

VENEZUELA

VUE D'ENSEMBLE

Taille du marché : Le marché vénézuélien a été estimé à 25 millions de dollars canadiens en 1992.

On prévoit une expansion du marché des meubles de bureau à la suite de la construction récente et prévue d'immeubles à bureaux.

SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

La production locale de meubles est de dix fois supérieure aux importations, dont la plupart proviennent des États-Unis, de l'Allemagne, de l'Italie et de Porto Rico. En 1992, les importations se sont chiffrées à 1,15 million de dollars canadiens, soit une baisse de 8 % par rapport à l'année précédente.

CONTEXTE DES AFFAIRES

L'espagnol est la principale langue utilisée par les gens d'affaires et dans le matériel publicitaire. L'anglais est aussi accepté.

Le Venezuela n'a établi aucun obstacle tarifaire ou autre.

On observe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises.

Les autorités vénézuéliennes n'ont établi aucune exigence en matière d'homologation.

ACTIVITÉS DE PROMOTION

Deux grandes expositions commerciales se tiendront au cours des deux prochaines années. Il s'agit de l'**Office Furniture and Equipment Exhibition**, qui se tiendra en mai 1994, et du **Home and Office Furniture Show**, qui aura lieu en novembre 1994. Les acheteurs vénézuéliens ne fréquentent pas souvent les expositions commerciales, car les produits de fabrication locale sont plus avantageux que les importations sur le plan du prix et de la qualité.

Les acheteurs locaux consultent les publications de la **Venezuelan Furniture Manufacturers' Association**. Les Vénézuéliens connaissent mal les produits canadiens.

Il existe une association d'agents dans le secteur des meubles de bureau.

Opinion générale de la mission : L'industrie locale est très vigoureuse, mais le contexte est favorable aux échanges et il existe des possibilités en ce qui touche l'établissement de coentreprises.