

être étudiée soigneusement sur le plan de l'image, de l'identité et du prix.

La dépendance historique à l'égard de l'aide financière des gouvernements (dépenses en capital, promotion internationale) fera problème dans un climat d'austérité financière. L'industrie devra donc de plus en plus financer elle-même ses efforts de mise en marché internationale.

Quant aux systèmes de transport et de distribution, la relative difficulté d'accès à certains marchés étrangers éloignés ayant un grand potentiel désavantage souvent les exportateurs canadiens vis-à-vis leurs concurrents.

Si l'industrie connaît mal les possibilités qu'offrent certains marchés, c'est faute d'une information commerciale coordonnée qui permette aux producteurs de saumon sauvage et de saumon d'élevage de travailler plus efficacement à desservir les marchés et à prendre des décisions de production. Dans le cadre des efforts de commercialisation, il faut examiner plus à fond des questions comme la saisonnalité, la coordination de la récolte du saumon d'élevage avec l'offre du saumon sauvage et le calendrier de production de certains conditionnements. L'industrie doit faire des efforts pour maintenir ses parts de marché.

Souvent les petites et moyennes entreprises ne sont pas en mesure d'assurer la continuité de l'approvisionnement qu'exigent les gros acheteurs étrangers. Il est difficile de prédire l'ampleur des prises de saumon sauvage d'une année à l'autre, ce qui peut influencer sur l'aptitude à garantir l'approvisionnement et faire fluctuer grandement les prix, surtout si les prises sont plus grosses que prévu.

Les fournisseurs canadiens de poissons et de fruits de mer, y compris le saumon, tardent parfois à tirer parti des tuyaux et des demandes de renseignements commerciaux et ne fournissent pas toujours l'effort nécessaire pour répondre aux besoins de leurs clientèles.

5. PROBLÈMES DE COMMERCIALISATION SECTORIELS

A. BARRIÈRES COMMERCIALES

Les barrières tarifaires et non tarifaires (restrictions phytosanitaires, exigences en matière d'emballage et d'étiquetage, inspections) ne posent pas un grand problème surtout dans les pays qui ne produisent pas de saumon. La structure tarifaire du Système harmonisé ne distingue pas entre le saumon sauvage et le saumon d'élevage. Cependant, certains produits concurrents comme le thon en conserve bénéficient d'une certaine protection tarifaire. Étant donné l'importance des exportations canadiennes de saumon et de produits du saumon, on fait des restrictions d'accès à certains