

### **Sur les défis à relever :**

Que l'on parle de mise en marché, ou d'accès aux marchés, voilà le défi prioritaire. On parle ici de réseau de distribution, de circuits courts, de promotion. Il nous faut faire encore plus !

Pour attaquer les marchés, tous les marchés, il nous faut des entreprises compétitives, rentables, productives, dirigées par des entrepreneurs possédant des capacités de gestion plus grandes, et employant des ressources humaines compétentes, formées. Une attention particulière doit être apportée à la relève. Pour attaquer tous les marchés, il faut aussi que les entreprises aillent plus loin dans la différenciation de leurs produits, toujours de meilleure qualité, qu'elles soient ouvertes, innovantes.

Il leur faut aussi pouvoir accéder aux financements, aux services-conseils, lesquels doivent être renouvelés. Il faut encore que les gouvernements cessent de leur compliquer la tâche avec des réglementations qui s'ajoutent les unes aux autres.

Mais attention, il existe un préalable à tout cela ; rien ne sera possible sans leadership régional, sans coordination des efforts de chacun et sans mobilisation de tous les acteurs, en particulier les entrepreneurs. Enfin, tout ne pourra se faire d'un coup, il faudra prioriser.