

L'entreprise **Acadian Seaplants Limited** ([www.acadianseaplants.com](http://www.acadianseaplants.com)), de Dartmouth (Nouvelle-Écosse), a trouvé au Japon un créneau de choix pour ses algues de culture, qu'elle exporte vers ce pays depuis plus de huit ans.

Les Japonais friands d'algues de la Nouvelle-Écosse

## Un créneau à exploiter

L'entreprise spécialisée dans la culture, le traitement et la production d'algues de mer et de produits à base d'algues de mer à valeur ajoutée, n'a pas choisi par hasard de cibler le Japon, où les algues représentent 15 % du régime alimentaire de la population.

### Importance de l'étude du marché et du produit

« C'est un des faits révélés par notre étude de marché approfondie, » mentionne le président de l'entreprise, M. Louis Deveau. « Un de nos employés a passé six mois au Japon pour y étudier les conditions et les exigences relatives à nos produits — avec le concours précieux du Service des délégués commerciaux du Canada. »

Après s'être assurée que le Japon cherchait effectivement à s'approvisionner en algues de culture, Acadian a lancé sur le marché alimentaire japonais une espèce unique d'algue de culture de couleur rose appelée Aka Hana-nori, vers le milieu des années 1990. Forte du succès de ce produit, l'entreprise a bientôt mis en marché une algue verte (Ao Hana-nori) et la première algue jaune de son espèce (Kiku Hana-nori).

« D'ailleurs, précise M. Deveau, cette première algue jaune comestible a été introduite sur le marché alimentaire japonais à la célèbre foire commerciale internationale **FoodEx 2001**, où Acadian Seaplants exposait ses produits au pavillon du Canada. Là encore, nous avons obtenu un bon coup de main du Service des délégués commerciaux à l'ambassade du Canada à Tokyo, qui a envoyé des invitations aux entreprises alimentaires pour visiter notre stand. »

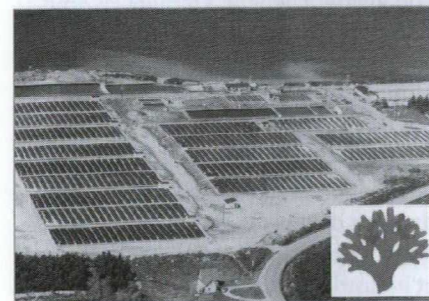
Outre le temps et les efforts consacrés à l'étude du marché, Acadian, qui fabrique des produits de grande qualité à base de

plantes marines depuis plus de 25 ans, a investi des sommes considérables dans la recherche et le développement pour créer des produits uniques. L'entreprise poursuit ses activités de recherche en vue de diversifier sa gamme de produits.

### La qualité avant tout

Grâce à ces efforts, les produits d'Acadian sont distribués à l'échelle mondiale et l'entreprise est reconnue comme un fabricant de produits diversifiés, novateurs et de qualité supérieure.

Les algues de mer d'Acadian sont cultivées à l'intérieur des terres dans des bassins extérieurs d'eau de mer très purifiée qui sont soumis à des contrôles de qualité.



Vue aérienne des bassins de culture des algues d'Acadian Seaplants. En médaillon : Aka Hana-nori.

« L'attention particulière que nous accordons à la qualité a porté fruit à de nombreux égards, déclare fièrement M. Deveau. Nous avons obtenu un Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1996 et, plus récemment, les Manufacturiers et Exportateurs du Canada nous ont décerné le Prix canadien de l'innovation de 2001 dans le domaine de la technologie pour nos produits alimentaires novateurs fabriqués à partir d'algues de culture. »

Pourtant, peu de Canadiens ont l'occasion de goûter aux aliments primés d'Acadian. Cela est peu surprenant puisque 98 % des produits de l'entreprise, notamment des additifs pour l'alimentation animale, des engrais, des aliments pour animaux, et des ingrédients pour la fabrication de produits de beauté et de santé

et pour l'industrie brassicole, sont exportés vers plus de 65 pays, le plus gros marché étant les États-Unis.

« Ces produits alimentaires canadiens uniques à base d'algues de mer ont obtenu un accueil exceptionnel au Japon, où la demande a rapidement augmenté, explique M. Hiroki Nakamoto, directeur des ventes et de la commercialisation, Division des aliments de l'entreprise.

« D'ailleurs, pour ce qui est de la demande, nous vendons au Japon absolument tout ce que nous pouvons produire. »

Les produits sont vendus aux détaillants, aux restaurants, aux hôtels, aux épicerie fines et aux établissements de restauration collective, tels que les hôpitaux et les universités. Ils peuvent servir à préparer des salades d'algues, garnir les sashimis ou agrémenter les soupes.

### Ingrédients de la réussite

M. Nakamoto, qui va fréquemment au Japon pour rendre visite aux clients et explorer de nouveaux marchés, met aussi l'accent sur la qualité. « Pour percer un marché étranger, les produits, surtout les produits alimentaires, doivent être de qualité supérieure, insiste-t-il. Il faut aussi faire une étude poussée du marché, entretenir des liens étroits avec les clients, comprendre les structures et les règlements du marché, et se renseigner sur les exigences précises, telles que les certifications alimentaires. »

Il souligne qu'il faut évidemment très bien connaître le pays cible. Le personnel du service des délégués commerciaux du Canada peut aussi fournir de l'aide à ce chapitre.

« Enfin et surtout, il est très important d'avoir un représentant qui connaisse bien la langue du pays, observe-t-il en souriant. Dans mon cas, comme je suis d'origine japonaise, il est manifestement beaucoup plus facile de créer des liens solides entre le marché cible et mon entreprise. »

La valeur de ces conseils est confirmée par le succès retentissant d'Acadian au Japon.

Pour plus de renseignements, joindre M. Hiroki Nakamoto, directeur des ventes et de la commercialisation – Division des aliments, Acadian Seaplants Limited, tél.: (902) 468-2840, téléc.: (902) 468-3474, courriel : [hnakamoto@acadian.ca](mailto:hnakamoto@acadian.ca) internet : [www.acadianseaplants.com](http://www.acadianseaplants.com)

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA *Au service des entreprises canadiennes à l'étranger*

Au service des industries de l'aérospatiale et de la défense en Amérique latine et dans les Antilles

Contactez-nous à [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

### Mexique

**Peter Egyed**  
Délégué commercial  
Ambassade du Canada  
Mexico, Mexique  
T : (011-52-5) 724-7900  
F : (011-52-5) 724-7982

### Chili

**Gonzalo Munoz**  
Agent commercial  
Ambassade du Canada  
Santiago, Chili  
T : (011-56-2) 362-9660  
F : (011-56-2) 362-9664

### Argentine

**Barbara Brito**  
Agente commerciale  
Ambassade du Canada  
Buenos Aires, Argentine  
T : (011-54-11) 4805-3032, poste 3356  
F : (011-54-11) 4806-1209

### Colombie

**Stéphanie Allard**  
Déléguée commerciale  
Ambassade du Canada  
Bogota, Colombie  
T : (011-57-1) 657-9851  
F : (011-57-1) 657-9915

### Brésil

**Júlia Mota**  
Agente commerciale  
Consulat du Canada  
Rio de Janeiro, Brésil  
T : (011-55-21) 543-3004  
F : (011-55-21) 275-2195

### Équateur

**Richard Dubuc**  
Délégué commercial  
Ambassade du Canada  
Quito, Équateur  
T : (011-593-2) 250-6162, poste 3350  
F : (011-593-2) 250-3108

