

l'importation, de la distribution de gros et de la vente au détail, des facteurs de distribution de la production, de la qualité et de la présentation des produits, du conditionnement, de la logistique et de la continuité de l'approvisionnement, de l'établissement des prix, des modalités et conditions d'approvisionnement, du soutien promotionnel et de la prestation d'un service professionnel sur tous les plans. Les fournisseurs qui ne répondent qu'aux deux tiers de ces exigences ne parviennent généralement pas à exploiter la pleine mesure du marché.

Voici d'autres facteurs que les exportateurs éventuels devraient prendre en considération :

- le secteur de la vente au détail au Royaume-Uni est fortement concentré et centralisé (un petit groupe de gros détaillants détiennent 60 % du marché de la distribution alimentaire);
- le marché des marques de distribution au détail est immense;
- le créneau des produits alimentaires à prix réduit, bien qu'encore petit, connaît une croissance remarquable;
- l'influence du prix devient de plus en plus marquée, mais jamais au détriment de la qualité ni de l'ensemble des services caractéristiques de la vente au détail plus traditionnelle;
- le secteur de la restauration grandit rapidement en taille et en importance, avec un noyau de clients de plus en plus concentré;
- le créneau des aliments de qualité supérieure reste important malgré la récession et offre de fortes marges bénéficiaires aux producteurs qui distribuent leurs produits à petite échelle, dans des « points de vente uniques » bien choisis.

Le plan d'action

U.K. Food Market Intelligence Service (UK FMIS) (Service de renseignements sur le marché agroalimentaire du Royaume-Uni) – Le FMIS est maintenant accessible aux exportateurs canadiens de produits agroalimentaires. Le service offre les ressources suivantes :

- Bulletins d'information trimestriels
 - *Trends : Food in the U.K.* (produits alimentaires)
 - *U.K. Fisheries Market Update* (poissons)
- Analyses
 - *Agri-food Investment Opportunities in Northern Ireland* (investissements agroalimentaires en Irlande du Nord)
 - *British Agri-food and Beverage Manufacturers* (fabricants britanniques de produits agroalimentaire et de boissons)

– *Post-GATT Analysis on the U.K. Food Market* (le marché agroalimentaire britannique)

- Réseau de renseignements commerciaux en ligne
 - 63 analyses spécifiques de produits agro-alimentaires.

Accès au marché – Les agents du haut-commissariat peuvent apporter leur aide pour les problèmes d'accès au marché de l'UE spécifiques au Royaume-Uni.

International Food and Drink Exhibition (IFE) –

L'IFE est un événement de choix pour les exportateurs canadiens de produits alimentaires et de boissons qui souhaitent percer sur de nouveaux marchés. Cette exposition réservée aux professionnels se tient tous les deux ans. L'IFE a eu lieu cette année du 9 au 13 février 1997. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Lori-Anne Larkin, UNILINK Canada; tél. : (416) 291-6359; téléc. : (416) 291-0025.

Programme des festivals de produits alimentaires canadiens –

Il se déroule un nombre croissant de festivals des produits alimentaires canadiens un peu partout en Grande-Bretagne. Ces événements, qui sont coordonnés par le haut-commissariat du Canada, visent plusieurs objectifs. Ils constituent des marchés-tests pour les boissons et aliments canadiens déjà importés au Royaume-Uni. Ils permettent également aux importateurs locaux de produits alimentaires et de boissons canadiens et aux professionnels de la restauration d'établir des contacts.

Démonstrations de produits alimentaires spécifiques –

Les exportateurs novices ou chevronnés peuvent utiliser les salles polyvalentes du haut-commissariat pour y tenir des lancements de produits, des démonstrations ou des séminaires.

Investissements conjoints et alliances stratégiques –

Les agents du haut-commissariat travaillent activement à faciliter les investissements conjoints et les partenariats biotechnologiques entre le Canada et le Royaume-Uni.

Stratégie de commercialisation –

Les stratégies de commercialisation des produits agroalimentaires (SCPA) encouragent et aident les associations de ce secteur à établir des plans de promotion et de commercialisation stratégiques pour les pays visés. En outre, ce programme coordonne l'aide financière nécessaire à la mise en œuvre de ces stratégies. Le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire a récemment annoncé le lancement de son programme « Agroalimentaire 2000 », qui vise à aider les

