

croissance pour un bon nombre d'autres produits. Plus de 100 entreprises canadiennes exportent déjà des produits alimentaires au Japon. Toutes les grandes entreprises du secteur de la pêche exportent: Connor Bros., Fishery Products, National Sea Products, H.B. Nickerson and Sons et United Maritime Fishermen sur la côte atlantique, et B.C. Packers et la Federation of Fishermen's Cooperatives sur la côte du Pacifique. En Ontario, Omstead Fisheries est un important fournisseur d'éperlan d'eau douce.

Le succès des produits du poisson sur le marché japonais dépend, dans une part importante, de l'aptitude du Canada à adapter ses produits aux exigences japonaises et aux possibilités. Par exemple, le marché pour les oeufs du hareng canadien conquis au cours des années 70 a subi un recul temporaire en 1980 quand les spéculateurs japonais ont dépassé les limites de la tolérance des consommateurs. Ce marché revient à une base beaucoup plus stable. Il y a bien entendu d'autres facteurs qui peuvent affecter un marché bien établi. On peut citer comme exemple le marché des calmars canadiens qui a connu une croissance rapide à la fin des années 70, alors que les prises intérieures japonaises étaient insuffisantes, mais a diminué de façon marquée par la suite quand les pêcheurs japonais ont réussi des prises inhabituelles en 1980, réduisant ainsi la demande en importations. On prévoit aussi que ce marché reviendra à de meilleurs niveaux. Cela n'empêche que les entreprises canadiennes participant avec les Japonais à la mise au point de techniques de prise pour les calmars, diversifient leurs efforts de commercialisation vers d'autres pays.

Commentaires sur le marché

Les freins les plus sérieux à la pénétration du marché japonais sont la concurrence des fournisseurs étrangers et japonais, les problèmes de transport, les contingentements à l'importation et la qualité des produits canadiens.

Les contingentements à l'importation se sont avérés très efficaces pour protéger l'industrie japonaise de la pêche de la concurrence étrangère pour certaines espèces. Un autre aspect du système de contingentement qui a beaucoup nuï aux transformateurs canadiens a été l'absence, ou le retard considérable, que le Japon mettait à rendre publics ses contingentements. Cela a empêché les entreprises canadiennes d'emballer leurs produits en fonction des spécifications japonaises. Le système japonais d'importation attribue les contingentements aux importateurs japonais. Un fournisseur éventuel doit donc trouver un importateur qui peut disposer de contingentements avant