

La plus grande partie du poisson de fond est exportée surgelée, en blocs ou en filets. Grâce à des méthodes de marketing plus sophistiquées et réalistes et grâce à une plus grande attention portée à la qualité, les producteurs sont mieux armés pour prendre des décisions éclairées quant au mix de produits qu'ils souhaitent conditionner. Depuis ces dernières années, c'est davantage le marché qui détermine le ratio blocs-filets.

C'est de loin aux États-Unis qu'est exportée la plus grande partie de notre poisson de fond (voir Tableau 9). En 1986 la valeur de nos exportations de poisson de fond vers les États-Unis a été de plus de 350 millions de dollars, et en 1987 de plus de 450 millions de dollars. La valeur de nos exportations vers l'Europe occidentale (y compris les exportations vers le Royaume-Uni de filets avec la peau et l'arête centrale) s'est chiffrée à environ 30 millions de dollars en 1986 et près de 40 millions de dollars en 1987.

Dans la catégorie des espèces pélagiques, le capelan l'emporte largement en quantité sur toutes les autres espèces (voir Tableau 10) : plus de 65 millions de livres en 1986 contre 17 millions de livres pour le hareng.

La valeur du capelan (voir Tableau 11) en 1986 a été de plus de 57 millions de dollars, contre à peine plus de 7 millions de dollars pour le hareng et pas tout à fait un million de dollars pour le maquereau. Pour ce qui est de la valeur du capelan en 1987, elle révèle combien nous pouvons être vulnérables aux forces extérieures qui s'exercent sur les marchés que nous desservons.

Pour ce qui est de la valeur des exportations d'espèces pélagiques selon les pays (voir Tableau 12), c'est le Japon qui vient en tête; cela tient essentiellement à l'importance de nos exportations de capelan femelle