

CONSEILS SUR LA FAÇON D'ABORDER LE MARCHÉ

La production du poisson en Suisse est limitée et ne représente que 9 p. 100 de la consommation totale. La consommation de produits de la pêche est de 7,7 kilogrammes par habitant et par année. En 1990, les importations de poissons, crustacés et mollusques ont totalisé 30 884 tonnes métriques.

Le niveau de vie élevé et le flot massif de touristes en Suisse offrent d'excellents débouchés pour l'expansion des ventes de produits de haute valeur. La Suisse importe plus de 90 p. 100 de ses poissons et fruits de mer et une grande part de la consommation concerne les produits de haute valeur. La perchaude est le seul produit national de la Suisse qui ressemble aux produits exportés par les Canadiens. La perchaude provenant des Grands Lacs, et surtout du lac Érié, est considérée en Suisse comme un excellent substitut de la perche commune. Les espèces de poissons d'eau douce et le saumon du Pacifique offrent d'excellentes possibilités. Le saumon kéta représente 90 p. 100 des importations de saumon en Suisse. Les Suisses préfèrent importer du poisson frais ou congelé et le fumer selon leurs méthodes traditionnelles. De façon générale, les ménages hésitent à essayer de nouvelles espèces; c'est pourquoi les restaurants peuvent jouer un rôle important dans la promotion des produits auprès des consommateurs.

Les petits importateurs sont prêts à signer des ententes de représentation exclusive. Ils acceptent également les ventes directes si l'exportateur canadien est fiable et s'il peut garantir un approvisionnement continu, de manière que l'importateur puisse satisfaire sa clientèle. Il n'existe aucune restriction concernant l'importation du poisson frais et congelé. La plupart des espèces sont importées en franchise par les importateurs suisses licenciés. Une TVA de 4 FS par 100 kilogrammes (poids brut) s'applique. Toutefois, depuis janvier 1989, l'on exige un certificat de salubrité pour l'importation de poissons, de crustacés, de mollusques, d'oursins et de préparations à base de ces produits.

Les Suisses recherchent d'abord la qualité et le service. Ainsi, le défaut de livrer une marchandise à la date convenue sera considéré par l'importateur suisse comme un obstacle important à la poursuite des affaires. Un des problèmes rencontrés par les exportateurs canadiens dans le passé réside dans le fait que ces derniers voulaient vendre de grosses quantités alors que les Suisses préfèrent commencer plus lentement et accroître les ventes petit à petit. Les Suisses commencent par acheter de petites quantités de marchandises pour en faire l'essai et, s'ils sont satisfaits des services de l'exportateur, ils lui passent d'autres commandes. Les débouchés qu'offre ce marché sont bons si les exportateurs canadiens sont prêts à s'engager à long terme et s'ils mettent l'accent sur la qualité et le service.