

## Marché prometteur pour les produits de la pêche en Suisse

Pour ce qui est du poisson et des fruits de mer, la Suisse dépend grandement des importations, le Canada étant l'un de ses principaux fournisseurs.

En 1989, la Suisse a importé 47 626 tonnes de poissons et de fruits de mer, évalués à 459 millions de dollars CAN. De ce montant, 41 millions de dollars (9 % de l'ensemble des importations de la Suisse) ont été importés du Canada.

De bonnes possibilités continuent à exister pour ce qui est du saumon canadien congelé du Pacifique et de l'Atlantique, sauvage et d'élevage. D'ailleurs, 60 % du saumon utilisé par les fumoirs suisses proviennent du Canada. Un marché traditionnel existe aussi pour les filets de perche congelés, dont 62 % proviennent du Canada, et il y a un marché croissant — le Canada accapare 23 % du marché — pour les filets de perche frais. Bien que le marché suisse pour les homards soit relativement petit, il augmente, avec en moyenne 71 tonnes, soit 33 %, provenant du Canada. De bonnes possibilités d'exportation existent aussi pour la morue canadienne congelée, les crevettes congelées et mises en conserve ainsi que le saumon en conserve.

### Accès au marché

La plupart des espèces de poissons sont importées, exemptes de droits, par

des importateurs autorisés dont les produits font l'objet d'un contrôle vétérinaire. Les cargaisons doivent aussi être accompagnées d'un certificat de salubrité, sinon elles sont retournées. Il incombe à l'importateur suisse d'informer l'exportateur canadien des règlements et des formalités d'importation en vigueur.

### Manifestations de promotion commerciale

La plupart des importateurs suisses visitent régulièrement des foires commerciales internationales telles que SIAL à Paris (France), et ANUGA à Cologne (Allemagne). En novembre 1991, l'ambassade du Canada à Bâle participera de nouveau — avec un kiosque d'information — à IGEHO, le salon international de l'approvisionnement industriel et institutionnel, des hôtels et des restaurants.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Werner Naef, agent commercial, ambassade du Canada, Kirchenfeldstrasse 88, CH-3005 Berne/Suisse. Tél. : 31/44 63 81. Télécopieur : 31/44 73 15.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Werner Naef, agent commercial, ambassade du Canada, Kirchenfeldstrasse 88, CH-3005 Berne/Suisse. Tél. : 31/44 63 81. Télécopieur : 31/44 73 15.

## Le Venezuela allège sa politique d'importation de produits agricoles

Bonnes nouvelles pour nos exportateurs : le Venezuela a aboli toutes les interdictions à l'importation de produits agricoles.

Mieux : toutes les exigences visant les licences d'importation sont supprimées, excepté pour le blé, le maïs, le sucre, le lait, les provendes et les graines oléagineuses.

Pour certains produits, soit le poisson (y compris le saumon, la morue et le homard), les pommes et la plupart des aliments transformés, les licences vénézuéliennes ne sont plus exigées.

En 1989, le Canada a exporté au Venezuela pour plus de 150 millions de dollars de marchandises, et cela malgré les interdictions et les exigences en vigueur jusqu'ici.

Nouvel attrait pour nos exportateurs de produits agricoles : la signature prochaine, par nos deux pays, de l'Accord mixte du Comité de l'agriculture. Cet accord offrira de nouvelles perspectives à nos experts agricoles, grâce à une série de colloques sur le marché vénézuélien, et enrichira de données essentielles notre connaissance de ses débouchés.

Avec ses 18,5 millions d'habitants et son taux de croissance économique évalué à 5,7 % en 1989, ce pays offre d'excellents débouchés à nos exportateurs; il a d'ailleurs importé, l'année dernière, pour près de 19 milliards de dollars US de marchandises, dont 13,5 % de produits alimentaires.

Pour obtenir d'autres renseignements sur les débouchés du marché vénézuélien, communiquer, à AECEC, avec : Jeremy Pallant, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud et au Mexique. Tél. : (613) 995-8804. Télécopieur : (613) 996-0677.

## L'industrie touristique du Mexique—

(Suite de la page 3.)

catégories suivantes : classe spéciale, grand tourisme, cinq et quatre étoiles. Ce sont ceux qui desservent les touristes étrangers et les touristes locaux riches. Ce sont aussi ceux qui renouvellent le plus souvent leurs fournitures et qui achètent le plus de matériel neuf.

La nouvelle loi visant à promouvoir les investissements mexicains et à réglementer les investissements étrangers — adoptée en mai 1989 — élimine les formalités encombrantes et facilite beaucoup l'établissement de nouvelles entreprises au Mexique. Elle permet aussi les investissements étrangers allant jusqu'à 100 % dans le domaine du

tourisme, alors qu'auparavant la limite était de 49 %. Pour atteindre les objectifs du Mexique pour 1994 — dont certains comprennent 50 000 chambres d'hôtel supplémentaires et 100 000 lits supplémentaires — il faudra un investissement total de 4,5 milliards de dollars. C'est un marché sur lequel les entreprises canadiennes devraient percer.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces débouchés commerciaux au Mexique, communiquer avec Gil Rishchynski, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), AECEC. Tél. : (613) 996-5548. Télécopieur : (613) 996-0677.