

Une des forces du Canada réside dans sa capacité d'approvisionnement. Le Canada est très fortuné sur ce plan, car nos ressources sont relativement abondantes et nous pouvons fournir du homard vivant calibré très précisément au Royaume-Uni et faire preuve de plus d'efficacité que les producteurs britanniques. En plus, à la faveur de vols réguliers, les importateurs peuvent donner une commande par téléphone le soir et recevoir leur produit le lendemain matin. On a réduit toutefois le nombre de vols directs Halifax-Londres et cela inquiète les importateurs britanniques. En novembre 1992, il n'y avait en fait qu'un seul vol direct par semaine. La liaison au départ de Boston, naturellement, est assurée par plusieurs transporteurs. Le haut-commissariat reconnaît qu'il ne peut faire grand chose pour régler ce problème, mais la situation inquiète. Le homard vivant du Canada jouit, en général, d'une meilleure réputation que le produit américain. Toutefois, ce dernier a tendance à se vendre moins cher et certains commerçants l'achètent quand le Canada offre du homard à carapace tendre. Le homard local, en particulier celui de l'Écosse, revêt un certain cachet pour le consommateur (certains diraient qu'il s'agit de snobisme). Certains des plus grands chefs prétendent que le homard écossais est de meilleure qualité. Mais l'approvisionnement est tellement restreint et le prix si élevé la plus grande partie de l'année (surtout qu'une large part est exportée en France) que ce produit n'est pas un concurrent sérieux. La mission était ravie de voir qu'un hôtel aussi réputé que le Savoy annonçait bien haut son festival du homard canadien.

AUTRES PRODUITS

Il existe des débouchés pour d'autres variétés de poissons et fruits de mer, notamment le crabe commun, les pétoncles, le flétan de l'Atlantique, le flétan du Groenland, l'anguille vivante, les queues d'ange-de-mer et les ailes de raie. Le Royaume-Uni est souvent prêt à acheter d'autres espèces non traditionnelles, selon leur disponibilité. Étant donné que l'industrie de la fumaison est bien établie au Royaume-Uni, les débouchés dans le domaine des produits fumés sont limités. Les consommateurs préfèrent le poisson fumé local et les droits d'importation sont un net désavantage.

CONSEILS AUX EXPORTATEURS

Les petites ou moyennes entreprises qui songent à se lancer sur le marché britannique devraient avoir recours aux services d'un importateur. Le haut-commissariat peut fournir le nom de personnes-ressources pour des produits spécifiques. Le premier contact avec les acheteurs potentiels peut se faire par télécopieur ou par téléphone, mais, le Royaume-Uni étant un marché sophistiqué qui reçoit des offres de partout dans le monde, il faut faire preuve de persévérance et bien assurer le suivi - tout le monde sait que rien ne vaut une visite. Les commerçants britanniques apprécient beaucoup le fait de recevoir des réponses à leurs demandes transmises par télécopieur, même si elles sont négatives.

En Grande-Bretagne, le commerce des poissons et fruits de mer se fait de la même manière qu'au Canada en ce qui concerne les propositions, les prix et la livraison. Les Britanniques sont toutefois plus prudents que leurs homologues canadiens; il faut un peu plus de temps pour les convaincre, ne serait-ce qu'en raison de la distance entre les deux pays. Bien que les négociants britanniques tendent à penser commerce mondial, des préjugés au sujet du Canada peuvent les inciter à douter de la qualité du produit. Ils sont ouverts aux propositions présentées calmement, mais insistent pour obtenir de la documentation détaillée sur le produit ainsi que sur les antécédents de l'entreprise. La réserve des Britanniques n'est pas un mythe; elle est fondée sur le principe que les bonnes affaires demandent de la réflexion, et l'exportateur expérimenté se doit de tenir compte de cette caractéristique nationale.