

Un appel suffit en matière de commerce international: le Service d'exportation agroalimentaire (SEA)

EN TANT QU'EXPORTATEUR de produits agroalimentaires, avez-vous déjà eu de la difficulté à trouver des services du gouvernement du Canada, à en comprendre le fonctionnement ou à les joindre?

Le SEA est un guichet d'accès unique à un ensemble complet de services fédéraux conçus pour aider directement les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires, ou pour leur permettre de trouver et d'exploiter des débouchés sur les marchés étrangers. Le SEA offre notamment des services élaborés spécialement pour la région Asie-Pacifique.

Un seul appel téléphonique suffit pour joindre le SEA. Il n'est plus nécessaire de chercher parmi la multitude de numéros du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ou d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Les deux ministères sont partenaires dans la prestation de ce service.

Un seul appel au SEA donne accès aux publications et aux services suivants:

Renseignements sur les marchés — Il s'agit d'un service d'information sur le commerce agroalimentaire assuré par le réseau Info Agro-Export (RIAE), système pancanadien d'information électronique, à l'intention des exportateurs canadiens. Les utilisateurs peuvent accéder à cette information par le truchement du site d'Internet ou en communiquant avec le bureau régional de la Direction générale des services à l'industrie et aux marchés. Le réseau Info Agro-Export fournit de l'information sur les possibilités commerciales, les marchés, les règles commerciales, les possibilités de production du Canada, les foires et missions commerciales, et des agents de liaison commerciale du gouvernement fédéral.

Fonds agroalimentaire des délégués commerciaux — Les délégués commerciaux canadiens à l'étranger peuvent recourir à ce fonds pour financer des initiatives qui sont profitables aux exportateurs canadiens. Ce fonds est un mécanisme de financement souple et rapide de projets qui ne s'insèrent pas dans les programmes existants. Il offre en outre aux agents commerciaux la possibilité d'entreprendre des projets qui contribueront au succès des exportateurs de produits agroalimentaires sur leurs marchés.

Programme Nouveaux exportateurs vers l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine — Ce service vise à encourager de nouveaux exportateurs potentiels à se tourner vers l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine et à préparer ceux-ci spécialement pour ces marchés. Il contribuera ainsi à accroître et à diversifier les exportations canadiennes de produits agroalimentaires. Cette initiative comprend également la diffusion de renseignements et de la formation — au Canada ou sur place, selon les besoins.

Commerce agroalimentaire 2000 — Il s'agit d'une composante essentielle du SEA qui regroupe les programmes de contributions antérieurs en matière d'expansion du commerce et de développement des

marchés. La plus grande partie du budget va à des initiatives de développement des marchés par l'intermédiaire d'associations industrielles ou d'alliances.

Matériel publicitaire et symbole relatifs au commerce agroalimentaire — Ce matériel et ce symbole indiquent aux clients internationaux que les boissons et produits alimentaires canadiens sont à l'image du pays — naturels, sains et purs — et qu'ils répondent à leurs attentes les plus élevées en matière de qualité, de pureté et de sûreté. Le symbole et le matériel publicitaire assurent aux produits agroalimentaires canadiens une présence uniforme et accrue sur les marchés d'exportation.

Foires commerciales et activités de promotion — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international s'est joint à Agriculture et Agroalimentaire Canada pour concevoir à l'échelle internationale des expositions et des promotions raffinées de produits alimentaires, p. ex. Foodex, à Tokyo, et Hofex, à Hong Kong. Une formation est en outre offerte afin que les entreprises du secteur canadien de l'agroalimentaire tirent le maximum de ces activités.

Formation des exportateurs — Ce service vise à accroître le nombre d'entreprises canadiennes qui présentent des capacités d'exportation et qui sont prêtes à exporter. Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec les provinces, est en train de concevoir du matériel didactique qui constituera la base d'un système de formation spécialement axé sur l'exportation de produits agroalimentaires.

Approche « Équipe Canada » — Cette approche signifie, pour la mise en oeuvre de notre stratégie du commerce international, une meilleure coordination des activités fédérales et provinciales adaptées aux besoins du secteur, notamment la conception de l'image ou du symbole du commerce agroalimentaire, en vue de vendre les produits alimentaires canadiens sur les marchés étrangers. Cette approche permettra au Canada d'atteindre son objectif de 20 milliards de dollars d'exportations de produits agroalimentaires en l'an 2000.

Pour obtenir plus de détails sur le SEA, appelez la personne-ressource à Ottawa: Keith McFarlane, Bureau des marchés internationaux, Agriculture et Agroalimentaire Canada, (613) 759-7687, ou Kobra Mehrmanesh, au (613) 759-7634, ou encore votre coordonnateur régional du SEA.

Colombie-Britannique	Marg Bancroft	(604) 666-3054
Alberta	Karen Wronko	(403) 495-6775
Saskatchewan	Brenda Patton	(306) 780-7071
Manitoba	Fay Abizadeh	(204) 983-8622
Ontario	Fred Mooney	(519) 837-5867
Québec	Charles Cantin	(418) 648-4820
Atlantique	Janet Steele	(902) 893-0049

Toute l'information agroalimentaire sur le Web: le réseau Info Agro-Export

Le réseau Info Agro-Export (RIAE) est le système d'information électronique d'Agriculture et Agroalimentaire Canada qui fournit des renseignements et des conseils en matière d'exportation et de marketing. Il s'agit d'une des nombreuses initiatives du Service d'exportation agroalimentaire (SEA). On peut trouver sur l'Internet les renseignements suivants:

- Renseignements sur les marchés
- Règles commerciales
- Fournisseurs canadiens
- Conseils sur l'exportation
- Foires et missions commerciales
- Programmes et services

Visitez notre site Internet:
<http://atn-riac.agr.ca>

Cochez et vous recevrez... par fax de l'information de dernière minute

LES EXPORTATEURS DE PRODUITS agroalimentaires de l'Alberta peuvent désormais recevoir l'information commerciale la plus à jour grâce au projet de réponse automatique par télécopieur (*Fax Back*) mis à l'essai dans la région de l'Alberta par Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec Industrie Canada et le gouvernement de l'Alberta. Les exportateurs enregistrés dans la base de données WIN Exports reçoivent d'office une liste bimensuelle des analyses les plus récentes fondées sur des renseignements sur les marchés et de l'information commerciale. Les clients n'ont qu'à cocher les documents qu'ils souhaitent recevoir et à retourner le bon de commande par fax. Les documents demandés leur sont envoyés par fax le plus rapidement possible.

C'est facile et il n'y a pas d'attente au téléphone, souligne-t-on au cabinet Devos Brokers and Consultants Inc. J'obtiens seulement les rapports qui m'intéressent, ajoute un représentant de Nakodo Consulting Inc. Selon Polar Genetics, « l'information est actuelle et utile. »

Le projet pilote a connu un tel succès que le service sera étendu à tout le pays en mars 1997.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Karen Wronko au (403) 495-6775, ou Éric Granger au (514) 283-3815.

Des tomates canadiennes au Japon

VENDRE DES PRODUITS alimentaires de qualité supérieure devrait être facile — offrez au consommateur un produit frais et de qualité à un prix raisonnable, et le tour est joué. Malheureusement, cela est rarement aussi simple quand le produit alimentaire traverse une frontière internationale. Prenez l'exemple des ventes de tomates de serre chaude canadiennes au Japon.

En 1987, les courtiers en alimentation japonais ont fait des démarches auprès des producteurs de tomates de serre chaude dans le but d'importer de ces tomates au Japon. Or, les importateurs et les producteurs ont découvert que les autorités japonaises avaient interdit l'importation de tomates en provenance de tout pays contaminé par la moisissure bleue.

Les récoltes de tomates canadiennes n'ont jamais montré de signes de cette maladie, mais comme les tomates et le tabac appartiennent à la même famille de plantes, les autorités japonaises craignaient que les tomates

importées n'ouvrent la voie à la moisissure bleue au Japon.

Mais B.C. Hot House Foods Inc. et Agriculture et Agroalimentaire Canada n'allaient pas abandonner un marché aussi potentiellement lucratif. Des essais poussés ont été élaborés et effectués afin de prouver hors de tout doute que les tomates cultivées au Canada ne pouvaient pas transporter la moisissure bleue.

Un examen réalisé par des scientifiques japonais a confirmé les résultats des essais, et, en septembre 1996, après presque 10 ans d'expériences et de négociations, les autorités japonaises ont levé l'interdiction dont étaient frappées sept variétés de tomates, dont une cultivée en grande quantité au Canada. Des livraisons d'essai ont déjà été effectuées de la Colombie-Britannique et de l'Ontario vers des magasins de Tokyo et d'Osaka. Les premiers résultats sont encourageants.

« Ils ont l'argent et nous avons un produit de première qualité, affirme



Denton Hoffman, de l'Ontario Greenhouse Vegetable Growers' Association. Ce devrait être une alliance parfaite. »

Le succès futur des échanges de produits agroalimentaires avec l'Asie reposera sur la relation de

partenariat entre le secteur privé et le gouvernement du Canada. En matière de commerce international, le partenariat est la meilleure façon d'obtenir des résultats et de réaliser des ventes.