

Mission : 424 Dusseldorf

Marché : 128 République fédérale d'Allemagne

Principale branche d'activité : Poissons, crustacés et mollusques et autres produits

Débouchés pour produits particuliers

Homard vivant
Homard congelé
Crevette
Saumon fumé
Saumon congelé
Oeufs de saumon

Commentaires généraux

La République fédérale d'Allemagne est le plus important et le plus prospère des pays membres de la CEE. La RFA dépend dans une large mesure des importations pour satisfaire à la demande croissante pour les produits de la mer. Les deux tiers, sinon plus, de tous les produits de la pêche consommés sur ce marché sont importés. La consommation par habitant de produits de la mer est relativement élevée et atteignait 13,2 kg par année en 1987. À la fin de 1987, la flotte ouest-allemande de pêche en haute-mer était constituée de 17 navires, dont cinq navires-congélateurs, neuf chalutiers de pêche fraîche et trois navires-congélateurs pour le hareng battant pavillon allemand. Quant à la flotille de cotres, elle comptait environ 650 bateaux.

Il existe sur le marché ouest-allemand de bons débouchés à l'exportation pour les produits canadiens de la pêche, malgré certains inconvénients. Au fil des ans, les fournisseurs hollandais et scandinaves ont appris comment répondre aux besoins particuliers du marché allemand. Ce facteur, combiné à leur proximité géographique et aux tarifs préférentiels dont ils bénéficient, laisse supposer que les exportateurs nord-américains éprouveront certaines difficultés à se tailler une place sur ce marché.

Les importateurs, courtiers et transformateurs ouest-allemands sont professionnels jusqu'au bout des doigts et ils en exigent tout autant de leurs partenaires commerciaux. Ils sont particulièrement méticuleux lors des transactions et sont très rigoureux en ce qui concerne les prix établis, car ils considèrent que c'est le seul moyen de survivre dans un marché aussi concurrentiel.

Dans la pratique, cela signifie que les exportateurs doivent se conformer aux exigences techniques, répondre de manière prompte et efficace aux offres, être minutieux dans la classification et l'étiquetage des produits et pouvoir les expédier rapidement. Cela ne veut pas nécessairement dire que les Allemands n'acceptent que des produits de première qualité. Bien au contraire, le marché allemand est très sensible au prix et accepte des produits de qualité moyenne, dans la mesure où ils sont conformes aux normes.