

## 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);