



# LE MEILLEUR ATOUT DE L'EXPORTATEUR : SON PRODUIT

C'est sur le produit ou le service qu'elle offre qu'une entreprise fonde sa stratégie commerciale. Les décisions qu'elle prendra à cet égard détermineront dans une large mesure son succès, aussi bien au Canada qu'à l'étranger. Dans le présent chapitre, les lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne expliquent ce qu'il faut faire pour s'assurer d'avoir le dessus dans son secteur industriel propre. On y trouve également une description plus détaillée de six entreprises différentes.

## LE SECTEUR DE L'AGRO- ALIMENTAIRE ET DU POISSON

L'entreprise qui désire s'implanter dans le marché de l'agro-alimentaire et du poisson se doit de bien connaître la réglementation gouvernementale. En plus de tout faire pour respecter les règlements établis par le pays où l'on compte exporter, il faut pouvoir satisfaire aux normes d'exportation canadiennes. Les exigences canadiennes et celles du pays étranger sont parfois fort différentes et y répondre peut demander

à la fois du temps et de l'argent. Pour réussir, les lauréats recommandent de concentrer dès le départ tous les efforts à bien se familiariser avec les unes et les autres.

Connaître intimement les goûts des consommateurs est également d'importance capitale; le succès des ventes à l'étranger peut reposer sur l'aptitude à relever des différences aussi bien minimes qu'évidentes. Les entreprises lauréates soulignent que de tels renseignements s'obtiennent souvent lors des foires commerciales du domaine alimentaire tenues à l'étranger. Elles ajoutent que l'on peut également obtenir des renseignements précieux concernant les particularités du marché en se mettant en rapport avec d'autres exportateurs canadiens.

Dans le domaine de l'agro-alimentaire, l'excellence de la qualité du produit est de toute évidence un élément important, en raison des préoccupations des consommateurs pour les questions de santé ainsi que de la durée de conservation généralement limitée des produits frais. Même si l'on est convaincu de la qualité de son produit, les lauréats soulignent qu'il est nécessaire de chercher à l'améliorer davantage.

Si vous croyez offrir un produit de haute qualité, améliorez-le encore de 50 p. 100. N'essayez jamais de pénétrer un marché avec un produit de piètre qualité. Faites en sorte de réussir dès le premier essai. Évitez de commencer avec une image négative dont il faudra vous défaire par la suite.

M. H.E. Garth Jenkins  
président  
Abegweit Seafoods Inc.