

MESURES DE SOUTIEN APPLIQUÉES OU ENVISAGÉES PAR LA MISSION :

- Recueillir des renseignements sur les contrats d'importation de poisson et diffuser parmi les fournisseurs canadiens. Résultat attendu : visites à la Direction générale des pêches. Résultat actuel : des visites ont eu lieu à la Direction générale des pêches et des renseignements ont été transmis à Ottawa.
- Attendre les commentaires d'Ottawa sur le rapport concernant les débouchés de la Côte d'Ivoire. Résultat attendu : établir des contacts entre les fournisseurs canadiens et les acheteurs ivoiriens. Résultat actuel : La Côte d'Ivoire nous a fait parvenir un rapport dont certaines données figurent dans cette étude sur le marché ivoirien. Un exemplaire du rapport peut être fourni sur demande. En outre, la mission a reçu des commentaires sur la valeur des renseignements fournis; et l'on a engagé la mission à se procurer des exemplaires des règlements en vigueur sur l'importation et la distribution de poisson. On a également demandé à la mission de fournir des renseignements sur les pratiques traditionnelles de la Côte d'Ivoire en matière de commercialisation du poisson.
- Etude sur le marché du poisson; mettre à jour les données sur la demande, les importateurs principaux et les concurrents. Soumettre l'étude au ministère. Résultat actuel : étude proposée pour l'année financière 1989-1990.
- Organiser une mission au Canada pour trois importateurs ivoiriens de poisson. Résultat attendu : première vente de poisson canadien à la Côte d'Ivoire avant la fin de 1988. Résultat actuel : les importateurs ivoiriens inspectent les produits avant l'expédition. On a organisé des visites pour faciliter l'inspection des marchandises en prévision des premières exportations importantes en Côte d'Ivoire depuis quelques années. Des importateurs ivoiriens ont visité le Canada au cours de l'hiver et du printemps de 1988.

QUELQUES TUYAUX SUR LA FAÇON D'ABORDER LE MARCHÉ :

La langue

Pour bien profiter des débouchés qu'offre la Côte d'Ivoire, les exportateurs canadiens de poisson devraient être prêts à établir des voies de communication permanentes en français.

Il y a des importateurs de la Côte d'Ivoire qui sont capables de transiger en anglais, mais ils ne constituent pas la majorité.

Si vous vous rendez à Abidjan, les agents commerciaux de l'ambassade du Canada pourront engager pour vous un interprète qui vous accompagnera pendant vos visites d'affaires.

Pour que vos propositions reçoivent toute l'attention qu'elles méritent, toute la correspondance devrait être en français, surtout si vos prix ne sont pas tout à fait concurrentiels.