

# CANADEXPORT

Vol. 14 N° 5

18 mars 1996

## Le Venezuela : un marché bien prometteur pour les exportateurs canadiens

par Georges Lemieux, Conseiller (commercial) et consul, Ambassade du Canada à Caracas

*L'importance du Venezuela comme partenaire commercial du Canada est un peu éclipsée par les négociations sur l'accès du Chili à l'Accord de libre-échange, et par la faveur attachée aux marchés traditionnels (le Brésil, le Mexique) et aux nouveaux marchés (le Pérou, la Colombie). Mais le fait est que le Venezuela demeure le troisième partenaire commercial du Canada en importance en Amérique latine, les échanges bilatéraux entre les deux pays atteignant près de 1 milliard \$, dont des exportations canadiennes de 600 millions \$ en 1995.*

### Perception et réalité

Il se peut qu'au Canada, en général, on n'ait pas une opinion très positive du climat des affaires qui prévaut au Venezuela, mais ce n'est pas le sentiment des exportateurs canadiens, dont le nombre dépasse 150, qui font déjà des affaires au Venezuela. Qu'est-ce qui les y attire vraiment?

Il est vrai que ce marché n'est pas sans difficultés : l'inflation y est forte (officiellement de 57 % en 1995, mais en réalité sans doute 70 %); le déficit de l'État est élevé (près de 50 % du

PIB est consacré au service de la dette); et le contrôle des changes -- grave irritant -- force les importateurs et les gros exportateurs vénézuéliens à adresser au gouvernement des demandes pour obtenir de la monnaie forte pour pouvoir payer les produits essentiels, ou à passer par le marché parallèle des obligations Brady (instrument financier qui permet d'offrir au public des titres de créance sur la dette du Venezuela).

**Un pas dans la bonne direction**  
Cependant, le gouvernement du prési-

### SUPPLÉMENT SUR LE CHILI Pages I-VIII

dent Rafael Caldera reprend graduellement en mains la situation au moyen de l'« Agenda Venezuela ».

Ce plan comprend les éléments suivants : privatisation accélérée (compagnie de téléphone, aluminium, acier, électricité, café); suppression des subventions aux prix des autres produits de base (aliments, médicaments) à la fin d'avril 1996; aide aux exportateurs au moyen d'un ministère des affaires étrangères restructuré; et, chose plus importante, assouplissement du contrôle des changes, annoncé pour mai 1996.

Ces mesures signalent que le gouvernement a fait un pas dans la bonne

## l'Internet facilite les exportations vers les États-Unis

Les entreprises canadiennes qui veulent étendre leurs activités aux États-Unis peuvent maintenant obtenir de l'information sur les services offerts par le U.S. Trade Center de Buffalo grâce au nouveau site Web de ce Centre, dont l'adresse est : [www.ustradecenter.com](http://www.ustradecenter.com)

L'utilisateur peut obtenir gratuitement sur l'Internet toutes les publications et tous les services offerts par l'intermédiaire du U.S. Trade Center; on y trouve des renseignements sur toutes sortes de sujets (p. ex. la constitution d'une société aux États-Unis, les lois américaines sur l'immigration, les conditions de la concurrence aux États-Unis et le dédouanement des marchandises aux États-Unis), ainsi que des documents sur les règlements touchant le commerce entre le Canada et les États-Unis.

Pour plus d'information sur le site ou pour savoir comment exporter aux États-Unis, communiquer avec M. Dean Rockwell, directeur exécutif, U.S. Trade Center, Olympic Tower, 300 Pearl Street, Suite 200, Buffalo (NY) 14202, tél. : 1-800-US Trade; fax : 1-800-842-4575.

Voir page 3 — Le Venezuela

### DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER.....	2
FOIRES COMMERCIALES AUX	
QUATRE COINS DU MONDE.....	5-6
OCCASIONS D'AFFAIRES.....	7
CALENDRIER/PUBLICATIONS.....	8