

LE MARCHÉ INTÉRIEUR ITALIEN

Les pêcheurs italiens récoltent plusieurs espèces de poissons, dont les principales sont la sardine, l'anchois, le merlu, les moules et le homard de Norvège; ils amassent plus de 15 tonnes par année de chacune d'entre elles. Leurs ventes à l'étranger se composent d'anchois, de sardines, de morue, de merlu, de calmars, de crevettes et de petits calmars. La pêche intérieure répond à 40 p. 100 de la demande intérieure.

Au cours des années quatre-vingt, la consommation italienne de produits de la mer a augmenté, de même que les importations du pays, qui sont passées de 257 000 à 548 130 tonnes de 1983 à 1990, pour une hausse de près de 130 p. 100. L'Examen des pêcheries dans les pays membres de l'OCDE soulignait d'ailleurs en 1991 que seul un apport résolument accru de l'extérieur pouvait répondre à la croissance soutenue de la consommation.

En ce domaine, le Danemark est le principal fournisseur étranger de l'Italie. Il y vend des filets congelés, des poissons salés, séchés et fumés, des mollusques, des huiles et des farines de poisson.

L'Italie importe également des anguilles et des seiches de France, de la sole et de la plie des Pays-Bas, ainsi que des mollusques, du thon et des poissons frais, réfrigérés et congelés en provenance d'Espagne.

Les Italiens préfèrent généralement les espèces méditerranéennes aux variétés atlantiques et les poissons frais aux produits congelés. L'accroissement du marché s'est surtout réalisé en fonction de considérations d'ordre pratique et de la qualité; dans ce dernier cas, la hausse a été favorisée par la réglementation rigoureuse à l'égard de la production, de la manutention et de la vente des poissons surgelés («prodotti surgelati») emballés pour la vente au détail. L'Italie exige notamment que les entreprises étrangères désireuses d'exporter de tels produits obtiennent son autorisation spéciale à l'égard de leurs usines. La plupart des intervenants reconnaissent que les normes officielles et officieuses de qualité du marché italien sont parmi les plus élevées parmi les pays européens.

Les importateurs italiens préfèrent s'entendre sur un prix CAF. Il est recommandé, lors d'une première transaction avec l'un d'eux, d'exiger la présentation d'une lettre de crédit; par la suite, on pourra prendre les arrangements que dicteront les circonstances.