

Il existe, dans l'industrie de transformation sur la côte ouest, d'intéressantes possibilités en ce qui concerne les espèces de fond, des crustacés, les coquillages et les nouveaux produits.

VI. PROBLÈMES SECTORIELS

En raison de l'insuffisance des ressources financières et de la pénurie de certaines espèces traditionnelles, l'industrie canadienne des produits de la pêche n'est pas à l'heure actuelle, sauf quelques exceptions, particulièrement bien placée pour passer d'une approche axée sur les produits de base à une approche axée sur la transformation, le marché et le consommateur. En période de prospérité économique, la plupart des entreprises dans ce secteur ont été capables de vendre leurs produits sans avoir à consacrer de ressources aux initiatives de promotion collective.

Les chefs de file du secteur ont souligné, principalement dans le cadre des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (poissons et produits de la pêche), que selon eux l'industrie canadienne de la pêche ne pourra rivaliser sur les marchés mondiaux à moins de régler les problèmes internes de structure et de réglementation qui nuisent à l'efficacité et à la compétitivité. Ils soutiennent que ces problèmes entraînent la surcapacité en bâtiments, en installations et en effectifs et produisent des résultats insuffisants pour justifier l'investissement ou pour maintenir le niveau d'emploi traditionnel.

Le traité conclu en 1991 entre la Communauté européenne et l'Association européenne de libre-échange ainsi que la possibilité que certains pays scandinaves se joignent à la CE pourraient entraîner une baisse des exportations canadiennes vers notre troisième marché régional. Dans ce contexte, conserver notre part actuelle de ce marché représente tout un défi.

Les pays en développement qui possèdent des eaux tempérées, des espèces à croissance rapide et de faibles coûts de main-d'oeuvre sont devenus les principaux concurrents du Canada. Ils offrent toute une gamme de nouvelles espèces de poissons qui font concurrence à la morue, à la sébaste, à l'aiglefin et à la goberge de l'Atlantique exportés par le Canada. Parmi ces nouvelles espèces, mentionnons la goberge de l'Alaska, le poisson-chat d'élevage, le merlan, l'hoplostète orange, l'abadèche royale d'Amérique du Sud, le tilapie d'Asie et le hoki de Nouvelle-Zélande. La concurrence de ces espèces a réduit la part canadienne du marché, aux États-Unis et ailleurs.

Le Canada accuse du retard sur les pays de Scandinavie et d'Europe quant aux investissements dans la mise au point et l'exportation de matériel de transformation employé en vue de la production et de l'utilisation efficaces de certaines espèces sous-exploitées ou d'élevage et de produits à valeur ajoutée. De plus, le financement en vue de l'acquisition de matériel et du maintien des stocks dans les entreprises d'aquiculture, du début de la production jusqu'au renouvellement des commandes, est rare et relativement coûteux.

Le manque de coordination et de coopération entre les gouvernements et l'industrie ainsi que l'absence de priorités et d'objectifs ont caractérisé les initiatives canadiennes de commercialisation sur les marchés extérieurs. Les gouvernements provinciaux participent aux programmes de promotion et à la formation de consortiums, tandis qu'un certain nombre d'organismes fédéraux