

Les faiblesses constatées sur le plan de la commercialisation trouvent en grande partie leur origine dans le fait que les entreprises de transformation confient la vente de leurs produits à des courtiers, négociants et marchands indépendants, c'est-à-dire à des preneurs de prix. Ces intermédiaires sont en fait des représentants, qui cherchent des clients et reçoivent une commission en retour de leurs efforts, plutôt que des spécialistes de la commercialisation qui se donnent pour tâche de repérer des exigences et d'imaginer des produits susceptibles d'y satisfaire. Certains d'entre eux, il faut le reconnaître, communiquent à leur fournisseur (l'entreprise de transformation) les attentes qu'on leur a manifestées, pour qu'on y réponde. Il ne faut pas oublier, par ailleurs, que les entreprises de transformation du poisson se caractérisent par leur peu d'ampleur et, en conséquence, par la pauvreté de leurs ressources en matière de commercialisation.

## 6.2 OBSTACLES AU COMMERCE

Dans bien des marchés où l'on ne cherche pas à protéger la production intérieure, les tarifs douaniers et les barrières non tarifaires (normes sanitaires, exigences en matière d'emballage et d'étiquetage, inspections) ne constituent pas des obstacles importants. Il en est cependant d'autres où les produits étrangers doivent surmonter une certaine protection tarifaire. Vu la valeur des exportations canadiennes de produits de la pêche, on a établi comment certains pays isolaient leur marché et le sujet figure parmi les priorités des négociations commerciales multilatérales.

### - TARIFS DOUANIERS

La réduction ou l'élimination des tarifs douaniers entraîneront une baisse relative du prix des espèces non traditionnelles dans les marchés cibles, améliorant la position concurrentielle de celles-ci par rapport aux autres sources de protéines. La réduction des marges préférentielles conférerait aussi certains avantages aux exportateurs canadiens.

Il existe des pays qui, comme la Corée du Sud, le Japon et les membres de la CEE, font obstacle au commerce par le biais de tarifs progressifs et de contingentement des importations.

### - BARRIÈRES NON TARIFAIRES

La réglementation phytosanitaire constitue probablement le principal problème auquel font face les exportateurs canadiens dans certains marchés. Aux États-Unis, on se préoccupe constamment des infections à Listeria, notamment en ce qui concerne les produits fumés; les inspections y exigent aussi beaucoup de temps. Dans la CE, la France et l'Italie se montrent particulièrement pointilleuses en matière d'étiquetage. Les négociations commerciales multilatérales ont abouti à la rédaction d'un projet d'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires; s'il est ratifié, nous serons mieux armés pour résoudre de tels problèmes.

Le gouvernement japonais refuse de lever les contraintes instaurées par son système de contingentement des importations à l'égard de certaines espèces de poisson (dont le hareng destiné à l'alimentation humaine, le maquereau, les pétoncles et le calmar).