

Le commerce du Canada avec l'Australie dans le domaine des poissons et des produits de la pêche a été dominé traditionnellement par le saumon en boîte et les efforts de diversification de la gamme des produits n'ont guère porté fruit. Les seuls autres produits d'importance, d'après les chiffres de 1987-1988, sont le saumon fumé (4,5 millions de dollars), les autres filets de poisson (2,5 millions de dollars) et les sardines en boîte (2,3 millions de dollars).

L'Australie a importé en 1987-1988 des filets de merlu et d'autres filets pour une valeur de 54 millions de dollars et de 43 millions de dollars respectivement. Une quantité considérable de produits de la famille du requin, dont l'aiguillat, était comprise dans ces chiffres. Même si les efforts initiaux déployés pour obtenir une partie du marché du merlu ont été contrecarrés par les approvisionnements peu coûteux en provenance d'Amérique du Sud, le marché a tiré des enseignements de l'expérience et est maintenant à la recherche d'un bon produit qui n'offre pas nécessairement les mêmes caractéristiques que ceux du capensis. Nous faisons confiance à la souplesse et à la ténacité de l'industrie canadienne. On dit que sur le marché australien, le poisson doit être blanc, sans arête et sans goût. Ces dernières années, on a assisté à une évolution considérable dans ce domaine même si une grosse partie du commerce continuera à être accaparée par les produits blancs, sans arête et sans goût, pourvu qu'ils demeurent acceptables pour les secteurs de la restauration minute et du poisson-frites.

Les missions canadiennes en Australie tiennent à jour des listes d'importateurs/distributeurs australiens de poisson. On peut se procurer ces listes sur demande. C'est d'ailleurs la meilleure façon d'obtenir une information d'actualité car la situation change régulièrement en raison de prises de contrôle, de fusions, de changements dans le lieu des installations et, à l'occasion, de liquidations.