

- c) Si l'importateur demande des droits exclusifs pour le produit, ajouter au contrat une clause prévoyant un niveau minimum d'achats annuels.
- d) S'il est impossible de rédiger de la correspondance en espagnol, utiliser l'anglais. Cependant, la connaissance de l'espagnol est très utile.
- e) Lorsque des échantillons sont demandés, ils devraient être envoyés rapidement et accompagnés d'un certificat d'analyse.
- f) Il faut répondre immédiatement aux demandes de renseignements des acheteurs.
- g) Les expéditions doivent correspondre aux échantillons et au calendrier de livraison en fonction desquels la commande a été passée.

3.6 CONCLUSION

L'importation de produits alimentaires transformés ou non transformés au Venezuela exige une collaboration très étroite entre exportateurs et importateurs afin d'établir des liens de confiance et des relations mutuellement avantageuses. Les consommateurs et les distributeurs connaissent la qualité et la bonne image des produits alimentaires canadiens. Cependant, il s'agit d'un marché très difficile et très compétitif pour les nouveaux fournisseurs qui doivent livrer concurrence aux fournisseurs habituels des États-Unis et de l'Europe, et être jugés satisfaisants par les importateurs en ce qui concerne les éléments fondamentaux suivants : prix, qualité, service à la clientèle et arrangements financiers.

3.7 DONNÉES SUR LE MARCHÉ VÉNÉZUÉLIEN :

- POPULATION TOTALE : 21,7 millions d'habitants
 - NOMBRE TOTAL DE FOYERS : 4,0 millions
 - STRUCTURE SOCIO-ÉCONOMIQUE :
- | | |
|----------------------|---------|
| REVENU ÉLEVÉ : | 1,0 % |
| REVENU MOYEN : | 21,0 % |
| FAIBLE REVENU : | 36,0 % |
| REVENU TRÈS FAIBLE : | 42,0 % |
| TOTAL : | 100,0 % |