

# VENEZUELA

*Guide  
de l'exportateur  
canadien*

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

stor  
HF  
1010  
.G85V414  
1990  
STORAGE

Canada

MAIN

HF

1010

.G85V414

1990

STORAGE

15-238-946

# VENEZUELA

BR | EF

## Guide de l'exportateur canadien

**LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE**

**DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /**

**MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES**

**125 SUSSEX**

**OTTAWA KIA 0G2**

DÉLÉGATION COMMERCIALE RESPONSABLE

Service commerciaux\*

Ambassade du Canada

Edificio Torre Europa

Piso 7, Avenida Francisco de Miranda

Chacaito, Caracas, Venezuela

*(Adresse postale)*

Apartado 62-302

Caracas 1060A

Téléphone : (011-58-2) 951-6166/6167/6168

Télex : (Code de destination : 31) 23377 (DOMCAN VE)

Câble : CANADIAN CARACAS

\* Responsables également des relations commerciales avec Aruba, les Antilles néerlandaises et la République Dominicaine

Direction de l'expansion du commerce  
en Amérique du Sud

Direction générale de l'Amérique du Sud

Secteur de l'Amérique latine et des Antilles

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-5546

Télex : 053-3745

Télécopieur : (613) 952-3904

1990



---

# TABLE DES MATIÈRES

---

	Page
I. LE PAYS	4
II. LES AFFAIRES AU VENEZUELA	10
III. RÈGLEMENTS DOUANIERS ET AUTRES	19
IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES	25
V. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION	28
VI. ADRESSES UTILES	36

---

# I. LE PAYS

---

## Étendue et géographie

Le Venezuela, qui s'étend à la pointe septentrionale de l'Amérique du Sud, couvre une superficie de 916 445 km<sup>2</sup>, à peu près égale à celle de la Province de l'Ontario. Il se situe entre la mer des Caraïbes au nord, le Brésil au sud, la Colombie à l'ouest et la Guyana à l'est. (Les frontières terrestres avec la Guyana et la Colombie ainsi que certaines frontières maritimes avec la Colombie et Trinité et Tobago sont contestées.) Le Venezuela se divise en quatre régions géographiques contrastées : la plaine, la jungle, la montagne et le littoral. La région côtière et les territoires intérieurs accessibles par voies navigables sont les plus développés.

## Climat

Le climat du Venezuela varie selon l'altitude : tropical dans les basses régions côtières, il se tempère dans les montagnes. Dans les zones à climat chaud, à moins de 900 m d'altitude, les températures s'échelonnent de 24 °C à 36 °C; dans les zones à climat modéré, entre 900 m et 2000 m, la température varie de 16 °C à 23 °C; dans les régions froides, à plus de 2 000 m, le mercure descend fréquemment au-dessous de 10 °C. Le Venezuela ne connaît pas les quatre saisons des régions tempérées, mais il a une saison pluvieuse, qui dure de juin à novembre, suivie d'une saison sèche, qui s'étend de décembre à mai.

## Histoire

Découvert en 1498 par Christophe Colomb, le Venezuela a été exploré par le conquérant espagnol Alonso de Ojeda. L'Espagne a occupé le territoire jusqu'au mouvement d'indépendance du début du XIX<sup>e</sup> siècle, qui a donné lieu en 1810 à la signature de la Déclaration d'indépendance du Venezuela. Le héros de la rébellion contre l'Espagne a été Simon Bolivar, qui demeure encore aujourd'hui une importante figure historique dans toute l'Amérique du Sud. De 1824 à 1830, le Venezuela a fait partie de la Grande-Colombie, unité politique établie par Bolivar pour défendre la cause de l'indépendance de l'Amérique hispanique. Mais ce grand projet a échoué. Les rivalités régionales et politiques ont entraîné la chute de la Grande-Colombie et, le 13 janvier 1830, le Venezuela est devenu une république indépendante. Jusqu'à la fin du siècle, le pays a connu l'instabilité

politique, la révolution et la guerre civile. Après plusieurs années de luttes politiques intenses, la Constitution de 1864 a été adoptée. Elle instituait un système fédéral fondé sur l'autonomie des provinces et établissait une république, les États-Unis du Venezuela.

L'histoire du Venezuela fut dominée à ses débuts par une succession de juntas militaires; toutefois, depuis 1958, tous les présidents sont élus par vote populaire. Le président actuel, Carlos Andrés Pérez, chef de file de l'Action démocratique, est au pouvoir depuis février 1989.

## Gouvernement

Le Venezuela est une république fédérale composée de vingt États, de deux territoires fédéraux et d'un district fédéral. La Constitution de 1961 a établi un système de gouvernement de type parlementaire, fondé sur le principe de la séparation des pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire. Un nouveau président est élu tous les cinq ans par vote populaire direct. Un président ne peut accomplir qu'un seul mandat. Le Congrès se compose du Sénat et de la Chambre des représentants. Ces deux organes ont des pouvoirs législatifs similaires; leurs membres sont élus pour un mandat de cinq ans, qui correspond à celui du président. Les pouvoirs des États ont décliné ces dernières années, et le gouvernement central a tenu des élections en décembre 1989 pour désigner un gouverneur dans chacun des États. Le vote est obligatoire pour tout citoyen âgé de plus de 18 ans. Au cours des 30 dernières années, le Venezuela est devenu l'une des sociétés d'Amérique latine les plus attachées à la démocratie.

## Économie

Les secteurs agricoles de l'économie, en particulier l'élevage et la culture, ont connu une croissance importante entre 1830 et 1920. Au centre de l'activité économique, le café, le cacao et le bétail composaient la majorité des échanges internationaux du pays. Mais de 1920 à 1930, sous la dictature de Juan Vicente Gomez, a commencé l'exploitation d'une richesse d'importance primordiale, le pétrole. Dès 1941, l'industrie pétrolière était devenue l'élément principal de l'économie vénézuélienne.

## Population et villes principales

Estimée à 18,9 millions d'habitants, la population du Venezuela, urbaine à 80 p. cent, connaît un taux de croissance annuel de 3,4 p. cent. Concentrée dans les régions côtières et montagneuses et dans les zones d'exploitation pétrolière,

minière et industrielle, la population du pays est jeune : 60 p. cent des habitants ont moins de 25 ans. Les habitants du Venezuela actuel reflètent les origines raciales et culturelles de leurs ancêtres indiens, africains et européens. Depuis 1945, les immigrants venus d'Europe et d'autres pays de l'Amérique latine constituent une importante source de main-d'œuvre. À l'heure actuelle, 20 p. cent de Vénézuéliens sont nés à l'étranger.

Caracas, capitale du Venezuela, compte plus de 4 millions d'habitants\*. Bien que le gouvernement vénézuélien encourage la décentralisation industrielle en faveur de Valencia et de Maracay, Caracas demeure le pivot de l'activité commerciale et financière.

Maracaibo, deuxième métropole du pays avec 1 261 000 habitants\*, est le centre de l'industrie pétrolière du Venezuela. Située au cœur de l'État de Zulea, la ville est aussi une importante zone d'élevage et de production laitière.

Parmi les autres grandes villes du pays, mentionnons :

<b>Ville</b>	<b>Population*</b>
Valencia	1 200 000
Maracay	900 000
Barquisimeto	695 540
Ciudad Guayana (Puerto Ordaz et San Felix)	442 422
La Cruz (Barcelona/Puerto La Cruz)	405 047

\* Estimation des habitants au 30 juin 1986.

## Langue

L'espagnol est la langue officielle du Venezuela. Beaucoup de gens d'affaires parlent ou comprennent l'anglais et, dans une moindre mesure, le français.

## Religion

Au Venezuela, la plupart des habitants sont catholiques romains. La constitution nationale garantit à chaque citoyen le droit de pratiquer librement sa religion, tant en privé qu'en public, pour autant qu'il respecte l'ordre public. La plupart des confessions possèdent des lieux de culte où la religion est pratiquée en toute liberté.

## Éducation

Le ministère de l'Éducation du Venezuela assure à chacun le libre accès à l'enseignement, qu'il contrôle à tous les niveaux : élémentaire (six ans), secondaire (cinq ans), universitaire et technique (de trois à six ans).

Certaines écoles élémentaires et secondaires privées de Caracas et de Maracaibo, qui s'adressent expressément aux expatriés, dispensent les cours en anglais.

Il existe des universités publiques à Caracas, Maracaibo, Maracay, Mérida, Barquisimeto, Valencia, San Cristobal, Cumana et Barinas. Le Venezuela possède aussi cinq universités privées : quatre à Caracas et une à Maracaibo. Une personne diplômée d'une université étrangère doit faire reconnaître ses titres pour pouvoir exercer sa profession au Venezuela.

La main-d'œuvre vénézuélienne est relativement bien éduquée. Près de 80 p. cent des travailleurs ont bénéficié de l'enseignement du niveau élémentaire et 40 p. cent, de l'enseignement du niveau secondaire.

## Monnaie

L'unité monétaire vénézuélienne est le bolivar, qui se divise en 100 centimes et est désigné par le symbole Bs.

De 1963 au 18 février 1983, le bolivar a été relativement stable (1 \$ US = 4,30 Bs). Toutefois, en raison d'une baisse des réserves internationales du pays, le gouvernement a dû dévaluer le bolivar et créer un régime de changes à trois niveaux, qu'il a modifié vers la fin de 1986. Un taux de 7,50 Bs pour 1 \$ US a été établi pour les importations de produits de première nécessité, et un taux de 14,50 Bs pour 1 \$ US a été fixé pour la plupart des opérations commerciales. Les transactions privées, comme les dépenses touristiques et les importations de biens non essentiels, s'effectuaient au taux de change du marché libre. Sous des pressions constantes, le taux de change du marché libre a atteint 30 Bs pour 1 \$ US, puis 38 Bs pour 1 \$ US en 1989. En février 1989, le régime des changes a été modifié une nouvelle fois, avec l'annonce par le gouvernement de l'unification des taux de change et de l'établissement d'un seul taux flottant librement. Selon certains experts, le bolivar va continuer à être dévalué : 1 \$ US devrait s'échanger contre 40 à 45 Bs en 1990.

## Heure locale

Le Venezuela a une heure d'avance par rapport à l'heure normale de l'Est en vigueur au Canada et quatre heures de retard par rapport à l'heure moyenne de Greenwich.

## Heures d'affaires

Les établissements commerciaux sont ouverts à partir de 8 h pendant huit heures, avec une pause d'une heure ou deux pour le déjeuner. Les banques sont ouvertes de 8 h 30 à 11 h 30 et de 14 h à 16 h 30. Les bureaux du gouvernement ouvrent leurs portes entre 7 h 30 et 9 h 30 et les ferment entre 15 h 30 et 17 h 30; la journée de travail se déroule sans interruption. Les Vénézuéliens travaillent normalement du lundi au vendredi, mais un grand nombre de commerces sont également ouverts le samedi. En principe, les usines ouvrent leurs portes entre 7 h et 8 h; beaucoup ont établi plusieurs postes de travail de huit heures au maximum.

## Jours fériés

Les ministères n'observent que les jours fériés officiels, marqués d'un astérisque dans la liste ci-dessous; mais beaucoup d'entreprises privées, en particulier les banques et les compagnies d'assurances, ferment aussi toute la journée ou une demi-journée à certaines autres dates.

**Nouvel An** — 1<sup>er</sup> janvier

**Épiphanie** — 6 janvier

**Carnaval** — 14 et 15 février

**Vendredi saint** — 1<sup>er</sup> avril

**Samedi saint** — 2 avril

**Déclaration d'indépendance** — 19 avril

**Fête du Travail** — 1<sup>er</sup> mai

**Ascension** — 12 mai

**Fête-Dieu** — 2 juin

**Fête de l'Armée (Bataille de Carabobo)** — 24 juin

**Fête de l'Indépendance** — 5 juillet

**Anniversaire de Bolivar** — 24 juillet

**Assomption** — 15 août

**Fête de Christophe Colomb** — 12 octobre

**Toussaint** — 1<sup>er</sup> novembre

**Immaculée Conception** — 8 décembre

**Mort de Bolivar** — 17 décembre

**Veille de Noël** — 24 décembre

**Noël** — 25 décembre

**Veille du Jour de l'an** — 31 décembre

Lorsqu'un jour férié tombe un dimanche, il n'est pas reporté à un autre jour. Mais lorsqu'un jour férié tombe un mardi, le lundi précédent est habituellement férié en tout ou en partie. De même, si un jour férié tombe un jeudi, le lendemain est souvent férié.

Les gens d'affaires ont intérêt à ne pas se rendre dans le pays en décembre, au Carnaval et pendant la Semaine sainte. L'anniversaire de la fondation de Caracas (25 juillet) n'est célébré officiellement que par les employés des administrations municipales.

## **Services d'interprétation et de traduction**

Beaucoup de gens d'affaires et de fonctionnaires vénézuéliens possèdent une connaissance suffisante de l'anglais et(ou) du français, mais les visiteurs doivent néanmoins être prêts à mener leurs affaires en espagnol. Il existe des services d'interprétation et de traduction, mais les visiteurs doivent prendre des arrangements à cet égard avec l'ambassade du Canada avant leur arrivée au pays.

## **Poids et mesures**

Le Venezuela utilise le système métrique des poids et mesures.

## **Électricité**

Le courant alternatif monophasé à 110-120 volts, 60 cycles, est utilisé dans le pays.

---

## II. LES AFFAIRES AU VENEZUELA

---

La demande d'adhésion au GATT introduite par le Venezuela constitue un élément essentiel de la nouvelle politique commerciale, plus libérale, du gouvernement qui souhaite établir un climat de négoce plus ouvert et forcer dès lors l'industrie à devenir plus concurrentielle à l'intérieur et à l'extérieur des frontières. Les interdictions et restrictions qui frappaient l'importation ont été atténuées et ne touchent plus désormais que 200 articles environ. La concurrence internationale est intense, mais le marché est maintenant beaucoup plus libéral. Toutefois, pour qu'un exportateur puisse s'établir solidement au Venezuela, il devra le plus souvent procéder à des transferts de technologies ou constituer des coentreprises financières. Les règlements régissant l'investissement étranger ont également été assouplis et devraient l'être davantage d'ici peu.

Un agent local est une nécessité; il faut choisir avec soin la maison de courtage ou d'importation à laquelle on aura recours. Un agent doit posséder les installations ainsi que les compétences techniques voulues pour pouvoir fournir de bons services de représentation. Les relations entre l'agent et le commettant sont régies par le code civil et le code du commerce, lesquels s'appliquent à l'agent travaillant sous son propre nom pour le compte d'un tiers. Les gens d'affaires canadiens doivent s'assurer que l'agent choisi ne représente pas déjà des produits qui font concurrence aux leurs ou qu'il n'a pas un nombre de représentations élevé au point de ne pouvoir consacrer le temps voulu à la commercialisation de leurs articles. Il est préférable, avant de nommer un agent, qu'un représentant de la firme canadienne se rende d'abord dans le pays et procède à une évaluation personnelle. Les Services commerciaux de l'ambassade du Canada à Caracas sont en mesure d'aider les gens d'affaires canadiens à trouver des agents éventuels.

Le pétrole demeure la pierre angulaire de l'économie vénézuélienne. Il représente environ 20 p. cent du PIB, 90 p. cent des revenus d'exportation et les deux tiers des revenus du secteur public. Vu la diversification croissante de l'économie engendrée par l'industrialisation, financée par les exportations de pétrole, le secteur pétrolier perd sa prédominance dans le pays, mais il demeure une importante source de devises étrangères.

Le Venezuela possède une économie mixte. L'État édicte de nombreux règlements pour assurer le contrôle des transactions. Le gouvernement joue un rôle de premier plan dans la planification économique générale, dans le processus de développement et dans la vente des biens. Le rôle prédominant de l'État tend à éclipser l'activité du secteur privé dans l'industrie pétrolière et les industries connexes, le transport, la sidérurgie, et la production d'aluminium, de charbon et de minerai de fer. Le gouvernement a néanmoins fait part de son intention de privatiser certaines sociétés d'État.

Les principaux secteurs de croissance possibles pouvant intéresser les exportateurs canadiens sont : l'agriculture et les produits alimentaires; les grains et les oléagineux; les télécommunications; les systèmes et le matériel de transport; l'équipement et les services miniers; les produits, le matériel et les services forestiers; l'équipement et les services pétroliers et gaziers.

## **Adhésion aux blocs commerciaux régionaux**

Le Venezuela est membre de l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI) par l'entremise de laquelle il a conclu plusieurs accords complémentaires avec certains pays membres.

Depuis 1974, le pays adhère à l'Accord de Carthagène (ou Pacte andin), pacte sous-régional conclu avec l'ALADI. Il existe plusieurs accords d'intégration et programmes régionaux, notamment le Programme andin de l'automobile qui prévoit des accords de production et d'assemblage ainsi que des accords complémentaires entre les cinq pays membres du Pacte. Le Venezuela est aussi membre et promoteur du Système économique latino-américain (SELA) et fait partie de plusieurs de ses comités d'action.

Enfin, depuis 1960, le Venezuela compte parmi les membres actifs de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) ce qui lui permet de coordonner sa politique pétrolière avec celle d'autres pays producteurs de pétrole et de défendre les intérêts généraux des membres de l'Organisation.

## **Adhésion aux organisations internationales**

Parmi les organisations internationales auxquelles est affilié le Venezuela, il y a le Pacte andin, les Nations Unies (N.U.), la Banque interaméricaine de développement (BID), la Banque mondiale (BIRD), la Société financière internationale (SFI), le Fonds monétaire international (FMI) et le Système économique latino-américain (SELA). Le Venezuela a aussi demandé à faire partie du GATT.

## Marchandisage et distribution

Les réseaux d'importation peuvent se classer en quatre catégories principales : maisons d'importation, agents à la commission, importateurs directs et succursales ou filiales. En règle générale, les maisons d'importation, grandes et bien financées, importent pour leur propre compte, bien qu'elles acceptent parfois de représenter un exportateur étranger moyennant une commission sur les produits. L'agent à la commission vend aux grossistes et aux détaillants des produits sur lesquels il touche une commission allant de 2,5 à 15 p. cent, selon la nature des produits.

## Publicité et promotion

**Publicité adressée au marché.** La structure des médias Vénézuéliens, qui comprend notamment les journaux, les revues, la radio, la télévision et les affiches extérieures, est analogue à celle du Canada. Les Vénézuéliens, en particulier ceux des grandes villes, ont des goûts raffinés et sont sensibles aux formes et aux couleurs.

**Presse écrite.** Au Venezuela, la publicité dans les journaux est considérée comme un très bon moyen d'atteindre les décideurs des milieux d'affaires. Il existe dans le pays une multitude de publications et de quotidiens locaux, dont les plus importants paraissent à Caracas. *Ultimas Noticias* et *El Mundo* tirent chacun à quelque 200 000 exemplaires chaque jour alors que les journaux les plus influents, *El Nacional* et *El Universal*, atteignent quotidiennement plus de 100 000 lecteurs.

L'industrie et le marché vénézuéliens prenant une importance accrue, il devient plus utile qu'auparavant de procéder à des **études de marché**. Un nombre croissant d'entreprises apparaissent par conséquent dans ce domaine.

## Indications des prix

Les échanges internationaux s'effectuent normalement en devises américaines. Tous les prix doivent porter clairement la mention FOB, CF ou CAF; les factures doivent toujours indiquer la valeur FOB (port d'expédition). Tous les montants doivent être détaillés.

## Conditions et modalités de paiement

Les conditions de vente sont fonction de la gamme de produits et de l'acheteur. Dans le cas des grands projets, le fournisseur étranger [et(ou) son gouvernement] fait lui-même crédit à l'acheteur. Pour les achats de l'État de

moindre envergure, certains fournisseurs ne livrent la marchandise qu'en échange d'une lettre de crédit irrévocable. D'autres offrent des conditions de crédit allant jusqu'à trois mois. Les petits acheteurs du secteur privé paient généralement au comptant. En ce qui concerne les gros clients du secteur privé, le vendeur a normalement recours à des effets irrévocables venant à échéance à 30 jours (un tiers du montant à payer), 60 jours (un deuxième tiers) et 90 jours (le dernier tiers).

Un fournisseur canadien vendant des produits dont la qualité et les prix sont compétitifs ne sera pas désavantagé par rapport à ses concurrents s'il exige des lettres de crédit confirmées, sauf lorsqu'il traite avec des sociétés d'État.

## **Systeme bancaire et financement local**

La Banque centrale du Venezuela (BCV) régit le système monétaire par divers moyens : contrôle des établissements de crédit, établissement des réserves minimales obligatoires, émission de monnaie et réescompte des effets.

Dans le passé, la demande de crédit était alimentée par des taux d'intérêt réels négatifs et la peur de l'inflation; mais ces derniers mois, les taux d'intérêt sont devenus positifs. C'est la BCV qui fixe les taux d'intérêt et les ajuste périodiquement. Les prêts des banques commerciales sont actuellement consentis à un taux de 37 p. cent tandis que les dépôts à terme de six mois bénéficient d'un intérêt de 40 p. cent.

Les banques commerciales du Venezuela prêtent surtout à court terme. La banque commerciale principale est la Banco Provincial, suivie de la Banco de Venezuela, la Banco Mercantil, la Banco Latino, la Banco Uniono, la Banco Consolidado et la Banco de Maracaibo. Les banques commerciales accordent généralement des prêts pour des périodes de 90 jours (aux termes de la loi, l'échéance maximale est de deux ans, sauf pour certains prêts industriels et agricoles), alors que les *financieras* et les banques d'hypothèques peuvent consentir des prêts à plus long terme. Les emprunteurs bien cotés peuvent aisément reconduire leurs emprunts, surtout s'ils fournissent à leur banque d'autres opérations financières, comme la négociation de devises ou des lettres de crédit.

La plupart des sociétés de fabrication du Venezuela financent une part importante de leurs actifs par l'emprunt. Les entreprises locales, en particulier, comptent sur les prêts à court terme accordés par les banques commerciales. Celles-ci ne peuvent prêter à une entreprise donnée qu'un montant

équivalent à 10 p. cent de son capital et de ses réserves libérés (sauf dans des cas particuliers comme l'agriculture).

Les entreprises étrangères doivent se procurer leur financement initial à l'étranger. Les banques d'État, comme la Banco Industrial de Venezuela, refusent généralement d'accorder des prêts aux entreprises à participation étrangère majoritaire. Toutefois, depuis que la BCV a supprimé, en février 1986, un règlement vieux de dix ans qui limitait l'accès des entreprises étrangères au financement des banques locales, celles-ci ont moins de difficultés à obtenir des fonds locaux.

Pour emprunter à l'étranger, pratique courante parmi les sociétés internationales du Venezuela, il faut obtenir l'accord préalable de la Surintendance de l'investissement étranger (SIEX), sauf dans le cas d'un emprunt venant à échéance dans les deux ans ou d'une marge de crédit avec prélèvement final dans les deux ans de sa date d'ouverture. Dans les deux cas, il faut enregistrer l'opération à la SIEX, soit dans les soixante jours pour un crédit de deux ans, soit dans les trente jours pour une échéance plus courte. Un accord de crédit peut être reconduit automatiquement pour un nouveau terme de deux ans sans l'accord préalable de la SIEX, mais la Surintendance doit être informée du renouvellement dans les mêmes délais de trente ou soixante jours. À l'issue du second terme de deux ans, il faudra conclure un nouvel accord de crédit.

Les paiements du principal et des intérêts, au titre d'un accord de crédit d'une durée de deux ans conclu avec un établissement affilié ou une banque étrangère, sont autorisés sans l'approbation préalable de la SIEX à condition qu'ils respectent les conditions de l'accord autorisé initialement et que la SIEX soit informée dans les vingt jours qui précèdent le versement. Le taux d'intérêt annuel réel maximum est déterminé par la SIEX en consultation avec la BCV et est généralement supérieur de 2 p. cent au taux de base ou au Libor. Les taux d'intérêt annuels sur les prêts inter-sociétés ne peuvent pas être supérieurs de plus de trois points au taux préférenciel du pays d'origine.

Le crédit à moyen et long termes est relativement rare en raison de la politique monétaire prudente du gouvernement. Ce type de financement peut être difficile à obtenir à moins que l'emprunteur ne soit associé à un établissement financier.

Il y a une dizaine d'années, le gouvernement a créé trois sociétés de financement du développement pour canaliser les emprunts (à moyen et long termes) vers les secteurs

public et privé. La plus importante est le Fonds d'investissement vénézuélien (FIV), qui a pour mission d'investir à l'étranger une part des profits tirés du pétrole, en vue de développer les grandes industries du pays (acier, aluminium et produits pétrochimiques).

Pour favoriser l'expansion des secteurs agricoles et industriels, le gouvernement a aussi créé le Fonds de crédit agricole (FCA) et le Fonds de crédit à l'industrie (Foncrei). Les emprunts consentis par ces fonds sont en réalité déboursés par les banques commerciales, les *financieras* et les sociétés de financement du développement.

Ces emprunts doivent être destinés à des projets industriels de petite et moyenne envergure qui utilisent des ressources locales, produisent des biens intermédiaires et des biens d'équipement, qui sont situés dans les régions défavorisées du pays et axés sur l'exportation. Les banques et les *financieras* qui rétrocèdent ces fonds de coût peu élevé se heurtent fréquemment à une abondante paperasserie, et les faibles taux de rendement rendent ces emprunts peu attrayants.

En 1973, la première Loi sur les marchés de capitaux a été adoptée; elle prévoyait une bonne surveillance du marché, la protection des investisseurs non institutionnels et des stimulants fiscaux pour inciter les sociétés à s'inscrire à la bourse. Une nouvelle Loi sur les marchés de capitaux a été promulguée en 1975, mais elle comportait peu de changements. Les deux lois avaient pour objectifs de stimuler le plus possible l'acquisition de valeurs immobilières et de permettre au gouvernement d'introduire de généreux stimulants pour encourager les entreprises à entrer en bourse.

La Bourse de Caracas, qui a fusionné avec la Bourse du Miranda en 1974, en est encore à ses débuts. Ces dernières années, en raison de la position élevée des taux d'intérêt et du ralentissement général de l'économie, les transactions sont peu abondantes. Entre 1981 et 1983, aucune nouvelle action n'a été émise, mais des émissions ont eu lieu en 1985 et 1986. Les actions des filiales locales de plusieurs sociétés étrangères (par exemple, American Can et Phillip Morris) font l'objet de négociations limitées.

## Services de transport

**Terrestre.** Autrefois composé de six lignes, le réseau de chemin de fer pour voyageurs n'en compte aujourd'hui qu'une, longue de 268 km seulement, entre Barquisimeto et Puerto Cabello. Il existe depuis 1950 des plans qui prévoient une extension massive du réseau (jusqu'à 3 900 km).

On trouve néanmoins d'autres lignes qui servent à transporter le minerai de fer. À Caracas, un métro de 50 km est en construction depuis 1976; la première étape du projet s'est terminée en 1988, avec la mise en service d'une ligne express est-ouest de 25 km qui a coûté au total 7 000 millions de bolivars. En 1986, le Venezuela possédait 100 571 km de route, dont 33 289 km étaient asphaltés. Des autoroutes relient Caracas à Ciudad Guayana, puis à la frontière brésilienne; et Caracas à la frontière colombienne, près de Cucuta, par Valencia et Barquisimeto, avec des embranchements vers Maracaibo, Coro et Puerto Cabello.

**Maritime.** Le Venezuela est doté de neuf grands ports de marchandises diverses, de 34 ports pour navires pétroliers et minéraliers, ainsi que de cinq grands ports de pêche. Le premier port d'importation est La Guaira, situé à proximité de Caracas. Les matières premières destinées à la région industrielle de Valencia arrivent à Puerto Cabello. Maracaibo est le port principal de l'industrie pétrolière. Les expéditions de minerai de fer de Cerro Bolivar partent de Puerto Ordaz, sur l'Orénoque, qui est navigable sur 1 120 km environ. Un service de paquebots fonctionne sur le lac Maracaibo. Pour faire face aux besoins jusqu'en 1995, l'autorité portuaire nationale, l'Instituto Nacional de Puertos, prévoit augmenter la capacité de manutention des marchandises en construisant notamment un nouveau port, Carenero, capable de manipuler chaque année 2 millions de tonnes métriques de marchandises diverses et 300 000 tonnes de céréales.

**Aérien.** Il existe deux aéroports adjacents à 13 km de Caracas, l'aéroport Simon Bolivar pour les lignes internationales et l'aéroport Maiquetia pour les vols intérieurs. On trouve au total 61 aéroports commerciaux, dont sept ont un statut international.

## Attitude du gouvernement envers l'investissement étranger, les coentreprises et les transferts de technologies

Le Venezuela adhère étroitement à la Décision 24 du Pacte andin, adoptée en 1974, qui régit l'investissement étranger. En raison de la compression que connaissent en ce moment l'économie et les finances du pays, l'investissement étranger est non seulement devenu acceptable, mais il est aussi activement recherché, en particulier sous la forme de coentreprises. La plupart des projets de développement industriel actuellement en cours au Venezuela exigent la participation financière de sociétés étrangères. Les autorités ont adopté une attitude beaucoup plus pragmatique à l'égard des investisseurs étrangers et ont nettement assoupli, ces deux dernières années, les règlements en matière d'investissement.

Parmi les nouvelles mesures d'incitation mises en place, on peut noter un programme de conversion de la dette en prise de participation et un programme spécial d'investissement dans les exportations de certains secteurs (à savoir la métallurgie, la pétrochimie, les pâtes et papier et l'extraction minière) qui permet aux sociétés étrangères de conserver leurs profits d'exportation à l'étranger pour couvrir notamment les coûts de dividendes.

Le Décret 1200 régit l'investissement et le transfert de technologies, limite la participation étrangère dans certains secteurs et fixe un plafond de 20 p. cent plus le LIBOR sur le montant des bénéfiques rapatriés. De nouveaux secteurs ont été exemptés : l'agriculture, le tourisme, l'électronique et l'informatique. Les services publics, les médias ainsi que quelques autres services et activités financières sont réservés aux sociétés nationales (plus de 80 p. cent de capitaux locaux). Quelques secteurs sont réservés aux entreprises mixtes (de 20 à 49 p. cent de capitaux étrangers) tandis que les secteurs du pétrole, de certains produits pétrochimiques, du minerai de fer et d'autres richesses naturelles sont réservés à l'État. Dans la plupart des cas, il n'est plus nécessaire d'obtenir l'accord préalable de la SIEX pour procéder à des investissements, mais il faut les faire enregistrer par la suite.

Pour promouvoir la décentralisation et aider certains secteurs prioritaires, le gouvernement a établi des crédits spéciaux, pris des mesures de stimulation fiscale et tarifaire et établi des exemptions quant aux plafonds fixés pour le rapatriement des bénéfiques. La cession à des sociétés à participation locale majoritaire n'est plus obligatoire. Les étrangers ne sont pas autorisés à racheter aux nationaux les actions de sociétés existantes, sauf pour éviter la faillite ou si la dette étrangère est capitalisée. Il n'existe pas de plafond pour le transfert des bénéfiques dans les secteurs exemptés. La taxe sur les dividendes s'élève à 20 p. cent. Le paiement de redevances entre une société mère et une société à participation étrangère majoritaire est interdit, sauf si 80 p. cent de la production est exportée.

## Commerce de compensation

Comme plus de 90 p. cent des revenus d'exportation du Venezuela proviennent du pétrole et que la production pétrolière est limitée par les contingentements de l'OPEP, le gouvernement ne vend le pétrole que contre des devises fortes et n'encourage pas les accords de commerce compensé dans ce secteur. Le principal organisme qui pratique le commerce de compensation est CVG International, et ce, dans les domaines de l'acier, du minerai de fer, de l'aluminium et de produits connexes.

En dehors du secteur pétrolier, le gouvernement a intérêt à développer les exportations de produits non traditionnels et, dans une moindre mesure, à limiter l'utilisation des devises étrangères pour les importations de produits de première nécessité. L'Institut vénézuélien du commerce extérieur (ICE), qui appartient à l'État, et l'Association vénézuélienne des exportateurs (AVEX), qui est privée, étudient en ce moment les moyens de faciliter le développement des exportations de produits non traditionnels grâce au commerce de compensation. Ils envisagent notamment la mise en œuvre d'accords de compensation bilatéraux concernant les produits non pétroliers, destinés à promouvoir les transactions de petite et moyenne envergure.

Jusqu'à présent, le secteur privé vénézuélien n'a pas eu recours au commerce de compensation. Les organismes qui jouent un rôle de premier plan dans l'approbation des opérations de commerce compensé sont le ministère du Développement, la Banque centrale et le ICE.

---

### III. RÈGLEMENTS DOUANIERS ET AUTRES

---

#### Documents

**Facture commerciale.** Les factures commerciales doivent être rédigées en espagnol. Elles doivent fournir le nom et l'adresse de l'acheteur et du vendeur; la quantité de marchandise en unités commerciales et une description détaillée de la marchandise; le prix unitaire et le prix total; les conditions de vente (FOB, CAF, CF, etc.); le lieu et les modalités de paiement. En outre, les descriptions doivent être précises, c'est-à-dire qu'elles doivent utiliser des unités de mesure communément acceptées dans les échanges internationaux et spécifier le poids de chacune des unités d'un article (par exemple, le poids d'un sac ou d'une boîte). Il est aussi conseillé d'inclure le numéro et la désignation tarifaires des marchandises. Il n'est pas nécessaire de faire légaliser le document par le consulat. Si les termes de la lettre de crédit ou l'importateur exigent que le consulat légalise la facture, celle-ci doit, avant d'être légalisée, être certifiée par une chambre de commerce reconnue (qui demande généralement une copie supplémentaire du document à verser dans ses dossiers).

Il n'est pas nécessaire de joindre une facture commerciale séparée pour chaque type de marchandises dans un envoi à destination du Venezuela. Les exportateurs doivent se renseigner auprès de l'importateur concernant le nombre de factures commerciales requises.

**Certificat d'origine.** Ce document n'est généralement pas exigé. Si l'importateur en demande un, le consulat le légalisera à condition qu'il soit certifié au préalable par une chambre de commerce reconnue, laquelle réclame généralement une copie supplémentaire notariée.

**Connaissance.** En règle générale, un connaissance original et un double non négociable sont nécessaires. Ce dernier doit être envoyé au Venezuela. Les connaissances originaux ne doivent pas être légalisés par le consulat. Cependant, les compagnies de navigation doivent, avant de quitter le port de chargement, placer un manifeste de cargaison complet à bord du navire. Comme la loi vénézuélienne sur les douanes interdit tout ajout au manifeste, les chargeurs sont invités à soumettre leurs documents aux compagnies de navigation bien à l'avance et, au plus tard,

24 heures avant le départ du navire. Les douanes vénézuéliennes imposeront des droits d'entreposage élevés sur les chargements non mentionnés sur le manifeste et(ou) prélèveront de lourdes amendes à leur endroit.

Le connaissement doit préciser le nom du consignataire de marchandises; les lieux d'envoi et de destination; les marques, numéros, catégories, nombre, poids et contenu des paquets; le type et la quantité de fret. Le chargeur et le transporteur, ou leurs agents ou représentants légaux, doivent signer l'original et le double du document, qui porteront en outre, l'un et l'autre, le cachet de la compagnie de navigation.

**Licence d'importation.** Les importateurs doivent obtenir une licence d'importation pour diverses catégories de marchandises. L'exportateur doit s'assurer que l'importateur a obtenu ce document avant de procéder à l'envoi.

**Enregistrement des denrées alimentaires.** Le ministère de la Santé du Venezuela applique de la façon la plus stricte un décret qui prescrit l'enregistrement préalable des importations de denrées alimentaires et l'analyse des denrées à importer.

Il incombe au ministère de la Santé et de l'Aide sociale de s'assurer du respect des modalités légales d'enregistrement et d'importation de tous les aliments préparés et emballés. Pour sa part, le ministère de l'Agriculture et de l'Élevage est chargé de surveiller l'enregistrement et l'importation de nombreuses denrées non traitées, comme les fruits et légumes. En outre, il faut généralement obtenir une licence d'importation, délivrée par le ministère du Développement, pour pouvoir importer des denrées alimentaires.

Sauf dans des cas spéciaux déterminés par le ministère de la Santé, les produits alimentaires étrangers doivent être présentés à l'enregistrement avant de pouvoir être importés. Au moment de la demande d'enregistrement, chaque produit est assujéti à un examen et à une analyse.

La demande d'enregistrement doit être déposée par l'importateur vénézuélien, qui fournira des échantillons du produit et de l'étiquette ainsi que divers renseignements, notamment l'analyse chimique du produit ainsi que la liste complète des ingrédients, y compris les additifs, les colorants et les agents de conservation.

Les denrées alimentaires qui ne sont pas enregistrées dans le pays d'origine ne peuvent pas l'être au Venezuela. Pour répondre aux conditions d'enregistrement Vénézuéliennes, l'importateur doit remplir un formulaire d'enregistrement, y apposer un timbre fiscal interne et déposer la demande dûment remplie au ministère de la Santé.

## Contrôles des importations et des changes

L'importation de quelque 200 catégories de marchandises est interdite ou réservée au gouvernement (surtout dans le domaine militaire). Il s'agit notamment des produits de la sidérurgie, des produits alimentaires de luxe, des vêtements et de certains biens de consommation durables. Pour divers articles, il faut obtenir une licence d'importation. Dans certains cas également, des restrictions quantitatives peuvent demeurer en vigueur; le gouvernement a toutefois annoncé son intention d'éliminer graduellement toutes ces restrictions pour 1990.

Les importations gouvernementales sont contrôlées par une commission, habilitée également à autoriser au préalable toutes les importations du secteur public. Cette autorisation est nécessaire pour obtenir des lettres de crédit, des exemptions de droits à l'importation et, en cas de besoin, un financement. C'est l'Institut du commerce extérieur qui fait office de coordonnateur technique de la commission.

La Corporacion Venezolana de Guayana (CVG) et la Siderurgica del Orinoco (SIDOR) monopolisent les importations d'un certain nombre de produits sidérurgiques.

Les agents de change officiels et les banques commerciales sont les seuls à pouvoir fournir des devises étrangères au public depuis que les cambistes privés sont bannis du marché des changes. Les agents de change ne sont autorisés à traiter qu'en billets de banque, monnaie et chèques de voyage.

## Droits et taxes

Tous les droits sont désormais prélevés sur la valeur des marchandises; les droits spécifiques ont été éliminés.

Les produits composés sont classés selon le composant essentiel ou principal, ou selon le composant frappé du droit le plus élevé. Les livres, les magazines et périodiques reliés et autres articles analogues peuvent être importés en franchise. Les pièces d'automobile et certains types de pneus qui ne sont pas fabriqués sur place, ainsi que les articles de sport importés par des organisations sportives dûment enregistrées peuvent être exonérés sur demande. Les pièces de rechange sous garantie sont assujetties aux droits de douane même si l'exportateur ne les fait pas payer.

En mars 1989, le gouvernement vénézuélien a annoncé l'établissement d'une nouvelle structure des tarifs douaniers, qui prévoyait un droit tarifaire moyen d'environ 40 p. cent en 1989, un de 30 p. cent en 1990 et un de 20 p. cent en

1991. Le taux maximum était néanmoins de 80 p. cent CAF en 1989 et tombera aux alentours de 40 à 50 p. cent en 1991. En outre, les exonérations seront éliminées en 1990. Le gouvernement a annoncé qu'il avait l'intention d'adopter d'ici à mars 1990 le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises pour classer les marchandises importées dans le cadre des tarifs douaniers. Le Tarif douanier canadien est fondé sur le même système.

On peut obtenir des renseignements concernant les droits de douanes applicables par le Venezuela à certains produits en particulier en s'adressant à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2. Il y a lieu de donner une description complète des produits dans la demande, y compris les codes de la NCCD (Nomenclature du Conseil de coopération douanière) ou du SA s'ils sont connus.

**Droits ad valorem.** Les droits sont calculés sur la valeur CAF. Pour déterminer le coût des marchandises, le « prix normal » est utilisé, c'est-à-dire le montant réclamé aux acheteurs qui sont indépendants du vendeur dans des conditions de libre concurrence. Ne sont pas considérés comme indépendants du vendeur, les acheteurs qui bénéficient de dispositions spéciales, comme les distributeurs, les dépositaires, les agences commerciales, les concessionnaires exclusifs ou les fabricants sous licence, ou encore ceux dont la facture indique des remises, commissions, redevances, droits de marque ou de brevet en plus du prix normal aux fins du calcul des droits de douane. Les ristournes, etc., sont considérées comme des pratiques commerciales normales et donc autorisées, pour autant que l'acheteur soit indépendant du vendeur.

**Amendes et pénalités.** Il est conseillé aux exportateurs de préparer avec un soin particulier les documents destinés au Venezuela. Toute déclaration incomplète ou inexacte, omission de données essentielles, erreur d'inscription ou de calcul dans la conversion du poids (de livres en kilogrammes) et erreur d'écriture donnent lieu à une amende, même si aucune intention de fraude n'est décelée. Si les douaniers remarquent, en examinant les documents, que le classement tarifaire est plus élevé que ceux-ci ne l'indiquent, ils imposeront une amende égale au double des droits que la douane n'aurait pas perçus si la déclaration avait été acceptée, même s'il s'agit de marchandises exonérées. S'ils s'aperçoivent que le classement tarifaire de la marchandise est inférieur au classement indiqué, ils imposeront également une amende. Dans ce dernier cas, le montant de l'amende sera égal à la différence entre les droits de douane.

Parmi les mesures « antidumping », notons l'établissement de prix de référence, déterminés en comparant sur factures les prix de marchandises identiques importées du même pays. Lorsque les prix varient, le montant apparaissant le plus souvent pourra être utilisé. En l'absence de marchandises identiques, le ministère des Finances pourra fixer les prix de référence.

## Emballage et étiquetage

Les étiquettes apposées sur les marchandises vendues au Venezuela doivent porter le nom du fabricant, et les poids et mesures indiqués doivent être métriques (établis selon le Système international d'unités ou SI). Si le contenu d'un emballage est pesé et mesuré à l'aide d'unités non métriques, l'importateur doit poser par-dessus l'indication du poids ou du volume, une étiquette donnant les mesures du contenu en unités métriques. Les règlements vénézuéliens interdisent expressément l'usage d'étiquettes indiquant les mesures en unités métriques et non métriques.

Toutes les mentions figurant sur les étiquettes doivent être rédigées en espagnol.

Dans la plupart des cas, les étiquettes fixées au produit doivent porter les renseignements suivants :

- la désignation commerciale ou le nom courant de l'article;
- le nom et l'adresse du(des) fabricant(s);
- la liste des composants en espagnol; le poids ou le volume net en unités métriques;
- une déclaration selon laquelle le produit a été enregistré au ministère compétent (le cas échéant);
- le numéro d'enregistrement (le cas échéant).

Il existe des règlements spéciaux concernant l'étiquetage des denrées alimentaires, des produits pharmaceutiques, des explosifs, de l'or, des bijoux, des produits chimiques, des matériaux industriels et des produits du papier.

Des règlements spéciaux régissent également l'importation des marchandises préemballées. Les quantités doivent être clairement et lisiblement indiquées en unités métriques appropriées (longueur, volume, etc.) sur chacun des contenants. Si le produit importé est déjà emballé et que le contenu est mesuré en unités non métriques, une étiquette donnant les mesures du contenu en unités métriques doit être apposée par-dessus l'indication des mesures donnée sur l'étiquette originale. Le nom de l'importateur et de l'emballer ainsi que son lieu d'activité doivent figurer sur

l'étiquette. La mention du contenu doit être rédigée en espagnol. Aucune abréviation n'est autorisée. Pour les contenants uniques, une marge de tolérance de plus ou moins 3 p. cent est permise; pour les séries de contenants, une marge de tolérance de plus ou moins 1 p. cent est autorisée, fondée sur la vérification de 10 contenants égaux. L'emballleur sera tenu pour directement responsable de l'observation de ces règlements, pour autant que le contenant n'a pas été endommagé de façon qu'une partie du contenu ait pu en être retiré. Les infractions sont pénalisées.

Il existe des règlements spéciaux concernant l'étiquetage en espagnol de tous les produits alimentaires (à l'exception des aliments non traités) et des boissons.

Tous les paquets de cigarettes doivent porter l'avertissement suivant, traduit en espagnol : « Il a été déterminé que la cigarette est dangereuse pour la santé. » Les paquets de tabac pour pipe et de cigares doivent porter la même mention; seul le mot « cigarette » sera modifié. Les produits du tabac entrant par un port franc dans le pays doivent aussi porter l'avertissement sur l'emballage. Les indications imprimées sur les paquets de cigarettes peuvent être rédigées dans la langue du pays d'origine; toutefois, tout nom décrivant une caractéristique inhérente au produit doit figurer également en espagnol.

Certains textiles doivent porter, estampillée ou cousue, la mention du pays d'origine en espagnol (*Hecho en \_\_\_\_\_*) ou en anglais (*Made in \_\_\_\_\_*) d'un côté ou des deux côtés du tissu. Cette marque d'origine, qui sera claire et lisible, doit figurer sur toute la longueur de chaque pièce, à intervalles de trois mètres au maximum. Si le règlement n'est pas respecté, l'importateur des textiles devra acquitter une surtaxe de 50 p. cent sur les droits de douane.

---

## IV. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES

---

### Consultation de l'ambassade Canadienne

Les gens d'affaires canadiens qui projettent de se rendre au Venezuela ont intérêt à en aviser les Services commerciaux de l'ambassade du Canada à Caracas longtemps à l'avance, soit par courrier aérien (prévoir trois semaines au minimum) ou de préférence par télex ou télécopieur. Ces services donneront des renseignements sur l'objet de leur visite, sur les produits ou services en cause et sur les dispositions à prendre. Muni de ces informations, le personnel chargé des affaires commerciales pourra établir un projet d'itinéraire et prendre des rendez-vous, ce qui permettra aux visiteurs de faire bon usage du temps dont ils disposent. Plus tôt les Services commerciaux seront prévenus, mieux ils pourront étudier le marché et organiser le séjour.

### Documents de voyage

**Le passeport.** Le passeport est nécessaire.

**Le visa.** Les personnes qui voyagent pour affaires, c'est-à-dire les scientifiques, les banquiers, les industriels et les gestionnaires ou représentants d'entreprises canadiennes, doivent obtenir un visa d'affaires (*transeunte*) valide pour 60 jours, avec possibilité d'extension. Les touristes qui demeurent moins de 60 jours dans le pays n'ont pas besoin de visa; les voyageurs peuvent se procurer une carte touristique auprès de leur compagnie aérienne. Nous recommandons aux gens d'affaires canadiens qui effectuent un voyage à but commercial au Venezuela de se déclarer comme touristes pour éviter tous les problèmes liés à l'obtention d'un visa. Le coût du visa est de 2 \$ pour les citoyens canadiens.

Il peut arriver que des renseignements complémentaires concernant le visa soient nécessaires. Il y a lieu, dans ce cas, de consulter le consulat du Venezuela compétent dans le domaine pour obtenir de l'aide et les informations requises.

**Certificat de bonne santé.** Le certificat de bonne santé n'est pas exigé.

**Vaccins.** Les personnes qui comptent se rendre dans la vallée de l'Orénoque ou dans d'autres régions marécageuses ou forestières ont intérêt à se faire vacciner contre la thyphoïde et la fièvre jaune, et à se protéger contre la malaria.

**Photographies.** Une photo est nécessaire pour le visa d'affaires et le visa de tourisme.

**Certificat de police.** Le certificat de police n'est pas requis.

**Lettre de garantie.** La lettre de garantie est exigée pour l'obtention du visa d'affaires. Elle précisera, entre autres, l'objet de la visite, la durée prévue du séjour et le nom des personnes contactées.

**Observations.** Les touristes et les personnes voyageant pour affaires doivent être en possession d'un billet de retour dans leur pays d'origine ou d'un billet à destination d'un autre pays. Les voyageurs munis d'un visa d'affaires ou de tourisme ont besoin d'une référence bancaire, d'une photocopie du billet de retour et d'une lettre exposant le motif de leur voyage au Venezuela.

## Déplacements au Venezuela

Caracas possède un important réseau de métro et d'autobus. Les taxis y sont nombreux. On peut quitter la ville par avion, par autocar ou en voiture. Les vols intérieurs sont bon marché. Les grandes agences de location de voitures ont des bureaux dans les villes et les aéroports. Les tarifs sont analogues aux tarifs appliqués en Amérique du Nord.

## Hôtels principaux

Les hôtels principaux sont : à *Caracas* : Continental Altamira, Tamanaco Inter-Continental, Caracas Hilton, Hotel Paseo Las Mercedes, Eurobuilding, Las Americas, Anauco Hilton et Avila. À *Maracaibo* : Inter-Continental Hotel del Lago. À *Puerto Cabello* : Hotel Cumboto. À *Valencia* : Gran Hotel Valencia, « 400 », Inter-Continental Valencia. À *Barquisimeto* : Lara, Nueva Segovia, Hilton. À *Ciudad Guayana* : Inter-Continental Guayana. Sur le *Littoral* : Bahia, Las Quince Letras, Macuto, Macuto Sheraton, Palm Beach, Mela Caribe.

## Hygiène

Les conditions sanitaires sont bonnes dans le pays. Il est recommandé de ne boire que de l'eau en bouteille. Les soins médicaux sont adéquats mais extrêmement chers (la

Clinica Avila de Caracas est recommandée). Les voyageurs internationaux sont invités à s'adresser à leur médecin, agence de voyages ou service de santé publique au moins deux semaines avant leur départ pour se procurer des renseignements sur les pays qu'ils comptent visiter. Seul l'Hospital Padre Machado de Caracas (tél. : 61-8211) distribue des tablettes contre la malaria et ce, gratuitement. Il est aussi possible d'en apporter avec soi. Il est en outre recommandé de se munir d'un médicament contre les troubles gastriques.

La qualité des soins médicaux et dentaires offerts dans les principaux centres urbains du Venezuela est relativement bonne.

## Visites et invitations d'affaires

On peut aisément effectuer trois à quatre visites d'affaires et assister à un déjeuner en une journée. Il est bon de prévoir une journée inoccupée à la fin du séjour car de nouvelles possibilités d'affaires peuvent se présenter au cours des discussions.

Un nombre limité mais croissant de Vénézuéliens parlent l'anglais, en particulier les gens d'affaires et les professionnels des villes. En cas de besoin, on peut rapidement obtenir les services d'un interprète. Les cartes d'affaires rédigées en anglais sont acceptables, mais il est préférable d'avoir des cartes bilingues (anglais et espagnol).

Les invitations d'affaires comprennent habituellement le déjeuner, le cocktail ou le dîner.

## Courrier

Le courrier envoyé par avion du Canada prend au moins deux semaines pour arriver à destination, voire beaucoup plus longtemps. On peut envoyer une bonne quantité de documents par la poste aérienne, préférable au fret aérien qu'on peut cependant utiliser. Dans les cas urgents, comme la présentation de propositions coûteuses, on a parfois recours aux messageries commerciales pour envoyer des documents. Ces messageries assurent un service porte à porte et garantissent la livraison entre 48 et 72 heures. Enfin, en dernier ressort, les documents sont souvent transportés personnellement par un représentant de la société en cause.

---

# V. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

---

## Services de consultation sur les marchés

Le gouvernement fédéral met des délégués commerciaux à la disposition des entreprises canadiennes dans 67 pays. Ces agents offrent leur concours aux exportateurs canadiens et aident les acheteurs étrangers à trouver des sources canadiennes d'approvisionnement. Leur rôle ne se limite pas à assurer la liaison entre l'acheteur et le vendeur, mais il consiste également à conseiller les exportateurs au sujet de toutes les étapes de la commercialisation, notamment le repérage des débouchés d'exportation, l'évaluation de la concurrence sur le marché, les présentations aux gens d'affaires et aux fonctionnaires étrangers, la sélection et la recommandation de représentants, les modalités de paiement et les problèmes de tarifs douaniers ou d'accès au marché. En outre, les agents de commerce s'emploient activement à repérer les débouchés et à encourager les efforts de promotion.

Le groupe des directions chargées de l'expansion du commerce à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada à Ottawa constitue une autre source de renseignements. Chacune de ces directions se consacre aux marchés d'une région géographique en particulier, en l'occurrence l'Amérique latine et les Antilles. Elles assurent la liaison entre l'administration centrale et les agents de commerce à l'étranger. Pour ce qui est du Venezuela, les agents de commerce de Caracas sont en liaison constante avec leurs homologues de la Section de l'Amérique latine et des Antilles à Ottawa (adresse : Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud — Secteur de l'Amérique latine et des Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2. Téléphone : (613) 995-8804. Téléc : 053-3745). Ce service peut fournir :

- des renseignements sur les marchés : aperçus de l'économie des différents pays et informations sur le marché d'un produit donné;
- des renseignements sur l'accès aux marchés : tarifs douaniers, règlements, licences, obstacles non tarifaires, normes relatives aux produits, documents nécessaires, etc.;

- des publications, y compris la série à laquelle appartient la présente brochure (*Guide de l'exportateur canadien*) et des notes d'information sur de plus petits marchés.

Les directions chargées des affaires commerciales dans les différentes zones géographiques ont en outre pour fonctions d'aider et de conseiller les exportateurs quant à la commercialisation de leurs produits et services ainsi qu'à informer les gens d'affaires des services d'exportation mis à leur disposition par le gouvernement canadien et des débouchés d'exportation qui peuvent se présenter.

## **Société pour l'expansion des exportations**

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État canadienne ayant pour mission de faciliter et de développer le commerce d'exportation du Canada.

Elle offre des services d'assurance, de garantie et de financement à l'exportation qui, combinés avec des conseils financiers et l'arrangement de modalités de financement, facilitent la vente de produits et de services canadiens à l'étranger.

La SEE offre les services suivants :

### **1) Assurances à l'exportation et garanties connexes**

- assurance globale multirisque
- assurance globale-risques politiques
- assurance sélective-risques politiques
- assurance-opérations individuelles
- garanties-opérations individuelles
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance-investissement à l'étranger
- assurance-caution de bonne fin
- garanties-caution de bonne fin
- assurance-consortium
- assurance-cautionnement
- garanties-cautionnement de soumission

### **2) Financement à l'exportation et garanties connexes**

- prêts
- accords multiples de versement
- affectation de lignes de crédit
- achats de billets
- forfaitage
- garanties sur prêt

La SEE a son siège social à Ottawa et des bureaux régionaux à Montréal, Toronto, London, Calgary, Winnipeg, Vancouver et Halifax. Pour obtenir des renseignements au sujet des autres services de la SEE, on peut s'adresser aux bureaux

régionaux, tandis que les services à l'exportation relèvent uniquement du bureau d'Ottawa. Les demandes de renseignements concernant le financement à l'exportation dans une région géographique déterminée doivent être adressées au directeur du service concerné du Groupe du financement à l'exportation de la SEE à Ottawa.

## **Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)**

Le principal objectif du PDME est d'accroître le volume des ventes de produits et services canadiens à l'étranger. Ce programme permet de réaliser cet objectif par le partage du coût des activités que les sociétés ne pourraient pas ou ne voudraient pas normalement supporter seules, afin de réduire les risques liés à la pénétration d'un marché étranger. Le PDME incite les sociétés canadiennes qui n'ont pas exporté auparavant à le faire. Ce programme encourage également les exportateurs canadiens actuels à accéder à des marchés situés dans de nouvelles régions géographiques et à exporter de nouveaux produits.

Le Programme offre aux entreprises canadiennes une aide financière pour organiser divers types d'activités de promotion commerciale et pour y participer. Toutes les activités doivent être orientées vers le commerce, c'est-à-dire qu'elles doivent être axées sur la réalisation de ventes d'exportation. Ces activités sont réparties en deux catégories, celles qui sont de l'initiative des industries et celles qui sont planifiées par le gouvernement.

**Activités planifiées par le gouvernement.** Les activités planifiées par le gouvernement et régies par le PDME sont organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada jusqu'à 18 mois à l'avance. Elles sont choisies après d'importantes consultations avec les délégués commerciaux canadiens à l'étranger, et des représentants de l'industrie, des autres ministères et des provinces. Les entreprises sont invitées à participer à ces activités. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada s'efforce de donner aux participants éventuels le plus de temps possible pour se préparer. Il existe deux types d'activités planifiées par le gouvernement : les missions commerciales et les foires commerciales.

**Missions commerciales planifiées par le gouvernement.** Le but des missions commerciales est de promouvoir la vente de produits et de services canadiens à l'étranger et de rassembler des informations sur le marché pour les secteurs industriels du Canada. L'aide offerte par le PDME s'étend aux missions commerciales à l'étranger ainsi qu'aux

voyages effectués par des gens d'affaires et des représentants de gouvernements étrangers au Canada ou dans d'autres endroits approuvés.

L'apport du PDME aux missions commerciales porte sur la gestion et l'administration de l'activité, l'accueil officiel et le remboursement de la totalité du coût de transport aérien en classe économique et du transport terrestre local à l'étranger. En plus, les participants aux missions, au Canada, reçoivent une allocation quotidienne de séjour (hôtel, repas et faux frais, en vertu des règlements du Conseil du Trésor) et sont remboursés de la totalité du coût de transport aérien en classe économique pour les déplacements au pays. Les voyages par avion en première classe peuvent être approuvés s'ils sont jugés appropriés et nécessaires. Les participants doivent supporter tous les coûts non mentionnés ci-dessus. Il se peut également qu'ils soient tenus de payer des frais de participation pour aider à défrayer les dépenses.

### **Foires commerciales planifiées par le gouvernement.**

La participation planifiée par le gouvernement à des foires commerciales tenues à l'étranger se limite habituellement à un secteur industriel ou à un type de produit précis. La décision de participer à une foire commerciale est fondée sur les résultats antérieurs de la foire, sur l'aptitude des fabricants canadiens de produits donnés à soutenir la concurrence internationale, sur l'importance de la demande potentielle pour les produits, sur l'importance de la demande potentielle pour les produits sur le marché où se tient la foire, sur le rapport coût-bénéfices anticipé par dollar investi et sur l'importance accordée aux marchés cibles de la foire et aux produits qui y sont présentés. La participation à des foires commerciales peut prendre la forme d'un stand national à une foire commerciale organisée, de présentations en solo organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, de kiosques de renseignements, de promotions en magasin ou d'expositions de catalogues. Depuis le 1<sup>er</sup> avril 1986, une société peut obtenir de l'aide financière du PDME pour prendre part à la même activité à trois occasions différentes.

**Activités l'initiative des industries.** Pour ces activités, la contribution du gouvernement continuera d'être remboursable si des ventes s'ensuivent (quatre demandes par société par an). L'aide est accordée aux fins suivantes :

**Foires commerciales.** Pour participer de façon indépendante à une foire commerciale à l'étranger où est prévu un stand national, seulement si la société n'a pas été invitée à participer à ce stand national ou si ce dernier était complet au moment de la demande.

**Voyages.** Pour visiter des agents, des distributeurs et des clients potentiels en vue de trouver des marchés; pour assister à des symposiums ou à des conférences (où il existe un potentiel de vente considérable des produits) dans un pays étranger et pour parrainer la visite d'acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre endroit approuvé (installation, foire commerciale, etc.); pour stimuler la vente de produits canadiens.

**Appels d'offres liés à des projets.** Le soutien du PDME en ce qui concerne les appels d'offres ou la préparation de propositions préalable à la négociation d'un contrat a pour but d'aider les entreprises canadiennes à faire des offres pour des projets particuliers à l'extérieur du Canada, lesquels projets font l'objet d'une concurrence internationale et sont soumis à une procédure officielle de soumission. L'aide porte sur l'approvisionnement en produits et services canadiens pour d'importants projets d'investissement, notamment les services de conseillers, le génie, la construction et le matériel. Le projet doit susciter une concurrence internationale (sauf dans les marchés dirigés par l'État). Le projet doit aussi être d'une envergure beaucoup plus grande et présenter plus de risques que celui qu'entreprenait le demandeur sans l'aide du PDME, et la probabilité de réussite doit être raisonnable. Aucune aide ne sera accordée si d'autres entreprises canadiennes sont dans la course.

**Bureaux de vente à l'étranger.** L'aide à cette fin vise à permettre aux entreprises exportatrices actuelles de mieux exploiter leur marché grâce à un effort de commercialisation soutenu. L'établissement d'un bureau de vente permanent à l'étranger doit s'inscrire dans le programme global de commercialisation de la société et témoigner d'un engagement à long terme envers le marché visé. Les maisons commerciales doivent montrer qu'elles s'engagent à long terme à exporter des produits canadiens précis. La société doit avoir déjà réalisé des ventes sur le marché cible, par d'autres moyens que les bureaux de vente.

**Activités spéciales.** L'aide pour les activités spéciales est destinée aux organisations, offices de commercialisation et organismes sans but lucratif et ne réalisant pas de ventes dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche. Les activités de ces organismes doivent profiter aux membres et comprennent la participation à des foires commerciales, les visites, les essais techniques, les démonstrations de produits, les séminaires et la formation, ainsi que la promotion de produits.

**Entente de commercialisation.** Cette entente ne constitue pas une nouvelle activité du PDME, mais un mode d'assistance aux activités entreprises par les industries dans le cadre de ce programme, sur une période d'un à deux ans. Les ententes de commercialisation conviennent mieux aux exportateurs expérimentés dont l'entreprise est de taille moyenne et qui répondent également aux critères d'admissibilité des demandeurs. Seules les activités déjà décrites qui sont de l'initiative des industries et qui s'insèrent dans le PDME peuvent faire l'objet d'un partage des coûts en vertu de l'entente de commercialisation.

InfoExport, la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud ou les Centres du commerce international du bureau régional d'Industrie, Sciences et Technologie Canada peuvent donner de plus amples informations sur le Programme de développement des marchés d'exportation.

## Publicité

*CanadExport*, un bulletin bimensuel, contient des articles et des comptes rendus sur les possibilités d'exportation et sur les services gouvernementaux à l'industrie, ainsi que des études sur les conditions d'accès aux marchés internationaux, la croissance industrielle et l'efficacité de la collaboration entre le gouvernement et l'industrie.

On y présente également les foires et les missions organisées à travers le monde par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada dans le cadre de ses programmes de foires et de missions. De même, à tous les deux numéros, on dresse une liste des projets importants financés multilatéralement et exécutés à l'étranger, qui offrent d'excellents débouchés pour les produits et services canadiens. Les fabricants canadiens peuvent se procurer ce bulletin sans frais en français ou en anglais. Pour ce faire, il suffit d'écrire ou de téléphoner à :

CanadExport

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Édifice Lester B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (sans frais) 1-800-267-8376

Télex : 053-3745/3746/3747

Télécopieur : (613) 996-9103

## Coopération industrielle avec les pays en développement

Par l'entremise de son Programme de coopération industrielle (PCI), l'Agence canadienne de développement international (ACDI) appuie la participation des entreprises canadiennes à des projets d'investissement dans les pays en développement. En vertu de ce Programme, l'ACDI offre aux entreprises canadiennes désireuses d'explorer les possibilités de coopération industrielle dans ces pays :

- des fonds pour couvrir les frais de déplacement, d'analyse de rentabilité et de risque, et d'essais de produits ou de technologies;
- des fonds pour effectuer des études préparatoires à de grands projets d'investissement;
- des fonds pour effectuer des démonstrations ou des essais préparatoires à un transfert de technologies;
- des indications et des renseignements sur les débouchés et sur les conditions et pratiques commerciales locales;
- de l'aide en vue de trouver des Canadiens qualifiés pour travailler à l'étranger;
- des séances de formation spécialisée au profit des travailleurs locaux;
- des services professionnels pour affronter des situations particulières, notamment des problèmes fiscaux ou juridiques complexes;
- des missions d'investissement dans les pays en développement.

Aux pays en développement qui souhaitent la participation du secteur privé canadien à leur développement économique, le PCI offre :

- des missions de recherche de fonds d'investissement au Canada;
- des renseignements sur la technologie et l'expertise canadiennes;
- des activités de promotion du commerce;
- une formation commerciale au Canada et dans le pays en cause;

- l'établissement de relations entre les organismes commerciaux et manufacturiers canadiens et locaux;
- la création d'institutions publiques avec la collaboration d'institutions canadiennes équivalentes;
- une aide technique aux entreprises ayant besoin à court terme de services spécialisés;
- des crédits à long terme à l'intention d'experts-conseils ou de spécialistes canadiens pour les aider à déterminer les priorités en matière de développement industriel, à promouvoir et à gérer les exportations, et à donner des conseils directs, permanents et spécialisés à tous les secteurs de l'économie, tant publics que privés.

Pour obtenir des renseignements complémentaires, écrire à l'adresse suivante :

Direction de la coopération industrielle  
 Agence canadienne de développement international  
 200, promenade du Portage  
 Hull (Québec)  
 K1A 0G4  
 Téléphone : (819) 997-7901  
 Téléx : 053-4140 CIDA/SEL  
 Télécopieur : (819) 953-5024

---

## VI. ADRESSES UTILES

---

### Bureaux du Venezuela au Canada

Ambassade du Venezuela  
32, route Range  
Ottawa (Ontario)  
K1N 8J3  
Téléphone : (613) 235-5151

#### Consulats

2055, rue Peel, bureau 400  
Montréal (Québec)  
H3A 1V4  
Téléphone :  
(514) 842-3417, 3418

2 Carlton Street  
Suite 703  
Toronto (Ontario)  
M5B 1J3  
Téléphone :  
(416) 977-6809, 6810

### Centres du commerce international

Si vous n'avez jamais exporté vos produits, veuillez communiquer avec le Centre du commerce international dans votre province. Comme il a été mentionné précédemment, ces centres sont situés dans les bureaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, sauf au Yukon et aux Territoires du Nord-Ouest.

#### Alberta

Centre du commerce  
international  
Room 540  
Canada Place  
9700 Jasper Avenue  
Edmonton (Alberta)  
T5J 4C3  
Téléphone : (403) 495-2944  
Télex : 037-2762  
Télécopieur : (403) 495-4507

Centre du commerce  
international  
Suite 1100  
510-5th avenue S.W.  
Calgary (Alberta)  
T2P 3J2  
Téléphone : (403) 292-4575

#### Colombie-Britannique

Centre du commerce  
international  
Vancouver Centre  
Scotia Tower  
Suite 900  
650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
Vancouver (Colombie-  
Britannique)  
V6B 5H8  
Téléphone : (604) 666-1444  
Télex : 045-1191  
Télécopieur : (604) 666-8330

**Île-du-Prince-Édouard**

Centre du commerce  
international  
Confederation Court Mall  
134 Kent Street  
Suite 400  
P.O. Box 1115  
Charlottetown (Île-du-Prince-  
Édouard)  
C1A 7M8  
Téléphone : (902)  
566-7400/7443  
Télex : 014-44129  
Télécopieur : (902) 566-745C

**Manitoba**

Centre du commerce  
international  
9th floor  
330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 2V2  
Téléphone : (204) 983-8036  
Télex : 075-7624  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Nouveau-Brunswick**

Centre du commerce  
international  
Place Assumption  
770, rue Main  
C.P. 1210  
Moncton (Nouveau-  
Brunswick)  
E1C 8P9  
Téléphone : (506) 857-6452  
Télex : 014-2200  
Télécopieur : (506) 857-6429  
Ligne directe :  
1-800-332-3801

**Nouvelle-Écosse**

Centre du commerce  
international  
1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Téléphone : (902) 426-7540  
Télex : 019-22525  
Télécopieur : (902) 426-2624

**Ontario**

Centre du commerce  
international  
Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
Toronto (Ontario)  
M5J 1A4  
Téléphone : (416) 973-5203  
Télex : 065-24378  
Télécopieur : (416) 973-8714

**Québec**

Centre du commerce  
international  
Tour de la Bourse  
Bureau 3800  
800, place Victoria  
C.P. 247  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Téléphone : (514) 283-8185  
Télex : 055-60768  
Télécopieur : (514) 283-3302

**Saskatchewan**

Centre du commerce  
international  
6th Floor  
105-21st Street East  
Saskatoon (Saskatchewan)  
S7K 0B3  
Téléphone :  
(306) 975-5315/5318  
Télex : 074-2742  
Télécopieur : (306) 975-5334

## **Terre-Neuve et Labrador**

Centre du commerce  
international  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Téléphone : (709) 772-5511  
Télex : 016-4749  
Télécopieur : (709) 772-5093

## **Industrie, Sciences et Technologie Canada**

Comme nous l'avons déjà mentionné, les bureaux du ISTC occupent les mêmes locaux que ceux des centres du commerce international, à l'exception des bureaux suivants :

### **Administration centrale**

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 995-5771

### **Territoires du Nord-Ouest**

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
Precambrian Building  
4922-52nd Street  
Yellowknife (T.N.-O.)  
X1A 2R3  
Téléphone : (403) 920-8568  
Télécopieur : (403) 873-6228  
AES : (403) 920-2618

### **Yukon**

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
108 Lambert Street  
Suite 301  
Whitehorse (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Téléphone : (403) 668-4655  
Télécopieur : (403) 668-5003  
Télex : 014-2200

# Société pour l'expansion des exportations

## **Siège social**

151 O'Connor Street  
Ottawa (Ontario)  
Adresse postale :  
Société pour l'expansion  
des exportations  
C.P. 655  
Ottawa (Ontario)  
K1P 5T9  
Téléphone : (613) 598-2500  
Câble : EXCREDCORP  
Télex : 053-4136  
Télécopieur : (613) 237-2690

## **Région de la Colombie-Britannique et du Yukon**

General Manager  
British Columbia and Yukon  
Region  
Export Development  
Corporation  
Suite 1030,  
One Bentall Centre  
505 Burrard Street  
Vancouver  
(British Columbia)  
V7M 1M5  
Téléphone : (204) 943-3938  
Télécopieur : (204) 983-2187

## **Prairies et région du Nord**

General Manager, Prairie  
and Northern Region  
Export Development  
Corporation  
Bow Valley Square 111  
Suite 2140  
255-5th Avenue S.W.  
Calgary (Alberta)  
T2P 3G6  
Téléphone : (403) 294-0928  
Télécopieur : (403) 294-1133

## **Manitoba et Saskatchewan**

District Manager  
Manitoba and Saskatchewan  
Export Development  
Corporation  
330 Portage Avenue  
Suite 707  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 0C4  
Téléphone : (604) 688-8658  
Télécopieur : (604) 688-3710

## **Région de l'Ontario**

General Manager,  
Ontario Region  
Export Development  
Corporation  
Suite 810, National Bank  
Building  
P.O. Box 810  
150 York Street  
Toronto (Ontario)  
M5H 3S5  
Téléphone : (416) 364-0135  
Télex : 06-22155  
Télécopieur : (416) 862-1267

## **Bureau du district de London**

District Manager  
South Western Ontario  
Export Development  
Corporation  
451 Talbot Street  
London (Ontario)  
N6A 5C9  
Téléphone : (519) 679-6523  
Télécopieur : (519) 679-4483

## Région du Québec

Directeur  
Société pour l'expansion  
des exportations  
800, Square Victoria  
C.P. 124  
Station de la Tour  
de la Bourse  
Montréal (Québec)  
H4Z 1C3  
Téléphone : (514) 878-1881  
Télécopieur : (514) 878-9891

## Région de l'Atlantique

General Manager,  
Atlantic Region  
Export Development  
Corporation  
Toronto-Dominion Bank  
Building  
Suite 1003,  
1791 Barrington Street  
Halifax (Nova Scotia)  
B3J 3L1  
Téléphone : (902) 429-0426  
Télex : 019-21502

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20002157 7

Storage

HF 1010 .G85V414 1990 STORAGE

Venezuela, guide de l'exportateur  
canadien. --

15238946





Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

External Affairs and  
International Trade Canada