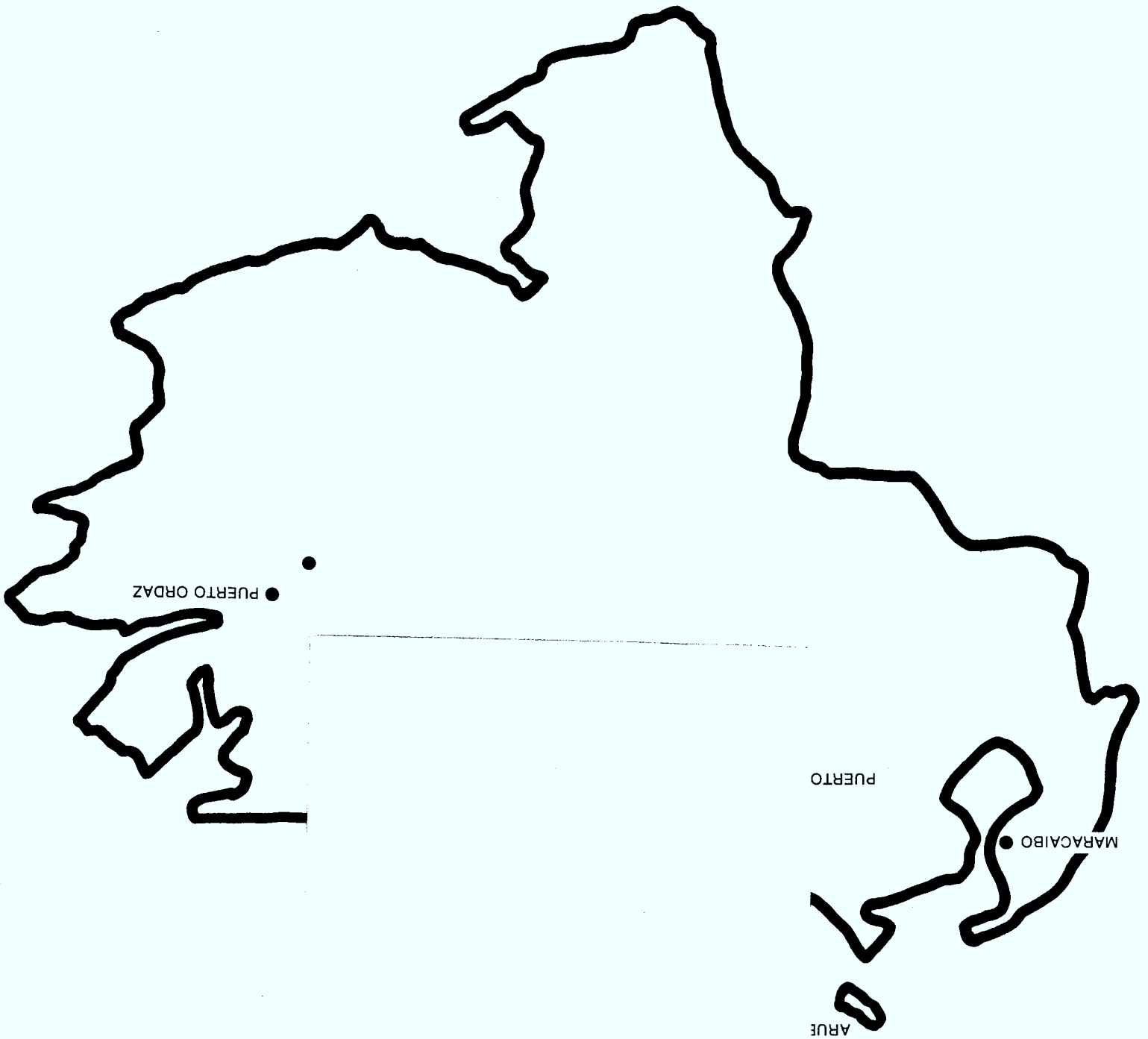


marchés
pour
l'exportation
canadienne

WENNEZUELA

ET ANTILLES NÉERLANDAISES



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222382

MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE
VENEZUELA ET
ANTILLES NÉERLANDAISES

Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce,
Ottawa, Canada

Published by the Department of Industry, Trade and Commerce,
Ottawa, Canada

© Ministre des Approvisionnement et Services Canada 1977

N° de cat: C2-39/1977-86

ISSN: 0-662-00943-6

TABLE DES MATIÈRES

VENEZUELA

I	GÉNÉRALITÉS	3
II	ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	6
III	LES AFFAIRES AU VENEZUELA	10
IV	DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES	15
V	VOTRE VOYAGE AU VENEZUELA	18
VI	AIDE DU GOUVERNEMENT AUX EXPORTATEURS	20
VII	ADRESSES UTILES	25

ANTILLES NÉERLANDAISES

I	GÉNÉRALITÉS	26
II	ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	28
III	LES AFFAIRES AUX ANTILLES NÉERLANDAISES	30
IV	DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES	33
V	VOTRE VOYAGE AUX ANTILLES NÉERLANDAISES.....	35
VI	ADRESSES UTILES	36

I GÉNÉRALITÉS

Superficie et caractéristiques géographiques

Situé au nord de l'Amérique du Sud, le Venezuela s'étend sur une superficie de 352 150 milles carrés dont 1750 milles de littoral nord sur la mer des Antilles. Ses frontières touchent à l'ouest la Colombie, au sud le Brésil et à l'est la Guyane.

Le Venezuela se partage en quatre grandes régions géographiques: les hautes terres de la Guyane qui couvrent, au sud-est, la moitié du sud du pays et où le climat est chaud et humide; les Llanos, ou plaines centrales, où le climat est chaud et sec, excepté durant la saison des pluies; les hautes terres des Andes, à l'ouest, dont le climat est tempéré; et le bassin du lac Maracaibo au nord-ouest où le climat est chaud et humide.

Climat

Le climat correspond aux zones topographiques: chaud et humide sur la côte, frais dans les montagnes, tropical dans les plaines centrales et la jungle.

Heures locale

Le Venezuela a une heure d'avance sur l'heure normale de l'est. Par conséquent, lorsqu'il est 9h (hne) à Ottawa, il est 10h à Caracas.

Population

La population compte environ 12 millions d'habitants.

Langue

La langue officielle du pays est l'espagnol, bien que plusieurs hommes d'affaires parlent l'anglais. On peut toutefois avoir recours sur place à des services de traduction et d'interprétation.

Religion

Officiellement, la religion du Venezuela est la religion catholique romaine, mais la liberté de culte est totale.

Principales villes

Caracas, la capitale, est le centre commercial et politique du pays et abrite 2,5 millions d'habitants. Les autres villes importantes sont:

<u>Ville</u>	<u>Population</u>
Maracaïbo	780 000
Barquisimeto	390 000
Valencia	325 000
Maracay	225 000
San Cristobal	200 000
Cabimas	181 000

Ports de mer

Les principaux ports de mer sont la Guaira (près de Caracas), Puerto Cabello, Maracaïbo, Puerto la Cruz, Puerto Cardon, Puerto Ordaz, Carupano, Guanta et Ciudad Bolivar.

Poids, mesures et courant électrique

Le Venezuela se sert du système métrique. Le courant électrique fonctionne sur 60 cycles à une tension de 110 volts en courant alternatif.

Jours fériés

Le jour de l'An	1er janvier
Le Carnaval	Le lundi et mardi précédant le mercredi des Cendres
Le Jeudi saint	mobile
Le Vendredi saint	mobile
Le jour de l'Indépendance	19 avril
La fête du Travail	1er mai
La Bataille de Carabobo	24 juin
Le jour de l'Indépendance	5 juillet
L'anniversaire de Bolivar	24 juillet
Le jour de Colomb	12 octobre
Le jour de Noël	25 décembre

Heures d'affaires

Bureaux	8h à 12h 13h à 17h
Magasin	8h30 à 12h30 15h à 19h
Banques	8h30 à 11h30 14h à 16h30

Gouvernement

Le Venezuela est une république fédérale. Son gouvernement démocratique et représentatif est dirigé par le président qui est le chef de l'Etat.

Histoire

En 1498, Colomb qui avait longé les côtes du Venezuela rapporta y avoir trouvé des perles et de l'or, ce qui poussa les Espagnols à explorer plus à fond cette région. Peu de temps après, la première colonie espagnole s'établissait et devenait propriété de la Couronne d'Espagne. Fondée en 1567, Caracas devint la capitale 10 ans plus tard.

Un mouvement de libération prit naissance au XVIIIe siècle. Le 5 juillet 1811, un nouveau congrès autonome déclarait l'indépendance, proclamait la séparation du Venezuela et de l'Espagne et adoptait une constitution fédérale. Les forces royalistes reprirent la direction du pays, mais furent vaincues définitivement à Carabobo en 1821. La République du Venezuela devenait alors membre de la Grande Colombie qui réunissait également la Colombie, le Panama et l'Équateur sous la présidence de Simon Bolivar. En 1830, le Venezuela se séparait de la Grande Colombie et se donnait sa propre constitution de république fédérale.

II- ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Le Venezuela possède des ressources naturelles variées et abondantes telles que du pétrole, de l'or, du fer, des diamants et du cuivre. De plus, il se classe parmi les principaux exportateurs de pétrole et possède, semble-t-il, les gisements de fer dont le minerai a la plus haute teneur au monde.

Le coût de développement du marché au Venezuela est très élevé, mais le rendement en est très substantiel. Par conséquent, seuls les exportateurs désireux d'engager des sommes importantes peuvent s'attendre à se créer un marché lucratif et à long terme.

Agriculture

Depuis quelques années, les exportations ne représentent que 5 ou 6% du total de la production agricole. Les prix élevés qui caractérisent l'économie vénézuélienne en ont été la cause. Par contre, l'essor général de l'économie devrait aboutir à l'augmentation des ventes de produits agricoles importants tels que le lait en poudre, le blé, les pommes de terre de semence, l'avoine, le seigle, le malt, la saumon en conserve et les produits céréaliers. De plus, la production accrue de produits d'exportation traditionnels tels que le café et le cacao ainsi que celle de produits nouveaux tels que le riz, le sucre, les fruits et les légumes tropicaux, semblent indiquer la voie à de nouvelles exportations.

Aéronautique

Les débouchés pour la vente d'avions ADAC à des fins civiles et militaires semblent particulièrement bons dans ce pays montagneux et recouvert de jungle. Les possibilités d'accroître les ventes de pièces d'avions sont également très encourageantes. Actuellement, le Venezuela achète chaque année des États-Unis des pièces d'avions civils d'une valeur de plus de \$3,5 millions (É.-U.).

Produits chimiques industriels

La croissance continue de l'industrie vénézuélienne ouvre des débouchés plus grands aux produits chimiques. Les représentants canadiens devraient communiquer avec les compagnies du Venezuela et leur citer des prix capables de concurrencer ceux des fabricants américains et européens. Les acides organiques, sous forme d'anhydrides et de dérivés, sont très en demande.

Produits du bois

On s'attend à ce que les ventes de papier journal, de pâtes, de papier et de placage augmentent constamment durant les trois prochaines années. Des restrictions s'appliquent à tous les autres produits du bois.

Textiles et vêtements

De bons débouchés pour les fourrures existent, mais le Canada n'en profite que dans une proportion de 6%. D'excellentes occasions de ventes se présentent également dans le domaine de la haute couture féminine, mais tous les autres aspects de la mode sont soumis à des restrictions.

Construction

Dans les années à venir, le Venezuela entreprendra d'importants projets de construction de routes, de barrages, d'aéroports et de ports. Le Canada vise donc à obtenir une part toujours plus grande de ce débouché pour ses équipements et ses services.

Équipement électrique et électronique

Les possibilités de ventes dans ce secteur sont illimitées, mais un effort de promotion directe s'impose. Chaque année, le Venezuela consacre des millions de dollars à l'importation d'équipement électrique et électronique de tous les points du globe.

Machinerie

La croissance industrielle du Venezuela a ouvert des débouchés aux ventes de machines et de biens d'équipement.

Matériaux industriels

Au fur et à mesure que l'industrie prend de l'expansion, la demande d'amiante, d'aluminium, de cuivre, de zinc et d'autres matériaux industriels s'accroît.

Pétrole

En plus d'être l'un des plus importants producteurs de pétrole au monde, le Venezuela en est l'un des plus gros exportateurs. En 1969, le pays produisait 3,4 millions de barils par jour. De plus, le lac Maracaïbo est le plus vaste champ pétrolifère en Amérique du Sud. Les concessions appartiennent à des capitaux étrangers, mais 81% des revenus vont au gouvernement.

Mines

Parmi les minéraux les plus importants se trouvent le fer, l'or, le cuivre, le charbon, le sel, l'étain, le manganèse, l'amiante et les diamants. Le Venezuela produit chaque année plus de 23 millions de tonnes de minerai de fer. Toutefois, depuis une quinzaine d'année, une politique ultra-conservatrice a ralenti le développement minier.

Pièces automobiles

Les pièces d'automobiles et de camions représentent 53% des exportations canadiennes au Venezuela. Ces pièces sont expédiées aux usines des grands fabricants américains par leurs filiales canadiennes. Le gouvernement du Venezuela a cependant fait subir un sérieux préjudice à ces exportations, en exigeant que le contenu local des véhicules fabriqués au pays s'accroissent chaque année. Et depuis que la notion de contenu national s'applique également aux pièces des autres pays de l'ALALE (Association latino-américaine de libre-échange), de fortes pressions ont été exercées sur les fabricants locaux afin qu'ils diversifient leurs achats et qu'en plus du Canada, ils se tournent vers leurs autres partenaires commerciaux.

Pouvoir d'achat

En 1974, le revenu personnel par habitant était de \$1400 canadiens. Toutefois, ce chiffre n'a que très peu de signification étant donné les disparités entre les classes sociales.

Coût de la vie

Le coût de la vie est l'un des plus élevés du monde. Cependant, les prix sont stables et le taux d'inflation très faible par rapport à celui d'autres pays industrialisés ou en voie de développement. De même, l'impôt sur le revenu des particuliers demeure très bas.

Statistiques du commerce extérieur

IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS VÉNÉZUELIENNES (en millions de dollars américains)

	Importations	Exportations
1973	3 374	5 160
1974	4 998	12 081
1975	7 084	9 349

Les principales importations se composent de machines, d'accessoires et d'outils; de matériel de transport; de matériaux de construction; de produits alimentaires et de boisson. Les exportations pour leur part comprennent du pétrole et ses dérivés; des matières brutes; des produits alimentaires et quelques produits manufacturés.

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE VENEZUELA
(en milliers de dollars canadiens)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Voitures passagers et chassis	91 654	105 782	123 009
Camions, tracteurs pour remorques et chassis	44 272	79 850	108 294
Pièces de véhicules (sauf les moteurs)	11 795	23 892	22 398
Pâte de bois et autres pâtes semblables	8 025	7 346	6 551
Papier journal	16 993	18 303	13 788
Plaques de blindage et bandes d'acier	5 755	9 868	3 251
Barres et tiges d'acier	221	583	258
Zinc, y compris les alliages	2 154	3 047	4 239
Amiante brute	1 711	2 447	4 817
Caoutchouc synthétique et matière plastique	3 141	1 908	1 565
Blé	5 825	4 074	512
Produits laitiers, oeufs et miel	1 859	935	383
Malt	1 061	1 105	406
Pommes de terre de semence	2 422	2 734	3 275
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total	196 888	261 874	292 746

PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES DU VENEZUELA
(en milliers de dollars canadiens)

	1974	1975	1976
Pétrole brut	1 190 924	1 059 469	1 243 538
Mazout	96 707	43 149	43 570
Café	1 058	263	2 032
Autres produits du pétrole et produits du charbon	418	1 438	3 066
Pièces de véhicules automobiles	84	769	896
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total	1 289 191	1 105 088	1 293 102

III. LES AFFAIRES AU VENEZUELA

Commerce de gros et de détail

Le commerce de gros et de détail au Venezuela se caractérise par son nombre imposant de petites compagnies. En général, les grossistes s'occupent de plusieurs sortes de produits, dont plusieurs sont importés, et assurent l'approvisionnement de vastes territoires, si ce n'est pas du pays tout entier. De leur côté, les détaillants se spécialisent dans la vente de quelques produits et n'engagent qu'un personnel restreint.

Depuis quelques années, plusieurs villes importantes abritent de grands magasins à succursales multiples et des supermarchés. Cependant, la mise en marché restreinte et à prix élevés n'a pas encore été supplantée (sauf par les grandes chaînes alimentaires) et le marché vénézuélien coûte très cher. De plus, les prix de certains produits, tels que médicaments et aliments de base, sont contrôlés.

Distribution

La distribution pourrait s'avérer beaucoup plus efficace. Certains prix sont exagérés parce qu'il existe beaucoup trop d'intermédiaires entre les fabricants, les distributeurs et les détaillants. À l'exception de Caracas et de Maracaïbo, les autres cités et villes ne constituent que de très petites régions commerciales. C'est pourquoi, les distributeurs font appel à des vendeurs itinérants qui, en camion ou en voiture, visitent les boutiques ou même les consommateurs.

Promotion et publicité

La télévision, les journaux et les magazines sont les instruments publicitaires les plus efficaces. De plus, la radio est largement utilisée dans les régions que la télévision n'atteint pas. Caracas publie plusieurs quotidiens en langue espagnole et un en anglais. Le matériel publicitaire doit être rédigé en espagnol et se conformer au système métrique. Le nom et l'adresse de l'entreprise canadienne doit figurer clairement sur tout catalogue ou brochure publicitaire.

Agents et représentants

Il faut choisir soigneusement ses agents puisqu'en plus d'être bons vendeurs, ils doivent être capables de repérer les bons clients. Dans certains cas, mieux vaut opter pour une maison de distribution après avoir vérifié sa solvabilité. Dans le cas de produits et de services techniques canadiens, on peut s'adresser à des firmes d'ingénieurs au Venezuela. Quoiqu'il en soit, il convient dans tous les cas, de consulter le délégué commercial avant d'engager des agents ou des représentants.

Enfin, si vous faites affaire avec le gouvernement, vous devez nécessairement vous faire représenter par un agent local ou un entrepreneur.

Étiquette des affaires

L'étiquette est la même qu'au Canada. Lorsque vous prenez des rendez-vous, il faut être ponctuel, porter un complet et présenter votre carte de visite en toutes occasions.

Correspondance et cadeaux

Toute correspondance devrait être envoyée par avion; les lettres contenant des chèques ou des renseignements importants devraient également être envoyées par courrier recommandé. Les Vénézuéliens ne s'attendent pas à recevoir de cadeaux, mais certaines firmes locales se montrent souvent très généreuses à Noël.

Liste de prix

Il faut indiquer les prix FOB à un port canadien et, si possible, les prix CAF à un port vénézuélien, en dollars canadiens ou américains.

Conditions de paiement

Les importateurs vénézuéliens espèrent non seulement des bas prix à l'exportation, mais aussi des conditions de paiement libérales pouvant aller jusqu'à 180 jours et plus. Seuls, le bétail et quelques denrées périssables se vendent encore sur présentation d'une lettre de crédit.

Recouvrement des créances

La meilleure protection contre les mauvais créanciers est de se choisir un représentant local expérimenté et digne de confiance. De plus, il faut vérifier la situation financière de tout nouveau client. Les poursuites judiciaires sont lentes, dispendieuses et leurs résultats, douteux.

L'Ambassade peut vous fournir des renseignements commerciaux sur les entreprises locales. Sur demande, elle obtiendra un rapport de solvabilité dont vous recevrez note du Ministère à Ottawa.

SERVICES MARITIMES, DU CANADA AU VENEZUELA ET AUX ANTILLES
NÉERLANDAISES

Des ports de la côte du Pacifique

Lignes Barber

Agent: Johnson Walton S. S. Ltd, Vancouver
Service: Une fois par mois: cargaison sèche et réfrigérée
de Vancouver à La Guaira, Puerto Cabello,
Macaraimo

Lignes Prudential-Grace

Agent: C. Gardner Johnson Limited, Vancouver
Service: Une fois par mois: cargaison sèche et réfrigérée
de Vancouver à La Guaire et Curaçao

Lignes Westfal Larsen

Agent: Empire Shipping Co. Ltd, Vancouver
Service: Une fois par mois: cargaison sèche et réfrigérée
de Vancouver

Des ports du Saint-Laurent et de l'Atlantique

Lignes Great Lakes Transcaribbean

Agent: Protos Shipping Ltd, Toronto, Montréal
Lake Head Shipping Co., Thunder Bay
Service: Environ un départ par mois durant la saison de
navigation; cargaison sèche seulement, de
Thunder Bay, Hamilton (de Valleyfield si la
quantité le justifie) à La Guaira et Puerto
Cabello.

Saguenay Shipping Limited

Agents: Clarke Traffic Services Ltd, Toronto, Hamilton
R.C. Elkin Ltd, Saint-Jean
Service: Départs à environ toutes les trois semaines:
cargaison sèche et réfrigérée, de Port Alfred,
Montréal et Halifax à La Guaira, Maracaïbo et Puerto Cabello.
À compter de la fermeture de la voie maritime
du Saint-Laurent, les départs s'effectuent
d'Halifax et de Saint-Jean.

Transport intérieur

Le transport par camion est assez dispendieux et on
doit lui préférer le transport aérien si ce service existe.

Tarifs postaux

La liste suivante ne donne que quelques tarifs postaux,
du Canada au Venezuela et aux Antilles néerlandaises. Si
vous vous servez du service postal, consultez le guide postal
pour de plus amples renseignements.

Courrier par avion ou par voie de surface
(voir tableau ci-après)

Service "tout-par-avion" jusqu'à 8 onces*
Echelons de poids

<u>Excédent</u>	<u>Jusqu'à</u>	<u>Coût</u>
0 oz	1 oz	\$ 0,25
1 oz	2 oz	0,45
2 oz	4 oz	0,60
4 oz	8 oz	1,20
8 oz	1 lb	2,35

* (Tout le courrier de 8 oz sera expédié par avion dans tous les pays, sauf les Etats-Unis. L'enveloppe doit porter le papillon ou la mention "PAR AVION")

Imprimés (par avion et voie de surface)
jusqu'à un maximum de 4 lb

<u>Echelons de poids</u>	<u>Prioritaire</u>	<u>Non prioritaire*</u>
<u>Excédent</u>	<u>(par avion)</u>	<u>(Surface/par avion)</u>
<u>Jusqu'à</u>		
0 oz	\$ 0,18	\$ 0,12
1 oz	0,32	0,20
2 oz	0,48	0,28
4 oz	0,90	0,50
8 oz	1,62	0,90
1 lb	2,90	2,50
2 lb	4,30	3,25
3 lb	5,80	3,85

*(Ce courrier sera expédié par voie de surface mais, si possible par étape ou directement par avion jusqu'à destination).

Plus de 4 lb jusqu'à un maximum de 10 lb
Les livres seulement

<u>Echelons de poids</u>	<u>Prioritaire</u>	<u>Non prioritaire*</u>
<u>Excédent</u>	<u>(Par avion)</u>	<u>(Surface/Par avion)</u>
<u>Jusqu'à</u>		
4 lb	\$ 7,30	\$ 4,40

*(Ce courrier sera expédié par voie de surface mais, si possible par étape ou directement par avion jusqu'à destination).

Colis par avion: renseignez-vous au bureau de poste au sujet des tarifs postaux.

Colis par voie de surface: voir le tableau ci-après.

Service des colis postaux (voie de surface)
(Maximum 22 lb)

<u>Échelons de poids</u> <u>lb</u>	<u>Coût</u> <u>\$</u>
2	2,50
3	3,25
4	3,85
5	4,40

Pour tous renseignements supplémentaires, adressez-vous au bureau de poste local.

Tarifs téléphoniques

Personne à personne

Sur semaine: Période initiale - 3 minutes: \$9
Période supplémentaire - 1 minute: \$3

Nuit et dimanche: Période initiale - 3 minutes: \$7,50
Période supplémentaire - 1 minute: \$2.50

De numéro à numéro

Sur semaine: Période initiale - 3 minutes: \$7,50
Période supplémentaire - 1 minute: \$2,50

Nuit et dimanche: Période initiale - 3 minutes: \$6
Période supplémentaire - 1 minute: \$2

Service Outre-mer

Tarif ordinaire \$0,36 par mot, on fait le compte de chaque mot

Tarif de nuit \$3,96 pour 21 mots, \$0,80 pour chaque mot additionnel, plus taxe; on fait le compte de chaque mot.

IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES

Devises

L'unité monétaire est le bolivar qui vaut à peu près 23¢ canadiens et se divise en 100 centimos. Les devises sont émises ainsi:

Pièces - 5, 10, 25 et 50 centimos; 1, 2 et 5 bolivars
Billets - 5, 10, 20, 50, 100 et 500 bolivars.

Échange

Les devises vénézuéliennes s'échangent librement.

Tarifs douaniers

Le pays a adopté la Nomenclature de Bruxelles en 1973. Les droits ad valorem sont perçus en bolivars sur la valeur CAF. Quelques articles seulement sont évalués sur leur poids brut en kilogrammes. La majorité des droits sont plutôt élevés au Venezuela, sauf pour les matières premières industrielles dont les droits sont souvent partiellement ou complètement levés.

Frais consulaires

Les frais consulaires ont été abolis et remplacés par un droit douanier de 3½% ad valorem sur la valeur CAF.

Permis d'importation

Le nombre de marchandises soumises à des permis d'importation a été fortement réduit. Toutefois, celles qui le sont encore sont mentionnées dans le tarif des douanes.

Documents commerciaux

Les documents suivants doivent accompagner les marchandises expédiées dans les ports du Venezuela, soit directement ou après transbordement dans un autre port.

1. Facture commerciale

Les anciennes factures consulaires ne sont plus utilisées et il n'est plus nécessaire de présenter les factures commerciales au consul vénézuélien au port d'expédition. Toutefois, on verra à préparer les factures commerciales en espagnol afin d'éviter de se voir imposer des amendes ou des frais de traduction à l'arrivée au Venezuela.

Les factures commerciales devraient contenir les données suivantes:

- a) Le nom et l'adresse du vendeur
- b) Le nom et l'adresse de l'acheteur
- c) La quantité des marchandises en poids, dimensions et autres unités commerciales (p. ex.: douzaines, grammes, gallons, kilogrammes, tonnes métriques, litres, etc)
- d) La description détaillée des marchandises par leurs noms de commerce
- e) L'indication du prix à l'unité ou au poids
- f) Le prix total de l'envoi
- g) Les conditions et le lieu de livraison
- h) Les conditions de paiement

De plus, afin d'accélérer le dédouanement à l'arrivée, il est recommandable d'inscrire sur les factures commerciales les articles équivalents du tarif vénézuélien.

2. Connaissance

Le Consul du Venezuela au port d'expédition doit viser un des trois exemplaires émis par le transporteur. Les connaissements doivent renfermer les données suivantes:

- a) Le nom du consignataire
- b) Le port de chargement et de déchargement
- c) Les marques, le nombre et le genre de paquets ainsi que leur numéro, leur poids et leur contenu
- d) Le tarif et le coût total du transport, plus les droits supplémentaires, s'il y a lieu. Le transporteur et l'expéditeur ou leurs représentants juridiques respectifs doivent signer tous les deux le connaissement.

Le nom ou le sceau du transporteur doit apparaître sur le connaissement. Les connaissements "à ordre" sont illégaux au Venezuela et il est interdit de consigner un connaissement au transporteur ou à son agent, sauf si le transporteur est représenté au Venezuela de la même façon.

Retards ou pertes de documents

1. Factures commerciales

On peut se servir d'une copie de la commande écrite ou de sa confirmation par l'expéditeur en remplacement d'une facture commerciale dans les cas de retards ou de pertes pour dédouaner la marchandise.

2. Connaissements

En cas de perte ou de retard du connaissance original visé par le consul du Venezuela, l'importateur peut le remplacer ainsi en vue de dédouaner la marchandise:

- a) Si le paiement est effectué par une banque locale, cette dernière fournira un affidavit de perception certifiant la réception du paiement des marchandises
- b) Si aucune banque n'est concernée, le vendeur ou l'expéditeur devrait envoyer un affidavit à l'Administration des douanes au port de destination, certifiant la réception du paiement. Ces affidavits devraient être visés par le consul du Venezuela.

Formalités et règlements spéciaux

Des règlements détaillés portent sur les médicaments et les aliments. Les exportateurs devraient s'enquérir auprès de leurs consignataires ou du conseiller commercial à l'Ambassade du Canada à Caracas. Pour en savoir davantage, communiquez avec la Division de l'Amérique latine, Bureau de l'hémisphère occidental, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5, Canada. Téléphone: (613) 996-5546.

V. VOTRE VOYAGE AU VENEZUELA

Prévenez et consultez le délégué commercial

Lorsque vous projetez de vous rendre au Venezuela, vous devriez prévenir le conseiller commercial du but de votre visite, de la date de votre arrivée et des relations que vous avez déjà avec des hommes d'affaires vénézuéliens.

Période propice aux voyages

La saison sèche, de décembre à mai, est le meilleur moment pour visiter le Venezuela. Toutefois, essayez d'éviter de vous y rendre durant le Carnaval, le temps de Pâques et les quelques semaines avant Noël.

Moyens de transport

Aucun vol direct en partance du Canada ne se rend au Venezuela, mais plusieurs avions décollent chaque jour de New York et de Miami à destination de l'aéroport Maiquetia à Caracas.

Transport intérieur

De l'aéroport au centre-ville de Caracas, la course en taxi coûte 40 bolivars ou \$9.25. Il est très important de connaître quelques mots d'espagnol puisque les chauffeurs de taxi ne parlent habituellement ni l'anglais ni le français. De plus, il est utile de remettre par écrit les adresses au chauffeur, toutefois, à l'hôtel, les portiers et les commis sont habituellement bilingues et peuvent vous servir d'interprètes. Les pourboires ne sont pas coutume, mais il serait sage pour vous de vous entendre sur un prix avant de partir.

Location de voitures

Vous pouvez louer une voiture à Caracas, à prix raisonnable. Par exemple, une petite voiture européenne coûte \$6 par jour, plus 6¢ le kilomètre. Toutefois, louer une voiture n'est pas pratique à moins de bien connaître la ville et la langue.

Hôtels

Les hommes d'affaires préféreront sans doute l'hôtel Tamanaco, le Holiday In (tous deux près de l'Ambassade) ou le Caracas Hilton.

Passeports

Vous aurez besoin d'un passeport en règle ou d'une carte touristique vénézuélienne, que vous pourrez obtenir de votre agent de voyage ou de la compagnie aérienne. Si vous n'avez pas l'intention de signer de contrats ou si vous n'apportez que très peu d'échantillons ou de documents publicitaires, une carte ou un visa touristique suffit. L'obtention d'un visa peut vous faire perdre du temps puisqu'elle exige une déclaration d'impôt sur le revenu approuvée ainsi que le paiement d'un impôt nominal sur votre revenu pendant votre séjour au Venezuela et d'une taxe de sortie de 83 bolivars.

Certificat de santé

Avant de vous laisser entrer au pays, on exigera que vous produisiez une preuve que vous avez reçu le vaccin antivariolique.

Vêtements

Les vêtements d'été et de printemps conviennent parfaitement, mais des vêtements plus chauds sont recommandés si vous devez vous rendre dans la région montagneuse des Andes. Le soir, on porte habituellement des habits foncés.

VI. AIDE DU GOUVERNEMENT AUX EXPORTATEURS

Le gouvernement canadien offre divers services directs ou indirects en vue d'aider l'exportateur dans ses démarches. À Caracas, trois délégués commerciaux du ministère de l'Industrie et du Commerce sont à la disposition des hommes d'affaires afin de procéder à une première évaluation du marché et des débouchés, de nouer des relations et de fournir des renseignements sur le commerce du Venezuela et des Antilles néerlandaises.

Des renseignements sur le marché et les débouchés sont recueillis et publiés chaque mois dans la revue du Ministère, Commerce Canada. Les sociétés désireuses d'exporter peuvent la recevoir gratuitement en faisant la demande à la rédaction, Commerce Canada, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5, Canada.

Vous pouvez également recourir à l'aide offerte par des organismes tels que la Société pour l'expansion des exportations et à des programmes spéciaux du ministère de l'Industrie et du Commerce, dont le Programme de formation à l'exportation et certaines techniques de développement des marchés.

Société pour l'expansion des exportations

La société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne autorisée par un statut fédéral à assurer les firmes canadiennes contre tout défaut de paiement des marchandises et des services canadiens vendus à l'étranger; à consentir des prêts aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services techniques canadiens; à garantir les institutions financières de toute perte lorsqu'elles participent à une transaction d'exportation en finançant le fournisseur canadien ou l'acheteur étranger; et à assurer les investissements canadiens à l'étranger de toute perte attribuable aux risques non commerciaux.

Assurance-crédits à l'exportation

La SEE peut assurer les contrats relatifs aux biens de consommation et à divers produits généraux sous un régime de crédit à court terme jusqu'à concurrence de 180 jours; et aux biens d'équipement, tels que la machinerie lourde, sous un régime de crédit à moyen terme jusqu'à concurrence de cinq ans. Sa SEE peut également assurer les honoraires pour services rendus à un client étranger.

Dans le cas des biens et services vendus à court terme, on émet une police tous risques couvrant toutes les exportations de l'assuré pour un an. Quant aux biens et services vendus à moyen terme, on émet une police spéciale pour chaque transaction.

Les principaux risques couverts par ce genre de police sont l'insolvabilité d'un acheteur étranger ou son défaut de paiement, au cours de six mois après échéance, des marchandises qu'il a dûment acceptées; le blocage des fonds ou les difficultés de virement; la guerre ou la révolution dans le pays de l'acheteur; l'annulation ou le non-renouvellement d'une licence d'exportation ou d'importation.

La SEE exclut les différends ou les risques qui peuvent être et sont normalement couverts par les assureurs commerciaux.

Pour mieux répartir les risques, l'exportateur assure généralement ses exportations vers tous les pays à l'exclusion des ventes contre lettres de crédit irrévocables et les ventes réglées d'avance. Il peut également exclure les ventes aux clients situés aux Etats-Unis. La SEE couvre normalement un maximum de 90% du montant de la perte.

Financement des exportations

La SEE prête aux acheteurs étrangers ou garantit les prêts consentis par des organismes privés à des acheteurs étrangers à l'appui des exportations canadiennes de biens d'équipement et de services connexes lorsqu'une prolongation du crédit s'impose pour faire face à la concurrence internationale et lorsque le financement commercial n'est pas accessible.

De plus, lorsque la concurrence internationale l'exige, la SEE peut garantir le financement des frais locaux fourni par le secteur privé ou peut les financer directement à même ses propres sources ou celles du gouvernement, jusqu'à concurrence de 20% de la valeur des biens et services exportés du Canada dans le cadre d'un projet financé.

Les transactions admissibles englobent les industries de l'énergie, du transport, des communications et d'autres industries de biens d'équipement ainsi que des services reliés à l'évaluation et à la mise en valeur (à l'exclusion des études de faisabilité) des ressources naturelles et des projets touchant les services publics et les industries primaire et secondaire.

Habituellement, l'exportateur canadien et non pas l'emprunteur étranger présente la demande de prêt à la SEE. L'exportateur canadien, ou celui qui agit à titre de maître d'oeuvre pour le projet s'il implique plus d'un exportateur devrait, avant la signature d'un accord commercial, demander à la SEE son avis sur l'admissibilité au financement d'une vente à l'exportation.

L'emprunteur ne sera pas nécessairement l'importateur. Par exemple, un gouvernement pourra emprunter au nom d'un de ses organismes ou une banque au nom d'un de ses clients.

Assurance-investissements à l'étranger

Pour ouvrir de nouveaux débouchés aux hommes d'affaires canadiens, en rapprochant des marchés éventuels la fabrication ou le montage des produits, et pour contribuer au progrès des pays en voie de développement, la SEE offre d'assurer les investissements canadiens à l'étranger contre certains risques politiques.

Le programme offre des facilités couvrant trois grands risques politiques:

- 1) l'expropriation
- 2) l'inconvertibilité ou l'impossibilité de rapatrier les bénéfices ou le capital
- 3) l'insurrection, la révolution ou la guerre

L'investisseur peut opter pour une police couvrant un seul risque, tous les risques ou toute combinaison des trois.

Le programme oblige l'investisseur à assumer un pourcentage de la responsabilité, le reste incombant à la SEE. Cette clause d'assurance partagée s'étend à tous les contrats, peu importe l'investisseur ou le pays. Normalement, l'investisseur assume 15% de la responsabilité.

Les paragraphes précédents esquissent les activités de la SEE. Naturellement, ces aspects ne s'appliquent pas tous à chaque pays. Pour plus de précisions, les hommes d'affaires sont priés de s'adresser directement à la SEE, dont le siège social est à Ottawa et les succursales à Montréal, Toronto et Vancouver.

Programme de formation à l'exportation

Le ministère de l'Industrie et du Commerce paiera le transport aérien aller et retour, classe économique, d'un stagiaire étranger qui désire acquérir une formation scientifique ou technique auprès d'une société canadienne. Les demandes des firmes canadiennes (ou associations commerciales) sont acceptées et jugées selon les critères suivants:

- elles doivent démontrer comment la formation pourrait déterminer une hausse des exportations
- le stagiaire doit être à l'emploi d'un client éventuel ou occuper un poste qui lui permettra d'influer sur les ventes (il ne peut figurer sur la liste de paye du candidat canadien)
- le stage devrait durer au moins deux semaines.

Prière de soumettre les demandes à la Direction des foires et missions, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5

Nouveau Programme de développement des marchés d'exportation

En avril 1971, le ministère de l'Industrie et du Commerce a institué un nouveau programme pour stimuler les marchés d'exportation.

Il repose sur quatre grands principes: d'abord, il se propose "d'aider les sociétés à s'aider elles-mêmes". Deuxièmement, le programme vise à susciter chez les sociétés des initiatives qui auraient été impossibles sans le programme. Troisièmement, le programme doit aider les sociétés à franchir les obstacles et non pas leur servir de béquille, c'est-à-dire que les sociétés en question doivent proposer un projet qui "promet d'être rentable". Enfin, il faut, pour obtenir des fonds, prouver l'efficacité éventuelle d'un projet. On évalue "l'efficacité" en comparant les dollars que rapportent les nouvelles exportations aux dollars déboursés.

Ces principes ont donné lieu à un programme dont voici les grandes lignes:

- a) Les frais admissibles au partage avec le gouvernement seront les frais nécessaires et réels aux phases précontractuelles: les frais des visites et des études de sondage, la formulation des propositions et des offres, etc. L'apport du gouvernement sera normalement de 50% des frais effectivement engagés à l'égard des travaux ainsi définis. Le gouvernement peut, dans des circonstances exceptionnelles, consentir un apport dépassant 50%, s'il y a justification.
- b) L'apport du gouvernement est remboursable si la société réalise le surcroît de ventes qu'elle recherche.
- c) Le programme comporte plusieurs sections, chacune conçue à la mesure des secteurs de produits, des régions d'exportation ou du genre de commercialisation.

L'objectif de la section A "Stimulants à la participation de projets d'investissement à l'étranger" est d'accroître la participation canadienne aux projets d'investissement à l'étranger en partageant avec les sociétés les frais engagés pour faire face à la concurrence au cours des étapes précontractuelles des projets agréés. L'objectif de la section B "Identification du marché et adaptation des méthodes de commercialisation" est de susciter un accroissement soutenu dans l'exportation des produits canadiens, surtout des biens ouverts.

La section C "Stimulant à la participation aux foires commerciales à l'étranger" a pour but de déterminer un accroissement soutenu de l'exportation des marchandises et des services canadiens en intensifiant la participation des sociétés canadiennes aux foires commerciales à l'extérieur du Canada. Le but de la section D "Acheteurs en visite" est de déterminer un essor soutenu de l'exportation des produits canadiens, notamment des produits fabriqués, en subventionnant les sociétés dans les initiatives qui consistent à amener des acheteurs étrangers éventuels à l'usine de la société canadienne en question.

- d) Une société fait sa demande à l'avance, selon les critères publiés. Chaque proposition reçoit de la part des spécialistes du Ministère et dans certains cas, d'organismes extérieurs, la meilleure orientation possible. Si la demande est approuvée, on procède à un accord juridique.

Prière d'adresser les demandes de renseignements supplémentaires au

Programme pour l'expansion des entreprises
Direction de l'expansion des entreprises
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5
Tél. (613) 993-6466

VII. ADRESSES UTILES

Au Canada

Ambassade du Venezuela
Pièce 101
151, rue Sparks
Ottawa (Ontario) K1P 5E3
Tél. (613) 235-5151

Consulat du Venezuela
Suite 850
1980 ouest, rue Sherbrooke
Montréal (Québec) H3H 1E8
Tél. (514) 932-4382

Consulat du Venezuela
Pièce 101 et 102
525, rue Seymour
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 3H7
Tél. (604) 685-0561

Pour plus de renseignements:

Division de l'Amérique latine
Bureau de l'hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du
Commerce
Ottawa K1A 0H5
Tél. (613) 996-5546

Venezuela

Ambassade du Canada
Apartado 62302
Avenida La Estancia No 10
Ciudad Commercial Tamanaco
Caracas
Tél. 91.32.77, 91.33.59,
91.34.59, 91.35.59

Banco Royal Venezolano
Succursale principale
Sociedad a Camejo
Caracas
Tél. 45.85.55

Banco Royal Venezolano
Succursale de l'est
Edificio Galipan
Chacaito
Caracas
Tél. 32.49.51

Hôtel Tamanaco
Las Mercedes
Caracas
Tél. 91.45.55

Caracas Hilton

El Conde
Caracas
Tél. 54.70.01

ANTILLES NÉERLANDAISES

I. GÉNÉRALITÉS

Superficie et caractéristiques géographiques

La superficie de ces deux groupes d'îles fort éloignés est d'environ 400 milles carrés. Territoire autonome du Royaume des Pays-Bas, ils se composent des îles d'Aruba, de Bonaire, de Curaçao - trois des îles Sous-le-Vent - de Saba, de Saint-Eustache et de la moitié de l'île de Saint-Martin (l'autre moitié appartient à la France) - trois des îles du Vent - Curaçao, Aruba et Bonaire, les trois plus importantes îles Sous-le-Vent, sont situées à 38 milles de la côte nord du Venezuela, à l'est du golfe de Maracaïbo. A environ 500 milles au nord-est de Curaçao, se trouvent les trois autres îles qui font partie des îles du Vent.

Willemstad, port et capitale de Curaçao (70 000 habitants) est un centre commercial important. Aruba a une population de 60 000 habitants et sa ville portuaire est Oranjestad (12 000 habitants).

Climat

Comme les Antilles néerlandaises sont situées dans la zone tropicale, leur climat est doux et sec environ 340 jours par année, presque sans aucune variation. Pendant toute l'année, la température moyenne est de 81oF (27oC) dans les îles d'Aruba, de Bonaire et de Curaçao.

Heure locale

Heure normale de l'Est

Population

Environ 230 000 habitants, dont 149 000 sur l'île de Curaçao. La population d'Aruba est d'environ 61 000 habitants, de Bonaire 8 000 et des trois îles au nord 11 000 au total.

Langues

Dans les hôtels, les restaurants, les bureaux et les boutiques, on parle couramment le néerlandais, l'anglais et l'espagnol; on parle aussi l'italien, le français, l'allemand et l'hébreu. Une grande partie des habitants utilisent le papiamentu, dialecte local dérivé de l'espagnol.

Poids, mesures et courant électrique

Le système métrique est en vigueur. L'électricité est en courant alternatif de 127 et 220 volts, 50 cycles; à Aruba, elle est en courant alternatif de 127 et 220 volts, 60 cycles.

Jours fériés

Fixes:	le jour de l'AN	1er janvier
	l'anniversaire de la Reine Juliana	30 avril
	la fête du Travail	1er mai
	la fête du Royaume	15 décembre
	le jour de Noël	25 et 26 décembre
Mobiles:	le Vendredi saint	
	le dimanche de Pâques	
	le lundi de Pâques	
	le jour de l'Ascension	
	le lundi de la Pentecôte	

Heures d'affaires

Boutiques:	8h à 12h; 14h à 18h (la semaine)
Banques:	8h30 à 12h; 14h à 16h30 (lundi au vendredi)
Bureaux:	8h à 12h; 13h30 à 17h (lundi au vendredi)

Régime gouvernemental

Ancienne colonie hollandaise, les Antilles néerlandaises sont autonomes depuis 1954; elles font partie intégrante du Royaume des Pays-Bas tout en ayant une liberté complète sur le plan intérieur. Par contre, sur les plans extérieur et de la défense, on a recours aux Pays-Bas.

Histoire

La fortune des îles a varié constamment depuis l'époque coloniale. Curaçao jouissait alors d'une grande prospérité à titre de centre de transit des marchandises à destination de l'Amérique latine. Au XIXe siècle, l'île subit une éclipse parce que les nouveaux pays indépendants d'Amérique latine établissaient leurs propres liens commerciaux avec l'Europe. Après la Première guerre mondiale, les sociétés pétrolières apportèrent une prospérité sans précédent, au moins à Aruba et à Curaçao où l'on raffinait le pétrole du Venezuela. Bonaire, l'île voisine, et les îles septentrionales demeurèrent pauvres, mais leurs habitants trouvèrent du travail dans les îles que le pétrole rendait plus prospères.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Généralités

Les Antilles néerlandaises n'ont pratiquement aucune richesse naturelle et l'expansion constante du tourisme a une influence décisive sur leur vie économique. Des efforts considérables sont accomplis en vue de procurer à cette population croissante de bons revenus grâce à l'industrie hôtelière.

Les îles ne possèdent pas d'industrie de biens de consommation et par conséquent dépendent entièrement de l'importation.

Agriculture

La rareté des sols fertiles et le manque d'approvisionnement d'eau peu coûteux rendent l'agriculture non rentable. Les efforts visant à développer le tourisme ont réduit encore plus la production agricole. Le gouvernement a encouragé les recherches en vue de l'expansion de la culture de l'aloès et il a accordé des subventions aux entreprises laitières du secteur privé afin de promouvoir la production de lait en poudre ou concentré.

Pêcheries, industries et mines

Il n'y a pas de pêche dans la partie sud des Antilles néerlandaises et ces îles dépendent de l'importation de poissons frais du Venezuela et de poissons en conserve d'autres pays. Certaines entreprises de remplacement des importations ont eu quelques succès, notamment les fabriques de produits chimiques, de peintures et de vêtements ainsi que de farine et de fruits de mer en conserve, mais le coût élevé de la main-d'oeuvre ralentit leur croissance. Le phosphate minéral dont l'extraction est assurée par une société néerlandaise est la seule ressource importante actuellement en exploitation. Les marais salants de Bonaire sont de nouveaux exploités à l'intention des marchés intérieur et régionaux.

Investissements et projets

Même si le gouvernement encourage les investissements étrangers, les résultats en termes de création d'emplois ont été négligeables, surtout à Curaçao où le chômage est élevé. Les investissements hôteliers continuent d'être élevés à Aurba et on en prévoit quelques-uns à Bonaire sous peu. Les problèmes d'investissements industriels englobent le petit

marché intérieur, le besoin d'importation en matières premières et le coût élevé de la main-d'oeuvre par rapport aux pays environnants des Antilles, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud. Néanmoins, les îles sont idéalement situées sur les lignes maritimes et Curaçao demeure le port qui promet le plus quant au commerce interportuaire.

En 1970, les importations, sauf le pétrole brut destiné aux raffineries locales et à l'exportation, ont atteint \$245 millions canadiens, dont 1¼% ou \$3,1 millions canadiens provenaient du Canada. Les perspectives d'expansion de nos exportations seraient excellentes si les exportateurs canadiens pouvaient desservir rapidement ce marché.

EXPORTATIONS CANADIENNES DES ANTILLES NÉERLANDAISES
(em milliers de dollars canadiens)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Papier journal	151	180	493
Effets personnels et articles de ménage	288	269	350
Poisson en conserve	398	327	319
Légumes et produits de légumes	72	177	252
Farine de blé	186	195	248
Produits médicaux et pharmaceutiques	263	265	244
Viandes et produits de la viande	286	229	212
Matériel de transport	<u>190</u>	<u>155</u>	<u>211</u>
Total des principaux produits	1 834	1 797	2 329
Total des autres produits	4 833	3 582	4 151

IMPORTATIONS CANADIENNES AUX ANTILLES NÉERLANDAISES
(em milliers de dollars canadiens)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Mazout	65 285	23 158	2 875
Minerai d'aluminium, concentrés et rebut	-	-	2 489
Produits du pétrole et produits du charbon	626	874	1 155
Phosphate minéral	280	226	210
Films et plaques photographiques vierges	-	-	127
Caoutchouc synthétique ou recyclé	-	-	63
Transactions spéciales et commerce	20	25	51
Café	<u>127</u>	<u>-</u>	<u>43</u>
Total des principaux produits	66 338	24 283	7 013
Total des autres produits	67 414	24 458	7 087

III. LES AFFAIRES AUX ANTILLES NÉERLANDAISES

Débouchés des produits et services canadiens

Puisque ces îles n'ont que quelques usines, presque tout doit être importé. De plus en plus, les importateurs se tournent vers des fournisseurs autres que les Européens et les Américains. Le Canada est une de leur source favorite, car ils estiment que les fabricants canadiens se préoccupent vraiment des petits marchés et qu'ils appuient leurs représentants en livrant des produits de qualité en temps voulu et à bon prix; après la vente, ces représentants se préoccupent de leur envoyer de la publicité et de leur rendre visite régulièrement. Par contre, il est regrettable qu'aucun service direct d'expédition n'existe actuellement. Cette situation crée une concurrence désavantageuse pour le Canada.

Commercialisation et distribution

On vend pratiquement de tout. La plupart des affaires se négocient par l'entremise d'agents et le service commercial de l'Ambassade se fera un plaisir de vous aider à choisir un bon représentant.

Publicité et promotion

Aux Antilles néerlandaises, de nombreux organes d'information peuvent aider à la mise en marché. Trois quotidiens sont publiés à Curaçao dont deux en néerlandais, et un, en papiamento. Aruba a son journal du matin, publié en papiamento, et un autre en anglais. Il y a des postes de télévision à Curaçao et à Aruba et les entreprises américaines utilisent abondamment les films commerciaux.

Représentants et agents

Les entreprises canadiennes devraient choisir soigneusement leur représentant et demander l'avis du service commercial de notre Ambassade.

Renseignements en matière de crédit

On peut obtenir des renseignements par l'entremise du service de l'Ambassade, mais il faudra allouer des délais normaux dus aux services postaux.

Correspondance et cadeaux

Toute correspondance doit être expédiée par courrier aérien. On ne s'attend pas à recevoir de cadeaux.

Liste de prix

Il faut indiquer les prix CAF à un port des Antilles néerlandaises.

Conditions de paiement

La concurrence est très forte sur ce marché et pour y commercer il faut offrir des prix et des conditions de paiement qui répondent aux besoins des fournisseurs de produits importés.

Recouvrement des créances

La meilleure façon de se prémunir contre les mauvaises créances est de choisir soigneusement son représentant et d'insister pour qu'il ne vende qu'aux entreprises sûres. Evitez si possible toute poursuite judiciaire.

Services maritimes

Curaçao et Aruba sont des ports d'arrêt et de transit importants que fréquentent la plupart des grandes compagnies maritimes. L'île de Saint-Martin est desservie directement à partir de la Floride et de Porto Rico. (Voir aussi le chapitre consacré aux services maritimes du Venezuela).

Principales banques

Aruba: Aruba Bank, Aruba Commercial Bank, Banco Popular Antiliano, Caribbean Mercantile Bank (affiliées à la Banque de la Nouvelle-Ecosse), Antillianse Bank Unie.
Bonaire: Bonaire Commercial Bank
Curaçao: Banco Popular Antiliano, Antillianse Bank Unie, Maduro and Curiel's Bank N.V. (affilié à la Banque de la Nouvelle-Ecosse), Algemene Bank Nederland.

Tarifs téléphoniques

Seuls, les appels de personne à personne peuvent être dirigés vers Aruba, Curaçao et Bonaire.

La semaine: \$9 les trois premières minutes, \$3
chaque minute supplémentaire.
La nuit et le dimanche: \$7.50 les trois premières minutes,
\$2.50 chaque minute supplémentaire.

Tarifs télégraphiques

Aruba, Bonaire et Curaçao:

Tarif de jour: 46¢ le mot, chaque mot est compté.
Tarif de nuit: \$5.06 les 21 premiers mots et 23¢
chaque mot supplémentaire, plus la
taxe.

On peut envoyer des messages TWX par l'entremise de Bell
Canada.

IV. DOUANES ET RÉGLEMENTATION DES CHANGES

Devises

Le florin des Antilles néerlandaises (fl) équivaut à 100¢ des Antilles néerlandaises ou 57¢ canadiens. On obtient 1,75 fl pour un dollar canadien.

Pour les florins, il existe des billets de 500, 250, 100, 50, 25, 10, 5, 2½ et 1 fl. et des pièces en argent de 2½, 1, ½, et 1/10 fl.

Documents douaniers

1. Documents consulaires. Aucun document consulaire n'est requis.
2. Factures commerciales. Il faut remplir trois exemplaires des factures commerciales. Il n'existe pas de formule spéciale obligatoire pourvu que figurent les renseignements suivants: poids, dimensions, valeur et description complète de la marchandise. Il faut indiquer le poids en mesures métriques. Les factures doivent porter la signature d'un représentant autorisé de l'entreprise d'exportation. Si le contenu d'un colis est varié, il faut l'indiquer sur la facture. Le nom du pays d'origine doit aussi figurer.
Les droits ad valorem sont perçus sur la valeur CAF des marchandises. Il faut préciser si les prix sont FOB ou CAF et aux fins de douanes, indiquer séparément la valeur appropriée pour la valeur ajoutée aux marchandises des frais d'emballage extérieur, de transport, d'assurance et de commission. Il faut présenter quatre exemplaires du connaissement, mais aucune formalité spéciale n'est requise à leur sujet.
3. Certificat d'origine. Aucun certificat d'origine n'est requis.
4. Documents généraux. Les documents d'expédition peuvent être préparés dans n'importe quelle langue, les prix indiqués dans n'importe quelle monnaie et les poids et mesures, calculés selon n'importe quel système, mais il est préférable d'employer le système métrique.
5. Certificats spéciaux. Aucun certificat sanitaire n'est requis. Il est toutefois conseillé d'accompagner les produits alimentaires d'un tel certificat.

Échantillons et matériel publicitaire

Les échantillons n'ayant aucune valeur commerciale sont admis en franchise aux Antilles néerlandaises. Pour importer des échantillons ayant une valeur commerciale, on peut être obligé, au moment de l'entrée, de verser une caution égale au montant des droits douaniers. Ce montant est remboursable si les marchandises sont réexportées dans les deux mois qui suivent leur date d'entrée. Les échantillons proprement dits ne nécessitent pas de licence d'importation, s'ils ne sont, ni se seront payés.

Les catalogues, les listes de prix et le matériel publicitaire sont admis en franchise. Aucun matériel publicitaire en échange duquel aucun paiement n'est, ni ne sera effectué, ne requiert une licence d'importation.

Restrictions sur les importations

Aucune licence d'importation préalable n'est requise. Il existe un certain contrôle des changes étrangers et les factures des marchandises doivent être soumises à la Commission locale de contrôle des changes étrangers avant d'être dédouanées. L'autorisation est rarement refusée et cette formalité ne vise en réalité qu'à vérifier les montants dépensés pour les importations.

Tarifs douaniers

Les tarifs douaniers des Antilles néerlandaises sont en vigueur à Aruba, Bonaire et Curaçao seulement, puisque les autres îles sont des ports francs. Des droits précis sont perçus sur un petit nombre d'articles et sont calculés selon le poids brut ou net ou selon une autre unité de mesure indiquée dans le tarif. Les droits ad valorem sont déterminés d'après la valeur CAF des marchandises. En vertu des nouveaux tarifs douaniers adoptés le 1er novembre 1970, certaines importations en provenance des pays de la CEE jouissent d'un traitement préférentiel.

V. VOTRE VOYAGE AUX ANTILLES NÉERLANDAISES

Transport aérien

DE	A	COMPAGNIES AERIENNES	RENSEIGNEMENTS
Caracas	Ariba	ALM, KLM, Aero- postal	-vols quotidiens -aller et retour en classe économique: environ \$74 can.
Caracas	Curaçao	ALM, KLM, VIASA Aerpostal	-voir ci-dessus
Caracas	Bonaire	ALM	-un vol hebdomadaire, le vendredi -aller et retour en classe économique: environ \$74 can.
Canada	Aruba/Cura- çao (via Miami ou New York)	ALM, KLM, Ameri- can Eastern	

Passeport

Un passeport n'est pas absolument indispensable, mais recommandé. Bien qu'une preuve valide de citoyenneté canadienne (certificat de naissance) ou un permis de conduire soit acceptable, les douaniers peuvent vous interroger interminablement. Il est absolument nécessaire d'avoir un certificat de vaccination antivariolique ne datant pas de plus de trois ans.

Vêtements

Pendant le jour, pantalon et chemise sport. Au cours des rendez-vous d'affaires, des rencontres sociales et le soir, on porte des complets en tissu léger ou en étoffe tropicale. On ne conseille pas le port du short en ville.

Pourboires

Un service de 10% est perçu sur la note d'hôtel. Dans certains restaurants, il est compris dans l'addition. Les chauffeurs de taxi ne s'attendent pas à recevoir de pourboire. Pour tout service supplémentaire, un florin (57¢ can.) suffit.

Principaux hôtels

Aruba: Holiday Inn, Aruba Caribbean, Manchebo Beach Hotel, Aruba Sheraton Hotel, Divi Divi Beach Hotel, Talk of the Town.
Curaçao: Curaçao Intercontinental, Curaçao Hilton, Flamboyant Beach Hotel, Holiday Inn.
Bonaire: Hotel Bonaire.

VI. ADRESSES UTILES

Tous les bureaux des Pays-Bas au Canada peuvent répondre aux demandes de renseignements au sujet des Antilles. Les Pays-Bas ont des consulats ou des représentants dans les villes suivantes: Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Regina, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Hamilton, London, Chatham, Thunder Bay, Kingston, Montréal, Saint-Jean (N.-B.), Halifax, et Saint-Jean (T.-N.).

Pour plus de renseignements: Division des Antilles
Bureau de l'hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du
Commerce
Ottawa K1A 0H5

Adresse du délégué commercial canadien dont relèvent le Venezuela, Curaçao, Aruba et Bonaire:

<u>Adresse postale</u>	<u>Adresse du bureau</u>
Le conseiller commercial	Ambassade du Canada
Ambassade du Canada	Avenida La Estancia No 10
Apartado 62302	Ciudad Commercial Tamanaco
Caracas, Venezuela	Caracas, Venezuela
Câble	CANADIAN
Tél.	91.32.77
Télex	23377 DOMCANVE
Territoire	Venezuela
	Antilles néerlandaises

Adresse du délégué commercial canadien dont relève Saint-Martin:

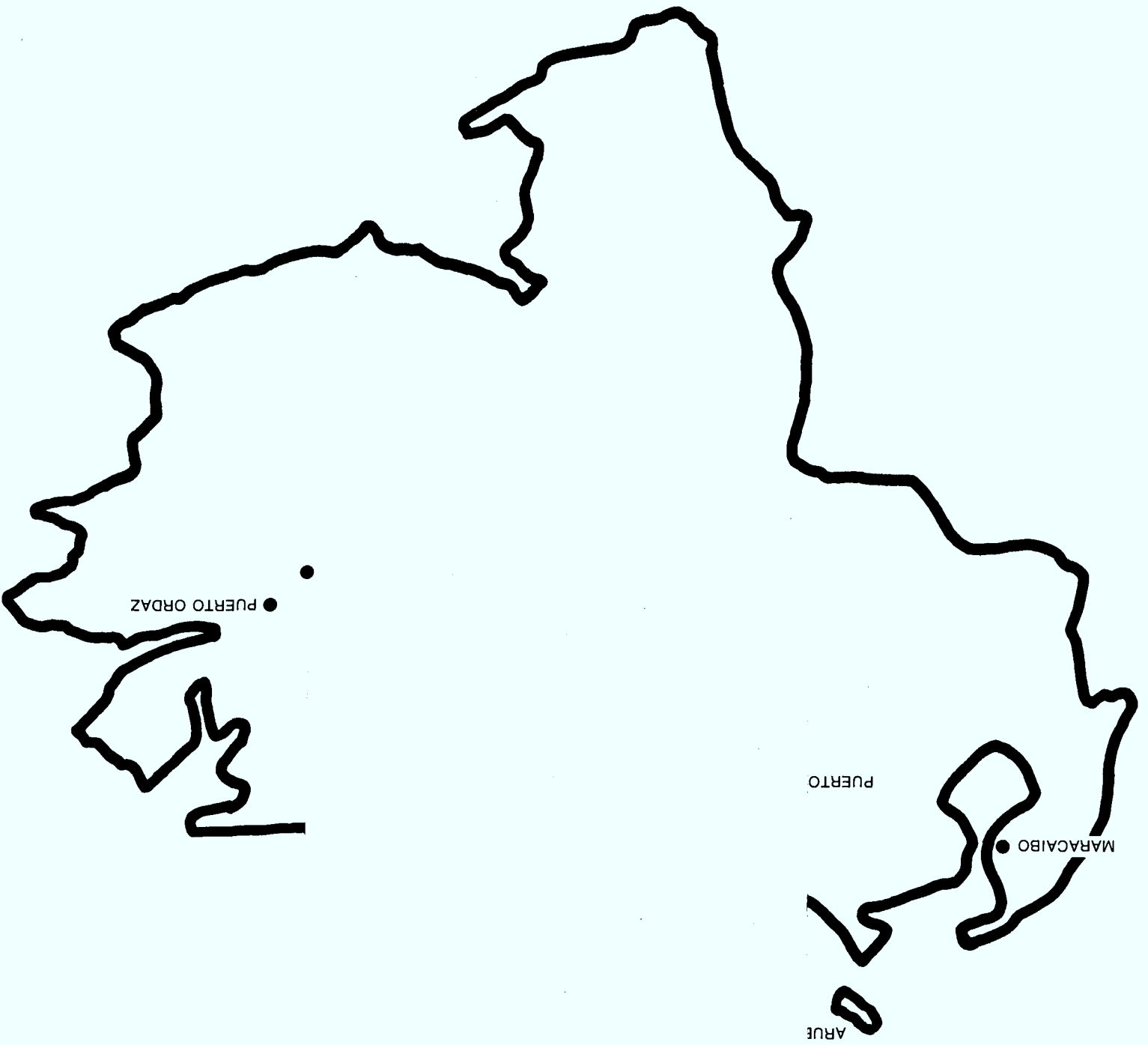
<u>Adresse postale</u>	<u>Adresse du bureau</u>
Le conseiller commercial	Haut-commissariat du Canada
Haut-commissariat du Canada	Colonial Building
B.P. 1246	72 South Quay
Port-of-Spain, Trinidad	Port-of-Spain, Trinidad
Câble	CANADIAN
Tél.	62.37254
Télex	226 (DOMCAN WG 226)
Territoire	Barbade, Guyane française, Guadeloupe, Guyane, île du Vent et Sous-le-Vent, Martinique, Montserrat, Saint-Martin, Surinam.

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCIALISÉ À L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC VOTRE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE, QUI VOUS GUIDERA VERS LES MEILLEURS MARCHÉS POUR VOS PRODUITS ET VOUS INDIQUERA LA MEILLEURE FAÇON DE LES ABORDER.

Terre-Neuve Labardor	Le directeur 210 Water Street Saint-Jean (Terre-Neuve) AIC 1A9	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
Nouvelle-Écosse	Le directeur Suite 1124, Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Ecosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
Nouveau-Brunswick	Le directeur Suite 642 440 King Street Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 454-9707 Télex 014-46140
Île-du-Prince- Édouard	Le directeur Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Ile-du-Prince-Edouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
Québec	Le directeur Suite 620, 2 Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
	Le directeur Suite 2124 Tour de la Bourse 300, Place Victoria Montréal (Québec) H4Z 1J5	Tél. (514) 283-6254 Télex 055-60768

Ontario	Le directeur Commerce Court West 51st Floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
	Agent Régional Suite 1538, Tour "B" 112, rue Kent Ottawa (Ontario) K1A 0H5	Tél. (613) 996-1216 Télex 053-4124
Manitoba	Le directeur Suite 1104, Royal Bank Building 220 Portage Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 0A5	Té. (204) 985-2381 Télex 075-7624
Saskatchewan	Le directeur Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Télex 071-2745
Alberta Territoires du Nord-Ouest	Le directeur 500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762
Colombie-Britannique Yukon	Le directeur C.P. 49178 Suite 2743 Bentall Centre, Tower "III" 595 Burrard Street Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex 04-51191



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222382

