

Belges; en effet, la consommation de moules a chuté de manière importante au fur et à mesure que les prix se sont élevés. Comme le prix des moules a de nouveau augmenté en 1992, les importateurs et les acheteurs ont fait des pieds et des mains pour trouver de nouvelles espèces et les offrir aux consommateurs belges. Cette situation pourrait être propice aux exportateurs canadiens de moules qui désirent faire une percée sur le marché belge.

Par ailleurs, le ralentissement économique général qui prévaut depuis 1991 a eu pour effet de modifier les habitudes des consommateurs belges. Ceux-ci consacrent encore une proportion importante de leur budget alimentaire à l'achat de poisson mais abandonnent progressivement les espèces traditionnelles coûteuses au profit de nouvelles espèces qui le sont moins, ou même au profit du poisson surgelé. Les espèces traditionnelles ont maintenant tendance à n'apparaître sur les listes d'épicerie que pendant la période des vacances ou exclusivement au menu des restaurants.

Il est important d'être conscient du fait que la Communauté européenne perçoit des droits de douane sur toutes les importations de poissons et fruits de mer. Ces droits varient selon les espèces et peuvent également être différents selon que les importations ont lieu pendant la pointe saisonnière ou en d'autres temps. Mais en général, ces droits fluctuent entre environ 8 % et 25 %. Habituellement, les droits sont plus faibles sur le poisson frais ou surgelé n'ayant subi aucune transformation, le poisson transformé est frappé de droits moyennement élevés tandis que les droits les plus élevés sont perçus sur les produits du poisson transformés, à valeur ajoutée. Il est cependant très important que les entreprises comprennent, dès leur entrée sur le marché belge, l'importance relative de ces droits. La Belgique est en effet un pays reconnu pour son vaste réseau de distribution. Ce réseau est entièrement pyramidal et comporte de nombreux «intermédiaires». Même si le taux tarifaire est moins élevé pour les produits du poisson non transformés, les nombreuses transactions avec les intermédiaires — de l'exportateur à l'importateur, à l'entreprise de transformation, au grossiste et finalement au détaillant — font considérablement grimper le prix du produit original. L'entrée à un plus haut niveau du réseau pyramidal de distribution — par exemple, en s'adressant directement aux gros détaillants — contrebalance les droits de douane plus élevés. Étant donné que les entreprises canadiennes peuvent réaliser de meilleures économies d'échelle que leurs homologues belges, leur prix sera comparable à celui d'un produit semblable transformé en Belgique, et ce même si elles ont acquitté des droits relativement élevés sur ce produit.

Malgré tout, les exportateurs canadiens devraient constamment mettre à jour leur information sur les droits en s'adressant à la mission de la Commission de la communauté européenne au Canada, ou aux Affaires étrangères à Ottawa, qui suivent de près l'évolution des droits imposés. Les taux tarifaires ont tendance à changer rapidement et ne sont pas encore fixés pour 1993. Mais les exportateurs canadiens doivent savoir que les droits imposés par la CE sur les poissons et fruits de mer ne constituent pas une barrière douanière aussi grande que certains le croient. Enfin, il est important de se rappeler que tout le poisson vendu en Belgique est soumis à une taxe sur la valeur ajoutée. Sur la plupart des produits alimentaires, la taxe sur la valeur ajoutée est de 6 %, mais peut atteindre 12 ou même 19,5 % sur les produits alimentaires de luxe.