout de même prédire les développements suivants en termes qualitatifs:

- Le marché public des télécommunications au Vénézuéla ($600 millions US) va se fermer rapidement au cours des prochaines années sous la pression conjuguée des mesures d'austérité gouvernementales, du *lobbying* des firmes jouissant d'une implantation locale (en particulier Ericsson, Siemens, ITT), et de la politique protectionniste du nouveau gouvernement visant à créer des emplois au Vénézuéla en forçant la fabrication ou l'assemblage local et en freinant les importations.

- La priorité sera accordée non pas à l'achat de nouveaux systèmes, mais à la recherche d'une opération efficace du système actuel. Exemples: réorganisation (dépolitisation) de CANTV, diminution du délai de raccordement au réseau téléphonique, libéralisation de la réglementation des réseaux privés de communication. Des secteurs entiers de développement possible vont être mis en veilleuse. Ainsi, on n'attend aucun développement des communications par satellite: le Vénézuéla a actuellement deux stations terrestres (NEC) qui captent les signaux d'INTELSAT mais on ne prévoit pas en construire une troisième avant 1990.

- Le marché privé ($250 millions US) devrait être comparativement moins affecté par la conjoncture que le marché public. Des opportunités de marché devraient se présenter pour des manufacturiers canadiens (cf chapitre 2) dans des segments spécifiques tels l'équipement de contrôle de transmission de données, ou de transmission micro-onde.

Malgré tout, on est forcé de reconnaître que le marché vénézuélien va sans doute connaître un repli par rapport au taux de croissance qu'il avait démontré au cours de la décennie précédente. Dans la perspective d'un repli, les compagnies déjà installées au Vénézuéla affermiront leur emprise sur le marché.

CHAPITRE 5 : VENDRE DE L'EQUIPEMENT CANADIEN DE TELECOMMUNICATIONS AU VENEZUELA

Vendre de l'équipement canadien de télécommunications au Vénézuéla ... n'est pas facile. D'une part, les acheteurs ont l'habitude de faire affaire avec des fournisseurs implantés au Vénézuéla de longue date, d'autre part, nos entrevues ont fait apparaître une méfiance vis-à-vis des méthodes et des attitudes des vendeurs représentant les manufacturiers canadiens. Nous nous sommes laissé dire en effet que les manufacturiers canadiens ne sont pas aussi libéraux dans leur politique de commissions et ristournes que d'autres fournisseurs européens ou japonais, que les agents locaux représentant les firmes canadiennes sont mal choisis, mal payés et n'ont pas le calibre professionnel requis, enfin, dans bien des cas, qu'ils n'ont pas de liberté de manoeuvre et d'initiative.

Il importe de comprendre que la mentalité des affaires au Vénézuéla est bien différente de celle du Canada. Un acheteur qui signe un contrat croit faire une faveur au vendeur. Il s'attend donc à une faveur en retour, qui d'ailleurs ne prend pas toujours la forme d'un paiement en argent. Les faveurs sont la monnaie d'échange de la vie des affaires au Vénézuéla. Dans un pays où un accouchement à l'hôpital coûte $5,000, une séparation de corps $2,000 et un enterrement $5,000, la recherche systématique de 'faveurs' en supplément de salaire est devenue une question de survie économique...

5.1 Les acheteurs

CANTV est de loin l'acheteur potentiel d'équipement de télécommunications le plus important au Vénézuéla. A elle seule cette compagnie représente

chaque année plus de la moitié des achats. Cependant, on peut prévoir que sa part va diminuer, sous le double effet de la croissance de la demande privée et des mesures d'austérité en perspective dans le secteur public.

PREVISION DES DEPENSES D'INVESTISSEMENT DE CANTV

Années:	1984	1985	1986	1987	1988	1989
US $ millions	205,17	215,88	227,15	239	251,56	264,77

Source: Arthur D. Little, Inc.

Outre CANTV, les acheteurs du secteur public sont:

- L'armée et la police dont la demande annuelle d'équipement de télécommunications est de l'ordre de $10 millions US surtout en radio mobile. L'armée et la police se subdivisent en fait en de multiples acheteurs différents parmi lesquels les forces aériennes, navales et terrestres, la garde nationale, la police routière (*Policia de Transito*), la police de Caracas (*Policia Metropolitana*), la police militaire (*Dirección de Inteligencia Militar - DIM*), etc.

- Les sociétés nationalisées dans les secteurs du pétrole, de la sidérurgie et de la radio et télédiffusion. *Petroleos de Venezuela* S.A. est la plus grande compagnie vénézuélienne. Elle regroupe des filiales d'exploitation (*Lagoven, Meneven, Corpoven* et *Maraven*, d'approvisionnement (*Bariven*), de recherche (*INTEVEA*) et de pétrochimie (*Pequiven*)). Toutes ces filiales sont reliées par un réseau micro-onde et utilisent des unités de radio mobile, PBXs et un assortiment de terminaux.

Dans le secteur de la métallurgie *Ferrominera del Orinoco*, compagnie qui extrait du minerai de fer (15 millions de tonnes/an) a un système micro-onde et un réseau mobile VHF comprenant 10 stations, 15 relais et 400 unités mobiles.

Dans le secteur de la sidérurgie *Siderurgica del Orinoco* a un réseau mobile (10 stations, 1 relai, 190 unités mobiles, 80 unités portatives) et un PBX (Ericsson) de 1,500 lignes.

- Les compagnies de services publics (eau, électricité) sont au nombre de 26 et dépensent annuellement environ $12 millions US en équipement de télécommunications.

Le secteur privé est potentiellement très intéressant au Vénézuéla. En effet, CANTV ne vend pas de PBX et le marché de l'interconnection est entièrement ouvert. Cependant l'avenir est incertain en ce qui concerne la transmission de données. En effet, le Conseil National de Téléinformatique a recommandé en 1983 que CANTV ait la juridiction exclusive en matière de transmission de données à usage public et privé. Dans un premier temps, CANTV va installer un réseau public de transmission de données avec commutation par paquet.

On s'attend à ce que CANTV assume un contrôle rigoureux des installations des usagers afin de mettre fin à l'usage illégal (fréquent) du réseau téléphonique pour la transmission de données. Dans ce cas, CANTV pourrait contrôler le marché des terminaux, des modems et des multiplexeurs.

5.2 Modes d'achat - financement - restrictions

CANTV et les autres compagnies nationalisées achètent par appels d'offres internationaux ouverts à tous. Cependant les firmes retenues sont généralement celles qui, fortes de leur implantation locale, peuvent donner de meilleures garanties de livraison et de service.

En vertu de la Loi de la Dette Publique, un organisme gouvernemental doit obtenir une autorisation spéciale pour tout financement de projet supérieur à $1,2 millions US. Depuis quelques années, cette règle avait été contournée par CANTV qui scindait les gros projets en tranches inférieures à $1,2 millions US et pouvait ainsi contracter directement des emprunts à court terme pour financer chaque tranche. Cette pratique aboutit à financer des investissements à long terme par de l'emprunt à court terme, ce qui s'est soldé par des coûts financiers énormes dans la conjoncture économique de 1981/82/83 et a sérieusement ébranlé la confiance des institutions financières dans CANTV.

A l'avenir, CANTV fera de plus en plus appel au financement par le fournisseur, au crédit mixte et aux crédits de la Banque Interaméricaine de Développement. Les termes usuels de paiement sont 30% à la commande et 70% à la livraison. Dans le secteur privé, on paye d'habitude par traites à 30, 60 ou 90 jours.

Comme on l'a déjà signalé, la majeure partie des ventes d'équipement de télécommunications au Vénézuéla est réalisée par des filiales de compagnies étrangères et par des agents distributeurs. Les filiales vendent en général des systèmes (commutation publique, systèmes à claviers, systèmes radio micro-onde, radio mobile, systèmes télex) tandis que les agents distributeurs vendent des machines (c'est-à-dire des unités d'équipement et non des systèmes complets).

Les agents distributeurs prennent des marges de 30 à 40% sur l'équipement, de 50 à 80% sur les pièces, et des commissions de 10 à 20% sur le prix d'un contrat.

L'assiette des tarifs douaniers est la valeur CIF de la marchandise. Les tarifs applicables à l'équipement de télécommunication varient selon que l'équipement en question fait l'objet ou non d'une fabrication locale. Si un équipement similaire à celui importé est fabriqué au Vénézuéla, le tarif est de 60% (BPXs, téléphones) ou 100% (câbles téléphoniques), sinon il varie entre 1% et 5%. Il convient d'ajouter une taxe *ad valorem* de 3% en sus du tarif douanier. Certains équipements (amplificateurs, antennes, condensateurs, haut parleurs) doivent en outre faire l'objet d'une licence d'importation. Les importations en provenance d'un autre pays du Pacte Andin sont exemptes de droits de douane.

5.3 La concurrence

Le tableau 6 présente un panorama de la concurrence que les manufacturiers canadiens d'équipement de télécommunications devront affronter sur le marché vénézuélien.

Tableau 6

Les principaux fournisseurs de matériel de télécommunications au Vénézuéla

Nom	Pays de fabrication	Matériel
EQUIPEMENT DE TELEPHONIE & TELEX		
Distelca	Vénézuéla	Imprimantes
MCM	Vénézuéla	PBXs
Maplatex	Vénézuéla	Téléphones
Ericsson	Suède/Vénézuéla	Cummutateurs
GTE	Etats-Unis/Vénézuéla	Systèmes à clavier
Siemens	RFA/Vénézuéla	Commutateurs télex Téléphones PBXs Imprimantes Systèmes à clavier
Telenorma	RFA/Vénézuéla	PBXs Téléphones Systèmes à clavier
Teletype	Etats-Unis	Imprimantes
Hitachi	Japon	Commutateurs mobiles
ITT	Belgique	Téléphones publics Commutateurs locaux
National	Japon	Systèmes à clavier
Philips	Pays-Bas	Imprimantes
EQUIPEMENT DE TRANSMISSION		
Alcave	Vénézuéla	Câbles
Cabel	Vénézuéla	Câbles
Collins	Etats-Unis	Equipement micro-onde
Farinon	Etats-Unis	Equipement micro-onde
GE	Etats-Unis	Générateurs
Granger	Etats-Unis	Equipement micro-onde
Microwave Associates	Etats-Unis	Equipement micro-onde
RF	Etats-Unis	Equipement HF
SBA	Etats-Unis	Equipement HF et micro-onde
Stoner	Etats-Unis	Equipement HF
ITT	Etats-Unis/Espagne/ Grande-Bretagne	Câbles

Nom	Pays de fabrication	Matériel
Ericsson	Suède	Equipement multi-canaux
GTE	Italie	Equipement micro-onde
Latin Casa (Ericsson)	Mexique	Câbles
Marconi	Grande-Bretagne	Equipement micro-onde
NEC	Japon	Câbles
EQUIPEMENT DE MESURE		
Ailtech	Etats-Unis	Générateurs RF Moniteurs
Cashman	Etats-Unis	Moniteurs
Fluke	Etats-Unis	Multimètres Générateurs RF
Hewlett-Packard	Etats-Unis	Multimètres sélectifs Spectromètres Oscilloscopes Modulateurs micro-ondes Equipement de vérification numérique
RADIO MOBILE		
Motorola	Vénézuéla/Etats-Unis	Radios d'appel VHF / UHF
Aerocom	Etats-Unis	Equipement air-terre
Aerotron	Etats-Unis	VHF / UHF
G.E.	Etats-Unis	VHF / UHF
R.C.A.	Etats-Unis	VHF / UHF
Regency Communications	Etats-Unis	Communications maritimes VHF / UHF
Stoner	Etats-Unis	VHF / UHF
EQUIPEMENT DE RADIOTELEDIFFUSION		
Ampex	Etats-Unis	Matériel d'enregistrement audio et vidéo
Audio Design	Etats-Unis	Consoles (audio)
Grass Valley	Etats-Unis	Consoles (vidéo)
Harris	Etats-Unis	Emetteurs radio
RCA	Etats-Unis	Emetteurs de télévision Caméras de télévision Unité de tournage
Ikegami	Japon	Caméras de télévision
Thompson	France	Emetteurs de télévision

Nom	Pays de fabrication	Matériel
TRANSMISSION DE DONNEES		
Codex	Etats-Unis	Modems, multiplexeurs
Coherent Communications	Etats-Unis	Modems asynchrones Multiplexeurs diviseurs de fréquence
Databit	Etats-Unis	Multiplexeurs
ICC Racal-Milgo	Etats-Unis	Modems synchrones, Controleurs de communication
RFL	Etats-Unis	Modems asynchrones, Multiplexeurs diviseurs de fréquence
Spectron	Etats-Unis	Controleurs de communication
Timeplex	Etats-Unis	Multiplexeurs diviseurs de fréquence
Universal Data Systems	Etats-Unis	Modems
Tektronix	Etats-Unis	Spectromètres, oscilloscopes, multimètres
Rhode & Schwarz	R.F.A.	Matériel de mesure, Moniteurs de communication
Wandel & Gotterman	R.F.A.	Matériel de vérification numérique

Source: US Department of Commerce, CMS 80-047.

Les manufacturiers américains dominent le marché vénézuélien des transmissions radio, des transmissions de données, des systèmes micro-ondes et de l'équipement de radio et télédiffusion. Par contre, les européens et les japonais dominent le secteur public (téléphone, télex, télégraphe) car les américains ne se sont pas intéressés aux appels d'offres requérant des spécifications C.C.I.T.T. et C.C.I.R.

Si l'on compare la situation de la concurrence au Vénézuéla avec celle existant dans d'autres pays andins, Colombie ou Pérou par exemple, les firmes en lice sont plus nombreuses et mieux implantées, attirées sans doute par l'essor pétrolier des années '70. Les années '80 s'annonçant plus sombres pour le Vénézuéla, on peut s'attendre à la disparition de certion concurrents, ou bien à ce que certains rétrogradent passant de l'exploitation d'une filiale à la simple utilisation d'un agent local.

Les manufacturiers canadiens semblent s'être intéressés trop tard et de loin au marché vénézuélien. Trop tard, car ils n'ont pas pénétré le marché dès le début du boom pétrolier et avant que la concurrence ne renforce son implantation. De loin, car aucun manufacturier canadien n'a une infrastructure locale capable de rivaliser avec la concurrence américaine, européenne et japonaise. Les ventes canadiennes ont été des 'ventes de prestige' (e.g. Telidon vendu par Infomart) ou des ventes ponctuelles de services (e.g. BCI). La compagnie MITEL a failli s'implanter durablement sur le marché lorsqu'elle a négocié un contrat avec MAPLATEX portant sur l'assemblage local de PABX, mais ce contrat était subordonné à l'acceptation de CANTV... qui le refusa. Rappelons que Maplatex était déjà lié par des contrats d'assistance technique à SIEMENS et ERICSSON.

BCI a fait des études sur le potentiel du secteur pétrolier et des forces armées.

Northern Telecom a rencontré des problèmes de prix alors qu'il faisait une soumission relative à la livraison d'un système micro-ondes à l'industrie pétrolière, dont les spécifications excédaient les minima requis. Finalement NEC remporta le contrat avec un système moins performant, mais aussi beaucoup moins cher.

L'impression générale qui se dégage de l'expérience canadienne sur le marché de l'équipement de télécommunications au Vénézuéla est que les manufacturiers canadiens tendent à aborder ce marché sans en comprendre suffisamment sa nature et sa culture. Les manufacturiers canadiens ont essayé d'exporter plutôt que de s'implanter, or le marché demande maintenant une présence locale, garantie de suivi et de service. Enfin, chaque manufacturier canadien a essayé d'aborder le marché seul, peut-être dans le but de réaliser une bonne affaire. Une vision à plus long terme aurait incité des manufacturiers à se regrouper dans le but de mener une action conjuguée afin de prendre pied durablement sur ce marché qui traverse aujourd'hui une crise financière mais qui, à long terme, offre un potentiel indéniable.

NOTES BIBLIOGRAPHIQUES

DOCUMENTS SUR L'ECONOMIE VENEZUELIENNE EN GENERAL

Market Guide, Venezuela, Banque Royale du Canada, décembre 1981.

Marchés pour l'exportation canadienne: Vénézuéla, Ministère des Affaires extérieures, 1982.

Vénézuela, Collection "Un marché", Centre Français de Commerce Extérieur, 1980.

DOCUMENTS SUR LE MARCHE VENEZUELIEN DES TELECOMMUNICATIONS

Telecommunication policies in 17 countries: prospects for future competitive access, Martech Strategies, 1983.

Venezuelan Market Study on Communications Equipment & Systems, Ronai & Associates, Caracas, 1980.
DIB-80-07-509, US Department of Commerce.

Communications Equipment: Venezuela, Country Market Survey, International Trade Administration, U.S. Department of Commerce, 1980.

World Telecommunications Information Program, Arthur D. Little, banque de données.
N.B.: les données chiffrées de cette banque sont vieilles de trois ans, et sont à toutes fins pratiques inutilisables.

CACC / CCAC
83171

TELECOMMUNICATIONS VENEZUELA

P
91
C655
T4549
1984

DATE DUE
DATE DE RETOUR

LOWE-MARTIN No. 1137