

La Grande-Bretagne grande ouverte au Canada

(Suite de la page 1)

soit Couprie Fenton (maïs sucré en conserve), Clearwater Fine Foods (produits de la mer) et Cott Corp. (boissons).

On compte quatre établissements de restauration de style canadien à Londres en ce moment. Il s'agit de Maple Leaf Pub, de Canadian Grill, de Canadian Muffin Company (10 points de vente) et de Sports Bar.

De plus, 10 grandes campagnes de relations publiques ont été menées ces trois dernières années. Les produits annoncés étaient la bière Molson, la Labatt Ice, les produits Clearly Canadian, la pizza McCain, le homard, la viande de bison, le sirop d'érable, les bleuets sauvages et les vins.

Trente entreprises des secteurs privés du Canada et du Royaume-Uni participent également à la rédaction de la section « Focus on Canada » figurant dans la « bible » du commerce de détail des produits alimentaires au Royaume-Uni, le magazine *The Grocer*.

Salon des aliments et des boissons

LONDRES — Quand deux visiteurs sur trois ne fréquentent aucune autre foire alimentaire au Royaume-Uni, cela en dit long sur l'importance de cette foire.

Il s'agit de l'**International Food & Drink Exhibition (IFE)**, qui aura lieu du 9 au 13 février 1997, et qui a la réputation de trouver de nouveaux clients aux nouveaux exportateurs.

La participation canadienne à un stand national à l'**IFE 97** est coordonnée par le représentant canadien au salon.

Pour participer à **IFE 97** ou pour plus d'information, s'adresser à UNILINK, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt, Ontario M1S 5A8; tél. : (416) 291-6359; fax : (416) 291-0025.

Environnement post-GATT positif

L'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que l'Accord Canada-UE sur l'agriculture récemment négocié permettront vraisemblablement aux entreprises canadiennes d'accroître encore plus leurs exportations dans les domaines des céréales, des crevettes cuites et écaillées, de l'avoine préparée, de la viande de porc et du fromage.

Le nouvel Accord Canada-UE concernant les produits vétérinaires, combiné à la levée de l'interdiction imposée par l'UE sur les hormones, pourrait aussi offrir aux exportateurs canadiens de viande de bœuf de nouveaux débouchés commerciaux.

Accroissement des exportations canadiennes

Tandis que c'est le canola qui a contribué le plus à l'accroissement des exportations de produits agroalimentaires du Canada vers la Grande-Bretagne de 1993 à 1994 (186 à 200 millions de \$), ce sont les aliments transformés et les boissons qui ont contribué le plus à l'accroissement de 50 millions de \$ (à savoir de 200 à 250 millions de \$) des exportations observé entre 1994 et 1995. Voici quelques-unes des augmentations importantes réalisées dans le segment des aliments transformés et des boissons ces trois dernières années :

Produit	1993	1995
	(millions de \$ CAN)	
Mais sucré en conserve	2,5	8,6
Mais sucré congelé	1,9	6,9
Préparations comestibles diverses (mélanges à salade, sauces barbecue, pains spéciaux, etc.)	5,4	9,3
Sirop d'érable	1,4	1,7
Chocolats	0,1	1,8
Vins	0,05	1,0

Demande locale
Le R.-U. a toujours été un importateur net de produits agroalimentaires. Il y a 58 millions de bouches à nourrir en Grande-Bretagne. Selon des études, « l'écart alimentaire » constitue l'un des facteurs revêtant une grande importance stratégique pour l'économie globale du pays ces deux ou trois dernières années.

Par exemple, les exportations agroalimentaires du R.-U. ont totalisé 15 milliards de \$ en 1994, tandis que les importations s'élevaient à 27 milliards de \$. Ce déficit de 12 milliards de \$ au titre des produits agroalimentaires compte pour 40 % du déficit commercial national — soit plus que les automobiles — et représente la source la plus importante du déficit commercial de l'économie du R.-U.

Plus de débouchés

Les segments de marché qui suivent figurent parmi ceux où les exportateurs canadiens peuvent envisager d'accroître leurs ventes :

* **Boissons gazeuses** — Les ventes ont augmenté de 55 % au cours des 10 dernières années, pour s'élever à 7 milliards de \$;

* **Produits de confiserie** — Le marché haut de gamme de ce secteur est celui qui a affiché la plus forte croissance et vaut, à lui seul, 5 milliards de \$ par année;

* **Repas prêts à servir** — Les produits réfrigérés et les produits congelés représentent au total 1,5 milliard de \$ et ont affiché une forte croissance ces dernières années en raison du développement des aliments préparés pauvres en calories, et de l'élargissement de la gamme des menus (c.-à-d. produits végétariens et produits ethniques);

* **Eaux minérales** — Forte croissance durant toutes les années 80 et 90, la consommation passant de 50 millions de litres en 1983 à plus de 250 millions de litres en 1994. Ce marché est évalué actuellement à 620 millions de \$.

* **Aliments santé** — Ce marché, évalué à 800 millions de \$ par année, couvre les produits organiques et les « produits naturels ».

Renseignements

Pour plus d'information, communiquer avec l'auteur de cet article, M. Ezio Di Emanuele, Haut-commissariat du Canada, Londres, tél. : 44-171-258-6600, fax : 44-171-258-6384.

OCCASIONS D'AFFAIRES

CANADEXPORT invite ses lecteurs à vérifier la bonne foi des sociétés énumérées ci-dessous avant de s'engager avec elles.

NOUVELLE-ZÉLANDE — Le représentant d'un fabricant (et importateur) aimerait **importer des produits peu courants, habituellement vendus dans des pharmacies, des magasins d'aliments diététiques et des magasins à rayons**. Communiquer avec M. Jack Urlmark, chef de la direction, Urlmark Enterprise, P.O. Box 12024, Christchurch, Nouvelle-Zélande, tél./fax : (64-3) 339-0096.

Le classement électronique de l'information

(Suite de la page 3)

tateurs canadiens. (Voir l'article concernant les colloques sur les Douanes américaines paru dans le numéro du 1^{er} avril de *CanadExport*.)

Personnes-ressources

Même si l'utilisation du nouveau système est encore facultative, signalons que tous les courtiers en douane qui soumettent électroniquement des données aux Douanes américaines devront obligatoirement s'en servir à compter du 2 décembre.

En conséquence, la FDA invite les entreprises qui exportent des produits vers les États-Unis à demander à leur courtier s'il utilise l'EEPS.

Pour plus d'information sur le système, communiquer avec M. Kevin Murray, FDA, tél. : (716) 551-4462, poste 22; fax : (716) 551-3813.

Pour se renseigner sur les produits agroalimentaires exportés vers le territoire desservi par le consulat général, communiquer avec M^{me} Marcia Grove, agent commercial, tél. : (716) 858-9555; fax : (716) 852-4340.

Des frontières sans barrières

(Suite de la page 1)

(la HCIA, comprenant 70 membres), du nord de l'État de New York.

Deux autres objectifs ont également été atteints, soit renseigner et informer, et réunir des entreprises, de domaines différents, pour qu'elles puissent collaborer entre elles sur le plan des affaires.

Les 60 entreprises participantes (34 entreprises canadiennes et 26 américaines), en plus de recevoir de l'information (grâce à des panélistes, des conférenciers invités, des tables rondes et une réception visant à favoriser la création de réseaux de contacts) ont fait de bonnes suggestions concernant la tenue d'autres activités semblables dans l'avenir.

Les participants ont discuté, entre autres, de l'évolution du contexte de la réglementation dans les deux pays et des consortiums d'achat canadiens et américains. Dans les deux pays, on semble avoir tendance à regrouper les consortiums d'achat dans le but de réduire les coûts des hôpitaux, tout en conservant de bons services d'approvisionnement en fournitures.

Cas de réussite

Au moment de mettre sous presse, on vient d'apprendre que l'un des participants, M. Mike McCallion, président d'Aplix Fasteners Inc., de Beamsville (Ont.), a soumissionné pour un contrat d'une des sociétés américaines qu'il a rencontrée à Niagara-on-the-Lake. En outre, durant le déjeuner-causerie, les conférenciers invités ont fait part de quelques cas de réussite aux participants.

M. Michael Swart, vice-président de la société new-yorkaise Matrux Medical Inc., a parlé du succès qu'a connu un partenariat de distribution entre son entreprise et Ingram and Bell, un des plus importants fabricants et distributeurs d'équipement et de fournitures pour hôpitaux au Canada.

Le partenariat Matrux-Ingram permettra à Ingram de faire également des affaires sur le marché des soins d'urgence. Il permettra de plus à Matrux d'accroître sa pénétration du marché des soins préhospitaliers.

M. Peter Urwin, vice-président de CME Telemetrix et directeur général

d'Advantage Medical, de London, en Ontario a, pour sa part, parlé des succès remportés au chapitre de l'élaboration de produits et de la percée de nouveaux marchés, ainsi que de la conclusion de plusieurs alliances dans le secteur médical.

Réaction positive

Voici certains des commentaires formulés par 21 des 31 participants qui ont remis un formulaire d'évaluation : « Excellente occasion d'établir des contacts, bons échanges d'information et dialogue fructueux ». « La rencontre nous a fait connaître de nouvelles possibilités de partenariat ». « Les contacts établis ici auront un effet direct sur l'organisation et l'expansion à venir de notre entreprise ». « J'ai rencontré deux personnes qui pourraient aider mon entreprise à prendre de l'expansion — le temps passé ici a rapporté des dividendes ». Et « C'est un bon début; continuons dans la même veine ».

Projets d'avenir

Les activités de partenariat, comme celle de Niagara-on-the-Lake étant une priorité absolue, il y a peu de doute que le consulat de Buffalo va poursuivre ses efforts. En effet, à la lumière des commentaires des participants, le consulat considère que cette rencontre n'est que la première d'une série d'activités transfrontières de partenariat dans le secteur médical.

Déjà, pour l'exercice 1997-1998, il est proposé, à titre de relance, qu'une mission d'acheteurs vienne au Canada se renseigner sur la technologie canadienne. En outre, comme complément, une mission vers les États-Unis est en voie de préparation.

Renseignements

Pour plus d'information sur l'activité de partenariat dans le secteur médical, les rencontres « transfrontières » à venir, ou BorderNet, communiquer avec le consulat général du Canada, One Marine Midland Center, Suite 3000, Buffalo, New York 14203-2884, tél. : (716) 858-9500; fax : (716) 852-4340.