

marchés d'intérêt une priorité dans les négociations commerciales multilatérales (NCM).

1. TARIFS DOUANIERS

Dans la mesure où les droits de douane sont réduits ou éliminés, les prix du saumon baisseront un peu sur les marchés d'intérêt, ce qui le rendra plus concurrentiel par rapport aux autres produits protéiniques. En outre, la réduction des marges de préférence (par exemple, Norvège — préférences AELE/CE, Chili — SGP/TPG sur bien des marchés) bénéficierait aux exportateurs canadiens. La mise en oeuvre de l'ALENA améliorera l'accès au marché mexicain encore que des concurrents importants comme les États-Unis (Alaska) et le Chili bénéficieront également d'un accès tarifaire privilégié à ce marché.

Les prix de référence de la CE ne posent pas vraiment un problème aux exportations canadiennes vers la CE étant donné que le prix du saumon canadien leur est généralement égal ou supérieur. Le Canada n'y exporte à peu près pas de saumon de l'Atlantique frais ou congelé, seulement des espèces du Pacifique qui sont surtout destinées à la transformation, notamment au fumage.

2. BARRIÈRES NON TARIFAIRES

Les règlements phytosanitaires constituent peut-être le problème le plus difficile auquel font face les exportateurs canadiens sur bien des marchés. Aux États-Unis, l'infection à *Listeria* est un problème permanent, surtout pour les produits fumés, de même que les retards d'inspection. Dans la CE, il s'est posé des problèmes en France et en Italie au sujet des tolérances en matière de poids égoutté pour le saumon en boîte et en matière de redécongélation pour le saumon congelé devant subir un autre traitement. En Australie et en Nouvelle-Zélande, les règlements phytosanitaires qui ont pour effet d'interdire les importations de saumon frais et congelé et presque toutes les importations de saumon fumé font depuis longtemps l'objet d'un litige. Le projet d'accord des NCM sur les mesures sanitaires et phytosanitaires devrait faciliter la résolution de ces problèmes.

Les mesures de soutien (subventions) qu'offrent les grands pays producteurs comme la Norvège et le Chili pour le saumon d'élevage et comme l'Alaska pour la promotion du saumon sauvage nuisent à l'aptitude des exportateurs canadiens à soutenir la concurrence par les prix sur les marchés tiers. Les États-Unis ont déjà pris des recours commerciaux contre la Norvège. Il se pourrait aussi qu'ils en prennent contre le Chili.

B. PRATIQUES ET CONTRAINTES COMMERCIALES

Les pratiques de fixation des prix agressives et déloyales de nos principaux concurrents posent un grave problème aux producteurs