

Le produit vivant livré par fret aérien est expédié à Madrid, à Bilbao ou à Barcelone. On évite maintenant à tout prix le transbordement dans d'autres aéroports européens, en raison des délais d'inspection, des coûts additionnels de l'inspection et des tests en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1993. Les importateurs espagnols représentent le premier maillon de la chaîne, puisqu'ils sont les principaux fournisseurs des grossistes, des points de vente au détail et des services de restauration, lesquels, en général, n'importent pas pour leur propre compte. Tous les importateurs espagnols d'aliments doivent être enregistrés auprès du ministère de la Santé et sont identifiés par leur numéro d'immatriculation. Les importateurs espagnols sont légalement responsables des marchandises qu'ils introduisent sur le marché espagnol en provenance de l'extérieur de la CEE.

La documentation accompagnant une cargaison doit comprendre un certificat émis par Pêches et Océans Canada, une facture commerciale indiquant les prix FAB et CAF, ainsi qu'un certificat d'origine estampillé par la Chambre de commerce du Canada ou le Consulat d'Espagne au Canada les plus rapprochés. La structure tarifaire qui s'applique aux produits du homard entrant en Espagne à partir du Canada s'établit comme suit : S.H. 0306.11.19 (24,5 p. 100); 0306.11.9 (22,8 p. 100); 0306.12.1 (8 p. 100); 0306.12.9 (15 p. 100); 0306.21.11 (21,9 p. 100); 0306.21.19 (24,5 p. 100); 0306.21.9 (22,8 p. 100); 0306.22.91 (7 p. 100); 0306.22.99 (8 p. 100); 1605.3 (20 p. 100). Une TVA de 6 p. 100 s'applique à tous les produits du homard. Habituellement, le paiement s'effectue contre remboursement ou par lettre de crédit irrévocable.

La mission considère qu'au cours des dernières années, les initiatives de commercialisation du homard canadien en Espagne, y compris la participation de certains exportateurs à la foire de l'alimentation Alimentaria International tenue à Barcelone en 1990 et en 1992, ont porté à tort sur le produit congelé et ce, sans aucun support publicitaire. On a vendu tellement peu de sacs à homard congelé qu'il sera nécessaire de faire de la publicité et de la promotion pour réaliser quelque progrès.

Les fournisseurs canadiens n'ont fait à peu près aucun effort pour mettre en marché les pinces de homard congelées qui, selon la mission, ont de bonnes chances de se vendre. Dans le moment, il n'existe guère de possibilités de commercialiser des produits cuits, refroidis ou congelés en conserve puisqu'ils ne correspondent pas aux habitudes actuelles de consommation. Des contacts commerciaux locaux informent la mission que c'est en garantissant à longueur d'année des livraisons rapides de homard vivant et en maintenant les fluctuations de prix au minimum (surtout en regard des barrières tarifaires élevées) que l'on trouvera des débouchés. Sur le marché local, on est peu ou pas sensible à la vente de homard vivant. Un important exportateur canadien de homard semble avoir surmonté les difficultés que présente la diminution du contenu en chair du homard vivant à certaines périodes de l'année, tandis qu'une autre entreprise canadienne a répondu activement aux demandes de l'Espagne. Autrement, en dépit des nombreuses demandes adressées par la mission aux fournisseurs canadiens, la réponse a été très faible. À ce que l'on sache à la mission, aucun exportateur canadien de homard n'a désigné d'agent ou de distributeur espagnol ou entrepris quelque campagne de publicité ou de promotion que ce soit; or il est pourtant nécessaire d'en faire, si le Canada veut augmenter la maigre part qu'il détient actuellement sur cet important marché.

LA MORUE

Les quantités débarquées par la flotte morutière espagnole continuent à décliner; pendant ce temps, l'offre de morue salée non séchée du Canada ne suffit pas à répondre à la demande, tandis que