

continuer de la financer, car elle constitue un excellent moyen de mieux faire connaître les espèces non traditionnelles à l'étranger.

AECEC et le consulat du Canada à Détroit ont organisé, en février, un premier grand dîner axé sur les espèces non traditionnelles, dont huit étaient mises en valeur dans une atmosphère des plus distinguées. On compte répéter l'expérience à Cincinnati, Détroit et Chicago au cours de l'exercice 1993-1994.

Le Secrétariat de la liaison sectorielle s'était donné pour vocation première de mettre en place une série d'activités qui faciliteraient l'exportation aux entreprises canadiennes du secteur de la pêche et de coordonner la mise au point des outils (information et renseignements sur les marchés internationaux, création de réseaux de relations) nécessaires à la concertation et à l'expansion des projets canadiens de commercialisation du poisson à l'échelle internationale.

AECEC a l'intention d'obtenir de tous les intervenants qu'ils emploient l'expression non traditionnelles pour désigner les espèces sous-exploitées de l'Atlantique et l'expression à valoriser pour celles du Pacifique. Le terme «sous-exploité» aurait une connotation négative, à laquelle les produits en cause seraient identifiés dans les marchés.

Le Secrétariat continue de tabler sur les ressources propres du Ministère, soit notamment 1) le Service des délégués commerciaux, qui possède des représentants dans les Centres de commerce international établis au Canada, dans les Directions générales sectorielles et géographiques d'Ottawa et, facteur des plus importants, dans la plupart des missions canadiennes à l'étranger; 2) la base de données WIN Export, dans laquelle est décrite notre clientèle étrangère et qui permet de cibler les entreprises qu'il convient d'informer et de desservir individuellement; 3) le système de planification des missions, qui non seulement diffuse des données commerciales de première importance et indique les débouchés exploitables à l'étranger, mais véhicule le dialogue avec les autres ministères fédéraux, les provinces, les associations sectorielles et les entreprises.

Le Comité interministériel sur les orientations commerciales stratégiques continuera de prodiguer des conseils sur les activités d'organisme fédéraux tels que AECEC, ISTC, Pêches et Océans Canada, l'APECA, l'ACDI et DEOC. On songe actuellement à créer des stratégies de promotion internationale des produits de la mer, dans le cadre desquelles serait instauré un mécanisme interministériel de coordination et d'approbation pour l'affectation des fonds consacrés à l'expansion des exportations de poisson et de fruits de mer.

Un agent du Secrétariat sera constamment chargé d'assister aux diverses conférences portant sur les perspectives de l'industrie et aux forums internationaux, ainsi que de rencontrer les missions d'acheteurs canadiennes et étrangères, dans le but de les informer, notamment sur la commercialisation des espèces non traditionnelles à l'échelle du monde entier.

Le potentiel de développement de certains secteurs des pêches de l'Atlantique, du Pacifique et d'eau douce est digne d'attention. Le Canada dispose d'excellentes ressources commercialement exploitables de ces espèces; de plus, ses espèces traditionnelles sont actuellement écoulées dans des marchés où elles ne commandent qu'un très faible prix. Les priorités de la stratégie canadienne doivent donc être les suivantes : 1) exploiter les espèces non traditionnelles