

L'une des réalisations exceptionnelles de la Shaver ces dernières années a été l'expansion de son commerce avec la République populaire de Chine. Dans les années 60, bien avant que la Chine ne devienne un marché à la mode, la Shaver a fait des efforts pour se faire connaître et pour mettre un pied dans cet énorme pays. Ses premières ventes, modestes, ont été réalisées avec l'aide d'une maison de commerce basée à Hong Kong. Après qu'elle eût participé à une foire commerciale canadienne à Pékin en 1972 et qu'elle eût mené une campagne persistante de publicité par la poste, les Chinois invitèrent les représentants de l'entreprise à visiter leur pays à la fin des années 70. Grâce à cette visite et malgré la concurrence exercée par des entreprises américaines, britanniques, françaises et néerlandaises, la Shaver a réussi à décrocher un important contrat.

Ce contrat prévoyait la fourniture de volailles de lignée pure pour que les Chinois puissent développer leur propre programme d'élevage plutôt que d'avoir continuellement recours au stock de la Shaver – ce qui contrastait nettement avec la pratique habituelle de la Shaver de réaliser plusieurs ventes successives de poussins. Étant donné la nature différente de cette transaction, un accord de services techniques de trois à cinq ans était intégré au contrat.

La Shaver a dû surmonter un certain nombre d'obstacles avant de pouvoir décrocher ce contrat. C'étaient notamment : la barrière linguistique; une méfiance généralisée pour toutes les choses occidentales; une bureaucratie rigide; et l'identification des principaux décideurs (du point de vue des achats). L'embauche d'un consultant né en Chine, et qui a donné de nombreuses conférences en Chine dans les cinq dernières années, a tout particulièrement aidé à régler certaines de ces difficultés. L'entreprise a également eu largement recours aux services de traducteurs, tant pour ses fréquentes visites en Chine que pour les nombreuses communications écrites avec les parties chinoises intéressées.

D'autres mesures ont également contribué à réduire graduellement ces obstacles. Dans le cadre du contrat de 1979, quatre groupes de techniciens chinois ont reçu chacun quatre mois de formation à la



*Les œufs bruns sont des produits traditionnels en Europe, en Amérique du Sud et dans d'autres régions. Shaver poursuit ses recherches en vue d'améliorer ses techniques et ses méthodes pour que ses produits répondent aux exigences de ces marchés.*