

comparable de la demande. Pour ce qui est de l'élevage du saumon de l'Atlantique, le Comité a appris que les niveaux de production ont déjà contribué à faire baisser les prix sur les marchés mondiaux. L'industrie canadienne doit dès maintenant se doter d'un plan de commercialisation innovateur, axé sur la connaissance du marché, la surveillance et la garantie de la qualité ainsi que la publicité générique. Le gouvernement devrait accorder une aide qui permettrait d'analyser les tendances du marché et ses possibilités et qui contribuerait à créer une image de marque, étant donné que la concurrence est appelée à s'intensifier.

▶ Il y a une demande croissante pour les fruits de mer de première quantité. Améliorer la qualité du poisson est un moyen d'augmenter le produit des ventes. Le programme canadien d'inspection du poisson devrait être utilisé comme outil de commercialisation afin de sensibiliser les consommateurs du marché intérieur et international au fait que les produits de la mer canadiens ont été soumis au système d'assurance de la qualité le plus rigoureux qui soit. L'industrie et le gouvernement devraient réexaminer l'adoption d'un système de tri à quai et d'un système de classement et d'étiquetage des produits finis. Le ministère de Pêches et des Océans devrait encourager les pêcheurs à améliorer les techniques de manipulation du poisson en mer.

▶ Des campagnes de publicité générique, au Canada et à l'étranger, axées sur la recherche de débouchés commerciaux pour le poisson canadien s'imposent si l'on veut persuader les consommateurs de produits de la mer que le Canada est le fournisseur d'un produit de haute gamme. Il faut adopter un programme permanent de publicité générique. La position du Canada parmi les principaux exportateurs de produits de la mer pourrait être compromise si nous laissons de puissants concurrents se tailler une place sur nos marchés établis.

▶ Comme il est un des plus grands exportateurs mondiaux des produits du poisson, le Canada fait valoir que la pêche tirerait avantage de la réduction des entraves au commerce. Dans l'industrie canadienne de la pêche, on ne connaît pas

encore tous les effets, avantageux ou non, de l'Accord canado-américain de libre-échange. En fait, ce n'est qu'au cours des dix prochaines années que sa véritable portée deviendra manifeste. La façon dont les groupes binationaux et les groupes de travail seront mis sur pied sera d'une importance capitale pour le Canada. Le gouvernement fédéral ne devrait, en aucune circonstance, faire un enjeu commercial du droit souverain du Canada à protéger et à gérer ses ressources halieutiques. Le Comité est très inquiet des répercussions que risque d'avoir sur l'industrie de la côte est, la décision qu'à rendre, en octobre 1989, le groupe d'experts du Canada à l'égard du saumon et du hareng de la côte ouest. Il ne faudrait pas considérer l'Accord de libre-échange comme un substitut aux accords multilatéraux et bilatéraux de libéralisation des échanges, avec d'autres marchés comme la Communauté économique européenne et le Japon.

Il ne s'agit là que quelques-unes des principales questions qu'aborde le Rapport du Comité sénatorial des pêches. Le Comité n'estimera son travail utile que dans la mesure où les participants de l'industrie conviendront avec lui que ses suggestions feront prospérer l'industrie et en assureront la stabilité et où le rapport attirera l'attention du gouvernement et du grand public sur les préoccupations les plus pressantes.