



SUCCÈS COMMERCIAUX

Un certain nombre de sociétés et de producteurs canadiens connaissent le succès sur des marchés d'exportation où leurs produits sont l'objet d'une plus grande demande. Dans ce qui suit, nous présentons quelques cas récents où les protagonistes ont cherché au-delà de leur propre frontière des débouchés nouveaux et exaltants.

Worth Much More Berry Co., de Berwick en Nouvelle-Écosse, utilise une nouvelle technologie de refroidissement qui assure si bien la conservation des fraises, qu'il devient possible de les exporter sur de grandes distances. Honorant une vente à l'essai, cette société, née de la fusion de deux producteurs, a expédié l'an dernier vers la Suède une partie de ses 200 000 pintes destinées à l'exportation. Grâce à sa nouvelle technique de refroidissement, la société prolonge d'entre quatre et sept jours la durée de conservation des fraises. L'entente a commencé lorsqu'un acheteur suédois cherchant des fraises de qualité est entré en contact avec le producteur; aujourd'hui, le fournisseur comme l'acheteur prévoient d'autres ventes du genre.

Tree Fruits, de la Colombie-Britannique, s'est introduit sur le marché mexicain avec éclat, vendant 35 000 caisses de pommes *Red Delicious* et *Golden Delicious* en seulement quatre mois. Depuis que cette société de l'intérieur de la Colombie-Britannique a accès au marché mexicain, c'est-à-dire depuis novembre, ses pommes ont été chaleureusement accueillies. Après une première vente de 750 000 \$, la société s'attend à exporter 100 000 caisses cette année et jusqu'à 250 000 l'an prochain. Tree Fruits a dû négocier pendant deux ans pour convaincre les Mexicains que ses pommes sont indemnes de l'asticot, ravageur que l'on associe à plusieurs régions productrices d'Amérique du

(Voir page IV— Succès.)

Calendrier des foires alimentaires

Les foires alimentaires, les foires commerciales, les expositions et les congrès sont d'excellentes occasions d'établir de nouveaux contacts et de conclure de nouvelles alliances pour des projets d'exportation. Voici une brève liste d'événements à venir et de personnes à rejoindre pour obtenir des renseignements.

ANUGA 93 - Marché alimentaire mondial, la plus importante foire alimentaire au monde, aura lieu à Cologne (Allemagne) du 9 au 14 octobre 1993. Cet événement bisannuel, qui couvre tous les types d'aliments et de provisions, a déjà accueilli plus de 1 500 exposants de l'Allemagne (ANUGA 89), près de 3 500 exposants de l'étranger (1989) et plus de 225 000 visiteurs (ANUGA 89). Le Canada y aura à nouveau un stand national qui, au moment d'aller sous presse, devait représenter 18 compagnies. L'espace est limité et est attribué selon le principe du premier arrivé premier servi.

Pour de plus amples renseignements sur le stand national ou sur la foire ANUGA, il suffit de communiquer avec Lorraine Reardon, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), par téléphone au (613) 996-2147 ou par télécopieur au (613) 995-6319.

La Royal Agricultural Winter Fair est une exposition annuelle qui a lieu du 9 au 21 novembre à Toronto. Les aliments, les bœufs et les produits agricoles y sont à l'honneur.

Pour de plus amples renseignements, il suffit de communiquer avec la Royal Agricultural Winter Fair Association par télécopieur au (416) 393-6488.

L'Exposition agricole de l'ouest canadien se tient à Regina du 27 novembre au décembre. Il s'agit d'une exposition annuelle de bœufs et de céréales qui comprend également une foire alimentaire. En 1991, l'événement a accueilli environ 2 500 exposants et 140 000 visiteurs.

Pour de plus amples renseignements,

on peut communiquer avec les responsables de l'Exposition par télécopieur au (306) 757-9963.

La Western Restaurant Convention and Expo est un événement qui a lieu à Los Angeles du 14 au 17 août et qui met en évidence les produits alimentaires et le matériel de production. En 1990, on y a accueilli environ 1 500 exposants et près de 30 000 visiteurs, y compris des acheteurs, des distributeurs, des grossistes, des restaurateurs, des chefs cuisiniers et d'autres mandataires.

Pour de plus amples renseignements, on peut communiquer avec la California Restaurant Association par télécopieur au (213) 384-1623.

L'International Fancy Food Show est une exposition de produits alimentaires de spécialité qui se déroulera à New York du 20 au 23 juin 1993. Le Canada y tiendra un stand national.

Pour de plus amples renseignements, on peut communiquer avec Peter Egyed, AECEC, par téléphone au (613) 944-9483 ou par télécopieur au (613) 944-9119.

L'International Hotel, Motel and Restaurant Show, un événement qui se tient du 6 au 9 novembre à New York, met en évidence les produits et le matériel du secteur de l'alimentation et des boissons. En 1990, on y a accueilli 1 520 exposants et 56 309 visiteurs.

Pour de plus amples renseignements, il suffit de communiquer avec Peter Egyed, AECEC, par téléphone au (613) 944-9483 ou par télécopieur au (613) 944-9119.

La Saskatchewan exporte des porcs au Mexique

Forts de leurs premiers succès au chapitre des exportations, les éleveurs de porcs de la Saskatchewan sont persuadés que l'ALENA fera du Mexique un marché encore plus important que le Japon pour le porc canadien.

Le SPI Marketing Group, qui s'occupe de la vente pour les producteurs de porcs de la Saskatchewan, a exporté pour une valeur de 11 millions de dollars au Mexique en 1992. Le directeur général de la société, Jim Morris, a déclaré qu'en raison de l'accroissement de la prospérité et de l'augmentation de la population au Mexique, les producteurs canadiens devraient regarder au sud du Rio Grande au cours des cinq prochaines années.

Les fournisseurs mexicains ont de la difficulté à satisfaire à la demande intérieure et les producteurs de la Saskatchewan sont encore en mesure d'être concurrentiels sur ce marché, malgré des droits tarifaires de 20 %.

Selon M. Morris, les producteurs ont besoin de l'expertise d'une entreprise qui connaît le marché mexicain et possède de bons contacts pour la distribution de son produit. Ce projet d'exportation est une initiative conjointe de SPI et de la firme d'exportation R. A. Chisholm Ltd. de Toronto. Mais les producteurs doivent eux-aussi jouer un rôle important dans l'établissement de contacts à long terme en faisant preuve de fiabilité dans la fourniture du produit.

« Il faut que l'on puisse compter sur vous et que vos acheteurs, assurés d'un approvisionnement, puissent remplir leurs obligations en sachant qu'ils disposent du produit pour le faire ».

Le marché mexicain offre aussi aux producteurs une forte demande pour des produits considérés comme ayant une « faible valeur » au Canada. Outre la viande, la demande est élevée pour le gras et la peau de porc.

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez vous adresser à M. Jim Morris, directeur général, SPI Marketing, au 1-306-653-3014, ou par télécopieur, au 1-306-244-2918.

Le Conseil alimentaire

Le Conseil de la commercialisation alimentaire de la Colombie-Britannique vient tout juste de célébrer son deuxième anniversaire dans une multitude d'activités conçues pour augmenter les exportations des produits agro-alimentaires de la province. Le Conseil est en passe de devenir le plus grand organisme du genre au Canada; il s'est lancé dans une vaste campagne d'une année visant à promouvoir les produits agro-alimentaires de la Colombie-Britannique sur le marché-test de Sacramento, en Californie.

Cette campagne s'ajoute à la publication récente, dans le dessein de promouvoir les exportations, d'un répertoire des producteurs d'aliments dont des exemplaires se trouvent déjà dans les ambassades et aux mains d'industries de divers pays. Afin d'aider les exportateurs, le Conseil a créé un programme d'amélioration du conditionnement grâce auquel les membres reçoivent jusqu'à 5 000 \$ en fonds de contrepartie pour améliorer l'emballage de leurs produits.

« La plupart de nos sociétés sont de petite taille, et à notre avis, nous avons tout intérêt à travailler ensemble sous une bannière de promotion générale », dit M. Bill McQuaid, le président du Conseil.

Le Conseil négocie la formation d'une alliance des transformateurs de produits alimentaires à valeur ajoutée. Cette alliance comptera des représentants d'autres groupements régionaux et provinciaux. Elle liera tous les segments du secteur dont les fabricants, les distributeurs, les détaillants et les exportateurs.

Pour plus d'information, s'adresser à Jim Booth, Conseil de la commercialisation alimentaire de la Colombie-Britannique, téléphone : (604) 660-7917 ou télécopieur : (604) 660-4166.

Des embryons bovins au Japon

Le Canada détient maintenant l'accès exclusif au marché japonais des embryons de bovins, ce qui confère aux exportateurs un avantage énorme sur un vaste marché. Avec cette récente autorisation, les exportateurs canadiens d'embryons devraient disposer de près de deux ans pour se gagner la fidélité des consommateurs, sans concurrence aucune.

Le Canada est le deuxième pourvoyeur du Japon, après les États-Unis, en bovins et en sperme. Les importations d'embryons de bovins canadiens par le Japon se chiffrent à 1 million de dollars en 1993.

Aux termes de cette entente, l'Association canadienne des exportateurs d'embryons devient la seule organisation au monde habilitée à certifier la qualité génétique des embryons de bovins importés par le Japon.

Des spécialistes du ministère de l'Agriculture du Canada et des repré-

sentants des exportateurs d'embryons canadiens ont également sans cesse veillé à ce que cette question demeure une priorité pour les milieux officiels japonais. Les réunions qu'ont eu l'ancien ministre de l'Agriculture, Bill McKnight, en octobre 1991, et John Wise, président de l'Association canadienne des exportateurs d'embryons, en juin 1992, ont été des déterminants clés dans la disparition des barrières commerciales.

Deux exportateurs canadiens, avec l'aide de l'ambassade du Canada au Japon, se préparent déjà à expédier des embryons vers le Japon cette année. Des fonctionnaires de ministère de l'Agriculture du Canada négocieront également des améliorations au protocole sanitaire agréé par les milieux officiels japonais en 1987.

Pour plus de précisions, s'adresser au Dr. Brian Evans, Ottawa, (613) 995-5433; télécopieur: (613) 993-4334.

Un comité qui répond aux besoins de l'industrie

Un nouvel organisme gouvernemental, créé à l'instigation de l'industrie, a été créé le 3 mars : sa vocation sera d'abord de discuter des façons de mettre en oeuvre les principaux éléments de la Stratégie de conquête des marchés (SCM) récemment annoncée, ensuite de s'assurer que les programmes gouvernementaux sont bien ciblés pour favoriser au maximum les secteurs à production de grande valeur et à valeur ajoutée et enfin d'améliorer la tenue du Canada sur le plan du commerce agro-alimentaire.

Le ministre de l'Agriculture, M. Charles Mayer, et le ministre du Commerce extérieur, M. Michael Wilson, ont annoncé la nomination de 15 membres du secteur au sein du nouveau sous-comité de l'agriculture, des aliments et des boissons relevant des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

Le sous-comité des GCSCE, présidé par Ted Bilyea, vice-président et directeur général du commerce international de Maple Leaf Food, compte des représentants de nombreux segments du secteur agro-alimentaire.

La Stratégie comprend un certain nombre d'initiatives commerciales clés dont une augmentation de l'aide financière au secteur afin qu'il élargisse ses parts de marchés, la nomination de jusqu'à 10 spécialistes en agro-alimentaire dans des missions diplomatiques ou des ambassades canadiennes qui desservent les principaux marchés, un nouveau programme de formation international pour mieux faire connaître les viandes rouges du Canada aux acheteurs étrangers et un processus plus soucieux des besoins du secteur, qui permettra de réagir rapidement aux sujets de litiges commerciaux.

Pour plus de précisions, s'adresser à Myles Frosst, ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur du Canada, téléphone : (613) 995-7952 ou télécopieur : (613) 944-7981.

Le Venezuela

Un client agro-alimentaire important

Le Venezuela est le troisième marché agro-alimentaire du Canada parmi les pays d'Amérique latine; toutefois, l'accroissement de la privatisation et la libéralisation font de ce pays de 20,1 millions d'habitants un objectif rêvé pour accroître notre part de ce marché.

En 1991, tandis que le PNB du Venezuela progressait de 9,2 %, le Canada y exportait pour 112 millions de dollars de produits agro-alimentaires. Le Venezuela est l'un des plus gros importateurs de produits agro-alimentaires du monde occidental.

Selon l'évaluation du marché des exportations agro-alimentaires effectuée par la Direction des programmes internationaux, l'on peut prévoir une augmentation des exportations canadiennes dans neuf secteurs :

- le blé (consommation accrue entraîne une hausse des importations de blé)
- les légumineuses à graines (le fort pourcentage des familles à faible revenu et les problèmes liés aux réformes économiques devraient susciter une augmentation)

- les oléagineux (des exigences d'importation accrues et une baisse des tarifs pourraient augmenter l'importation d'huiles végétales et d'oléagineux)
- les pommes de terre (augmentation de la demande de pommes de terre de consommation fraîches et de pommes de terre frites)

- les viandes rouges (les morceaux de porc et de bœuf canadiens de choix)
- les aliments transformés et les spécialités alimentaires tel que le saumon fumé et le sirop d'érable

- les produits laitiers génétiques (le Canada doit mettre l'accent sur l'aide technique pour réaliser des ventes)

- les produits génétiques du porc (préférence pour une qualité et un volume élevés; intérêt pour la technologie d'insémination artificielle des porcs)

- les services agricoles la formulation de projets et les services techniques et commerciaux; gestion des eaux)

Pour obtenir des renseignements, s'adresser à Juan Miranda, Agriculture Canada (613) 993-6671, télécopieur (613) 995-0949.

Le Vietnam a besoin du savoir-faire canadien

Certains croient que le Vietnam pourrait être le prochain miracle économique des pays côtiers du Pacifique, ce qui serait une bonne chose pour le secteur agro-alimentaire canadien.

Lorsque les É.-U. leveront leur embargo contre le Vietnam, ce qui devrait se produire bientôt, la Banque mondiale et la Banque de développement asiatique devraient offrir entre 4 et 5 millions de dollars aux fins d'améliorer l'infrastructure quatre ans avant la mise en oeuvre prévue des mesures américaines.

Le Vietnam est intéressé à des coentreprises et à une aide technique dans le secteur des pêches, des produits laitiers, de la transformation de la volaille, de la production et du conditionnement du thé et du café, la transformation des fruits et

légumes, ainsi que dans les secteurs du porc et des céréales, l'emballage, la gestion, la formation technique et le perfectionnement des compétences techniques et l'amélioration des installations.

Le Comité d'État pour la coopération et l'investissement du Vietnam a déterminé plusieurs secteurs où l'investissement étranger est encouragé, notamment l'approvisionnement en eau, son entreposage, sa distribution et ses installations de traitement. Les éléments de production et de transformation de la zootechnie et la culture de plantations sont aussi des secteurs où des investissements sont nécessaires.

Communiquer avec May Chow, Agriculture Canada, au (613) 993-6671, télécopieur (613) 995-0949.

SCPAA : Décisions de financement rendues le jour même

Dans le but de donner aux associations du secteur agro-alimentaire un accès plus simple à l'aide de l'État, le processus des Stratégies de commercialisation des produits agro-alimentaires (SCPAA) comporte maintenant un mécanisme d'approbation « à palier unique » des demandes d'aide financière.

Dorénavant, lorsqu'une association sectorielle cherchera à inciter le gouvernement à appuyer ses projets d'expansion des exportations en lui présentant ses plans d'entreprise à long terme, une décision sera probablement rendue le jour même de sa présentation devant le Comité directeur des SCPAA.

Les associations sectorielles des plans d'entreprise peuvent se présenter devant le Comité directeur pour solliciter le financement auquel elles sont censées avoir droit en vertu du volet agro-alimentaire du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME). Une fois la présentation faite par l'association, le Comité directeur rend sa décision, habituellement le jour même.

Le processus des SCPAA encourage les associations du secteur à se donner puis à mettre en oeuvre des plans d'entreprise adaptés aux réalités commerciales. Ces plans constituent le point d'appui des efforts concertés que déploient le secteur et l'État pour conquérir de nouveaux marchés, les deux entités combinant leurs ressources respectives pour la poursuite des activités définies par la première, selon ses priorités.

Le Comité directeur des SCPAA est à présent responsable de l'approbation des ressources « agro-alimentaires » du PDME. Le volet agro-alimentaire du PDME a été annoncé en novembre 1992, dans le cadre de la Stratégie de conquête des marchés agro-alimentaires, comme un outil de prestation de l'aide accrue que le Fédéral entend accorder au développement des marchés d'exportation. Le Co-

mité directeur joue également un rôle de coordination à l'égard des demandes d'appui que peuvent adresser les associations du secteur agro-alimentaire à Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. Si l'initiative pour le secteur agro-alimentaire est approuvée, le Comité directeur des SCPAA se verra aussi attribuer le pouvoir d'approuver ou non les demandes de financement soumises en vertu du projet « Préparons-nous à la mondialisation » d'Industrie, Sciences et

Technologie Canada. Le Comité directeur compte des représentants d'Agriculture Canada, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada.

Pour de plus amples renseignements, on peut communiquer avec Elwood Hodgins, Direction des programmes internationaux, Agriculture Canada (Tél. : 613-993-6671 / Fax : 613-995-0949).

SUCCÈS — Suite de la page 1

Nord. Ces pourparlers ont finalement porté fruit lorsqu'un inspecteur mexicain est reparti satisfait de la Colombie-Britannique, à la fin de l'an dernier.

McCain Foods Ltd et le ministère de l'Agriculture du Canada ont connu un succès sans précédent avec la pomme de terre *Shepody* créée au Canada. Fruit des recherches de la station du Ministère à Fredericton, la pomme de terre est passée du stade de plantule unique, en 1968, à celui de concurrent d'envergure mondiale, maintenant cultivé dans de nombreuses régions de l'Europe, des États-Unis, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Enregistrée officiellement par le ministère de l'Agriculture du Canada en 1980, elle vient maintenant en cinquième place pour ce qui est des superficies plantées en Amérique du Nord et en troisième place au Canada, absorbant 11,9 % des surfaces totales sous pommes de terre. McCain, qui possède les droits sur la pomme de terre dans de nombreux autres pays que le Canada, a soigneusement géré sa multiplication. *Shepody* est rapidement devenue une pomme de terre prisée pour la préparation de frites et commence à alimenter les restaurants McDonalds dans de nombreux marchés. En 1991, elle a reçu le prix du cultivar exceptionnel de la Société canadienne de science horticole.

Des **vineries canadiennes** ont acquis une réputation internationale pour des vins de glace de qualité qui font concurrence aux mieux cotés, les vins allemands. Elles sont parvenues à ce résultat en mettant l'accent sur la qualité et en pratiquant un marketing de créneaux, soit par le lancement de nouveaux produits, l'amélioration des anciens et la création de points de détail autonomes. Les vineries se sont aussi démenées pour que leurs vins figurent sur les cartes des grands restaurants et pour qu'ils soient vendus dans les avions. **Hildebrand Winery Estates**, de l'Ontario, exporte 5 % de sa production vers le Japon, la Grande-Bretagne et New York. **Great Canadian Wine Trading Co. Ltd.** a réuni plusieurs vineries canadiennes pour une « opération - exportation » vers des pays orientaux, opération accordant une importance particulière aux vins de glace canadiens. Ces sociétés sont **Inniskillin, Cave Springs Cellars Ltd. et Reif Winery Inc.**

Dare Foods Ltd., de Kitchener en Ontario, qui ne s'est introduit sur le marché mexicain qu'en mars 1990, peut déjà se vanter de 13 gammes de produits, soit 8 biscuits et 5 craquelins, dont les ventes sont jugées appréciables. Dare essaie d'accentuer sa présence au Mexique en lançant d'autres produits à l'avenir.

AGEXPORT

AgExport est publié en anglais et en français à titre de supplément de CanadExport, par programmes internationaux de la Direction générale du développement agro-alimentaire (Agriculture Canada). Les articles peuvent être reproduits avec mention de la source. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Sally Jorgensen, Direction des programmes internationaux, Ottawa, télécop. : (613) 995-0949.

