

d'entamer des négociations. Les contingentements sont annuels, mais annoncés en deux fois au cours de l'année. En règle générale, un contingentement qui n'a pas été pleinement utilisé peut être reporté à l'année suivante. Il faut savoir que c'est le calmar, parmi les produits canadiens, qui est le plus durement touché par ce système de contingentement.

La distance, surtout entre la côte atlantique du Canada et le Japon, fait que, pour certaines espèces, les coûts de transport sont trop élevés pour être concurrentiels. Les produits de la côte ouest réussissent en général à avoir des prix plus intéressants à cause de la plus haute valeur unitaire (pour les oeufs de hareng, le saumon rose et le saumon), ce qui diminue l'impact relatif des coûts d'expédition. Les possibilités seraient améliorées s'il y avait des services plus fréquents ou s'il était possible de bénéficier de taux plus avantageux pour se rendre au Japon (et dans les autres pays de l'ouest du Pacifique) à partir des deux côtes du Canada. Pour l'instant, la difficulté tient surtout à la réticence qu'ont les entreprises étrangères de transport à affecter suffisamment de conteneurs réfrigérés pour permettre le développement d'un nouveau volume d'affaires.

Le poisson frais accapare une part importante du marché japonais. À cause de la distance, le Canada ne peut pas être un fournisseur dans ce domaine, ni dans celui de produits spéciaux comme le "kamaboko" qui se sert de poissons peu coûteux et nécessite une technologie particulière de transformation. Avec la structure actuelle de coûts et de prix, il est peu probable que le Canada puisse devenir un fournisseur important de "kamaboko", mais il y a des possibilités réelles pour le poisson congelé de haute qualité quand les approvisionnements en poisson frais sont inadéquats ou insuffisants. Les Japonais trouvent que le système de prix unique appliqué par les entreprises canadiennes manque de flexibilité, surtout pour certains produits de bas de gamme. La qualité des produits canadiens est aussi la source d'autres difficultés. Même si l'industrie canadienne est capable de fournir des produits de qualité, il y a des variations d'un producteur à l'autre, ou même d'une expédition à l'autre.

Sur le marché japonais des produits du poisson, le Canada bénéficie des avantages suivants: des approvisionnements largement suffisants, des relations amicales aux niveaux politique et commercial et une connaissance relativement bonne des besoins originaux du marché japonais.