

CONTINGENTS TARIFAIRES

Conformément aux engagements qu'elle a pris auprès du GATT en 1989, la Corée du Sud a entrepris le 1^{er} janvier 1990 d'éliminer les restrictions relatives à la balance des paiements ainsi que toutes les restrictions à l'importation pesant encore sur les produits agricoles et de la pêche afin que les règles sud-coréennes soient en accord avec celles du GATT d'ici le 1^{er} juillet 1997. En 1993, le gouvernement inscrira seulement 34 articles, y compris le poisson congelé, sur la liste des produits visés par des contingents tarifaires, soit 26 de moins qu'en 1992. Lors de l'annonce de son plan d'application des contingents tarifaires révisés pour 1993, le ministère des Finances a déclaré que 28 nouveaux articles, y compris la seiche et le calmar, seront ajoutés d'ici la fin de 1993 à la liste des produits contingentés. Le système de contingentement vise à encourager ou à freiner les importations de certains produits en réduisant ou en augmentant le taux tarifaire d'un certain nombre de produits de 40 points de pourcentage tout au plus, dans le but ultime de stabiliser les prix locaux ou de protéger l'industrie nationale.

En vertu du programme révisé, les droits d'importation auxquels sont assujettis la seiche et le calmar, les filets de poisson et autre chair de poisson ainsi que le poisson congelé seront abaissés de 10 p. 100 (taux actuel) à 5 p. 100. Les contingents visés par ces nouveaux taux tarifaires seront en 1993 de 70 000 tonnes pour la seiche, de 28 000 tonnes pour les filets de poisson et autre chair de poisson et de 120 000 tonnes pour le poisson congelé. Les taux tarifaires qui seront en vigueur de mars à décembre 1993 s'appliqueront comme suit : SH 0303, poisson congelé, taux de base de 10 p. 100 et taux de contingent de 5 p. 100; SH 0304, filets de poisson et autre chair de poisson, taux de base de 10 p. 100 et taux de contingent de 5 p. 100; SH 0306, crustacés, taux de base de 20 p. 100 et taux de contingent de 10 p. 100; et SH 0307, seiche et calmar, taux de base de 10 p. 100 et taux de contingent de 5 p. 100.

REPRÉSENTANT LOCAL

En vertu des lois sud-coréennes, les fournisseurs étrangers qui désirent exporter leurs produits en Corée ne sont pas tenus d'avoir un représentant sur place. Toutefois, il est d'usage de recourir à un représentant local pour promouvoir la vente des produits sur le marché sud-coréen. Il n'est pas rare non plus que les exportateurs qui prévoient réaliser d'importantes affaires ouvrent une succursale. De plus, la majorité des exportateurs nomment un agent d'expédition chargé des formalités relatives au débarquement, au dépôt des marchandises dans une zone sous douane, au dédouanement et au transport.

RÉSEAU DE DISTRIBUTION

Les voies de distribution des produits agro-alimentaires et de la pêche ne se sont pas adaptées à la modernisation rapide qui a marqué les divers secteurs de l'économie sud-coréenne. Plus particulièrement, la filière de distribution traditionnelle, selon laquelle les marchandises passent par divers intermédiaires, a pour conséquence que les prix des aliments demeurent très élevés par rapport au revenu des consommateurs. Le réseau de distribution sud-coréen se compose de marchés de gros, de marchés en plein air, de magasins à rayons, de supermarchés, de chaînes de magasins et de dépanneurs. La distribution des produits de la pêche importés suit généralement la filière suivante : les fournisseurs et leurs négociants, importateurs ou grossistes (souvent à plus d'un niveau), puis les détaillants, restaurants et consommateurs.