

Outre les deux produits vedettes des exportations canadiennes de poisson et fruits de mer, toutes sortes de nouveaux débouchés peuvent s'ouvrir aux entreprises exportatrices qui sont capables d'innover. Le succès remporté par la moule canadienne sur le marché belge en est déjà un exemple; auparavant, les Belges préféraient, et de loin, la moule hollandaise. La montée soudaine du prix de la moule hollandaise a eu pour effet d'inciter encore davantage les Canadiens à exporter leurs moules en Belgique mais, nonobstant l'argument du prix, les moules canadiennes possèdent encore un bon avantage concurrentiel. Contrairement aux moules hollandaises qui se reproduisent dans des bancs de sable, les moules canadiennes sont élevées dans l'eau. L'avantage pour les consommateurs, c'est qu'ils ne mordent pas dans le sable en dégustant leurs moules. En outre, la pointe saisonnière de la moule canadienne n'est pas la même que celle de la moule hollandaise; les consommateurs belges peuvent donc profiter d'une saison des moules plus longue.

Les exportateurs canadiens devront toutefois conquérir leur part de marché. Les problèmes liés à la moule hollandaise n'ont pas échappé aux autres pays producteurs de moules. Non seulement l'Espagne livre-t-elle une concurrence plus vive, mais voilà maintenant que la moule kiwi de Nouvelle-Zélande vient de faire son apparition sur les marchés belge et français.

La production d'huîtres est un autre secteur dans lequel le Canada possède, à n'en point douter, un avantage sur ses concurrents. Ces dernières années, la consommation d'huîtres s'est généralisée, et les consommateurs les achètent maintenant dans les grandes chaînes de magasins d'alimentation, toute la saison durant. Pour l'instant, les seules huîtres offertes sur le marché sont les huîtres rondes hollandaises et les huîtres ovales de Normandie, mais les consommateurs sont à la recherche d'une saveur nouvelle. Les huîtres canadiennes pourraient fort bien répondre à ce besoin, en offrant au public un produit au goût différent jusqu'ici introuvable sur le marché.

Tel que déjà mentionné, les exportateurs canadiens pourraient découvrir un énorme marché à exploiter s'ils décident de se lancer dans de nouveaux produits, notamment tous les produits surgelés utilisables au four micro-ondes, les plats de poissons et fruits de mer entièrement préparés et les produits du poisson à valeur ajoutée tel que le surimi. Avec un peu d'imagination et un plan de commercialisation misant sur l'information adéquate du consommateur, toute entreprise peut réussir à introduire sur le marché belge un large éventail de produits du poisson. *(Même si le présent document ne le précise pas, cette étude vaut tout autant pour le Luxembourg que pour la Belgique, ces deux marchés étant entièrement intégrés).*

Enfin, une autre façon de commercialiser les produits du poisson et des fruits de mer en Belgique consiste à s'assurer d'une présence sur le marché, soit en faisant l'acquisition d'une société belge, soit en travaillant en co-entreprise avec un partenaire belge.