

La Canadian Dehydrators Association

L'industrie canadienne de la transformation de la luzerne vend chaque année pour plus de 100 millions \$ de produits, dont 80 % à l'étranger.

La luzerne est devenue un produit en demande sur les marchés mondiaux, aux États-Unis, en Europe, dans les pays du littoral du Pacifique, en Amérique centrale, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord.

Une grande partie du succès de l'industrie s'explique par le travail de la **Canadian Dehydrators Association (CDA)**, qui regroupe 26 établissements.

Depuis sa création en 1984, la CDA a participé à une foule d'activités visant à faire avancer les intérêts de ses membres. En plus de s'occuper de recherche et de développement des marchés, elle s'attaque aux questions régionales et nationales du secteur et travaille à améliorer la production, la transformation, la manutention, l'utilisation et la promotion des produits de luzerne transformés.

La CDA appuie et conseille les centres de recherches, les universités et les organismes gouvernementaux dans tous les dossiers intéressant la luzerne. Son Comité des priorités de la recherche et de la technologie se réunit chaque année pour cerner les domaines nécessitant des travaux de recherche. Ce comité comprend des membres du conseil de direction et du Comité de développement des marchés de la CDA, ainsi que des représentants des gouvernements et de diverses institutions de recherches privées.

Les travaux s'orientent dans une foule de directions : nutrition, performance du produit, amélioration de la qualité, durabilité du produit, essais d'alimentation animale, production et récolte, technologie de transformation, entreposage, manutention et transport, mise au point de nouveaux produits et développement des marchés intérieurs et extérieurs.

Les usines de transformation de la luzerne membres de la CDA écoulent leurs produits essentiellement par l'entremise de sociétés de commercialisation privées, représentées au sein du Comité de développement des marchés de la CDA.

Ce dernier fait la promotion des produits de luzerne transformés canadiens sur les marchés étrangers, cherche à améliorer les produits existants et à en mettre au point de nouveaux en vue de

l'exportation; informe les utilisateurs et les acheteurs des avantages de la luzerne transformée sur le plan nutritionnel; parraine l'accueil de missions étrangères; recherche de nouveaux débouchés; et développe les marchés existants pour les produits de luzerne canadiens.

Pour en savoir plus, communiquer avec M. Garry Benoit, Canadian Dehydrators Association. Tél. : (403) 450-1269. Fax : (403) 450-0604.

SUCCÈS (Suite de la page 1)

réserve 25 % de sa liste de vins aux producteurs canadiens. Ses établissements sont l'un des endroits où les produits vinicoles canadiens peuvent être dégustés à l'étranger.

Les exportations de **boeuf canadien** vers la Thaïlande devraient progresser par suite de la décision de ce pays d'abaisser ses tarifs frappant le boeuf canadien de catégorie AAA. Celui-ci se retrouve maintenant sur le même

pieu que le boeuf de la catégorie « Choice » de l'USDA. Par le passé, le boeuf canadien était assujéti à un tarif plus élevé et ne pouvait rivaliser équitablement avec le produit américain. Maintenant que le même tarif s'applique aux catégories supérieures de boeuf canadien et américain à Taïwan, les perspectives de l'industrie canadienne du boeuf sur ce marché semblent favorables.

Poiriers (Suite de la page 1)

et ne cessent de l'améliorer. Un échange scientifique entre la Station de Harrow et un groupe de chercheurs d'Angers, en France, a débouché sur une offre d'importation du poirier en 1990.

Agriculture Canada a négocié un contrat de commercialisation avec **Castang**, lequel donne à cette société le droit de propager et de vendre le poirier Harrow Sweet à l'intérieur de la CEE. La société peut également vendre des sous-licences du poirier sur le même territoire. Aux termes du contrat, **Castang** s'est engagée à obtenir le droit d'homologation du nouveau poirier en France et de le maintenir pendant 25 ans.

En 1992, première année de mise en marché du poirier, les redevances tou-

chées par la station de recherches de Harrow ont atteint près de 4 000 \$. Les dirigeants de la Station estiment que ce succès pourrait annoncer de nombreuses exportations d'arbres fruitiers en Europe et ailleurs.

Le succès de la poir Harrow Sweet prouve que la recherche et le développement des produits agricoles sont des éléments très importants dans le domaine de l'exportation. Un nouveau produit peut facilement pénétrer le marché et monopoliser un créneau resté inutilisé.

Pour en savoir plus, communiquer avec le Dr David Hunter, Station de recherches de Harrow. Tél. 2251. Fax : (519) 738-292

