

arrivé à un véritable consensus sur la façon d'améliorer les normes de qualité, les Japonais ont fait clairement savoir aux producteurs canadiens que ceux-ci devaient s'employer à améliorer la qualité de leurs produits par comparaison à celle des autres fournisseurs s'ils veulent jouir de débouchés stables et continuer à dominer le marché japonais de la roque assaisonnée.

Les importateurs japonais ont précisé des problèmes bien concrets, dont la fraîcheur, le travail à la pièce, les techniques d'emballage et les méthodes de transport. La partie canadienne a reconnu la nécessité d'améliorer les pratiques de manutention, de tri et de conditionnement, de même qu'elle a convenu que certains des changements pouvaient être apportés à peu de frais. Les autres changements doivent être pesés en fonction des coûts et des avantages possibles.

Le sujet des normes de qualité minimales a été abordé avec une certaine hésitation par les importateurs tout autant que par les transformateurs. Certes, il serait souhaitable de disposer d'un produit plus uniforme, mais le maintien de la stabilité des prix de la roque de l'Atlantique revêt une importance capitale pour les Japonais.

La mission sur la roque de hareng a permis d'entamer le dialogue, ce qui était une première étape nécessaire pour l'expansion à long terme de l'industrie de la roque de l'Atlantique. Il est proposé que des séminaires de suivi soient organisés pour permettre la diffusion des résultats de la mission. L'industrie de la roque de hareng de l'Atlantique devra également mettre en oeuvre des activités de promotion au Japon pour assurer à long terme la croissance du marché des produits de roque assaisonnée.