

I. OBJET

Le présent document s'inscrit dans une série d'examens (les EPMM) de sous-secteurs portant notamment sur le **homard**, le **saumon**, les espèces sous-exploitées (**non traditionnelles**), l'**aquiculture** et les produits à valeur ajoutée (dont les fruits de mer), dans lesquelles sont présentés les caractéristiques des marchés ainsi que les défis, les forces et les faiblesses du secteur. Il sera peut-être souhaitable de préparer des examens sur d'autres segments. De nature générale, le présent document effectue un tour d'horizon des problèmes communs à l'ensemble du secteur.

Les cinq premiers EPMM des produits de la pêche, en cours de préparation, ont pour but d'aider les délégués commerciaux au sein d'AECEC à élaborer un plan de promotion du commerce (auquel contribuent les missions) qui tienne compte des intérêts de l'industrie canadienne de la pêche afin que celle-ci puisse exploiter les tendances et les possibilités commerciales, nouvelles ou actuelles, et aplanir les principaux obstacles à la commercialisation dans ce secteur. Les EPMM visent plus précisément à donner un aperçu d'un processus permettant :

- a) de déterminer les perspectives et les possibilités commerciales sur les marchés extérieurs;
- b) de déterminer les obstacles au commerce auxquels font face les exportations canadiennes;
- c) de déterminer les avantages et faiblesses comparatifs du Canada;
- d) de proposer un plan stratégique en vue d'accroître les exportations; et
- e) de coordonner le plan proposé avec les activités de promotion mises sur pied par les délégués commerciaux au Canada et à l'étranger et avec les plans de travail des autres organismes et sociétés concernés du gouvernement et du secteur privé.

Il va sans dire que certaines espèces traditionnelles autres que le homard et le saumon ne sont pas exclues, et qu'elles continueront de faire partie des activités de promotion des exportations du Service des délégués commerciaux. Parmi ces espèces, mentionnons le crabe des neiges, la crevette nordique, le hareng et le maquereau.

Même si nombre de producteurs et d'exportateurs canadiens recherchent activement de nouveaux marchés, y compris des segments et des créneaux spécialisés, il reste beaucoup à faire pour recueillir l'information commerciale, assurer la qualité, mettre sur pied des activités de promotion et sensibiliser les gens au fait que le Canada possède encore des ressources halieutiques abondantes pouvant répondre à de nombreux besoins du marché mondial. On dénombre à l'heure actuelle 110 000 détenteurs de permis de pêche, qui se sont partagé en 1992 des prises évaluées à 1,3 milliard \$ CAN, soit des revenus bruts de 11 000 \$ CAN par pêcheur. Ces données ne tiennent pas compte du coût des navires, des filets, du carburant et du matériel. Cela montre qu'il faut procéder à une vaste opération de rationalisation du côté pêche et du côté transformation si l'on veut que le secteur demeure viable dans les années à venir, d'autant que les pays à bas prix de revient continuent de gruger la part du Canada des marchés étrangers des produits de la pêche.

Le présent document a pour objet de déterminer les facteurs de commercialisation qui doivent être examinés dans le but d'accroître et de stabiliser les recettes d'exportation, afin que notre industrie des produits de la pêche puisse obtenir