

Canada a réalisé une première vente importante de capelan séché. Les perspectives de vente sont encourageantes.

Considérations relatives au marché

Les barèmes tarifaires et les règlements entravent l'accès au marché français. Les pays membres de la CEE négocient conjointement la protection des stocks de poissons et concluent des accords bilatéraux. Le Canada a négocié un accord à long terme avec la CEE, ce qui a amené une réduction des droits perçus quant à certaines espèces et quantités. Malgré ces réductions, les produits canadiens sont encore loin de bénéficier des mêmes barèmes tarifaires qu'obtiennent l'Islande et la Norvège.

La politique commune sur la pêche, ratifiée en janvier 1983, pourrait affecter le marché en changeant la structure des prix des produits de la pêche ainsi que le prix de ces produits par rapport à des produits de remplacement; elle pourrait également amener l'application de mesures, dont un système de prix de référence, qui toucheraient directement les exportations canadiennes. En tant que membre de la CEE, la France sera tenue de respecter ce système qui régira le prix des importations en provenance de pays tiers. Ce prix de référence constituera, pour certaines espèces, un prix minimum que les exportateurs devront respecter pour pouvoir vendre leurs produits.

Il y a d'autres exigences. Ainsi, les exportateurs canadiens doivent être au courant des normes de qualité et d'étiquetage de la France et adapter leurs produits aux goûts et aux exigences des Français. La texture, la couleur et l'arôme doivent être bien uniformes; et les espèces bien manutentionnées sur tous les réseaux de distribution. Le produit doit être tout aussi "naturel" que possible sur le plan de la fraîcheur, de l'apparence et de la présentation. De plus en plus en France, on mesure la teneur en base volatile pour évaluer la fraîcheur du produit. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Paris peut aider les exportateurs à obtenir la documentation appropriée sur les lois et règlements régissant les importations de produits de la pêche en France.

En 1981, le gouvernement français a mis en place un système de contrôle des changes qui, entre autres, ne permet plus le paiement de lettres de crédit avant le débarquement des marchandises sur le sol français. De plus, les importateurs ne peuvent plus acheter à l'avance des devises étrangères. Dans certains cas, cependant, les exportateurs canadiens pourraient augmenter leurs ventes en acceptant de coter les prix en franc français.

En octobre 1982, le gouvernement français a annoncé que la documentation commerciale (factures commerciales, certificats d'assurance, documents de transit) concernant les importations devait être en langue française. Jusqu'à ce jour cependant, ce règlement n'a été mis en vigueur que pour les factures commerciales. Les exportateurs canadiens sont toutefois avisés de s'assurer que tous les documents soient en français.

Sur le marché de la vente au détail, les produits sont vendus en quantité variant de 200 à 500 g et, à l'occasion, en quantité de 1 000 g; les paquets de produits varient pour la plupart entre 200 et 400 g; les produits congelés sont surtout vendus dans des sacs en polyéthylène allant jusqu'à 2 kg; les produits surgelés individuellement sont généralement vendus en paquet de 1 ou 2 kg dans des sacs en polyéthylène ou des cartons hermétiques munis d'une fenêtre en cellophane; la majorité des hôtels, des restaurants et des établissements achètent des produits en morceaux congelés, mais les exigences varient selon le type d'établissement. En ce qui concerne les produits pannés et en morceaux, ils se vendent surtout en paquet de 8, 10 et 20 portions de 50 g, et le paquet doit contenir 72% de poisson; ces paquets sont principalement vendus dans les libres-services. Les plats cuisinés se vendent en majeure partie dans les supermarchés et dans les grands libres-services, où le client peut faire toutes ses emplettes en un seul endroit tout en payant un prix plus bas. Les exportateurs doivent inscrire sur le paquet la quantité et le type de poisson dans le cas des plats cuisinés; ils devraient aussi inscrire le mode de cuisson et une note indiquant que le produit ne doit pas être recongelé. Le nom du produit, le pays d'origine, le poids net (en mesures métriques), la date de congélation (s'il y a lieu) et la durée approximative de conservation devraient être mentionnés sur la face extérieure de l'emballage.

En outre, les exportateurs devraient savoir que le réseau de distribution français est complexe, c'est-à-dire qu'entre l'exportateur et le client visé, soit l'acheteur ou l'importateur, le détaillant ou l'exploitant d'un hôtel, d'un restaurant ou d'un établissement, il y a un très grand nombre d'intermédiaires. En ce qui concerne la poisson frais, le réseau de distribution est le plus court: a) le pêcheur, b) le mareyeur, c) le distributeur, d) le restaurateur. Les produits importés, tout particulièrement les produits congelés, peuvent être vendus sur le marché par l'entremise d'un agent, d'un courtier, d'un grossiste-importateur, d'un centre de réfrigération et de grossistes et détaillants secondaires. Dans certains cas, on a recours à un nombre moins élevé d'intermédiaires, notamment dans le cas de produits importés par une chaîne de supermarchés, ou par une agence centrale d'achats pour le compte de cette chaîne. Il incombe à l'exportateur, lors de son premier contact en France, de choisir le réseau de distribution approprié afin de réduire les coûts au minimum.

Concurrence

Actuellement, le gouvernement français essaie de réduire le déficit du commerce des produits de la pêche et d'arrêter la baisse des prises françaises débarquées, par le biais des mesures suivantes: 1) négocier un accès aux eaux européennes dans le cadre de la politique commune des pêches de la CEE; 2) négocier l'accès aux eaux territoriales de pays tiers; et 3) promouvoir l'élevage du poisson. Il est cependant peu probable que ces mesures auront une grande incidence sur la réduction des niveaux actuels d'importation.