

Mission : 325 Abidjan

Marché : 564 Côte d'Ivoire

Principale branche d'activité : 021 Poissons, crustacés et autres produits de la mer

La Côte d'Ivoire représente un marché intéressant possible à long terme pour des volumes importants d'espèces de poisson sous-utilisées. Le maquereau et le hareng semblent offrir d'excellentes perspectives de vente, mais d'autres espèces comme le merlu du Pacifique ne sont pas exclues. La demande principale vise les espèces grasses de valeur peu élevée, de préférence d'une teneur en matière grasse de 18 à 20 % pour la consommation générale du grand public. La Côte d'Ivoire importe actuellement quelque 100 000 tonnes de poisson congelé par an et les principales espèces importées sont le maquereau bâtard, le maquereau et la sardinelle. En 1987, les importations de maquereau se sont élevées à environ 25 000 tonnes tandis que les importations de hareng se chiffraient à quelque 6 000 tonnes.

Débouchés pour produits précis

Importations actuelles (\$ CAN)

Maquereau frais/congelé	17,00 M \$
Hareng frais/congelé	4,00 M \$

Commentaires de la mission concernant la stratégie de commercialisation

La mission donne les raisons suivantes pour expliquer l'absence relative d'exportations de poisson canadien en Côte d'Ivoire jusqu'à présent :

- 1) Prix non concurrentiels - Les prix canadiens CAF pratiqués à Abidjan sont de 50 p. 100 plus élevés que ceux des fournisseurs européens.
- 2) Les Canadiens éprouvent de la difficulté à adapter leurs techniques de commercialisation - Les pratiques traditionnelles d'emballage sont très importantes pour l'achat et la vente de poisson en Côte d'Ivoire. Les entreprises doivent s'employer à imiter les pratiques européennes le plus possible (boîtes de carton de 20 et 30 kilos). Le "suremballage" est également de pratique courante.
- 3) Perspectives de commercialisation relativement nouvelles et non explorées - En raison d'une demande croissante de poisson en Côte d'Ivoire (environ 200 000 tonnes par an), les Ivoiriens se tournent régulièrement vers le Canada pour obtenir des offres de vente. Il semble toutefois que les hommes d'affaires du Canada soient rares à avoir visité la Côte d'Ivoire pour évaluer le marché.
- 4) Les compétiteurs sur le marché offrent du poisson congelé en mer, ce qui leur donne un avantage comparatif sur le plan de la qualité.