

## ENTREVUE EXCLUSIVE AVEC ANDRÉ A.COUTU

PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE EXPORT AGROALIMENTAIRE  
QUÉBEC-CANADA.



### **Comment s'est passé la fin de l'année 2009 et le début de l'année 2010 pour vos membres?**

Un peu plus difficile principalement à cause de la quasi parité du dollar canadien avec le dollar américain. Le Québec a exporté quelques 400 millions de moins fin 2009 par rapport à l'année précédente.

### **Dans cette conjoncture, que représente le SIAL CANADA pour les sociétés de votre association?**

SIAL Canada à Montréal apporte à nos membres une occasion en or d'accroître à moindre coûts les efforts de vente en début d'année 2010. Sial nous présente une brochette d'acheteurs internationaux et d'opportunités à portée de main. Si on est manufacturier au Canada le SIAL est un incontournable. Les tendances des prochaines années y sont bien identifiées. L'innovation est la signature des salons SIAL à travers le monde. Les industriels du Québec sont novateurs. Sial permet de présenter au monde notre créativité culinaire.

### **Quels sont vos conseils pour faire la différence et réussir son salon en 2010?**

Le secret est dans la préparation. Il faut faire ses devoirs, bien identifier les prospects, préparer un agenda serré de rencontres avec ceux-ci et les convaincre de venir sur votre kiosque, mais encore faut-il être prêts. Liste de prix à jour selon la devise utilisée pour la transaction, échantillons disponibles, solutions logistiques de distribution et de transport en poche. Savoir écouter.

### **Parlez-nous de votre 4ème Gala Canadien à l'exportation agroalimentaire.**

Le Gala, c'est d'abord la reconnaissance des performances de certaines industries sur les marchés étrangers. C'est aussi au Gala que sont présentés les finalistes du prix innovation. C'est surtout une grande fête réunissant les principaux collaborateurs, intervenants acheteurs et clients de l'industrie agroalimentaire. C'est une occasion en or de peaufiner et mettre à jour son réseau professionnel.

### **Qu'attendez-vous du développement vers Toronto?**

Toronto apportera plusieurs éléments nouveaux dans la prestation SIAL au Canada. Outre le fait que plusieurs sièges sociaux s'y retrouvent, Toronto nous donnera aussi l'occasion de présenter nos produits québécois au reste du Canada et aux États américains limitrophes à la région des Grands Lacs. Nous identifierons également de nouveaux réseaux de distributeurs ainsi que des opportunités d'affaires offertes par les réseaux ethniques au pays. Bref, une belle ouverture pour consolider nos ventes au Canada et prendre quelques points de marché aux États-Unis. Toronto un choix logique en mai 2011.