



La Colombie, pays regorgeant de ressources naturelles mais peinant à développer ses infrastructures industrielles et sociales, offre aux entreprises canadiennes les avantages du libre-échange et d'un régime fiscal favorable à la croissance.

Pour de plus en plus d'entreprises canadiennes, le moment est donc propice pour envisager d'exporter ou de s'installer en Colombie, quatrième économie d'Amérique latine, affirme Stephen Benoit, représentant en chef d'Exportation et développement Canada (EDC) pour la Communauté andine (Colombie, Venezuela, Équateur, Pérou et Bolivie).

Il ajoute que les Canadiens font des affaires depuis longtemps dans cette république latino-américaine et précise que le Canada est devenu, en 2010, le premier pays industrialisé à conclure un accord de libre-échange (ALE) avec la Colombie. De plus, dès 2013, les sociétés canadiennes pourront éviter les doubles impositions en vertu d'une convention fiscale entre les deux pays.

LA COLOMBIE EN CHIFFRES

- **4^e** économie d'Amérique latine
- **27^e** marché mondial selon le PIB
- Près de **48 millions** d'habitants
- Au **2^e** rang mondial, après la Chine, pour la croissance des exportations
- **Les** importations de marchandises en provenance du Canada sont évaluées à plus de **760 millions**

de dollars

Depuis le début des négociations de l'ALE, en 2007, le nombre de clients d'EDC qui font des affaires en Colombie a dépassé le cap des 200 entreprises, un bond de 50 %. Et grâce à la conclusion d'un ALE avec les États-Unis et le Mexique, la Colombie a aujourd'hui accès à la zone commerciale créée par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui s'est élargie pour permettre la libre circulation des biens entre les quatre pays.

« Outre les réductions tarifaires, sur le plan juridique, un accord de libre-échange favorise une conduite des affaires en toute quiétude sur ce marché », commente Stephen Benoit.

Le Canada possède une longueur d'avance sur les autres membres de l'ALENA lorsqu'il est question de la Colombie, en partie parce qu'il a été le premier à signer un ALE avec elle, mais surtout en raison des similitudes entre les deux pays en matière de ressources et de développement.

Affinités avec les entreprises canadiennes

« Nos économies sont similaires quant à l'importance des hydrocarbures et des mines », fait remarquer Stephen Benoit. « Le Canada a su bâtir une solide infrastructure de base, et la Colombie doit maintenant faire de même pour devenir plus concurrentielle mondialement. »

Grâce aux réformes économiques, politiques et sociales amorcées il y a dix ans, le taux de violence politique et criminelle a baissé et la Colombie jouit à présent d'une cote de solvabilité de première qualité.

Par ailleurs, ces années de turbulence ont entraîné un « sous-investissement dans l'ensemble des infrastructures colombiennes » – transports, projets de construction, services sociaux et financiers, domaines dans lesquels certaines entreprises canadiennes ont une expertise reconnue. Plusieurs d'entre elles sont d'ailleurs déjà présentes dans le pays.

« Nous sommes des acteurs de premier plan dans les secteurs minier, pétrolier et gazier, mais ensemble nous talonnons les entreprises colombiennes en fait de présence dans ces secteurs

et de taux de pénétration », précise Stephen Benoit.

Certaines des sociétés canadiennes – qui ont amené avec elles plus de 50 fournisseurs et sous-traitants – considèrent d'ailleurs Bogotá, la capitale, comme une plaque tournante régionale et un tremplin pour exporter et investir sur les dynamiques marchés des hydrocarbures d'autres pays andins.

Parex et l'énergie colombienne

Parex Resources Inc., de Calgary, est une des sociétés canadiennes d'exploration et d'exploitation pétrolière et gazière déjà présente en Colombie, où elle s'est établie avec l'aide d'EDC.

« De nombreux programmes de base d'EDC nous ont été indispensables », affirme Wayne Foo, son président et chef de la direction. Un programme d'assurance, en particulier, a permis à Parex de couvrir le dépôt que le gouvernement exige de toute société énergétique étrangère en activité en Colombie.

« Nous avons ainsi acquis des droits d'exploration et d'exploitation pétrolière bien plus vite que certains de nos concurrents étrangers », explique Wayne Foo. « Notre relation avec EDC a été au cœur de notre réussite. »

Ce succès se reflète dans la croissance de la production pétrolière de Parex en Colombie : 15 000 barils par jour en 2013 (zéro en 2009), des recettes annuelles atteignant 400 millions de dollars et des profits de 250 millions de dollars.

Cette percée de Parex a aussi profité à ses fournisseurs et à ses financiers canadiens, ainsi qu'aux gouvernements colombien et canadien.

« Nous essayons de nous procurer au Canada tout ce qui ne peut être fabriqué en Colombie », dit Wayne Foo, citant la machinerie et l'équipement que Parex a importés du Canada pour ses activités colombiennes.

« De plus, l'entreprise étant capitalisée au Canada et cotée à la Bourse TSX, ses bénéfices d'exploitation tirés de la montée du cours des actions sont imposés au Canada. C'est probablement la plus importante retombée pour notre pays. »

Il souligne que le respect des gens, des coutumes locales et de l'environnement est primordial pour toute entreprise ciblant le marché colombien. Parex, pour sa part, de concert avec les collectivités et les autorités locales, est en train d'établir des « services sociaux et des programmes d'investissement volontaires » sur ses sites d'exploitation.

Une présence profitable

« En tant que propriétaires, nous ne sommes ni des invités, ni des citoyens du pays. Notre présence doit profiter au pays d'accueil », souligne Wayne Foo.

Il répète le conseil de son père : « Où qu'on aille, les gens veulent être traités comme des êtres humains, et non comme des personnes qui gênent. »

Les perspectives de la filière énergétique en Colombie sont prometteuses. « On y trouve de très riches bassins inexplorés selon les critères nord-américains, surtout en raison des problèmes de sécurité qui ont affligé la Colombie. Les coûts d'exploration et de mise en valeur des ressources y sont plus élevés qu'en Amérique du Nord, mais le régime de redevances est moins coûteux pour les entreprises, comme la nôtre, qui sont prêtes à explorer et à exploiter des champs pétrolifères moins importants », conclut Wayne Foo.

EDC s'installe en Colombie

EDC ouvrira sa première représentation en Colombie à l'automne 2013. Stephen Benoit, son représentant en chef pour la Région des Andes, sera en poste à Bogotá.

« La Colombie est une des grandes économies sud-américaines et représente un marché grandissant pour les exportations et les investissements canadiens. Les importantes réformes institutionnelles et commerciales menées au cours des dernières années ainsi que le rétablissement de la sécurité au pays ont permis le retour massif des grandes sociétés canadiennes », explique-t-il.

PUBLIREPORTAGE Tirer parti des ressources de la Colombie

Écrit par Chadi Ghafari

Mercredi, 02 Octobre 2013 17:41 -

Stephen Benoit travaillera étroitement avec tous les délégués commerciaux du Canada dans la région andine. EDC maintiendra aussi sa présence locale à Lima, au Pérou.

L'article *Tirer parti des ressources de la Colombie* est offert par le magazine d'Exportation et développement Canada, *Exportateurs avertis* (été 2013). Tous

droits réservés. Pour lire d'autres articles d'

Exportateurs avertis

, rendez-vous au

www.edc.ca

.

Cet article [PUBLIREPORTAGE: Tirer parti des ressources de la Colombie](#) est apparu en premier sur [L'actualité](#)

.

Consultez la source sur Lactualite.com: [PUBLIREPORTAGE Tirer parti des ressources de la Colombie](#)