

ce domaine assureront des gains économiques accrus à toutes les branches de l'industrie.

En ce qui concerne la transformation, nous nous attendons à ce que l'on accorde plus d'importance aux nouveaux produits, par exemple, les queues de homard non cuites et les homards entiers blanchis en sachets sous vide. Il conviendra également de mettre l'accent sur les spécialités plus ouvrees, notamment les portions congelées et les entrées toutes préparées pour le marché du détail. L'amélioration des emballages sera également un des défis que l'industrie devra relever.

Du fait de la diversité des coûts et de la demande accrue de produits prêts à cuire et prêts à servir en Europe, ce marché devrait être particulièrement satisfait de ces réalisations.

Le homard est un des articles les plus importants des exportations canadiennes de produits de la mer. Nous reconnaissons cependant que, pour continuer à assurer la croissance de ces exportations, les produits du homard devront satisfaire aux besoins spécifiques du marché. Nous serons donc heureux que vous nous fassiez part de vos vues, aujourd'hui, sur la manière dont on pourrait y parvenir au Royaume-Uni.