

**Kivalliq Arctic Foods/Keewatin Meat and Fish**

Brian Schindel  
 Immeuble 100, C.P. 329  
 Rankin Inlet (Nunavut)  
 XOC OGO  
 (867) 645-3137  
 (867) 645- 3467  
 obrian@arctic.ca  
 www.arctic.ca/~obrian/

Entreprise prête à exporter

Kivalliq Arctic Foods/Keewatin Meat & Fish est spécialisée dans la découpe et la transformation de diverses coupes de viande de caribou sauvage biologique unique. L'entreprise a participé au Salon international de l'alimentation (SIAL) à Montréal en mars 2001 et au salon ANUGA à Cologne, en Allemagne, en octobre 2001. Elle est homologuée dans l'Union européenne.

**Labrador Inuit Development Corporation**

M. Fred Hall, *directeur général*  
 C.P. 1000, succ. B  
 Goose Bay (Terre-Neuve et Labrador)  
 AOP 1E0  
 (709) 896-8505  
 (709) 896-5834

Exportation : États-Unis

Labrador Inuit Development Corporation fabrique des produits qui incluent la viande et les bois de caribou, l'omble arctique fumé, la crevette nordique de l'Arctique, les bijoux en labradorite. Elle exploite un camp de pêche pour les sportifs.

HISTOIRE D'UNE RÉUSSITE

**Northern Lights/Kitsaki Meats Limited Partnership**  
**La Ronge (Saskatchewan)**  
**www.kitsaki.com**

Northern Lights — nom de marque de Kitsaki Meats Limited Partnership, propriété exclusive de la bande indienne du lac La Ronge — est le plus gros producteur de riz sauvage biologique dans le monde. L'entreprise emploie 25 personnes à temps plein et 25 travailleurs saisonniers supplémentaires durant les périodes de récolte. Northern Lights exporte du riz sauvage depuis un peu plus d'un an et vend 99 % de sa récolte aux États-Unis, en Allemagne et aux Pays-Bas. Elle produit également de la charque pour le marché canadien et pour l'exportation au Japon.

Depuis plus de 25 ans, la bande cultive du riz sauvage qu'elle vend à des courtiers et à des négociants pour distribution dans le monde entier. Toutefois, étant donné que le riz sauvage est passé du statut de produit spécialisé à celui de produit de base, son prix diminue constamment. Pour améliorer les marges des producteurs, la bande a demandé à l'une de ses propres entreprises, Kitsaki Meats — exportateur d'expérience — de commercialiser son riz sauvage. Avec l'aide d'une société de marketing international de Saskatoon, un plan d'affaires a été mis sur pied pour assurer une entrée réussie sur le marché européen et aux États-Unis.

« Depuis que nous avons cessé d'utiliser des courtiers et que nous avons supprimé les intermédiaires, nos exportations de riz sauvage sont devenues beaucoup plus rentables, a déclaré M. Terry Helary, directeur général de Northern Lights, qui a encore d'autres conseils à donner aux nouveaux exportateurs. Utiliser le savoir-faire d'un consultant en marketing et participer à des salons professionnels internationaux méritent dans les deux cas l'investissement nécessaire. Il importe d'aller sur place et d'être vu. Par exemple, lors de salons récents en Allemagne, au Royaume-Uni, en Californie et dans l'État de Washington, nous avons distribué des dépliants à des distributeurs qui nous ont ensuite recommandé des clients. Avant tout, il faut être patient. Il faut du temps pour se constituer une clientèle dans d'autres pays. »

Kitsaki Meats Limited Partnership a reçu le Prix d'excellence à l'exportation canadienne, Succès pour les entreprises autochtones en septembre 2001.