

## OBSERVATIONS DE LA MISSION

La Section des affaires commerciales de l'ambassade du Canada à Bruxelles a une fois de plus choisi le secteur des produits et services dans le domaine des pêches comme cible prioritaire des activités d'expansion des marchés d'exportation. Le présent résumé s'adresse aux entreprises qui cherchent à promouvoir leurs exportations à partir du Canada; il contient des renseignements sur la commercialisation et sur les débouchés extérieurs pouvant leur être utiles pour planifier leurs premières exportations. Voici un résumé des données réunies par l'ambassade du Canada à Bruxelles concernant le secteur du poisson et des fruits de mer.

### LE MARCHÉ

Présentement, le marché belge du poisson et des fruits de mer offre un large éventail de débouchés à l'exportation, et les exportateurs canadiens qui font preuve de dynamisme et d'à-propos dans leurs opérations de marketing en Belgique pourront s'y tailler une place très importante.

Le marché étant de plus en plus instable, les occasions de le pénétrer ne dépendent plus uniquement des importateurs. Les acheteurs professionnels des grandes chaînes de magasins d'alimentation et des entreprises spécialisées dans la transformation des aliments surgelés sont présentement à la recherche de nouvelles variétés de poisson et fruits de mer, ou de sociétés capables de remplacer les fournisseurs habituels du marché.

Cette affirmation vaut également pour les anciennes entreprises de transformation spécialisées dans le poisson fumé et mariné. Il faut toutefois rappeler que le marché belge accorde une très grande importance au service, allant de systèmes de livraison au moment adéquat à la possibilité de commander des quantités inférieures à un plein conteneur.

À la suite des changements survenus dans les habitudes de consommation en Belgique, de nombreux débouchés extérieurs s'ouvrent aux exportateurs à la condition qu'ils acceptent d'adapter leurs produits aux exigences particulières des consommateurs belges. Les goûts des Européens étant différents des nôtres, les sociétés exportatrices doivent adopter une méthode de marketing totalement différente de celle utilisée en Amérique du Nord.

### LES EXPORTATIONS CANADIENNES

Il y a déjà longtemps que les Canadiens vendent du saumon et du homard à la Belgique. Mais ces deux produits sont surtout en demande pendant le pic saisonnier des vacances de fin d'année. De manière générale, les Belges sont peu en mesure de stocker des produits à l'avance, d'où la nécessité pour les entreprises canadiennes d'offrir des délais de livraison flexibles et d'assumer par conséquent eux-mêmes une partie du stockage.

Il serait également préférable que la transformation du saumon et du homard s'effectue au Canada. De cette façon, les entreprises canadiennes de transformation pourraient occuper une place plus importante dans le commerce de détail, réalisant ainsi de meilleures économies d'échelle que leurs homologues belges.