

Aux fins de l'expansion industrielle et de la promotion commerciale, il faut viser les domaines de la transformation, des espèces sous-exploitées et des produits d'élevage. Les produits aquicoles se prêtent bien à la transformation en raison de l'approvisionnement régulier, de leur qualité et de leur disponibilité à longueur d'année. Les améliorations génétiques procureront des gains sensibles sur le plan de l'alimentation et de la croissance.

On doit sensibiliser davantage les consommateurs, les établissements et les revendeurs au fait que le Canada possède des ressources suffisantes en poissons non traditionnels et en espèces d'élevage ainsi que des produits à valeur ajoutée qui font et peuvent faire concurrence à tout autre pays exportateur.

Nos trois principaux partenaires commerciaux, les États-Unis, le Japon et l'Europe de l'Ouest, resteront sans doute les marchés les plus intéressants dans un proche avenir. Il est de plus en plus important toutefois d'être présents sur d'autres marchés comme le Mexique, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les pays moins développés en expansion. Il faut faire connaître nos produits traditionnels, comme le poisson salé et le hareng en conserve, dans les Antilles et les marchés susmentionnés, particulièrement dans le secteur hôtelier, la restauration et les ventes aux collectivités des grandes régions touristiques. Les nouveaux produits aquicoles et traditionnels doivent également être considérés.

Les études du marché mondial doivent être alimentées par l'industrie et faire partie intégrante de la planification des missions et du Plan de promotion du commerce extérieur pour que le gouvernement puisse mieux jouer son rôle de soutien, ce qui présuppose :

- a) la mise en oeuvre de programmes efficaces qui ciblent les possibilités là où il existe une capacité, actuelle et future, d'approvisionner le marché de façon régulière;
- b) une étroite collaboration avec l'industrie dans la sélection des marchés cibles;
- c) que la diffusion en temps voulu de l'information commerciale sur le secteur des produits de la pêche ainsi que de la liste des personnes-ressources fournie par les délégués commerciaux soit présentée de manière à faciliter leur utilisation comme outils de commercialisation.

Plan de travail 1993-1994

Le plan de travail d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada pour l'exercice 1993-1994 devrait reposer sur la collaboration étroite entre l'administration centrale et les missions nommées dans la présente étude, les Centres de commerce international, les associations sectorielles et les exportateurs.