

Aperçu du marché

P3 : Colombie

Étude de cas pour la Colombie

La Colombie compte la troisième plus grande population d'Amérique latine avec près de 48 millions d'habitants. C'est l'une des économies les plus solides de la région, et son PIB a presque triplé depuis 2003. La Colombie a retrouvé une bonne qualification de la qualité de ses investissements de la part des trois principales agences de notation, et cette qualification n'a pas changé malgré la crise économique. Ceci est une reconnaissance des progrès réalisés par la Colombie en matière de solvabilité internationale et d'indicateurs fiscaux. Le pays s'est classé quatrième en Amérique latine sur le plan de la facilité de faire des affaires, et il est également leader en matière de protection des investissements dans la région et 14^e au niveau mondial.

L'Accord de Libre-Échange entre le Canada et la Colombie est entré en vigueur le 15 août 2011. Il a permis de supprimer les droits de douane pour plusieurs produits ainsi que la création d'outils pour développer et accompagner les investissements canadiens en Colombie. La relation économique entre les deux pays continue de se développer, grâce notamment à un intérêt croissant des entreprises canadiennes au cours des dernières années. La position géographique stratégique de la Colombie offre au Canada un accès privilégié aux marchés de la région ainsi que la possibilité d'établir un centre d'opérations pour l'Amérique latine et les Caraïbes.

Points clés du marché des infrastructures

Dans le cadre de leur plan de modernisation de l'infrastructure du pays, les autorités colombiennes ont réformé les cadres juridiques, financiers et institutionnels. Ces réformes ont commencé en 2011 par la création de l'Agence Nationale d'Infrastructure - ANI, une institution responsable de structurer les projets de transport qui seront mis en concession. La loi P3 (1508) a été votée l'année suivante, établissant le cadre réglementaire dans lequel ces projets seraient attribués et permettant la présentation de propositions spontanées.

D'autres amendements ont été votés entre 2013 et 2015 pour permettre d'établir des conditions financières et contractuelles solides pour les projets de transport ainsi qu'un cadre général pour le développement de projets d'infrastructures dans d'autres secteurs tels que l'eau et les infrastructures sociales.

Grâce à ces nouvelles conditions juridiques et financières, un ambitieux programme de développement routier, la concession autoroutière « Quatrième Génération » (4G), a été mis en place avec succès. Organisé en trois phases ou « vagues », le programme comprend 29 projets, 19 desquels ont été attribués, pour un investissement total de 9,3 milliards de dollars US. Des entreprises espagnoles, chinoises, costaricaines, israéliennes et brésiliennes ont établi des partenariats avec des entreprises locales pour développer ces projets. De plus, 9 propositions spontanées (des initiatives privées) ont été attribuées, pour un total de plus de 6,2 milliard de dollars US.

Des projets concernant d'autres modes de transport, tels que les aéroports (plus de 80 millions de dollars US d'investissement), les chemins de fer ou les ports, sont actuellement en développement.

Principales opportunités

À la fin de l'année 2015, le gouvernement a lancé le Plan Directeur 2018 - 2035 pour les Transports, dans lequel des besoins d'investissement d'environ 45 milliards de dollars US ont été identifiés dans les secteurs suivants :

- Routes à péage : USD \$36 milliards
- Réseau fluvial : USD \$1.4 milliards
- Aéroports : USD \$3.7 milliards
- Projets de chemin de fer : USD \$2.7 milliards
- Ports : USD \$0.6 milliards

Le gouvernement recherche des solutions financières alternatives ainsi que des initiatives privées pour développer ces projets.

Hormis le transport, le Gouvernement recherche à développer les investissements d'infrastructures dans d'autres secteurs tels que l'éducation, la santé, la culture, les loisirs, la justice et la rénovation urbaine.

Le Département National de Planification travaille à la définition des projets dans lesquels des initiatives P3 privées seront acceptées, ceux qui seront lancés en tant qu'initiatives publiques et l'allocation budgétaire correspondante pour ceux-ci.

L'investissement requis pour financer ces projets, y compris ceux de traitement des eaux et d'assainissement de base, s'élève à près de 35 milliards de dollars US.

Les gouvernements municipaux sont également très intéressés à développer des projets d'infrastructures et sont prêts à recevoir des propositions provenant secteur privé, dans les secteurs identifiés par le Département National de Planification.

Les entreprises canadiennes peuvent participer en apportant :

- des services de structuration,
- des services d'ingénieries et de design,
- des solutions constructives de pointe (par exemple du béton préfabriqué pour des travaux civils),
- des produits et technologies de niche,
- des services de supervision de projets.

Faire des affaires en Colombie

La Colombie est un marché ouvert avec un long cycle de vente. Par conséquent, faire des affaires en Colombie requiert un engagement de long terme sur ce marché.

Les affaires se font sur la base de relations et de réseaux, ce pourquoi la construction de fortes connexions avec des clients et des partenaires potentiels est fondamental. Ceci requiert une présence fréquente sur le marché et le soutien de personnel local ou d'un représentant qui soit capable de communiquer en espagnol.

La documentation requise pour participer aux appels d'offres du gouvernement est l'un des principaux défis auxquels les entreprises canadiennes doivent faire face. Un représentant local sera d'une grande aide pour piloter ce processus.

La Colombie est déterminée à améliorer ses infrastructures dans plusieurs domaines et souhaite voir plus d'entreprises canadiennes développer ces projets. La décision vous appartient !

Pour d'information additionnelle veuillez contacter:

claudia.gutierrez@international.gc.ca