

1. Morue congelée
2. Homard, vivant et congelé
3. Crabe congelé
4. Saumon congelé
5. Crevettes congelées
6. Saumon en boîte

POISSONS DE FOND

Les consommateurs britanniques conservent une préférence marquée pour les espèces traditionnelles, comme la morue, la plie, l'aiglefin et la sole, et optent souvent pour des produits à valeur ajoutée, comme les poissons à frire en grande friture, en pâte à frire et panés. Cette tendance se retrouve particulièrement dans les pubs où les goûts et la variété des plats offerts peuvent souvent sembler conservateurs, la plupart de ces endroits se limitant aux morceaux de morue et d'aiglefin en pâte à frire ou panés, aux langoustines et à la plie farcie. De nouvelles tendances ont entraîné une hausse des exportations au Royaume-Uni du hoki et du merlu chiliens ou sud-africains, qui viennent concurrencer les pays fournisseurs de morue comme le Canada. Les pays de la CEE, et le Royaume-Uni en particulier, exigent des filets dépiautés et désossés, et les emballages courants ne satisfont plus le marché européen. Les perspectives ne sont pas très bonnes pour la croissance des ventes des espèces de poissons de fond traditionnelles, car la récession a modifié les habitudes d'achat. Les détaillants n'achètent plus de produits qui ont été congelés deux fois. Les emballages changent, et on favorise maintenant les paquets de 10 livres au détriment des cartons traditionnels de 15 livres.

LE SAUMON

Le Royaume-Uni est en général un bon marché pour les produits de la pêche et pour le saumon en particulier. Le principal problème qui guette les exportateurs canadiens de saumon est la concurrence, provenant surtout de l'Écosse et de la Norvège. Cependant, le saumon quinnat et le saumon de culture de la Colombie-Britannique se vendent à prix fort par rapport aux espèces de l'Atlantique. Le marché du saumon en boîte est différent, étant donné le prix relativement élevé du saumon de culture qui exclut son utilisation par l'industrie britannique de la conserve. Les exportateurs de saumon canadiens ont toutefois bénéficié des activités de promotion de l'Association écossaise des éleveurs de saumon, qui ont contribué à mieux faire connaître le produit aux clients et à faire augmenter la demande pour les produits du saumon en général. Malgré ses efforts, il ne semble pas que l'industrie écossaise du saumon ait réussi à s'assurer de la fidélité des clients. La promotion écossaise ciblait le poisson frais. Le principal concurrent au Royaume-Uni du saumon rose en boîte semble être le thon; c'est donc que le prix est un facteur déterminant. Le saumon rouge en boîte jouit d'un créneau distinct, à l'échelon le plus élevé du marché.

Le secteur de la fumaison du saumon au Royaume-Uni profite d'un avantage concurrentiel sur les importations de saumon fumé en raison du droit de 13 p. 100 qui frappe ce dernier; les importations totales se sont élevées à seulement 54 tonnes, dont la moitié provenait d'Irlande. Les meilleurs débouchés pour les exportateurs canadiens résident dans la vente de saumon congelé à l'industrie de la fumaison, car le droit applicable est de seulement 2 p. 100. On remarque toutefois des avantages tangibles pour les exportateurs canadiens, dont le cachet que revêt le saumon sauvage. Le saumon sauvage dit d'origine britannique vendu sur le marché représente deux fois le volume des prises débarquées, ce qui en dit long sur le prestige de l'étiquette «sauvage».