



## **Communiqué de presse** ***Pour diffusion immédiate***

### **13 entreprises québécoises en mission à Toronto**

Québec, le 24 avril 2006 – Treize entreprises québécoises, spécialisées en transformation alimentaire, sont en mission à Toronto cette semaine afin de rencontrer les acheteurs des principales chaînes alimentaires de l'Ontario pour les convaincre d'acheter et de distribuer leurs produits. PÔLE Québec Chaudière-Appalaches a organisé cette mission et planifié tous les rendez-vous avec plus de 35 acheteurs des bannières Loblaw, A & P, Sobeys, Wal-Mart, Longo Brothers, M & M et Whole Foods.

Ces chaînes occupent plus de 85 % du marché de l'alimentation de détail au Canada : une belle opportunité pour les manufacturiers québécois de renforcer leur présence sur le marché torontois, ontarien et canadien. Au total, 70 rencontres individuelles ont été fixées pour les représentants de La Maison Bergevin, Aliments La Bourgeoise, Fromagerie Bergeron, La Maison du Gibier, Pied-Mont Dora, Sunchef Farms, Atkins & Frères, Les chocolats Martine, La Réserve Vittoria, Clic Import Export, Fierté inc., Enzamar inc. et Dessert Select.

« Cette formule, qui permet un contact direct entre l'offre et la demande, répond directement aux besoins des entreprises et des acheteurs puisqu'en quelques jours seulement, ils ont la possibilité d'entrer en contact avec plusieurs partenaires potentiels. C'est une façon de faire à la fois rentable et très efficace. De plus, les chaînes ontariennes ont toutes été très accueillantes et se sont montrées très ouvertes à accueillir et discuter avec les entreprises québécoises », mentionne Christine Côté, directrice, Développement des affaires pour la filière Santé et Nutrition chez PÔLE QCA et qui dirige la mission.

Pour cette mission, les entreprises québécoises ont reçu une formation spécifique au marché ontarien. Elles ont ainsi pu optimiser leur sélection d'acheteurs en fonction de leur stratégie de marché et faire en sorte que cette mission soit vraiment adaptée à leurs besoins. Pour les acheteurs, se faire présenter une telle gamme d'entreprises spécialisées avec des produits innovants et dans un laps de temps aussi court améliore grandement l'offre aux consommateurs.

« L'identification des marchés, une analyse détaillée de l'environnement d'affaires et une mission ciblée constituent la valeur ajoutée qu'offre PÔLE QCA aux entreprises de la filière Santé et Nutrition qui nous l'espérons, se concrétisera par l'augmentation de leurs ventes et de leur présence dans le marché ontarien » a expliqué Richard Cloutier, vice-président, Sciences de la vie, Santé et Nutrition.

« Nos membres nous ont indiqué, à l'occasion de deux récentes rencontres « brainstorming » qu'ils souhaitaient que nous évaluions les possibilités de marché au Canada, dont l'ouest et Toronto, d'où notre partenariat avec PÔLE QCA. La stratégie de l'association inclura donc des activités ponctuelles pour les 3 prochaines années. L'expertise de madame Côté dans la mise en contact d'acheteurs et d'entreprises n'est plus à faire » conclut madame Guylaine Tessier, Directrice exécutive, Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada.

PÔLE Québec Chaudière-Appalaches tient à souligner la participation financière du Groupe Export agroalimentaire Québec-Canada auprès des entreprises, sans qui la réalisation de cette mission n'aurait pu être possible.

*Rappelons que PÔLE Québec Chaudière-Appalaches a pour mission de catalyser les efforts de développement économique dans des secteurs d'activité ciblés afin que la ZONE économique atteigne une position compétitive sur la scène internationale et, ainsi, en accroître la richesse collective.*

-30-

**Source :** Christine Côté, directrice, Développement des affaires  
Téléphone : (418) 564-9190 (*disponible durant toute la mission*)

**Pour information :** Amélie Pineau, chargée de projets  
Téléphone : (418) 681-9700, poste 236  
Courriel : [amelie.pineau@pole-qca.ca](mailto:amelie.pineau@pole-qca.ca)