

importations américaines n'ayant été que d'environ 17,000 tonnes au cours de cette période. Il est probable que la même tendance se reproduise en 1989.

J'aimerais évoquer rapidement l'Accord de libre-échange que le Canada a conclu avec les États-Unis. Cet accord est maintenant en vigueur et il est indéniable qu'il représente de nombreuses opportunités. Cependant, comme pour beaucoup de choses, les opportunités ne surgissent pas comme ça, il faut les créer. J'estime que pour les petites et moyennes entreprises de transformation, comme les vôtres, l'Accord de libre-échange offre surtout des possibilités pour les produits spécialisés, pouvant être pré-emballés au niveau de l'usine. Il ne s'agit pas d'imiter les grosses compagnies pleinement intégrées et vouloir proposer ce que l'on appelle les plats préparés à haute valeur ajoutée. Mais attention! C'est dans ce domaine qu'une bonne planification et qu'une bonne recherche en marketing sont les plus critiques.

D'après ce que je peux voir, il existe un domaine où l'influence du libre-échange des produits de la mer pourrait être particulièrement forte: les acheteurs américains et de nombreux fournisseurs canadiens pourraient désormais faire preuve d'une plus grande ouverture et chercher à créer des entreprises en co-participation, tant au niveau production qu'au niveau marketing. Dans le passé, cette option était réservée aux grosses entreprises. Non seulement l'Accord de libre-échange améliore cette option mais, ce qui est plus important, il l'offre maintenant aux petites et moyennes entreprises. Un volume d'investissements croissant est d'ailleurs réalisé en ce sens de part et d'autre de la frontière. Dans de nombreux cas, on assiste au libre jeu des forces du marché. A mon avis, c'est un signe des plus encourageants.