Guide à l'exportation des produits de la pêche

La Direction des pêches et des produits de la pêche d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a récemment publié l'édition de 1989-1990 du ***Annotated Fish Product Export Market Opportunities Guide*** (traduction française en cours). Et les possibilités d'exportation sont nombreuses!

Vingt-huit bureaux commerciaux du Canada à l'étranger ont déterminé que le secteur des poissons et des fruits de mer était une priorité en ce qui concerne le développement des marchés extérieurs. Le guide énumère certaines espèces de poissons et certains fruits de mer qui sont des produits recherchés dans les secteurs géographiques respectifs des missions.

Les renseignements vont des évaluations générales des marchés aux descriptions des créneaux (des exemples précis sont mentionnés) en passant par les canaux de distribution et les caractéristiques des produits. En consultant le guide, les exportateurs canadiens de produits de la pêche ont une idée non seulement de ce qui peut se vendre, mais aussi de la manière de le vendre.

Le guide est organisé de façon géographique, mais il fournit aussi un index géographique des possibilités précises par espèce de poisson et fruit de mer.

Pour l'année financière 1989-1990, les bureaux commerciaux du Canada ont déterminé qu'il y avait 189 débouchés pendant le processus de planification annuel. Ce total a augmenté par rapport au total de 176 de l'année dernière.

Voici les espèces et les produits les plus recherchés : saumon, homard, morue, rogue, crevette, crabe, palourdes, hareng, calmar, sébaste et merlu. Le saumon et le homard sont en tête de liste avec 23 et 18 possibilités d'exportation respectivement.

Les bureaux commerciaux ont aussi déterminé de nombreuses possibilités d'exportation d'espèces de poisson qui sont actuellement insuffisamment exploitées, dont le requin Squalus sucKleyi, la baudroie et l'anguille.

Le guide offre bon nombre de conseils et des brins d'information sur les marchés locaux et sur la réceptivité aux fournisseurs canadiens.

Par exemple, le consulat du Canada à Chicago signale qu'une attitude de camaraderie envers les fournisseurs canadiens de poissons existe dans la région de Chicago. Les Canadiens sont perçus comme des personnes bien et équitables, qui vendent des produits de bonne qualité. Par l'intermédiaire du consulat, les exportateurs canadiens peuvent facilement prendre contact avec de bons et gros acheteurs.

Le vice-président du plus grand grossiste du monde de poisson frais, The Chicago Fish House, dit que son entreprise pourrait, à elle seule, acheter tout ce que le Canada produit.

Le guide indique aussi que les exportateurs devraient envisager d'emballer ou d'expédier des produits de la pêche de sorte que ceux-ci soient facilement reconnaissables comme étant produits au Canada. En tirant profit des perceptions actuelles à l'étranger, les Canadiens peuvent faire accepter leurs produits davantage et probablement augmenter la demande.

Pour obtenir un exemplaire du **Guide** d'AECEC, communiquer avec Info-Export (sans frais) : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435). Télécopieur : (613) 996-9709.

300 compagnies vendent pour 739 M $ avec l'appui de la CCC

La Corporation commerciale canadienne (CCC) a appuyé les ventes de quelque 300 exportateurs canadiens en 1989-1990, ce qui s'est traduit par des commandes de 739 millions de dollars.

Tel est le bilan dont fait état le rapport annuel 1989-1990 de la CCC.

La part du lion de ces contrats avec des clients de gouvernements étrangers revient aux Etats-Unis, avec des ventes de 456 millions de dollars (le même niveau que l'année précédente) et ce malgré la réduction progressive ou même la suspension des achats du département américain de la Défense.

Cependant, malgré la contraction des marchés de défense à l'échelle non seulement des Etats-Unis mais internationale (suite à la réduction des tensions Est-Ouest), la CCC prévoit que le Canada continuera de stimuler ses exportations vers de nouveaux marchés naissants, dont celui des Europes de 1992 et de l'Est, et l'Asie-Pacifique.

Plusieurs pays sont également venus s'ajouter à la liste des clients de la CCC en 1989-1990, dont la Bulgarie, le Pérou, Singapour, la Suisse et le Zaïre.

Outre des détails sur les ventes aux Etats-Unis, outre-mer ou aux organismes des Nations-Unies et autres organismes internationaux, le rapport donne la répartition des ventes canadiennes par province et par catégorie de produits, ainsi que la liste des fournisseurs canadiens avec lesquels elle a passé des marchés ou signé des modifications contractuelles en 1989-1990.

Établie en 1946 par une loi du Parlement, la CCC vise, entre autres, à :

- « aider à l'expansion du commerce entre le Canada et les autres pays »;
- offrir, en matière de contrats d'exportation, un service intergouvernemental qui répond efficacement aux besoins des secteurs privé et public au Canada, au moindre coût pour le contribuable; et
- offrir aux gouvernements étrangers un service efficace de gestion des contrats pour les biens et les services canadiens.

De nombreuses sociétés canadiennes ont constaté qu'une initiative conjointe avec la CCC renforce la confiance du gouvernement acheteur en ce qui a trait à une meilleure assurance que les normes de production et les exigences techniques seront respectées. Cela, à son tour, peut représenter un avantage concurrentiel pour l'offre canadienne.

Par ailleurs, la CCC fait appel aux services d'autres ministères et organismes du gouvernement canadien qui prêtent leur concours aux exportateurs, et collabore avec les ministères et organismes des provinces et avec des établissements du secteur privé (banques, compagnies d'assurance, maisons de commerce) lorsqu'une entente de gouvernement à gouvernement peut appuyer leurs démarches à l'étrangers.

Pour tout renseignement ou pour obtenir un exemplaire du rapport annuel, communiquer avec la CCC, 50, rue O'Connor, Ottawa K1A 0S6. Tél. : (613) 996-0034. Télécopieur : (613) 995-2121. Télex : 053-4359.