

un plus large éventail de produits du poisson. Parmi les plus populaires de ces chaînes de magasins d'alimentation en Belgique on retrouve notamment GB-Inno-BM, Delhaize-Lion, Colruyt, Makro, Nopri et Sarma.

Ce système présente toutefois un inconvénient majeur. Comme la plupart de ces gros marchés d'alimentation se livrent une dure concurrence, leurs marges de profit sont déterminées par leurs chiffres d'affaires. Leur capacité d'entreposage est plutôt limitée et, par conséquent, les livraisons doivent être effectuées selon le système de livraison au moment adéquat. Afin de trouver une solution satisfaisante à ce problème, les sociétés exportatrices doivent remplir les conditions suivantes :

- 1) Être en mesure d'assurer, à intervalles réguliers, la livraison de quantités inférieures à un plein conteneur et de s'accommoder de très courts délais de livraison.
- 2) Offrir une grande variété de poissons et fruits de mer, tant sous forme de surgelé que de mets entièrement préparés, afin d'être en mesure d'effectuer la livraison par conteneur. La rapidité de la livraison est un élément essentiel pour déclasser les sociétés concurrentes auprès des chaînes de magasins d'alimentation.

L'argument de la livraison est également d'une importance capitale pour convaincre des usines belges de transformation, telle que La Couronne Rokerij, d'acheter du poisson canadien. La forte augmentation de prix du saumon norvégien joue certes en faveur des exportateurs canadiens mais les entreprises norvégiennes possèdent encore un avantage sur leurs concurrents du fait qu'elles acceptent de livrer des quantités inférieures à un plein conteneur. Et même si le saumon fumé est consommé en Belgique tout au long de l'année, les vacances de fin d'année n'en constituent pas moins une forte pointe saisonnière. Bien entendu, les sociétés canadiennes auraient un avantage concurrentiel si elles fumaient, transformaient et empaquetaient elles-mêmes le saumon. Elles pourraient ainsi réaliser, surtout pendant la saison des vacances, de bonnes économies d'échelle en exportant en Belgique d'importantes quantités de saumon fumé qui pourraient être vendues directement aux chaînes de magasins d'alimentation.

Il est important de souligner que dans ce marché en transformation, l'importateur joue encore un rôle de premier plan en ce qui concerne l'introduction des produits canadiens du poisson en Belgique. Les entreprises à intégration verticale qui ont également mis sur pied des chaînes d'exportation et de commerce de détail peuvent être intéressées à commercialiser les poissons et fruits de mer canadiens. Des sociétés telles que Pieters Visbedrijf, De Bacquer, Morubel, Van den Abeele et bien d'autres continuent d'occuper une place importante dans le commerce des poissons et fruits de mer en Belgique.

LA PROMOTION

En avril 1993, Bruxelles a accueilli la première foire européenne des produits de la mer; de nombreux exportateurs canadiens y ont présenté leurs produits à l'imposant stand collectif qu'avait aménagé le Canada. Cet événement a fourni une première occasion d'initier de nouveaux exportateurs canadiens au marché de la CE et de présenter à un vaste public professionnel des produits canadiens du poisson moins conventionnels. Cette foire est organisée par le groupe Diversified Expositions qui s'est acquis une solide réputation en organisant notamment chaque