

On a proposé plusieurs moyens, pour les producteurs canadiens, de lutter contre cette concurrence internationale. La plupart des importateurs recommandent aux producteurs de s'engager à fond dans la promotion, et d'utiliser la publicité pour faire valoir ce qui distingue le saumon d'élevage de la Colombie-Britannique quant à la qualité, au poids et à la couleur. Du point de vue commercial, tous les importateurs recommandent vivement aux producteurs d'observer des prix stables mais concurrentiels, et de veiller à la régularité des livraisons.

Approvisionnement, livraison et prix

La demande de saumon ne connaît pas de saison, même si certaines espèces, telles que le saumon Coho frais, sont saisonnières (août à octobre). Cette situation est donc favorable aux fournisseurs étrangers pendant le reste de l'année.

On prévoit une augmentation de la quantité de saumon Coho au Japon, causée par une hausse des importations en provenance du Chili. Or, si le prix du saumon Coho diminue, celui du saumon Coho d'élevage subira de nouvelles pressions vers le bas sur le marché japonais. Puisque le saumon sauvage est considéré comme étant de qualité supérieure au saumon d'élevage, une baisse du prix du saumon sauvage fera chuter d'autant plus le prix du saumon d'élevage.

Par conséquent, les importateurs japonais s'attendent à ce que les producteurs canadiens de saumon d'élevage luttent contre la concurrence étrangère en réduisant leurs prix en échange d'un volume de vente supérieur. Aux yeux de certains importateurs, la stabilité et l'ampleur de l'offre canadienne, ainsi que la proximité relative du Canada, donnent aux producteurs canadiens des avantages certains sur leurs concurrents européens.

D'un intérêt particulier sont les commentaires au sujet de la distribution de nos produits au Japon. Selon l'un des répondants, si l'on vise le marché de détail, on a plutôt intérêt à établir un système de distribution conçu pour la livraison quotidienne.

Une autre entreprise a mentionné que le très grand nombre d'organes de distribution au Japon l'avait obligée à mettre sur pied son propre réseau. Elle a donc commencé par recueillir des renseignements sur la qualité des produits et leurs prix en vendant, en consignment, du saumon importé au Marché de gros central. Ensuite, nourrie de cette expérience, elle a pu vendre ses produits à de gros détaillants, notamment aux supermarchés. Le saumon d'élevage congelé est vendu aux fumeurs. Pour réussir, l'entreprise compte sur la commercialisation du saumon frais et congelé dans certains créneaux.

Une autre entreprise a mentionné les formalités de livraison concernant le saumon frais. Selon elle, puisque le poisson est livré par avion, les arrivages devraient être réguliers (c'est-à-dire hebdomadaires). Plusieurs facteurs, notamment la fréquence et le poids du chargement, la distance et la durée du parcours entre l'exploitation et l'aéroport, ainsi que les exigences concernant l'emballage, sont essentiels pour assurer la fraîcheur et la régularité des approvisionnements. En outre, pour des raisons de contrôle sanitaire, un certificat d'inspection peut être exigé, car le saumon frais est parfois utilisé comme sashimi. On notera également que le saumon est inspecté pour le cas où il comporterait des vers et des bactéries parasites.

Couleur, poids et qualité

La plupart des importateurs interrogés ont souligné qu'il est essentiel de répondre aux attentes des Japonais en matière de qualité, de couleur et de poids.

Selon l'une des entreprises, les facteurs essentiels sont le soin apporté au traitement (enlèvement complet des branchies), la préférence marquée pour la chair rouge (la couleur argentée de la peau doit cependant être conservée), et la détermination rigoureuse du poids.