

**A**u cours d'une visite récente à Wenzhou (province de Zhejiang), des agents du secteur agricole rattachés au consulat général du Canada à Shanghai ont repéré un débouché concernant la vente de tourteau de canola canadien à un fabricant chinois d'aliments pour bétail. D'après les dirigeants de l'entreprise chinoise, la région de Wenzhou ne produit pas assez de fourrage pour combler la demande; ils doivent donc acheter chaque année entre 10 000 et 20 000 tonnes d'aliments dans le nord-est du pays.

Les agents du consulat ont profité de l'occasion pour faire valoir le tourteau de canola canadien comme supplément dans la production d'aliments pour bétail, expliquant les différences entre le tourteau de canola et le tourteau de colza. Par la suite, le fabricant chinois s'est dit intéressé par le tourteau de canola canadien.

Le débouché a été exploité par des fournisseurs canadiens qui ont vendu, pour un premier essai, 300 tonnes de tourteau de canola canadien au fabricant chinois. Celui-ci a alors fabriqué un nouvel aliment pour bétail qu'il a mis à l'essai; il envisage dorénavant d'utiliser le produit canadien et d'en promouvoir l'utilisation auprès de l'Association des fabricants d'aliments pour animaux de Wenzhou (Wenzhou Feed Association), qui compte près de 30 membres.

En Chine, le canola est broyé et vendu pour la production d'huile de cuisson, mais le tourteau (résidu de la production d'huile) n'est pas utilisé. La plupart des fabricants chinois d'aliments pour bétail ignorent la valeur alimentaire du tourteau de canola qu'ils croient équivalente à celle du tourteau de colza. Du fait que sa valeur nutritive est mal connue, le tourteau est souvent exporté en Corée, en Asie du Sud-Est et même en Amérique du Nord d'où il provient. La croissance démographique de la Chine et l'augmentation du revenu disponible se traduiront par une plus forte consommation de viande et, par conséquent, par une augmentation de la demande de produits animaux et d'aliments pour animaux.

#### Entrée sur le marché chinois

Il existe une importante demande de produits et de suppléments protéiques destinés à l'alimentation animale. Toutefois, pour pénétrer le marché chinois, les

exportateurs canadiens doivent être bien préparés et avoir un bon plan d'entreprise. Ils doivent obtenir tous les renseignements possibles sur le marché. Ils doivent aussi être patients et prendre soin de trouver le bon partenaire et de fournir les ressources nécessaires pour s'implanter sur le marché

l'alimentation animale. Les mises à l'essai, les colloques et les séances d'information sont des moyens efficaces de promouvoir en Chine les aliments pour animaux d'origine canadienne.

Pour plus de renseignements, s'adresser à M. Henry Deng, agent commercial

# Ventes de tourteau de canola canadien en Chine



et y prendre de l'expansion. Comme les fabricants chinois d'aliments pour bétail connaissant mal les pois fourragers et qu'ils sont très peu renseignés sur la différence entre le tourteau de canola et le tourteau de colza, les exportateurs canadiens devront montrer la valeur et l'efficacité des ingrédients canadiens de

principal, consulat général du Canada à Shanghai, tél.: (011-86-21) 6279-8400, téléc.: (011-86-21) 6279-8401, courriel : [henrydeng@shanghai.gc.ca](mailto:henrydeng@shanghai.gc.ca) ou à M. Gregory Chin, Direction de la Chine et de la Mongolie, MAECI, tél.: (613) 996-7256, téléc.: (613) 943-1068, courriel : [gregory.chin@dfait-maeci.gc.ca](mailto:gregory.chin@dfait-maeci.gc.ca) ✪

## Mission commerciale — Suite de la page 3

- Accords sanitaires conclus par l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le ministère de l'Agriculture et des Pêches de l'Algérie.
- Accord de partenariat entre ATCO Structures Inc. d'Alberta et Entreprise nationale de travail des puits (ENTP).

### Entreprises qui ont signé des accords en Espagne

- SNEMO, concepteur et fabricant québécois de matériel de transport de l'énergie, a signé un accord de distribution avec Electromediciones Kainos, qui se spécialise dans la distribution d'instruments de mesure pour le secteur de l'électronique.
- CP Ships, d'Alberta, propriété du Canadien Pacifique Limitée, a signé un accord de coopération avec ASECO pour améliorer le système de transport de marchandises entre les ports d'Espagne et les ports d'Amérique, d'Asie, du Moyen-Orient et d'Océanie.

- Filmbanc, de Toronto, producteur de films publicitaires, a conclu un partenariat avec Lee Films, de Madrid, lauréat en 1999 du prix de la meilleure publicité télévisée en Espagne.

Pour plus de détails concernant la mission, consulter le site internet [www.tcm-mec.gc.ca/Maghreb-IberianPeninsula/menu-f.asp](http://www.tcm-mec.gc.ca/Maghreb-IberianPeninsula/menu-f.asp)

Pour plus d'information sur le Maroc et l'Algérie, communiquer avec M<sup>me</sup> Lucie Tremblay, Direction du Maghreb et de la péninsule arabe, MAECI, tél.: (613) 944-6590, téléc.: (613) 944-7431, courriel : [lucie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca](mailto:lucie.tremblay@dfait-maeci.gc.ca)

Pour plus d'information sur l'Espagne et le Portugal, communiquer avec M<sup>me</sup> Andrée Bazinet, Direction de l'Europe de l'Ouest, MAECI, tél.: (613) 996-4427, téléc.: (613) 995-5772, courriel : [andree.bazinet@dfait-maeci.gc.ca](mailto:andree.bazinet@dfait-maeci.gc.ca) ✪