

## LES PRODUITS DE LA PÊCHE HAUT DE GAMME

L'analyse qui suit est tirée d'un article rédigé par le P<sup>r</sup> Steve Williams et publié dans la revue *Australian Fisheries*. Les consommateurs australiens de poissons et fruits de mer achètent de plus en plus de produits haut de gamme, qu'ils considèrent comme des gâteries abordables, des cadeaux de bon goût, de bons investissements ou des symboles de réussite. Bien que les produits canadiens de la pêche n'entrent pas facilement dans ces catégories, nous exportons tout de même des produits haut de gamme qui remplissent les critères d'excellente qualité, de prix élevés et de diffusion restreinte et qui constituent certainement des « gâteries abordables » et des « cadeaux de bon goût ». Des études révèlent que les acheteurs australiens de produits de la pêche attribuent les caractéristiques suivantes aux poissons et fruits de mer dits haut de gamme.

1. Une très grande qualité du produit (c.-à-d. taille, poids, fraîcheur, forme, texture, etc.).
2. Une qualité supérieure du service offert. Les qualités recherchées chez un fournisseur sont l'honnêteté, la sympathie, la fiabilité, une orientation clientèle, la communication et d'autres facteurs plus tangibles.
3. Un élément d'exclusivité.
4. Des prix inélastiques (la consommation ne réagit pas rapidement aux variations de prix).
5. Une grande importance accordée (par l'entreprise et les consommateurs) au nom commercial et à l'image de marque du produit et de la société qui en fait la promotion.
6. La stabilité des approvisionnements, grâce aux relations à long terme entre l'acheteur et le vendeur.
7. L'excellence dans tous les aspects de l'entreprise du producteur, c'est-à-dire que le produit et l'entreprise reflètent les caractéristiques et les valeurs de la clientèle.

Les gens qui achètent régulièrement des poissons et fruits de mer haut de gamme à prix élevés dans des établissements choisis forment une classe particulière de consommateurs australiens. Ils effectuent la plupart des achats de ces produits de luxe chez les traiteurs et dans les épicerie fines, pour les raisons suivantes :

1. On est assuré d'y trouver des produits de haute qualité ainsi qu'un éventail de produits plus grand et plus exclusif que dans un supermarché ordinaire.
2. L'ambiance y est agréable, les étalages sont bien garnis et les clients peu nombreux. Le décor, les odeurs et la richesse des étalages donnent une impression de luxe.
3. Un service personnel supérieur est offert par des spécialistes qui préparent et emballent le produit selon les besoins de chaque client.
4. En raison des prix élevés qu'on y pratique, on perçoit la clientèle de ces établissements comme étant de classe aisée.

On peut constater que les consommateurs australiens qui achètent régulièrement des produits de la mer haut de gamme se distinguent de la clientèle des supermarchés et nécessitent une attention particulière en matière de commercialisation. Pour commercialiser du poisson ou des fruits de mer haut de gamme en Australie, il est essentiel de déterminer les groupes cibles de consommateurs, de cerner leurs besoins et de satisfaire à leurs exigences en offrant un produit supérieur à celui des concurrents tant par sa *qualité* que par la *qualité du service*. Il importe également de déterminer avec exactitude les valeurs que ces consommateurs attribuent aux produits haut de gamme et d'en tenir compte dans l'élaboration de la stratégie de commercialisation pour le marché australien des produits de la pêche.