

ALLEMAGNE

En 1988, l'industrie ouest-allemande de la pêche a réussi, dans une large mesure, à venir à bout de l'infestation par les nématodes, bien que selon l'OCDE son volume de ventes ait été inférieure à celui des années précédentes. La consommation par habitant, qui est passée de 13,2 kg à 11,8 kg en 1987, est remontée à 12,6 kg, avec une tendance accrue pour la variété et, par-dessus tout, pour les espèces de poissons et de crustacés très coûteuses. En 1988, les prises totales de la flotte de pêche allemande ont augmenté d'environ 5 p. 100 pour atteindre environ 185 000 tonnes. Selon l'OCDE, les importations ont augmenté de 9 p. 100 et les exportations de 3 p. 100, pour se situer à 473 000 et 123 000 tonnes, respectivement. À la fin de 1987, la flotte ouest-allemande de pêche hauturière était constituée de 17 navires, d'une capacité totale de quelque 25 000 tonnes de jauge brute, dont cinq navires-congélateurs, neuf chalutiers de poisson entier et trois navires-congélateurs pour le hareng (sous pavillon néerlandais). Quant à la flottille de cotres, qui compte environ 650 bateaux d'une capacité totale d'environ 24 000 tonnes de jauge brute, elle est demeurée inchangée. Après avoir connu une baisse considérable des prises au cours des dernières années, le secteur de la pêche en haute mer (y compris les petits chalutiers et les chalutiers européens) a entrepris d'en augmenter le niveau. C'est ainsi qu'en 1987 le secteur enregistrait une hausse de 13 p. 100 (88 500 tonnes), alors que la flottille de cotres connaissait une baisse de 2 p. 100 (95 100 tonnes).

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 néerlandais 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, signifie que les exportateurs nord-américains éprouvent 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 compétitif. Dans la pratique, cela signifie que les exportateurs doivent se conformer aux exigences techniques, répondre de manière prompte et efficace aux offres, être méticuleux 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 et offerts à des prix raisonnables.

Pour de nombreuses entreprises, le secret du succès, surtout dans un marché très compétitif, est de dénicher et d'exploiter un créneau spécialisé. Pour ce faire, il est presque indispensable de faire une étude de marché sur place. Les disparités régionales au niveau des habitudes des consommateurs sont beaucoup plus marquées en Allemagne de l'Ouest que dans bon nombre d'autres pays de taille similaire, et les importateurs devraient toujours consulter des experts locaux pour déterminer si leur produit sera accepté dans une région en particulier. Les producteurs ouest-allemands préfèrent généralement mettre leur produit à l'essai dans une «région Neilsen» avant de le lancer sur le marché. Les producteurs étrangers doivent toujours percevoir le marché d'un point de vue allemand et adapter leur produit en conséquence.