

CANADEXPORT

Vol.14 N° 17

21 octobre 1996

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
007 13 996
RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

Marché agroalimentaire

Bons débouchés en Grande-Bretagne

Tout indique que les exportateurs canadiens compétents et déterminés de produits agroalimentaires continueront de trouver des débouchés au Royaume-Uni. En effet, si la conjoncture actuelle se maintient (et tout semble indiquer qu'elle va se maintenir), la valeur des échanges commerciaux de produits agroalimentaires et de poissons du Canada vers cette région pourrait très bien atteindre 500 millions de \$ d'ici l'an 2000.

Il est peut-être vrai qu'un dollar canadien concurrentiel, des taux de transport non déraisonnables et les liens historiques et culturels qui unissent les deux pays ont aidé à accroître les échanges commerciaux de produits agroalimentaires du Canada vers cette région ces trois dernières années.

Mais toujours est-il que la majorité des clients britanniques continuent de nourrir de « bons sentiments » à l'endroit des fournisseurs canadiens.

Aperçu du marché

Le Royaume-Uni est le deuxième marché en importance des boissons et des aliments transformés du Canada,

après les États-Unis, et l'un des plus gros marchés des aliments de l'Union européenne (UE) pour le Canada.

Le marché des aliments et des boissons du R.-U. était évalué à 190 milliards de \$ sur le plan des dépenses de consommation en 1995. Il était réparti comme suit : 100 milliards de \$ aux aliments, 50 milliards aux boissons, et 40 milliards aux repas pris à l'extérieur de la maison.

Les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poissons vers le R.-U. ont augmenté, pour passer de 300 millions de \$ en 1994 à 350 millions de \$ en 1995. Les exportations de produits agroalimentaires

(ne comprenant pas les poissons) représentaient 250 millions de \$ de ce total, en hausse par rapport à 200 millions de \$ en 1994.

L'intérêt pour les produits canadiens augmente

Les indices suivants semblent appuyer le fait que la croissance va durer longtemps.

En 1995, 32 établissements du Royaume-Uni spécialisés dans la restauration et la vente au détail d'a-

**Date limite pour se réabonner
à CanadExport, p. 8**

liments avaient dans leurs listes de produits des produits canadiens. Le nombre d'importateurs du Royaume-Uni d'aliments et de boissons canadiens s'élève maintenant à 126.

Trois entreprises canadiennes ont ouvert des bureaux de vente au R.-U. au cours des trois dernières années,

Voir page 6 — La Grande-Bretagne

Secteur médical Canada-États-Unis

Des frontières sans barrières

Tout porte à croire qu'une rencontre « transfrontière » d'une journée, organisée par le consulat général du Canada à Buffalo, et regroupant des représentants du secteur médical canadien et du secteur médical américain, sera suivie d'activités similaires durant les prochains mois.

La rencontre **Partenariats transfrontières dans le secteur médical**, tenue à Niagara-on-the-Lake (Ont.), le 23 mai 1996, était la seconde d'une série d'activités de partenariat intitulée « Certaines frontières ne sont pas des barrières ». (La première de la série, tenue en octobre 1994, portait sur le secteur de la haute technologie; elle a été très fructueuse.)

BorderNet

Ces activités ont un lien étroit avec **BorderNet**, un projet mené à bien, en 1994, par le consulat général du

Canada à Buffalo et voué à l'amélioration des possibilités commerciales, touristiques et financières dans la région qui s'étend d'Oshawa à Rochester, le long de la rive ouest du Lac Ontario. Ce chapelet semi-circulaire de localités est la cinquième zone économique en importance en Amérique du Nord (voir l'article sur **BorderNet** paru dans le numéro du 4 décembre 1995 de *CanadExport*).

Objectifs

La rencontre, réunissant des représentants du milieu médical des deux côtés de la frontière, a permis de faire connaître deux associations médicales assez nouvelles qui voulaient travailler ensemble : l'Association of Ontario's Medical Manufacturers (l'AOMM, comprenant 25 membres) et la Health Care Industries Association

Voir page 7 — Des frontières

CANADEXPORT EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/français/news/newsletr/canex>

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER	2
DOUANES AMÉRICAINES	3
LES PRIX D'EXCELLENCE.....I-VIII	
FOIRES COMMERCIALES	4-5
OCCASIONS D'AFFAIRES	7
AU CALENDRIER / ABONNEMENT.....	8