

## BELGIQUE

À l'heure actuelle, le marché belge des produits de la pêche offre diverses possibilités et les exportateurs canadiens peuvent y jouer un rôle très important dans la mesure où leur programme de commercialisation est souple et bien ciblé. Comme le marché belge est de plus en plus volatil, il ne faut plus se contenter de cibler les importateurs. Les acheteurs au service des grandes chaînes d'alimentation et des transformateurs d'aliments congelés spécialisés cherchent actuellement à offrir de nouvelles variétés de produits de la pêche ou à remplacer les fournisseurs traditionnels. N'oublions pas, toutefois, que sur le marché belge le service est de la plus haute importance, qu'il s'agisse d'assurer une livraison au moment adéquat ou de pouvoir expédier des chargements partiels.

Bien que les débouchés se multiplient en raison de la nouvelle attitude des consommateurs belges à l'égard de nos produits, les exportateurs canadiens ne peuvent espérer s'y tailler une place que s'ils sont prêts à répondre aux exigences de la clientèle. Comme les Européens ont des goûts qui diffèrent des nôtres, les exportateurs doivent y adopter une démarche commerciale tout autre qu'en Amérique du Nord.

Les Canadiens sont des fournisseurs traditionnels de saumon et de homard sur le marché belge. Cependant, ces deux produits sont surtout en demande en fin d'année, pendant la période des Fêtes. De façon générale, les Belges ne sont pas en mesure de stocker longtemps à l'avance de grandes quantités de produits. Ainsi, les entreprises canadiennes doivent faire preuve de souplesse dans leurs livraisons et, par conséquent, se charger elles-mêmes de stocker une partie de la marchandise. Il serait également préférable que le saumon et le homard soient transformés au Canada avant leur expédition, ce qui permettrait aux entreprises canadiennes d'arriver dans le marché à une étape ultérieure en réalisant de meilleures économies d'échelle que les transformateurs belges.

Outre le saumon et le homard, il existe de nombreuses autres occasions à saisir pour les entreprises à l'esprit inventif. La moule canadienne, par exemple, connaît déjà un franc succès en Belgique, où l'on préfère les moules des Pays-Bas. L'augmentation soudaine du prix du produit néerlandais a incité les Canadiens à y exporter leurs moules. Toutefois, même en faisant abstraction du facteur prix, les moules canadiennes demeurent concurrentielles.

La culture des huîtres est sans contredit un autre secteur dans lequel le Canada est concurrentiel. Ces dernières années, la consommation d'huîtres en Belgique est devenue plus répandue, et les consommateurs en achètent pendant toute la saison dans les grandes chaînes d'alimentation. À l'heure actuelle, on ne trouve sur le marché belge que des huîtres rondes des Pays-Bas et des huîtres creuses ovales de Normandie, mais les consommateurs sont à la recherche d'huîtres au goût différent. Ainsi, les huîtres canadiennes pourraient très bien constituer un produit au goût nouveau parmi la gamme offerte. Comme nous l'avons déjà mentionné, les possibilités sont immenses pour les exportateurs canadiens désireux d'offrir de nouveaux produits comme les divers plats congelés à base de produits de la pêche se prêtant à la cuisson au four à micro-ondes et les produits à valeur ajoutée comme le surimi. Les exportateurs à l'imagination fertile ayant un programme de commercialisation clair et bien ciblé sont bien armés pour planter sur le marché belge une grande variété de produits de la pêche.

Atka  
 Personne-ressource: Jean Paul  
 Dierckx  
 Weversstraat 29  
 B-1840 Londerzeel  
 Belgique  
 Tél: +32 52 30 26 36  
 Téléc: +32 52 30 36 74  
 Produit: Importateur

Colruyt  
 Personne-ressource: Julien Van Roy  
 Edingemsesteenweg 196  
 B-1500 Halle  
 Belgique  
 Tél: +32 2 360 10 40  
 Téléc: +32 2 360 02 07  
 Produit: acheteur de aliments

Cora  
 Chaussée de Philippeville 219  
 boîte 8  
 B-6010 Couillet  
 Belgique  
 Tél: +32 71 36 12 75  
 Téléc: +32 71 43 08 62  
 Produit: acheteur de aliments