

stor
CA1
EA978
94C12
FRE

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 29 1996
MAI

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

**GUIDE DE L'EXPORTATEUR CANADIEN
SUR LE COMMERCE
DANS LE MARCHÉ VÉNÉZUÉLIEN AGRO-ALIMENTAIRE**

**PRÉPARÉ
PAR
DAVID RAMIREZ
AGENT COMMERCIAL - AGRO-ALIMENTAIRE
POUR LA SECTION COMMERCIALE
DE L'AMBASSADE CANADIENNE**

**CARACAS (VENEZUELA)
MARS 1994**

Ambassade du Canada : Avenida Francisco de Miranda, Torre Europa, 7^e étage
Caracas 1060-A, Venezuela
Tél. (582) 951-6166; Télécopieur (582) 951-4950; Télex 23-377 Domcanve

43-276-306

Dept. of External Affairs
The Secretary
New Delhi
May 29 1958
RECEIVED AT THE SECRETARIAT
GOVERNMENT OF INDIA

TABLE DES MATIÈRES		PAGE
1.	VENEZUELA : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	1
1.1	GÉOGRAPHIE	1
1.2	CLIMAT	1
1.3	POPULATION	1
1.4	PRINCIPALES VILLES	2
1.5	HEURE LOCALE	2
1.6	HEURES D'AFFAIRES	2
1.7	UNITÉS DE MESURE	2
1.8	LANGUE	2
1.9	SYSTÈME JURIDIQUE	2
1.10	RÉGIME POLITIQUE	2
1.11	GOVERNEMENT	3
1.12	RELIGION	3
1.13	ÉDUCATION	3
1.14	MONNAIE	3
1.15	NIVEAU DE VIE	3
1.16	JOURS FÉRIÉS	4
1.17	VIE SOCIALE	4
1.18	BREF HISTORIQUE	4
1.19	ÉCONOMIE	4
1.20	PRODUCTION AGRO-ALIMENTAIRE	5
2.	INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'AGRO-ALIMENTAIRE	5
2.1	VUE D'ENSEMBLE	5
2.2	POINTS FORTS ET POSSIBILITÉS	8
2.3	POINTS FAIBLES	8
3.	SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE	9
3.1	DESCRIPTION	9
3.2	TARIF DOUANIER VÉNÉZUÉLIEN	9
3.3	MARCHÉ VÉNÉZUÉLIEN	10
3.4	PRATIQUES COMMERCIALES	11
3.4.1	RÉGLEMENTATION SUR L'IMPORTATION ET DROITS À L'IMPORTATION	11
3.4.2	NORMES DE QUALITÉ	11
3.4.3	EMBALLAGE	11
3.4.4	RELATIONS FOURNISSEURS/IMPORTATEURS	12
3.4.5	MODALITÉS DE PAIEMENT	12

		II
3.4.6	DISTRIBUTION	13
3.4.6.1	PAR RÉSEAU	13
3.4.6.2	PAR RÉGION	13
3.5	RECOMMANDATIONS	13
3.6	CONCLUSION	14
3.7	DONNÉES SUR LE MARCHÉ VÉNÉZUÉLIEN	14
4.	STATISTIQUES COMMERCIALES SUR LE VENEZUELA	16
4.1	IMPORTATIONS DE PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES PAR LE VENEZUELA	16
4.2	EXPORTATION DE PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES DU CANADA	16
5.	LISTE DES PRINCIPAUX CONTACTS DANS LE DOMAINE AGRO-ALIMENTAIRE	17
5.1	ASSOCIATIONS	17
5.2	CHAÎNES DE SUPERMARCHÉS	18
5.3	IMPORTATEURS/DISTRIBUTEURS	19
5.4	LIQUEURS ET CONFISERIE	21
5.5	POISSON	22
5.6	CHAÎNES DE RESTAURATION RAPIDE	23
5.7	PRODUITS LAITIERS ET JUS DE FRUITS	24
5.8	ÎLE MARGARITA (ZONE FRANCHE)	25
5.9	ANTILLES NÉERLANDAISES	26
6.	CARTE DU VENEZUELA	28

1. VENEZUELA : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1.1 GÉOGRAPHIE

Le Venezuela occupe le coin nord-est de la partie septentrionale du continent sud-américain, juste au-dessus de l'équateur, entre 60° et 73° de longitude E. et entre 12° et 1° de latitude N. La superficie totale du pays est de 912 050 km². On retrouve quatre zones climatiques au Venezuela : les plaines, la jungle, les montagnes et le littoral. Les grandes villes et les zones les plus développées se trouvent dans des régions accessibles par voie d'eau.

1.2 CLIMAT

Le climat vénézuélien varie en fonction de l'altitude, de tropical dans les basses terres du littoral à tempéré dans les hautes terres. Il n'y a que deux saisons, soit la saison humide de juin à novembre, et la saison sèche de décembre à mai.

1.3 POPULATION 21,7 millions (1994) Croissance annuelle 2,35 p. 100

Environ 80 p. 100 de la population vit dans les zones urbaines; elle est concentrée dans la région du littoral et dans les régions pétrolières, minières et industrielles. La population est d'origine ethnique variée, les habitants étant les descendants d'Africains, d'Européens et d'autochtones. Presque les deux tiers des habitants ont moins de 25 ans. Les immigrants constituent une source importante de main-d'oeuvre depuis le début de l'exploitation intensive des ressources pétrolières en 1940.

1.4 PRINCIPALES VILLES

Caracas*	4 100 000 hab.	Maracaibo	1 300 000 hab.
Valencia	1 000 000 hab.	Barquisimeto	750 000 hab.
Maracay	600 000 hab.	Puerto la Cruz	450 000 hab.

(*) capitale

1.5 HEURE LOCALE

Le Venezuela est en retard de quatre heures sur le TU et a une heure d'avance sur l'HNE.

1.6 HEURES D'AFFAIRES

Les bureaux sont ouverts du lundi au vendredi, à compter de 8 h, pour une journée de huit heures comprenant le déjeuner d'une durée d'une heure ou deux heures, mais certains établissements commerciaux sont ouverts aussi le samedi.

1.7 UNITÉS DE MESURE

On utilise le système métrique de poids et mesures.

1.8 LANGUE

La langue officielle du Venezuela est l'espagnol (castillan), mais de nombreux gens d'affaires parlent ou comprennent l'anglais. On y parle aussi le français, mais moins couramment.

1.9 SYSTÈME JURIDIQUE

Le système juridique est fondé sur le droit romain et le code Napoléon. Tous les principaux fondements du système juridique sont énoncés dans la Constitution (du 25 janvier 1961), les lois du Congrès, les décrets exécutifs et les règles juridiques de la République. La hiérarchie des lois est la suivante : la Constitution, les lois d'application générale, les lois cadres, les lois ordinaires, les règlements, les décrets et les résolutions.

La Cour suprême de justice, la plus haute compétence du pays, est le tribunal de dernière instance. Elle se divise en trois juridictions (politico-administrative, pénale et civile), comptant chacune cinq juges.

1.10 RÉGIME POLITIQUE

Le Venezuela est une république fédérale qui compte 22 États et un district fédéral. La constitution actuelle a établi un système démocratique de gouvernement fondé sur le principe de la séparation des pouvoirs entre l'exécutif, le législatif et le judiciaire. Le pouvoir exécutif est composé du président, dont le mandat est de cinq ans, et du conseil des ministres. Le pouvoir législatif est exercé par le Sénat et la Chambre des députés. Le pouvoir judiciaire est assumé par la Cour suprême de justice et des tribunaux inférieurs de juridictions générale ou spécialisée.

1.11 GOUVERNEMENT

Des élections au suffrage universel sont tenues tous les cinq ans pour combler les postes de députés au Congrès, de président et de gouverneurs des États. Le président est élu directement par le peuple, pour un seul mandat de cinq ans. Au cours des 35 dernières années, le Venezuela est devenu un des pays les plus profondément démocratiques d'Amérique latine. En fait, le vote est obligatoire pour tout citoyen vénézuélien de plus de 18 ans.

1.12 RELIGION

La Constitution garantit la liberté de religion, privée ou publique. La population pratique surtout la religion catholique romaine.

1.13 ÉDUCATION

L'État vénézuélien offre l'éducation à tous les niveaux. Le système d'éducation se divise comme suit : neuf ans d'école élémentaire, deux à trois ans d'école secondaire et de trois à sept ans d'études universitaires et technologiques. L'éducation publique est gratuite à tous les niveaux. Environ 11 p. 100 du budget national est affecté à l'éducation et 30 p. 100 de ce montant est réservé aux universités ou aux écoles de technologie.

1.14 MONNAIE

Le bolivar est l'unité monétaire du Venezuela, désignée par le symbole Bolv. Les billets de banque sont émis en coupures de 5, 10, 20, 50, 100, 500 et 1000 bolivars et la monnaie est frappée en pièces de 0,05, 0,10, 0,25, 0,50 centimes et 1, 2 et 5 bolivars.

1.15 NIVEAU DE VIE

Il y a une grande disparité de richesses entre la classe supérieure très restreinte (1 p. 100) et la classe inférieure très nombreuse (78 p. 100). La modeste classe moyenne du Venezuela (21 p. 100) possède encore un des niveaux de vie les plus élevés d'Amérique latine. En 1993, le revenu par habitant était évalué à 3 360 \$ US. Même si la hausse actuelle des prix, de l'inflation et des taux d'intérêt a affaibli le niveau de vie de la classe moyenne et, en particulier, des couches plus pauvres de la population, une importante économie souterraine accroît dans bien des cas le niveau de vie général.

1.16 JOURS FÉRIÉS

Jours fériés pour 1994-1995 : Jour de l'an (1^{er} janvier), Carnaval, Pâques, Déclaration d'indépendance (19 avril), jour du Travail (1^{er} mai), jour des Forces armées (12 juin), Bataille de Carabobo (24 juin), jour de l'Indépendance (5 juillet), anniversaire de Simon Bolivar (24 juillet), jour de Christophe Colomb (12 octobre), veille et jour de Noël (24 et 25 décembre). Il y a d'autres jours fériés qui varient d'une région à l'autre. Cependant, lorsqu'un jour férié tombe un mardi ou un jeudi, on a l'habitude de prendre congé le jour précédent ou le jour suivant le congé férié.

1.17 VIE SOCIALE

Les principales activités récréatives et les principaux loisirs sont les sports (base-ball), les sorties à la plage et à la montagne et la participation aux manifestations culturelles. Caracas est caractérisé par une riche vie culturelle.

1.18 BREF HISTORIQUE

Découvert en 1498 par Christophe Colomb, le Venezuela fut une colonie espagnole pendant trois siècles jusqu'en 1810, année où il a déclaré son indépendance. Simon Bolivar a mené le Venezuela à l'indépendance en affranchissant ce pays et cinq autres nations de la domination espagnole. La seconde moitié du XIX^e siècle et la première moitié du XX^e siècle ont été difficiles pour le pays. En effet, cette époque a été marquée par des guerres intestines entre grands propriétaires fonciers ou «caudillos», qui ont eu des effets dévastateurs sur la société civile et politique. Depuis 1958, le Venezuela est dirigé par des gouvernements civils élus démocratiquement.

1.19 ÉCONOMIE

L'économie vénézuélienne est fondée sur la libre entreprise; elle compte un secteur public et un secteur privé. Jusqu'au début du vingtième siècle, l'économie du pays reposait sur l'agriculture (café, cacao et bétail) et sur certaines activités commerciales et artisanales. Au cours des premières années du XX^e siècle, le pétrole est devenu la principale composante de l'économie. À l'heure actuelle, les industries pétrolière et minière, sous l'autorité de l'État, fournissent les plus grands apports au produit national brut. La stagnation des prix du pétrole et le fardeau du service de la dette étrangère ont entraîné une récession. En 1993, le taux d'inflation se situait autour de 46 p. 100 et le pouvoir d'achat s'était affaibli; par ailleurs, il y a eu une dévaluation programmée et progressive de la monnaie d'environ 2,5 p. 100 par mois par rapport au dollar américain. Malgré les tentatives visant à diversifier l'activité économique, le pays dépend encore fortement du pétrole pour ses revenus (64,3 p. 100 du PIB). L'agriculture ne représente que 6 p. 100 du PIB et la fabrication, secteur jugé très inefficace, 17 p. 100.

Le Venezuela, pays riche en ressources, possède un potentiel de croissance économique extraordinaire. Par habitant, il est déjà le pays le plus riche d'Amérique latine. Ces facteurs, combinés au système démocratique de gouvernement qui y règne et à la vigueur et à la stabilité de son économie, font du Venezuela l'un des chefs de file d'Amérique latine sur les plans politique et économique. Représentant aussi un des marchés les plus attrayants et les plus dynamiques du continent, il y est le fournisseur de biens industriels le plus prometteur.

1.20 PRODUCTION AGRO-ALIMENTAIRE

Les conditions climatiques et les terres du Venezuela conviennent bien à l'agriculture, particulièrement à la culture du maïs, du café, du cacao, du coton, du riz, des graines de sésame, du tabac et de la banane plantain, ainsi qu'à l'élevage du bétail. Les zones au large des 2 816 kilomètres de littoral offrent d'immenses ressources halieutiques et présentent d'excellentes conditions pour l'aquaculture. L'investisseur étranger est invité à explorer ces domaines et la propriété étrangère de terres agricoles est autorisée.

L'infrastructure de l'industrie agro-alimentaire vénézuélienne est probablement la meilleure d'Amérique latine; cependant, elle s'est développée dans le cadre d'interventions politiques massives et fréquentes qui ont limité le potentiel du secteur agro-alimentaire vénézuélien en matière de volume et de qualité. Le consommateur s'est habitué à la stabilité des prix des produits alimentaires, à cause des importantes subventions de l'État dans le secteur qui favorisent la production alimentaire locale composée en grande partie de matières premières importées.

2. INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'AGRO-ALIMENTAIRE

2.1 VUE D'ENSEMBLE

La région des Antilles offre des possibilités nombreuses aux exportateurs canadiens de produits alimentaires à forte valeur ajoutée (charcuterie) et de boissons alcooliques, à cause de l'accroissement significatif du tourisme et de l'expansion du secteur de l'hôtellerie et de la restauration dans la région. La proximité géographique du Canada (par les États-Unis et la Floride), les politiques favorables à l'importation depuis l'adhésion du GATT et les tarifs-marchandises raisonnables font du Venezuela et des Antilles néerlandaises (Aruba, Bonaire et Curaçao) un marché facile à pénétrer.

Les Antilles néerlandaises, comme les autres îles des Antilles, sont principalement orientées vers le tourisme et elles doivent importer la plupart des produits alimentaires. La plus grande partie de ces importations ne sont assujetties à aucune restriction.

En 1993, la région des Antilles a importé des produits alimentaires d'une valeur de 3,9 milliards de dollars américains, principalement en provenance des États-Unis. Aruba (à 8 minutes par avion du littoral vénézuélien et 25 minutes de Caracas) représente un débouché antillais idéal pour les produits alimentaires à forte valeur ajoutée. Située au large des côtes du Venezuela, l'île d'Aruba demeure une partie autonome du royaume des Pays-Bas. Aruba fait la promotion active du tourisme et devrait accroître de manière significative sa capacité d'accueil d'ici la fin de 1993. Étant donné la faible population (61 000 habitants) et l'important afflux de visiteurs (près de 9 000 chambres), l'industrie de la villégiature et de la restauration ainsi que le secteur des supermarchés d'Aruba et de Curaçao présentent un potentiel de croissance considérable. À l'heure actuelle, plus de 90 p. 100 de tous les articles d'épicerie transformés sont importés par l'intermédiaire de courtiers américains et les produits frais sont importés du Venezuela.

Le Venezuela est aussi un marché très intéressant pour les produits alimentaires à forte valeur ajoutée, en raison de son importance croissante comme destination touristique et d'affaires recherchée (l'île Margarita, la Forêt de Canaima, les Andes et Caracas), de la prospérité économique fondée sur le pétrole, de sa monnaie stable et de sa tradition politique démocratique. Les États-Unis sont le partenaire le plus important du Venezuela, comptant pour 60 p. 100 des échanges internationaux de produits alimentaires; ils sont suivis par le Canada qui en détient 15 p. 100. Cependant, les exportations au Venezuela de produits alimentaires transformés en provenance du Canada ont progressé de plus de 70 p. 100 en 1992-1993. Au cours des dernières années, le gouvernement vénézuélien a ouvert son économie à l'investissement étranger et il procède actuellement à une réduction rapide des obstacles commerciaux et des droits de douane et à la privatisation de nombreux services publics. Depuis l'adhésion du Venezuela au GATT, à la fin de 1990, les droits applicables à la majorité des produits alimentaires sont tombés de 50 p. 100 à 20 p. 100, ce qui augmente les débouchés possibles pour les exportateurs canadiens.

L'économie du Venezuela est dominée par l'industrie pétrolière, qui est à l'origine de 80 p. 100 de ses exportations et de 84 p. 100 des recettes de l'État. (L'agriculture, cependant, ne représente que 6 p. 100 du PIB et elle a été fortement subventionnée dans le passé. Le secteur de la fabrication, très inefficace, fournit 17 p. 100 du PIB). Donc, dans les efforts déployés par le gouvernement pour diversifier l'économie, le tourisme est devenu un objectif prioritaire. Cette stratégie exploitera l'emplacement de choix du Venezuela, ses paysages naturels d'une grande beauté et une industrie hôtelière bien développée (près de 66 000 chambres). Le Canada fournit 26,2 p. 100 du tourisme international au Venezuela. Treize hôtels sont déjà en voie de privatisation et on envisage la possibilité d'une participation étrangère à 100 p. 100.

À l'heure actuelle, le littoral est (île Margarita et Puerto La Cruz) est la région qui attire le plus de touristes au Venezuela; c'est dans cette région que l'on retrouve

les plus importants investissements immobiliers privés au pays (hôtels, centres de villégiature, multi-propriété, condominiums, maisons, etc.). Les acheteurs et les investisseurs sont des citoyens vénézuéliens de classes supérieure ou moyenne et des étrangers qui sont d'abord venus comme touristes et qui ont ensuite été séduits par les prix raisonnables de l'immobilier.

La plupart des importateurs vénézuéliens de produits alimentaires à forte valeur ajoutée font affaire avec des courtiers et des négociants en produits alimentaires installés en Floride (Miami) qui leur fournissent une grande quantité de produits fins en provenance de pays comme la France, l'Italie, l'Espagne, le Portugal, la Grande-Bretagne, le Danemark, les Pays-Bas, etc., ces importations étant attribuables à la forte influence des habitudes culinaires européennes sur la classe vénézuélienne à revenu élevé.

La grande variété de bons restaurants de cuisine locale et internationale est l'une des principales caractéristiques de Caracas, la capitale du Venezuela. Les Vénézuéliens comme les touristes fréquentent le vaste éventail de restaurants qui offrent des spécialités du monde entier.

Il est évident que le marché vénézuélien et le marché des Antilles néerlandaises offrent un potentiel illimité aux exportateurs canadiens de produits alimentaires à forte valeur ajoutée. Les exportateurs canadiens, tout comme les courtiers en alimentation, peuvent cibler le segment de la charcuterie et les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration pour tirer parti de ces marchés régionaux grandissants.

Les nouveaux dirigeants du ministère de l'Agriculture prévoient mettre en application les programmes suivants :

- a) aide financière au secteur;
- b) mesures protectionnistes restreintes pour les produits nationaux;
- c) fourchettes de prix pour 12 produits de base agro-alimentaires;
- d) uniformisation des droits douaniers régionaux à l'importation;
- e) élaboration de programmes de formation pour les agriculteurs.

Les importateurs et grossistes vénézuéliens et antillais de produits alimentaires à forte valeur ajoutée entretiennent des rapports avec des courtiers en aliments de Miami qui leur fournissent toutes sortes de produits alimentaires, de produits de charcuterie et de boissons (alcooliques et non alcooliques).

2.2 POINTS FORTS ET POSSIBILITÉS

Les produits alimentaires canadiens à forte valeur ajoutée, à cause de leur qualité et de leur présentation attrayante, offriront une image de prestige aux consommateurs du Venezuela et des Antilles néerlandaises.

De plus, la forte influence européenne et américaine sur les goûts des Canadiens peut constituer un avantage majeur dans la commercialisation de produits alimentaires à forte valeur ajoutée dans ces régions des Antilles.

La liste ci-dessous énumère quelques catégories de produits pour lesquels il existe un bon potentiel :

1. produits laitiers (fromage, beurre, lait de transformation, etc.);
2. produits carnés en conserve (jambon, saucisse, pâtés, etc.);
3. produits de la pêche (saumon, morue, thon, sardines, fruits de mer, chair de crabe et de homard, etc.);
4. amuse-gueule et confiserie (chocolats, bonbons, grignotines de maïs et de blé, craquelins, biscuits, noix, etc.);
5. légumes, congelés ou en conserve (champignons, asperges, tous les types de haricots, carottes, laitues, pommes de terre, maïs sucré, etc.);
6. fruits frais, congelés, en conserve, secs et confits;
7. boissons alcoolisées et liqueurs (bière, whisky, liqueurs et boissons gazeuses);
8. autres produits alimentaires (miel, épices, marinades, tartinades, sirops, sauces, soupes, etc.).

Cependant, puisque les produits alimentaires canadiens seront considérés comme des produits «importés» lorsqu'ils se retrouveront au Venezuela et dans les Antilles néerlandaises, les entreprises intéressées à ce marché en croissance devront faire porter leurs efforts sur les meilleurs produits. En effet, leurs produits à forte valeur ajoutée feront concurrence uniquement aux meilleurs produits locaux et étrangers.

2.3 POINTS FAIBLES

Certains obstacles pourraient restreindre le commerce de produits à forte valeur ajoutée en provenance du Canada, notamment :

1. l'absence de produits alimentaires canadiens chez les courtiers de Miami;
2. le manque de connaissances au Venezuela et aux Antilles néerlandaises au sujet des produits, des marques, des prix, des gammes de qualité, des entreprises, des distributeurs, des courtiers, etc. du Canada;
3. l'absence de liens directs entre les ports du Canada et des Antilles (Venezuela et Antilles néerlandaises);

4. la lenteur de l'homologation des produits au Venezuela (marques de commerce, règles sanitaires, etc.);
5. la pénurie de moyens de paiement;
6. les marges bénéficiaires excessives des gens d'affaires du Venezuela;
7. l'absence d'installations d'entreposage et de distribution de produits congelés dans les régions rurales.

3. SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

3.1 DESCRIPTION

Produits agro-alimentaires importés, transformés ou non transformés, pour consommation humaine.

3.2 TARIF DOUANIER VÉNÉZUÉLIEN

Le système de classement douanier des produits alimentaires transformés ou non transformés est fondé sur la classification des produits du pacte andin (NANDINA) qui est la suivante, par catégorie :

- **ANIMAUX VIVANTS ET PRODUITS ANIMAUX (numéros 01.01 à 05.99)**
 - Animaux vivants
 - Viande et abats comestibles
 - Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques
 - Lait et produits laitiers; oeufs d'oiseaux; miel naturel; produits comestibles d'origine animale non dénommés ou inclus ailleurs
 - Produits d'origine animale non dénommés ou inclus ailleurs
- **PRODUITS VÉGÉTAUX (numéros 06.01 à 14.09)**
 - Produits vivants de la floriculture
 - Légumes, plantes, racines et tubercules comestibles
 - Fruits et noix comestibles; écorces d'agrumes ou de melons
 - Café, thé, maté et épices
 - Céréales
 - Produits de la minoterie; malt; amidons; inuline; gluten de blé
 - Graines et fruits oléagineux; graines diverses; semences et fruits; plantes industrielles ou médicinales; pailles et fourrages
 - Laques; gommes; résines et autres sèves et extraits végétaux
 - Matières végétales à tresser; produits d'origine végétale non dénommés ou inclus ailleurs.

- **GRAISSES ET HUILES ANIMALES OU VÉGÉTALES ET LEURS PRODUITS; GRAISSES COMESTIBLES TRANSFORMÉES; CIRES D'ORIGINE ANIMALE OU VÉGÉTALE (numéro 15.01 à 15.99)**
- **PRODUITS ALIMENTAIRES TRANSFORMÉS; BOISSONS; SPIRITUEUX ET VINAIGRES; TABAC ET SUBSTITUTS DU TABAC FABRIQUÉS (numéro 16.01 à 24.99)**
 - Préparations de viandes, de poissons, de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques
 - Sucres et confiserie
 - Cacao et préparations de cacao
 - Préparations de céréales, de farines, d'amidons ou de lait; produits de boulangerie
 - Produits de légumes, de fruits, de noix ou d'autres parties des plantes
 - Préparations comestibles diverses
 - Boissons, spiritueux et vinaigres
 - Résidus et déchets des industries alimentaires; aliments préparés pour animaux
 - Tabac et substituts du tabac fabriqués.

3.3 MARCHÉ VÉNÉZUÉLIEN

Depuis que le gouvernement a adopté une nouvelle politique d'élimination des restrictions aux importations et qu'il abaisse progressivement les droits de douane applicables à toutes ces catégories de produits, il existe au Venezuela de véritables possibilités pour toutes sortes de produits alimentaires transformés ou non transformés. Depuis trois ans, la consommation de produits alimentaires importés s'est fortement accrue.

La plupart des importateurs locaux choisissent les fournisseurs habituels de la côte est américaine parce qu'ils sont généralement plus rapides, plus fiables et qu'ils peuvent fournir des produits variés en petites quantités et de qualité différente dans un seul conteneur.

La récession économique récente a entraîné de nombreux changements dans la vie des Vénézuéliens; ironiquement, le marché des produits fins et des produits de charcuterie s'en tire très bien. Des consommateurs très avertis, possédant un pouvoir d'achat élevé, ont constaté que les prix et la qualité des produits locaux ne soutenaient pas toujours la comparaison avec les produits importés.

3.4 PRATIQUES COMMERCIALES

3.4.1 RÉGLEMENTATION SUR L'IMPORTATION ET DROITS À L'IMPORTATION

Depuis l'adhésion du Venezuela au GATT à la fin de 1991, le gouvernement a adopté une nouvelle politique de réduction progressive des droits à l'importation et d'élimination des restrictions à l'importation pour toutes sortes de produits, notamment alimentaires.

La liste tarifaire en vigueur s'établit comme suit :

- a) la classification officielle des produits est fondée sur le système de classement douanier «NANDINA» pour chaque produit, selon sa catégorie;
- b) un droit ad valorem de 5 p. 100 à 40 p. 100; la taxe à l'importation payée sur un produit qui entre au pays en vertu de la politique de traitement général correspond à un pourcentage du coût du produit et il faut compter une taxe additionnelle de 5 p. 100 pour le service douanier;
- c) depuis la fin de 1993, une taxe à la valeur ajoutée (TVA) de 10 p. 100 est imposée sur toutes sortes de biens et de services servant à la production et à la distribution.
- d) Une nouvelle taxe devrait être imposée aux aliments fins de luxe.

3.4.2 NORMES DE QUALITÉ

Les produits alimentaires importés doivent être accompagnés d'un certificat de salubrité délivré par une autorité reconnue et doivent respecter la réglementation phytosanitaire vénézuélienne sur les normes de qualité (semblables à celles du Canada).

Les produits alimentaires qui arrivent au Venezuela sont retenus (pendant un maximum de 24 heures) jusqu'à ce qu'ils soient vérifiés par des inspecteurs du ministère de la Santé et des Douanes qui s'assurent que le produit est de qualité acceptable pour la consommation humaine.

3.4.3 EMBALLAGE

Le matériel d'emballage doit être sûr et hygiénique de façon à protéger la qualité des produits alimentaires importés, dans les conteneurs et sur les linéaires de présentation. Les négociants n'aiment pas transporter de lourds colis (12 à 15 kilogrammes) dans les points de distribution.

Il n'existe aucune spécification ou réglementation concernant la conception des étiquettes, pourvu qu'elles soient en espagnol et qu'elles fournissent les informations suivantes : nom et type de produit, poids ou volume en unités métriques, pays d'origine, nom et adresse du fabricant et de l'importateur vénézuélien, qualité du produit, liste des ingrédients, durée de conservation, mode d'emploi (si nécessaire) et numéro de lot.

3.4.4 RELATIONS FOURNISSEURS/IMPORTATEURS

Les importateurs vénézuéliens de produits alimentaires communiquent avec les fournisseurs longtemps d'avance, de façon à obtenir les produits nécessaires au moment voulu, en raison du temps nécessaire pour accomplir les formalités administratives locales.

La plupart des importateurs locaux sont aussi des grossistes ou distributeurs à l'échelle nationale. Certains importateurs peuvent demander l'exclusivité d'importation, mais ce type de demande peut bien sûr se négocier. Le déroulement efficace des procédures de transport est essentiel au succès sur ce marché très compétitif. En effet, une date de livraison non respectée entraîne habituellement l'annulation d'une commande.

En général, les importateurs ont une connaissance de base des réseaux commerciaux étrangers dans le domaine des produits alimentaires mais, dans certains cas, ils ont besoin d'une aide particulière. Nombre d'entre eux comptent sur des négociants et des courtiers installés en Floride (Miami) qui leur procurent un vaste éventail de produits.

3.4.5 MODALITÉS DE PAIEMENT

Les conditions peuvent varier d'un importateur à l'autre, mais, en règle générale, les prix donnés doivent être des prix F.A.B., même si parfois on peut demander des prix C.A.F. Le paiement est habituellement effectué par lettre de crédit (garantie par une banque engagée dans le commerce international) une fois le produit livré au Venezuela, inspecté et approuvé par les autorités locales.

Les marges des importateurs et des détaillants varient de 20 p. 100 à 25 p. 100 pour chacun. À cause des coûts d'exploitation, les prix de vente au détail dépassent d'environ 80 p. 100 le prix C.A.F.

3.4.6 DISTRIBUTION

3.4.6.1 PAR RÉSEAU

Au Venezuela, la structure du système de distribution des produits alimentaires est assez simple. Dans l'ensemble du pays, il y a 55 701 points de vente : 85 grossistes en alimentation, 212 grandes chaînes de supermarchés, 2 938 supermarchés indépendants, 9 515 épicerie de taille moyenne et 42 961 petites épicerie, soit une moyenne de 72 foyers par point de vente.

Les installations d'entreposage et de distribution pour les produits congelés et les produits de charcuterie à forte valeur ajoutée n'existent que dans les régions métropolitaines.

3.4.6.2 PAR RÉGION

Les principaux marchés sont les régions métropolitaines et urbaines, où se trouve 36 p. 100 du pouvoir d'achat total. Les produits destinés ailleurs au pays sont habituellement regroupés en expéditions à Caracas, à Valencia et à Porlamar (zone franche et commerciale), Maracaibo et Barquisimeto.

●● <u>RÉGION GÉOGRAPHIQUE</u>	<u>POPULATION</u>		<u>POUVOIR D'ACHAT</u>	
	en milliers d'habitants	%	%	%
MÉTROPOLE (*)	5 164,6	23,8 %	29,0 %	
ÉTATS PÉTROLIERS	3 146,5	14,5 %	13,0 %	
ÉTATS DE L'EST	3 949,4	18,2 %	14,0 %	
ÉTATS DU CENTRE	6 661,9	30,7 %	31,0 %	
ÉTATS ANDINS	2 777,6	12,8 %	13,0 %	
TOTAL	21 700,0	100,0%	100,0 %	

(*) Caracas et la zone métropolitaine.

3.5 RECOMMANDATIONS

Les recommandations énumérées ci-dessous peuvent faciliter l'entrée de nouveaux fournisseurs sur le marché vénézuélien :

- a) Établir des relations avec un importateur ou des agents.
- b) Joindre à une lettre de recommandation à l'importateur un certificat d'analyse du produit proposé.

- 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 % |

- NOMBRE TOTAL DE POINTS DE VENTE :

	<u>POINTS</u> <u>DE VENTE</u>	<u>% DES VENTES</u>
GRANDES CHAÎNES DE SUPERMARCHÉS :	212	37,0 %
SUPERMARCHÉS INDÉPENDANTS :	2 938	50,0 %
ÉPICERIES MOYENNES :	9 515	8,0 %
PETITES ÉPICERIES :	42 961	5,0 %
TOTAL :	55 626	100,0 %

- FOYERS PAR POINT DE VENTE : 72

- IMPORTANTS GROSSISTES DE
PRODUITS ALIMENTAIRES : 85

- ANALYSE DE LA STRUCTURE DES PRIX(*) :

	<u>COÛTS</u> <u>(EN \$)</u>	<u>MARGE</u> <u>(EN %)</u>	<u>CUM.</u> <u>(EN %)</u>
IMPORTATEUR :	100,00	15,0	15,0
DISTRIBUTEUR :	115,00	20,0	38,0
DÉTAILLANT :	138,00	30,0	80,0
PRIX AU DÉTAIL :	180,00	-	-

(*) sans TVA.

4. STATISTIQUES COMMERCIALES SUR LE VENEZUELA

4.1 IMPORTATION DE PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES PAR LE VENEZUELA (EN MILLIONS \$ US)*

<u>SECTEURS</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>VAR.</u> <u>(EN %)</u>
● PRODUITS D'ORIGINE ANIMALE	190	172	-9,5
● PRODUITS D'ORIGINE VÉGÉTALE	413	523	26,7
● GRAISSES ET HUILES	162	172	6,2
● ALIMENTS PRÉPARÉS	299	424	41,8
TOTAL :	1 064	1 291	21,3

(*) source : *O.C.I. Trade Yearbook 1992.*

4.2 EXPORTATION DE PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES DU CANADA (EN MILLIONS \$ CAN)*

<u>SECTEURS</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>VAR.</u> <u>(EN %)</u>
● GRAINS :	69	49	-28,9
● LÉGUMES :	26	29	11,5
● LÉGUMES CONDITIONNÉS :	1	2	100,0
● AUTRES PRODUITS :	2	4	100,0
TOTAL :	98	84	-14,8
PART DU CANADA	7,6 %	N.D.	

(*) source : *Statistique Canada/Agriculture Canada, 1993.*

Selon les données de Statistique Canada, le Venezuela est le premier importateur latino-américain de produits alimentaires par habitant (en dollars canadiens de 1992 : Venezuela, 4,62; Colombie, 3,17; Mexique, 2,28) et, en valeur, le quatrième marché (98 millions de dollars canadiens de 1992) pour les produits agro-alimentaires canadiens en Amérique latine. La part canadienne du marché des importations de produits agro-alimentaires au Venezuela en 1992 s'établissait à 7,6 p. 100.

5. LISTE DES PRINCIPAUX CONTACTS DANS LE DOMAINE
AGRO-ALIMENTAIRE

5.1 ASSOCIATIONS

1. CAMARA VENEZOLANA DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS
(ASSOCIATION VÉNÉZUÉLIENNE DE L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE)
CONTACT : SIMON NOBILE (PRÉSIDENT)
CENTRO EMPRESARIAL LOS RUICES, PISO 5, OFICINA 510,
AV. DIEGO CISNEROS, CARACAS., C.P. 5159 CARMELITAS
TÉL. (582) 239-9818, TÉLÉC. (582) 238-3268

2. CAMARA DE VIVERES
(ASSOCIATION AGRO-ALIMENTAIRE)
CONTACT : ELEAZAR GUILLEN (PRÉSIDENT)
EDF. CARCELIA, P.B., LOCAL C, CALLE 600, QUINTA CRESPO,
CARACAS
TÉL. (582) 41-0764, TÉLÉC. (582) 483-7427

3. CAMARA NACIONAL DE ENLATADORES DE PESCA
(ASSOCIATION NATIONALE DU POISSON EN CONSERVE)
CONTACT : ROSA DE ARMAS
CALLE LOS LABORATORIOS, TORRE BETA, PISO 1, OFC. 103,
LOS RUICES, CARACAS., C.P. 3673 CARMELITAS 1010
TÉL. (582) 238-1711, TÉLÉC. : (582) 238-0277

4. CAMARA DE COMERCIO DE CARACAS.
(CHAMBRE DE COMMERCE DE CARACAS)
CONTACT : FRANCISCO AGUERREVERE (PRÉSIDENT)
AV. ANDRES ELOY BLANCO, EDF. CAMARA DE COMERCIO DE
CARACAS., LOS CAOBOS, CARACAS
TÉL. (582) 571-3222, TÉLÉC. (582) 571-0050, TÉLEX 24652

5. CAMARA DE COMECIO VENEZOLANA-CANADIENSE
(ASSOCIATION COMMERCIALE CANADA-VENEZUELA)
CONTACT : KENNETH JOHNSON (PRÉSIDENT)
AV. MIRANDA, PARQUE CRISTAL, TORRE ESTE, PISO 4, LOS PALOS
GRANDES, CARACAS
TÉL. (582) 285-5667, TÉLÉC. (582) 285-3280

5.2 CHAÎNES DE SUPERMARCHÉS

1. C.A. DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS (CADA)
CONTACT : ANTONIO MENENDEZ (VICE-PRÉSIDENT)
AV. EL ROSARIO, EDF. CADA, LOS CHORROS, CARACAS. 1071
TÉL. (582) 283-5832, TÉLÉC. (582) 284-5113
2. CENTRAL MADEIRENSE C.A.
CONTACT : JOSE VIERA (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
CALLE EL LIMONCITO, KM.1, CARRETERA PETARE-STA. LUCIA,
EDO. MIRANDA
TÉL. (582) 291-2444, TÉLÉC.. (582) 242-5860
3. AUTOMERCADO TIA.
CONTACT : MIGUEL BRITO (DIRECTEUR)
AV. MADRID, EDF. TIA, LA CALIFORNIA NORTE, CARACAS
TÉL. (582) 21-0623, TÉLÉC.. (582) 22-2078
4. CASA PARIS-SUPERMERCADOS VICTORIA
CONTACT : ARMANDO PARIS (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
CIRCUNVALACION n° 2, ZONA INDUSTRIAL MARACAIBO
MARACAIBO, EDO. ZULIA
TÉL. (5861) 34-8011, TÉLÉC. (5861) 34-8619

**5.3 IMPORTATEURS/DISTRIBUTEURS (PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES
FRAIS OU TRANSFORMÉS)**

1. CONSORCIO COMERCIAL ROBERTO CORREA
CONTACT : ROBERTO CORREA (PRÉSIDENT)
EDF. ROCO, CALLE 4 CON CALLE 11, LA URBINA, CARACAS
TÉL. (582) 241-1380, TÉLÉC. (582) 241-1540

2. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES HIVE
CONTACT : JUAN GIL JIMENEZ (PRÉSIDENT)
CALLE EL LORO, EDF. ISABEL, QUINTA CRESPO, CARACAS
TÉL. (582) 41-7261, TÉLÉC. (582) 483-8225

3. VIVERES CARACAS. C.A.
CONTACT : DAJ KARPEL (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
EDF. BOSCHI, CALLE 10, LA YAGUARA, CARACAS
TÉL. (582) 49-7841, TÉLÉC. (582) 49-7846

4. LA MARINA CARACAS. C.A.
CONTACT : ORLANDO URRIBARRY (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
MERCADO MAYOR DE COCHE, EDF. A. LOCAL 31, COCHE,
CARACAS
TÉL. (582) 681-5430, TÉLÉC.. (582) 681-3331

5. OPERADORA MAXY'S C.A.
(PLUS GRANDE CHAÎNE DE MAGASINS DE PRODUITS ALIMENTAIRES)
CONTACT : FRANCISCO RAMIREZ (VICE-PRÉSIDENT)
AV. PRINCIPAL COLINAS DE BELLO MONTE, BELLO MONTE
CARACAS
TÉL. (582) 92-0478, TÉLÉC. (582) 92-0070

6. FRIGORIFICO LARA C.A.
CONTACT : SALVATORE STELLUTO (PRÉSIDENT)
CALLE 500, EDF. HOEL PEREZ, OFC. 4, QUINTA CRESPO,
CARACAS
TÉL. (582) 41-1948, TÉLÉC. (582) 483-9066

7. VIVEREZ NAVARRA C.A.
CONTACT : JESUS RUIZ DE OTUVA (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
HORNO NEGRO A RIO, QUINTA CRESPO, EDF. GONZALEZ-NAVARRA,
CARACAS
TÉL. (582) 483-8995, TÉLÉC.. (582) 42-4069

8. COMPAÑIA ANONIMA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS.
(LIÉE À SUPERMERCADOS VICTORIA ET À L'INDUSTRIE LAITIÈRE)
CONTACT : EDUARDO FINOL LEON (DIRECTEUR, EXPORTATION,
IMPORTATION)
3a. AV. LAS DELICIAS DE SABANA GRANDE, EDF. LAS DELICIAS,
MEZANINA, CARACAS. 1060-A. C.P. 62424
TÉL. (582) 905-3674, TÉLÉC.. (582) 71-4453, TÉLEX 25303

9. INTERNACIONAL DE DESARROLLO LA GRANJA C.A. (ALIMENTS
CONGELÉS)
CONTACT : JOSE BURG (PRÉSIDENT)
AV. LA ESTANCIA, TORRE DIAMEN, PISO 9, OFC. 96, CHUAO,
CARACAS., C.P. 68855, CARACAS
TÉL. (582) 92-4233, TÉLÉC. (582) 993-3436

10. INTERNACIONAL DE ALIMENTOS Y DELICATESSES C.A.
(GROS DISTRIBUTEUR DE PRODUITS DE CHARCUTERIE)
CONTACT : JOSE PIÑERUA (DIRECTEUR)
CALLE 9 CON 6, EF. INTERNACIONAL DE ALIMENTOS, LA URBINA,
CARACAS
TÉL. (582) 241-7475, TÉLÉC.. (582) 241-9369

11. DISTRIBUIDORA SERVIFOOD'S C.A.
(GROS IMPORTATEUR ET DISTRIBUTEUR DE PRODUITS DE CHACUTERIE)
CONTACT : JOSE ALDARIZ (PRÉSIDENT)
CALLE CHAMA, CENTRO COMERCIAL POLO 1, LOCAL PB1-PB2,
COLINAS DE BELLO MONTE, CARACAS
TÉL. (582) 752-1723, TÉLÉC. (582) 752-4069

12. MAKRO COMERCIALIZADORA S.A.
(PLUS IMPORTANT GROSSISTE)
CONTACT : JACOB DE JONGE (PRÉSIDENT)
AV. ROMULO GALLEGOS CON CARRETERA PETARE-GUARENAS, LA
URBINA, CARACAS
TÉL. (582) 242-2611, TÉLÉC.. (582) 242-5725

5.4 LIQUEURS ET CONFISERIE

1. WEITZMANN TRADING CO. S.A.
CONTACT : WALTER WEITZMANN (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
ESQ. LAS MADRICES, EDF. ROLIZ, PISO 3, OFC. 32, CARACAS
TÉL. (582) 561-5847, TÉLÉC.. (582) 562-1783
2. H.L. BOULTON & CO.
CONTACT : WILLIAM BOULTON (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
AV. UNIVERSIDAD, TORRE EL CHORRO, PISO 11, CARACAS
TÉL. (582) 564-1822, TÉLÉC. (582) 563-8176
3. C.A. DISTRIBUIDORA CHUMACEIRO
CONTACT : RONALD CHUMACEIRO (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
CALLE LAS MERCEDES, n° 25, EDF. CORVENCAN, CARACAS
TÉL. (582) 261-1239, TÉLÉC.. (582) 261-1913
4. DISTRIBUIDORA BENEDETTI C.A.
CONTACT : LUIS VEGAS (DIRECTEUR)
AV. LIBERTADOR, MULTICENTRO EMPRESARIAL DEL ESTE
EDF. LIBERTADOR, TORRE C, PISO 2, CHACAO, CARACAS
TÉL. (582) 32-3961, TÉLÉC.. (582) 261-7262
5. TAMAYO & CIA. S.A.
CONTACT : LUIS RIVAS (DIRECTEUR DE LA COMMERCIALISATION)
CALLE SOROCAIMA, EDF. ATRIUM, PISO 7, EL ROSAL, CARACAS
TÉL. (582) 905-1611, TÉLÉC. (582) 905-1622

6. EMPRESAS POLAR (DIRECCION DE IMPORTACIONES)
(BIÈRE, SEMOULE DE MAÏS, AMUSE-GUEULE ET CRÈME GLACÉE)
CONTACT : RAUL MAESTRE (DIRECTEUR, EXPORTATION/IMPORTATION)
EDF. FUNDACION POLAR, 2a. TRANSVERSAL, LOS CORTIJOS DE LOURDES,
CARACAS 1071
TÉL. (582) 239-1990, TÉLÉC. (582) 239-7120

5.5 POISSON

1. ALIMENTOS EL FARO C.A.
CONTACT : RAIMUNDO AMILIBIA (DIRECTEUR)
3a. TRANSVERSAL NORTE, n° 1, GUAICAIPURO, CARACAS
TÉL. (582) 571-5833, TÉLÉC. (582) 571-4239
2. ALIMENTOS MARGARITA C.A.
CONTACT : EDUARDO OROPEZA (DIRECTEUR)
CALLE LOS LABORATORIOS, EDF. TORRE BETA, PISO 1, OFC. 103,
LOS RUICES, CARACAS
TÉL. (582) 238-1711, TÉLÉC. (582) 238-0277
3. CONSERVAS ALIMENTICIAS LA GAVIOTA S.A.
CONTACT : FRANCISCO MARTINEZ (DIRECTEUR)
CALLE SANTA ROSA, n° 5, GUAICAIPURO, CARACAS
C.P. 3275, CARACAS 1070-A
TÉL. (582) 573-3332, TÉLÉC. (582) 572-4953
4. PROEBA C.A.
CONTACT : RICARDO CASTRO IGLESIAS
CARRETERA PETARE-GUARENAS, Km 4, QTA. LA FLORENCIA
SECTOR LA FLORENCIA, PETARE, EDO. MIRANDA
C.P. 75944 EL MARQUES
TÉL. (582) 291-2082, TÉLÉC. (582) 291-2958



5. PRODUCTOS MAR C.A.
CONTACT : CARLOS TOVAR
AV URDANETA, ESQ. LAS IBARRAS, EDF. PASAJE LA SEGURIDAD
TÉL. (582) 561-1021, TÉLÉC. (582) 563-2070

5.6 CHAÎNES DE RESTAURATION RAPIDE

1. BURGER KING ET PIZZA HUT
CONTACT : MARIA GOMEZ (DIRECTRICE GÉNÉRALE)
AV. ROMULO GALLEGOS, EDF. OCAÑA, PISO 2, EL SEBUCAN,
CARACAS 1071
TÉL. (582) 284-5113, TÉLÉC. (582) 284-6256
2. DUNKIN DONUTS DE VENEZUELA
CONTACT : HAYDEE OROZCO (DIRECTRICE GÉNÉRALE)
CALLE 3-A, EDF. CENTRO PROFESIONAL LA URBINA, PISO 9,
SUITE A, LA URBINA, CARACAS 1070
C.P. 2023 CARACAS 1010-A
TÉL. (582) 241-5506
3. McDONALDS (HAMBURGERS)
CONTACT : ROBERTO ALVARADO (PRÉSIDENT)
CENTRO COMERCIAL CIUDAD TAMANACO, TORRE C, PISO 13, OFC. 13-01,
CHUAO, CARACAS 1060
TÉL. (582) 261-1236, TÉLÉC. (582) 261-1559
4. TROPIBURGER S.A. (HAMBURGERS, PIZZAS, BEIGNES ET CHARCUTERIE)
CONTACT : MARCIAL GONZALES (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
CALLE PARIS, QTA. SAN ANTONIO, LAS MERCEDES,
CARACAS 1060
TÉL. (582) 92-3933, TÉLÉC. (582) 92-5495

5. ARTURO'S - PREPARADOS ALIMENTICIOS INTERNACIONALES C.A.
(POULET FRIT)
CONTACT : DANIEL TORRES (PRÉSIDENT)
CALLE 10, N° 14, EDF. PAICA, LA URBINA, CARACAS 1070
C.P. 76843 EL MARQUES, CARACAS
TÉL. (582) 241-0155, TÉLÉC. (582) 241-3665

5.7 PRODUITS LAITIERS ET JUS DE FRUITS

1. INDULAC C.A.
CONTACT : HECTOR LEZAMA (DIRECTEUR COMMERCIAL)
AV. SAN FRANCISCO, EDF. INDULAC, COLINAS DE LA CALIFORNIA,
CARACAS 1070
C.P. 1949, CARACAS 1010-A
TÉL. (582) 213-322, TÉLÉC. (5875) 81-1330
2. INDOSA
CONTACT : RODRIGO AGUDO (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
AV. SAN FRANCISCO, EDF. INDULAC, COLINAS DE LA CALIFORNIA,
CARACAS 1070
TÉL. (582) 214-722
3. ILAPECA
CONTACT : FRANCISCO COSTA (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
3a. AV. EDF. LAS DELICIAS, PISO 3, LAS DELICIAS,
CARACAS 1050
TÉL. (582) 719-871, TÉLÉC. (582) 726-698
4. PROLACA
CONTACT : ENRIQUE FONTESILLA (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
CALLE BOLIVAR, EDF. DISTRIBUIDORA PROLACA, CATIA
CARACAS 1030
TÉL. (582) 890-723

5. SILSA
CONTACT : JORGE BEZARA (PRÉSIDENT)
AV. LA ESTANCIA, CENTRO BANAVEN, TORRE B, PISO 6, OFC. 62
CHUAO, CARACAS 1060
TÉL. (582) 913-011, TÉLÉC. (582) 928-429, TÉLEX 24898

 6. UPACA
CONTACT : CARLOS HERNANDEZ (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
AV. LOS ATICOS, n° 109-42, MARACAIBO, C.P. 4001,
EDO. ZULIA
TÉL. (5861) 22-210

 7. FRICA
CONTACT : NEMESIO TORRES (PRÉSIDENT)
CALLE HANS NEUMANN, EDF. CORIMON, PISO 1, LOS CORTIJOS DE
LOURDES, CARACAS 1071
TÉL. (582) 203-5700, TÉLÉC. (582) 239-9343, TÉLEX 25218 CORMO VC
- 5.8 ÎLE MARGARITA (ZONE FRANCHE)
1. CAMARA DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DEL PUERTO LIBRE DE MARGARITA.
(ASSOCIATION DES IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS DU PORT FRANC DE MARGARITA)
CONTACT : FRANK ARMAS (DIRECTEUR ADMINISTRATIF)
CALLE CHARAIMA ENTRE SAN RAFAEL 7 FRATERNIDAD,
PORLAMAR, EDO. NUEVA ESPARTA
TÉL. (5895) 61-0108, TÉLÉC. (5895) 63-2222, TÉLEX 95542 CIPL

 2. SIGO S.A.
CONTACT : MILTON MARTINEZ (DIRECTEUR)
AV. JUAN BAUTISTA ARISMENDI, EDF. LA PROVEDURIA,
PORLAMAR, EDO. NUEVA ESPARTA, C.P. 369
TÉL. (5895) 22-150, TÉLÉC. (5895) 61-6256, TÉLEX 95114 MAXIM

3. LA BODEGA DE BLAS C.A.
CONTACT : URBANO ALBANI (DIRECTEUR)
AV. SANTIAGO MARIÑO, LA BODEGA DE BLAS, PORLAMAR, EDO.
NUEVA ESPARTA
TÉL. (5895) 61-8268, TÉLÉC. (5895) 61-3579, TÉLEX 95290 URG1
4. SELEX DE VENEZUELA C.A.
CONTACT : GIONANNI INCANDELA (DIRECTEUR)
AV. CIRCUNVALACION, CENTRO COMERCIAL RENE, LOCAL B,
MERCADO DE CONEJEROS, PORLAMAR, EDO. NUEVA ESPARTA
TÉL. (5895) 61-5522, TÉLÉC. (5895) 61-0545, TÉLEX 95512 SELEX VC
5. LEMCA
CONTACT : FRANCISCO ROTEMBERG
AV. MIRANDA, EDF. TELECARIBE, PORLAMAR, EDO. NUEVA
ESPARTA
TÉL. (5895) 24-244, TÉLÉC. (5895) 61-8267, TÉLEX 95124
6. RATAN DE MARGARITA
CONTACTO : JUAN MARTIN (DIRECTEUR GÉNÉRAL)
AV. 4 DE MAYO, EDF. COMERCIAL RATTAN, PORLAMAR, EDO.
NUEVA ESPARTA
TÉL. (5895) 61-7911, TÉLÉC. (5895) 61-8021

5.9 ANTILLES NÉERLANDAISES

1. CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY CURAÇAO,
(CHAMBRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DE CURAÇAO)
CONTACT : ROBERT WILLEMS (DIRECTEUR)
KAYA JUNIOR SALAS, n° 1, WILLEMSTAD, CURAÇAO
TÉL. (5895) 61-3918, TÉLÉC. (5999) 61-5652
2. CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY ARUBA,
(CHAMBRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE D'ARUBA)
CONTACT : ALEXANDER SOULAGNIER (PRÉSIDENT)
ZOUTMANSTRAAT 21, ORANJESTAD, ARUBA
TÉL. (2978) 21-566, TÉLÉC., (2978) 33-962, TÉLEX 5174 KVKAR

3. ARUBA TRADE AND INDUSTRY ASSOCIATION
(ASSOCIATION DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE D'ARUBA)
CONTACT : HERMAN E.N. KUIPERI (DIRECTEUR)
L.G. SMITH BOULEVARD 23, ORANGESTAD, ARUBA
TÉL. (2978) 27-593

Storage
CA1 EA978 94C12 FRE
Ramirez, David
Guide de l'exportateur canadien sur
le commerce dans le marche
venezuelien agro-alimentaire
43276306



1. mer des Antilles
2. Trinité
3. lac de Maracaïbo
4. Réservoir de Guri
5. fleuve Orénoque
- 5a. delta de l'Orénoque
6. Colombie
7. Brésil
8. Légende
9. capitale
10. grandes villes
11. route panaméricaine
12. frontières des États
13. frontières internationales