

- Difficultés concernant l'adaptation des méthodes de commercialisation. Commentaire : les habitudes traditionnelles jouent un grand rôle dans l'achat et la vente du poisson en Côte d'Ivoire. Les entreprises doivent se conformer scrupuleusement aux pratiques établies. Par exemple, les emballages doivent être parfaitement identiques à ceux des concurrents européens; sinon, ils se heurteront, sur le marché, au refus des toutes-puissantes "mammies". Autre exemple : le "suremballage" des cartons est une pratique courante en Côte d'Ivoire. Enfin, les méthodes de commercialisation nouvelles ou différentes freineront les ventes.

- Débouchés relativement nouveaux et inexplorés. Commentaire : la nécessité d'approvisionner l'ensemble de la population pousse les Ivoiriens à se tourner périodiquement vers les offres canadiennes. Cependant, d'après les renseignements dont dispose la mission, seule une poignée de gens d'affaires canadiens ont visité la Côte d'Ivoire pour évaluer le marché.

RAISONS DES SUCCÈS ANTÉRIEURS DES EXPORTATEURS CANADIENS :

Aucun facteur mentionné par la mission.

INSUFFISANCE DES OUTILS DE REPÉRAGE ACTUELS DES DÉBOUCHÉS :

Aide des provinces et des ministères fédéraux en ce qui concerne le repérage des débouchés. Commentaire : pour faciliter les échanges, la mission doit pouvoir affirmer que nos exportateurs sont capables de fournir certaines espèces cibles (exemple : maquereau) dans les quantités réclamées par les importateurs ivoiriens, et que l'expédition de ces produits peut être facilement organisée pendant le mois où les importateurs ivoiriens font leurs achats. Si les stocks font défaut pour le moment, il vaut mieux le dire carrément et indiquer une date d'approvisionnement certaine, que de faire croire à leur existence alors qu'on est incapable de livrer.

Dans une certaine mesure, les rapports d'approvisionnement fournis par le ministère des Affaires extérieures et celui des Pêches et Océans peuvent résoudre ce problème d'information. On devrait se demander quel est le meilleur moyen de fournir à la mission des renseignements utiles concernant les capacités d'approvisionnement de nos exportateurs.

Renseignements sur les produits et services fournis par des sociétés canadiennes. Commentaire : une bonne documentation d'entreprise permet aux agents de la mission de travailler efficacement pour l'exportateur. D'autre part, lorsqu'on visite la Côte d'Ivoire, on doit toujours remettre des documents aux entreprises. En outre, les visiteurs ne devraient pas manquer d'emporter de petits cadeaux publicitaires qu'ils laisseront sur les bureaux pour rappeler les capacités de leur société aux importateurs ivoiriens. Celle-ci doit être toujours présente aux yeux et dans l'esprit des importateurs.

La mission a reçu des exemplaires de l'Annuaire des exportateurs canadiens de poissons et de crustacés, ainsi que des renseignements tirés du système "WIN Exports" sur les exportateurs de poisson canadiens.