

# Meinen SA se tourne vers l'export.

**Le spécialiste bernois des saucisses se lance à la conquête des marchés étrangers.**



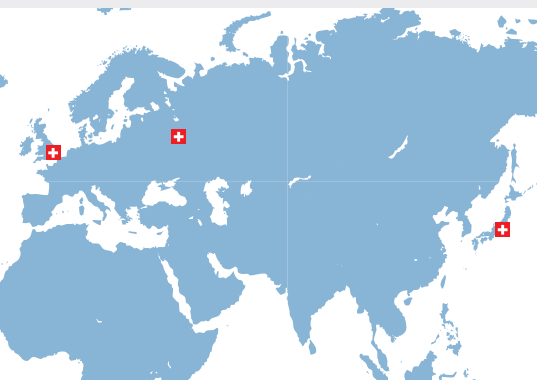
«Grâce à son savoir-faire et aux contacts qu'il entretient sur les marchés que nous ciblons, l'Osec s'avère être un partenaire idéal.»

Rolf Fankhauser, directeur des exportations, Meinen SA



**Après avoir défini ses principaux axes d'exportation, Meinen fait ses premiers pas en Grande-Bretagne, au Japon et en Russie avec le soutien de l'Osec.**

«Ces derniers mois, j'ai pu constater que la Suisse n'était plus considérée comme un pays exportateur de viande», rapporte Rolf Fankhauser, directeur des exportations pour l'entreprise bernoise Meinen. En Suisse, Meinen est réputée pour la grande qualité de ses spécialités à base de viande: cervelas, saucisses grillées, charcuterie fine, salami ou encore l'incontournable assiette bernoise. L'entreprise compte parmi ses principaux clients les commerces de détail suisses et plus de 600 boucheries privées. Jusqu'à présent, elle ne s'intéressait guère à l'exportation à l'exception de quelques clients en Allemagne et en France. Mais cela devrait changer à moyen terme puisque Meinen se lance à la conquête de plusieurs marchés étrangers en collaboration avec l'Osec. Dans sa ligne de mire, Meinen vise actuellement la Russie, le Japon et l'Angleterre. En Russie, le Swiss Business Hub et ses partenaires lui ont organisé un voyage d'affaires jalonné de rencontres avec des importateurs potentiels. Ils se sont également penchés sur les barrières juridiques qui subsistent encore là-bas. En Angleterre et au Japon, les partenaires de l'Osec ont procédé à des analyses de marché et établi des contacts, notamment avec une chaîne de grands magasins en Angleterre. «Ces marchés recèlent un fort potentiel de croissance pour Meinen. La saucisse fait partie de la culture de ces trois pays et nous pouvons y trouver un point d'accroche. Prenons l'Angleterre: après la vague de scandales qui a déferlé sur le secteur de la viande ces dernières années, les consommateurs reviennent désormais vers des aliments de qualité», ajoute M. Fankhauser. Pour l'entreprise Meinen, qui fait partie de Lüthi & Portmann AG depuis 2002, un groupe de 450 collaborateurs, les exportations s'inscrivent dans des projets de moyen à long terme. «Sans compter que **cette nouvelle orientation export nous permet de nous préparer à terme aux divers accords de libre-échange**», conclut le directeur des exportations.



«Ces divers marchés sont porteurs d'opportunités. Mais nous devons faire preuve de patience et d'abord asseoir notre marque.»

Octobre 2010

Rolf Fankhauser, Meinen SA