

Le Canada n'a pas encore réalisé tout le potentiel de son secteur des pêches et la demande mondiale sera bientôt supérieure à l'offre, si l'on en croit les rapports publiés par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

6. DIFFICULTÉS ACTUELLES DU SECTEUR

6.1 GÉNÉRALITÉS

À l'heure actuelle, les difficultés financières qu'éprouve l'industrie canadienne des produits de la pêche l'empêchent d'évoluer, c'est-à-dire de faire passer sa préoccupation principale du produit au consommateur et de s'adapter à la concurrence. À une époque plus heureuse, la plupart des intervenants réussissaient à vendre leur poisson même s'ils s'y connaissaient mal en matière de commercialisation et investissaient peu dans la promotion. Aujourd'hui, l'approvisionnement est incertain pour diverses espèces traditionnelles, quand il n'est pas restreint par le contingentement. Dans tous les marchés, on constate aussi que les positions concurrentielles sont âprement disputées; certaines entreprises ne disposent pas des ressources nécessaires à la mise au point d'un matériel publicitaire efficace, tandis que d'autres n'ont pas à leur service des gestionnaires aptes à mettre à profit les débouchés exploitables. Ces sociétés auraient avantage à participer à l'un des programmes s'adressant aux ressources humaines lancés dans le cadre de la campagne sectorielle d'ISTC ou encore au Programme de perfectionnement des gestionnaires de la commercialisation de l'APECA.

De multiples motifs économiques sont à l'origine du fait que les pêcheurs ne s'intéressent pas à de nombreuses espèces non traditionnelles. C'est notamment le cas pour le grenadier, qui ne rend que 10 p. 100 de chair, et pour le flétan du Groenland, dont on ne récolte quotidiennement que quelques tonnes par unité d'effort.

L'industrie canadienne de la pêche hésite à consacrer des fonds à la promotion (générique ou spécifique), car elle n'arrive pas à faire le lien entre cet investissement et la réussite commerciale.

Le secteur canadien de l'équipement industriel accuse un retard technique par rapport à certains pays de Scandinavie ou d'Europe, qui ont grandement investi dans la mise au point et l'exportation d'appareils de transformation. La production et l'utilisation efficaces de certaines espèces non traditionnelles exigent un équipement des plus perfectionnés; plusieurs entreprises auront peine à rassembler les sommes, parfois considérables, nécessaires au financement des stocks entre le démarrage de la production et la vente.

D'une année à l'autre, il est rare que le marché voie apparaître en nombre plus qu'infime les nouveaux produits remarquablement innovateurs. La majeure partie des fonds consacrés au perfectionnement sert à copier ou à améliorer ceux de concurrents, ou encore à ajouter aux gammes déjà offertes, le tout au détriment des produits véritablement nouveaux. C'est là une lacune que l'on peut attribuer à la crainte de l'échec, au financement insuffisant des stocks ou à l'emploi du poisson à des fins autres qu'alimentaires.