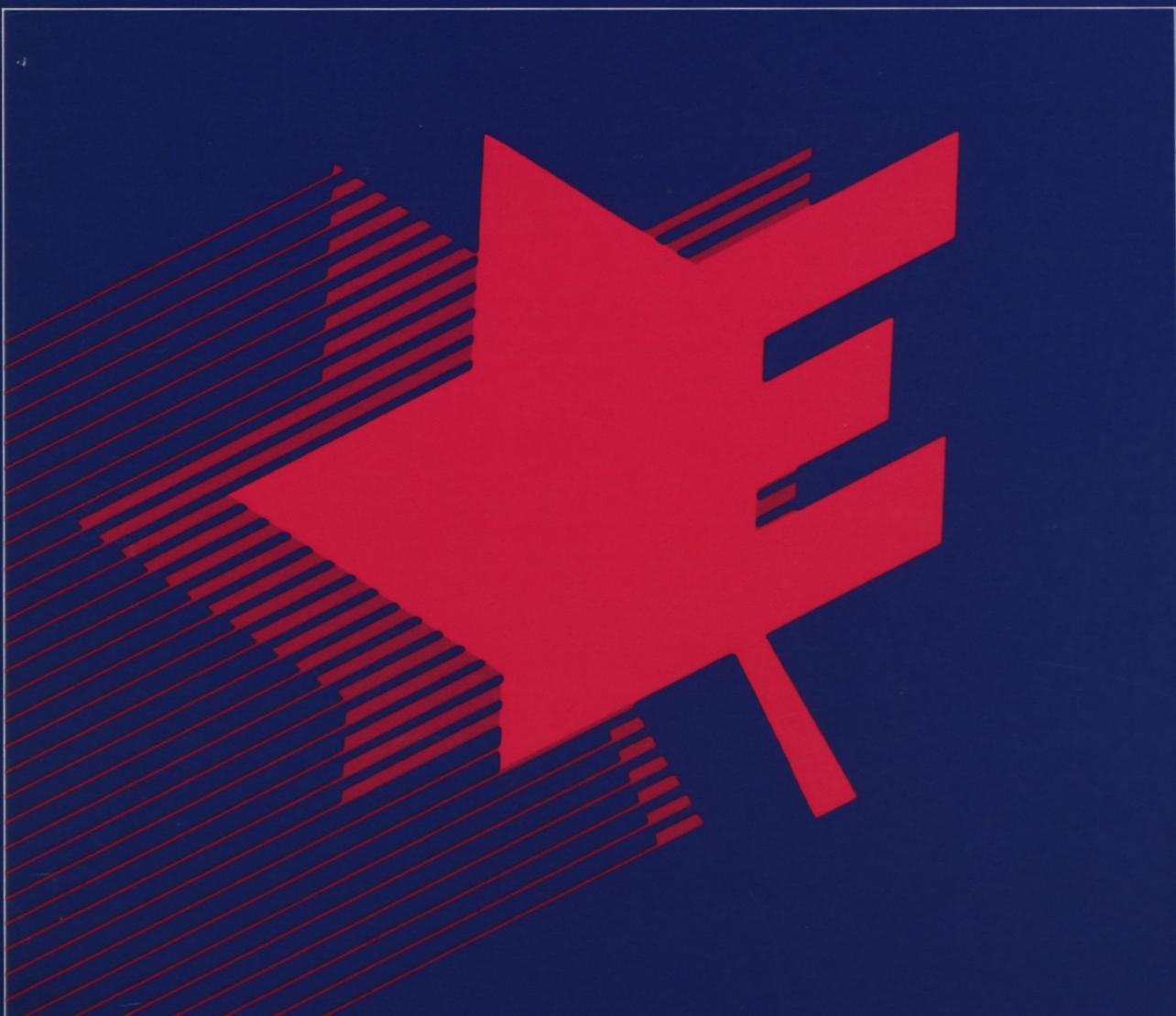
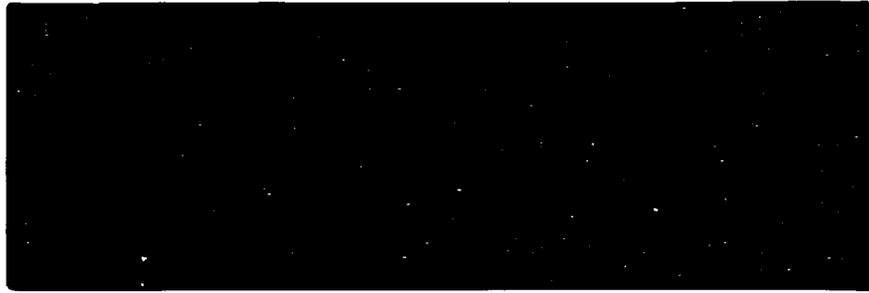


doc
CA1
EA660
88R21
EXF



International Trade
Department of External Affairs

Commerce extérieur
Ministère des Affaires extérieures



Canada



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

b2323977 (E)
b232412X (F)

Report on the Atlantic Herring
Roe Mission to Japan
November 26 - December 2, 1988

Prepared by:
David Shortall
Deputy Director and
Trade Commissioner
Fisheries Division
Agri-Food, Fish and
Resource Products
Bureau
Department of
External Affairs

Tel: (613) 995-1713

FAX 613-996-9103

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

AUG 16 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-256-762 (E)
43-256-763 (F)

Introduction

The Department of External Affairs sponsored a mission of Atlantic herring roe producers to Japan, November 26 - December 2, 1988. The purpose of the mission was threefold: (1) to obtain a better understanding of the market for flavoured roe in view of the substantial increases in exports in recent years; (2) to investigate quality standards of Canadian and competing roe products; and (3) to assess potential promotional activities in order to secure greater market share and thus to enable increased utilization of expanding east coast herring landings.

Herring roe or "kazunoko" is a traditional food of the Japanese, consumed predominantly during the festive New Year's season. The Japanese consumer purchases kazunoko in two forms, as a salted product ("shio kazunoko") and as a ready to eat seasoned roe product ("ajitsuke kazunoko"). British Columbia herring roe is processed as the former; however, the high price of shio kazunoko limits consumption to the festive New Year's season. The seasoned roe is referred to as a "sozai" or an accompaniment dish, one which is suitable for everyday consumption. The price is more affordable and increasingly large quantities are being consumed in Japan. It is this kazunoko product, developed as a means of utilizing the abundant Atlantic Canadian herring roe resource, which shows the greatest potential for market expansion. Atlantic roe is used to produce a variety of flavoured end products which are sold as ready to eat foods and as ingredients with other prepared products. These products compete at the upper end of the range with "shio kazunoko" and at the lower end with capelin and pollock roe.

To meet consumer demands the Japanese industry has turned to various world suppliers of herring roe. The product quality from different parts of the world varies tremendously due to processing, handling techniques and inherent qualities of the roe. Currently, Canada dominates the Atlantic roe market with about 80% market share followed by Ireland with 19%. Canadian exports in 1988 were some 7,000 tonnes valued at about \$80 million.

The mission was led by Ron Bulmer, President of the Fisheries Council of Canada and consisted of seven representatives (see attached list) including Kimberley Watson, Research and Productivity Council, New Brunswick. Ms. Watson, a fisheries technologist, who recently completed a study on methods to improve the standard of Atlantic Canadian herring roe in Japan.

The group visited herring roe processors in Niigata, Sapporo and Yoichi and examined at first hand the production of herring roe. Visits were also made to

wholesale and retail markets. The group also held a one day meeting with members of the Japan Marine Products Importers Association in Tokyo.

A highlight of the mission was the preparation of an educational video focussing on various aspects of the production and quality standards of herring roe as well as the retail marketing of various herring roe products. It is intended that the video will be presented at seminars to be held in the New Year for producers of Atlantic herring roe.

VISIT TO HOKKAIDO HERRING ROE REPROCESSORS

The following is a summary of plant visits and comments by Japanese processors:

Niigata Reizo Co. Ltd.
3776 Irifunecho - dori
4-chome, Niigata 950

The group met with Mr. S. Saito, Senior Managing Director and his production staff. Niigata Reizo was the first company in Japan to undertake production of "ajutsuke kazunoko" or Atlantic herring roe, having pioneered the business in 1972. On the day of the visit the company was processing Irish roe and had not yet commenced production of Canadian roe. The focus of the discussion was on general quality standards of frozen roe, how quality standards are determined, and comparisons in quality between Canadian and other roes.

The company noted the dramatic growth in the herring roe business over the past few years and expressed the hope that Canadian supplies would continue to grow. With respect to the overall quality of Canadian roe, Niigata Reizo noted a steady improvement over the past few years but made the point that Canadian producers must continue to focus on improving quality standards. Mr. Saito stressed that quality considerations are the main criteria used by the company in making purchase commitments since price and volume over the past two years have remained virtually the same.

In answer to the question "what is quality", the company noted that "freshness" is the main element. Freshness was explained in terms of visual characteristics - "if it looks fresh it is fresh". Factors include colour, layout, roe maturity, and proportion of broken roe

to whole roe. It is said that Japanese consumers "eat with their eyes" and the emphasis on high visual appeal for Atlantic roe would seem to corroborate this. The practice of "piecework" in Canadian plants which tends to emphasize volume production was singled out as particularly detrimental to good quality.

The company also pointed out differences in quality between the various production regions in Canada. The southern production (Nova Scotia) was said to be somewhat better than the northern production (New Brunswick). This was attributed largely to biological differences and environmental factors rather than handling/processing practices. Roe produced from herring taken on the German bank were said to have the best quality largely because of the prevalence of large and more uniform size roe sacs. (10 grams is the minimum size favoured by Japanese processors.) Northern roes were also said to be "softer" than southern roes and therefore less useful for the production of the firm crunchy end products favoured by Japanese consumers. Concern was also expressed that herring in the Bay of Fundy are becoming too small.

With respect to specific quality problems with Canadian roe the company focussed on the problem of broken roe sacs. Broken roe is a major problem for Japanese processors in that it can only be used as an ingredient for lower grade end products such as pickles. However, processors purchase raw material on the basis of higher value whole sacs and the proportion of broken roe is not factored in. It was noted that excess damaged roe could be caused by too much pressure during plate freezing. This problem could be solved by reducing pressure from the plates and using shallow depth cartons to ensure more rapid freezing.

The group was shown samples of Irish roe. It was pointed out that Irish roe is more uniform in size compared to Canadian product where considerable variation was said to exist. Size differences in Canadian herring are attributed to the different characteristics of fish schools between one region and another. In the Irish product there was also a low proportion of broken roe - and a better "crunch" due to greater freshness. It was noted that unlike Canadian roe the Irish product is produced in winter which greatly limits quality problems. The Irish production is also much smaller enabling faster handling and grading. Also, the Irish don't use piecework methods in their processing plants.

When questioned by the Canadian side on the need for industry-wide quality grade standards in Atlantic Canada to eliminate differences between production areas, the company was somewhat cautious in making a recommendation. It was felt that some basic uniform standards would be preferable to the existing system but apart from insisting upon methods to improve freshness - processing fish as soon as possible after catching, reducing the proportion of broken roes and eliminating piecework - no specific methodology was provided.

Hokuei Shokai Co. Ltd.
Nishi 10-chome, Hakken 90-J0
Nishi-Ku, Sapporo City 063

Hokuei Shokai produced some 500 tonnes of flavoured roe in 1987. During the visit samples of Canadian products were used to demonstrate processing techniques. The company noted marked variation in the quality of Canadian roe according to the production season. The best quality was found in roe packed during the first half of September while the poorest quality was found in the August production. The period of production was also impacting upon the mix of roe products produced. Overall some 30% of Canadian roe was said to yield the highest grade and most popular roe product - "Special Large" with the highest proportion from the September pack.

Much of the "Special Large" is sold during the gift giving season in ready to eat form in December-January where it competes, at about half the price level, with salted kazunoko. Outside the gift giving season Special Large must be broken into smaller sizes or the price reduced in order to capture the mass market. The product which results, "Large Broken", tends to maintain its price throughout the year. The lowest grade roe products - immature or "pencil" roe and "spongy" roe are generally not sold in ready to eat form but must be mixed with pickles and other appetizers. These products are more difficult to market since they must compete with other low priced roe products. It was noted that the August production in Canada produces up to 50% immature roe. The mission was informed that processors are unwilling to buy product with high levels of immature roe until after other more saleable products are utilized.

Homma Suisan Co. Ltd.
Hiaoshi 5-chome, Hakken 5-J0
Nishi-Ku, Sapporo City 063
Contact: Mr. K. Mizuzawa, Senior Managing Director

Homma Suisan produces no less than 7 flavoured end products and is particularly innovative in the development of new products; the company produced some 1,300 tonnes of finished products in 1987 but due to the Emperor's condition which has resulted in a sharp decline in festive activities including year-end gift giving, production is expected to be below target in 1988. Nevertheless, the company noted steady expansion in the demand for flavoured roe products. Increased sales have occurred in the retail sector, particularly the larger supermarkets, and the company is attempting to encourage increased consumption among school children.

Mr. Mizuzawa noted that while the average size of Canadian herring was very large in 1988, roe size was smaller than expected. Fish from Bay Trinity area which represented 80% of the production were particularly small while herring from the German Bank and herring taken in September tended to be larger. Concern was also expressed about the trend towards smaller size fish from the Bay of Fundy. With respect to quality, regional differences were again highlighted, with the southern production in general said to be more acceptable. It was noted that the further north one goes in search of herring roe, the less crunchy the product.

Quality problems were also said to vary between one plant and another, and it was suggested that the Canadian industry needs to find a way to deal with variable quality. Mr. Mizuzawa also referred to the system of piecework as a major deterrent to consistent quality along with the widespread use of gillnets. However, he was less categorical about the need for industry-wide product standards noting, that the latent quality of fish tends to vary from year to year and that grade standards should be agreed upon on an individual basis between producers and importers. When pressed on the subject of quality he indicated that this was secondary to pure price competitiveness. He expressed the opinion that price was considered a major deterrent to long term Canadian supply potential.

The company markets only the larger Irish roes for the New Year's gift market. The Irish roe is found to have a better shape than the Canadian product and Japanese consumers put great emphasis on shape. The smaller "broken sizes" are preferred for year round consumption. The Japanese housewife is said to prefer many pieces per

package even though total net weight might be low. Homma Suisan would like to see more of the small to medium size roes from Canada to cover the mass consumption markets.

Kaneshime Shokukin Co. Ltd.
Nishi 10-chome, Hakken 6-J0
Nishi-Ku, Sapporo City 063
Contact: Mr. K. Maekawa, Senior General Manager

The company is one of the major producers of flavoured roe with 500 tonnes production in 1987 and is associated with the Taiyo Fishery Co. Ltd., one of Japan's leading fishing companies.

The company depends on Canadian Atlantic roe for 90% of its production, which is marketed throughout Japan in frozen form. Mr. Maekawa noted that although the product is refrozen after processing there is no discernible difference in the quality of the product after defrosting. It was noted that although the market for flavoured roe is largely confined to the northern island of Hokkaido steadily increased consumption on the Japanese mainland and the southern islands of Kyushu and Shekoku is now apparent. The utilization of freezing is a major factor in expansion of distribution. Some 70% of Kaneshime Shokukin product is now shipped in frozen form.

The company also produces pressed capelin roe but due to price competition from flavoured herring roe, the market for capelin roe is said to be only about 10% of previous levels with further declines expected. The company also produces "artificial" pressed herring roe on kelp using loose Atlantic roe. The potential for this substitute for Pacific herring roe on kelp is said to be strong since the supply is relatively low. However, it was felt that Atlantic "natural" herring roe did not have the same "sticking" power as Pacific roe and would not yield the same natural product.

Mr. Maekawa noted that his company uses the larger sized whole roes during the festive/gift giving season in December. This comes principally from Grade 2 Canadian roe which is sorted and frozen for later distribution. Generally speaking the smaller immature and broken roe derived from mainly Grade 3 and 4 roes are used throughout the rest of the year.

With respect to the need for industry-wide quality standards, Mr. Maekawa expressed strong confidence in existing grade standards established between Japanese

technicians and individual Canadian companies. He expressed the view that each Japanese company has its own standards and that it would be difficult to establish broad Canadian standards which would satisfy these individual requirements. He is pleased with the existing product grading system and would set only the following minimum requirement - the elimination of immature and spawned roe.

Kyoshoku Co. Ltd.
Hokkaido Branch
Umekawa-cho 629, Yoichi-cho
Yoichi-gun, Hokkaido
Contact: Mr. K. Ohta, General Manager

Kyoshoku is the largest producer of flavoured roe in Japan and operates a nationwide distribution network. The company purchases roe from four different packers in Atlantic Canada representing about 700 tonnes production in 1988. 100 tonnes were also purchased from Europe.

The company was optimistic about increased consumption of flavoured roe in Japan but expressed some concern about the capacity of stocks to sustain increased fishing pressure. If the Japanese processors are to expand distribution and end product forms they need to be assured of a stable raw material supply. Kyoshoku is typical of companies placing increased emphasis on developing new products to expose more consumers to flavoured roe. In this context a typical 10 kg of No. 3 grade roe was sorted and produced no less than eight products each filling a different market niche. This included five grades of whole roes for various ready to eat presentations as well as broken, pieces and sponge roes for prepared products including pickles and different cooked vegetable combinations. In addition a new product designed for the upscale gift pack market was produced: Kazanoko in saki mash. It was interesting to note that all the Atlantic roe has the potential of being utilized in some product form. However, while some upgrading to higher priced packs occurs, extensive downgrading also occurs with pencil, spongy and immature roes, thereby lowering the processors returns overall.

With respect to quality differences in Canadian roe, the company singled out the problem of excess spongy roe as a major concern. Marked variations were noted in the proportion of spongy roe between one packer and another but the causes were said to be difficult to

explain. The problem was thought to be particularly prevalent in fish processed in New Brunswick but it was uncertain if the fish were actually landed by local fishermen or transported from another province. The variation in sponginess was attributed to characteristics inherent in the resource. The company also noted a higher degree of "crunchiness" among the southern Bay of Fundy stock. 90% of the company's production comes from southern stock.

Mr. Ohta also noted variations in technician's grading practices between 1987 and 1988. The No. 2 grade roe produced in 1988 was said to be the same quality as No. 3 roe produced in 1987 with the effect that in 1988 there was no real distinction between No. 2 and No. 3 grade roes. There was no explanation for this observation but it was noted that supply/price factors affect the situation from one year to the next and regardless of grade designations, price is the main consideration. It was also apparent that distinctions between the various product grades are at best only crude and are not well understood by the Japanese themselves.

With respect to differences between Canadian and European roes a clear preference was shown for European product because of more consistent results which were attributed to differences inherent in European herring.

MEETING WITH JAPAN MARINE PRODUCTS IMPORTERS ASSOCIATION

The meeting focussed on three agenda items (1) grade standards for herring roe (2) current market situation and (3) market development. The meeting, which provided an unusually frank exchange of views, attracted 29 representatives of Japanese roe importers headed by Mr. R. Tanabe, Executive Managing Director, JMPIA.

(1) Grade Standards for Atlantic Herring Roe

The Canadian side suggested that four options with respect to quality standards were possible (1) maintain status quo - business has been successful over the past few years; (2) voluntary grade standards; (3) compulsory grade standards (involvement of government inspectors) (4) minimum quality standards (specific minimum requirements).

The Japanese chairman expressed the view that the choice of options was a matter for Canadian producers as long as the product is of a quality acceptable to Japanese importers.

The representative of the Kato Marine Trading Co. Ltd. noted that the quality of Atlantic roe had been quite uniform up to about five years ago when there was a limited number of packers and buyers. The situation started to change three years ago with a large increase in the number of packers. The problem from the Japanese perspective was the limited number of technicians to deal with the increased production.

The representative of Mitsubishi Corporation stressed that the quality of raw fish before production was the most important consideration for quality. He also noted the problem of broken and bent roe which was attributed to the system of production, particularly the piecework system which favours volume productions rather than selectivity. Another problem cited was the tendency to put too much product into one box resulting in deformed roes and slower freezing with the resulting loss of freshness. It was recognized that these problems are relatively easy to correct and should be addressed first before any attempt to establish quality standards.

The Canadian side agreed in principal with the above comments adding that with the rapid growth in production over the past few years not enough attention has been given to grading the herring to separate raw material for roe from that for other herring products. Also large swings in landings and fluctuations in average fish size from year to year make it difficult to achieve uniform standards. Producers and buyers have to come to an understanding of quality standards based on what nature provides. In addition the Canadian side suggested that pricing mechanisms should be a determinant of quality with better quality production receiving higher prices. It was also suggested that the quality of fish landed, method of holding and method of transport were major factors in determining ultimate quality of herring roe. The best method of transport is by tanker truck with refrigerated seawater.

The Japanese side suggested that the time difference between landing and freezing should be minimized since delays in processing result in a loss of freshness and therefore more broken roe which can account for up to 20% of production. This problem is associated more with feeder plants than with integrated processing operations.

The representative of Taiyo Fisheries noted that there are variations in quality from region to region and from year to year. In 1988 Bay Trinity herring were

smaller while good roe was produced from German Bank herring. The poorest quality roes tended to come from northern herring and the best quality just after peak of maturity was reached.

The Canadian side noted that the lateness of the season in 1988 due to the strike resulted in excess over mature fish. However, it was pointed out that responsibility lay with Japanese technicians on site to determine what constituted an acceptable standard despite extensive over maturation.

The representative of Hanwa also noted wide variations in fish size from year to year. In 1988 herring were much smaller than 10 years ago and resulting variations in roe size affect the credibility of the grading system. The rep indicated that although involved in the herring roe business for 10 years, he still did not fully understand the differences between the various grades clasifications (e.g. 1,2,3,4,5)

The Canadian side indicated Japanese technicians themselves have different methods of grading with some combining grade 2 and 3 while others might take run-of-catch production. It was noted that processors often grade 5-7 products from each box of roe with the proportions of each product varying from grade to grade. (This would appear to explain a reluctance on the part of importers to insist on rigorous grade classifications.)

One Japanese representative made the observation that the grade classification was only one indicator of quality and that grade class tends to fluctuate according to profit margin. During unprofitable years a higher proportion of the pack ends up in higher grades. Conversely in 1988 with higher prices, a higher proportion ended up in lower grades. Grading standards are more a problem with northern roes than southern roes. It was also suggested that Canadian packers might arbitrarily change grades since in the absence of definitive grade standards questionable product could be upgraded to a higher category. This was said to occur when supply/quality constraints limited the availability of certain classes of roes for the lower grades.

A Canadian representative noted that his company worked closely with the Japanese technicians to ensure that product is graded accurately and on a consistent basis. This was based on the confidence established over

the course of a long term business relationship with Japanese buyers. However, he noted it was important to recognize that grading standards vary from importer to importer in Japan.

The Tokyo Seafoods representative noted that the situation of arbitrary grading happens from time to time and both Canadians and Japanese need to address jointly the problem of quality but both sides also need to be profitable. He criticized Japanese buyers in general for not having a firmer policy on grade standards and for the ambiguity on both sides on the question of what constitutes acceptable grade standards. He supported a movement towards mutually agreed standards as a means of overcoming this problem and noted that as buyers and sellers we cannot continue to sacrifice quality for profit. He proposed two options. (1) buyers should make firm decisions on whether to buy or not to buy or (2) introduce agreed minimum standards to guide both producers and buyers.

With respect to specific quality criteria, the representative of Nicherei suggested that freshness is the most important element in establishing quality norms. The freshness of the fish ensures the freshness of the roe. Emphasis should be placed on ensuring stable quality from year to year not on whether a company produces grade 1, 2, 3 etc. The Japanese side cited the uncertainty of the roe business with supply/price fluctuations from year to year and reiterated that consistent quality must be the basis for stabilizing prices.

The Canadian side welcomed the candid views from Japanese importers and noted that comments relative to general quality improvement would be passed on to both buyers and fishermen in Canada with the message to encourage freshness, to take care in sorting product for roe production, to improve handling in plants and to ensure proper freezing. The Canadian side expressed the view that these would be significant but relatively low cost steps to upgrade the quality of Canadian herring roe. However, it was also noted that Canadian packers are less certain about how to define quality in terms of specific grades and that while in the longer term it might be beneficial to establish mutually agreed standards, it is possible in the short term to improve quality even without specific grade specifications. In this regard the Canadian side indicated a preparedness to examine minimum

standards below which no product could be sold and expressed the desire to continue the dialogue with the Japanese before any decision could be reached on options.

The Japanese chairman summarized quality enhancement in terms of two elements (1) the handling and sorting of herring after catching and in the plant and (2) grading of finished product. Each requires a different approach. Buyers need to make decisions on what to buy but this is easier said than done. If the Japanese market is bearish and inventory large, buyers will be more selective. If the market is bullish buyers will purchase lower quality product. The chairman noted, however, the need to move in the direction of establishing objective grade criteria. He urged both Canadian producers and Japanese buyers to discuss criteria among themselves; once criteria were established both parties should comply. The Canadian side agreed that further dialogue on the question of grade standards within a broader cross section of the Canadian industry was needed.

The Japanese side referred to earlier written proposals by JMPIA for minimum quality standards for Atlantic herring roe. These are as follows: (1) fish size should be sorted in two categories - over 200 grams, under 200 grams, 2) egg size should be 10 grams or more per piece, 3) fish having fully matured eggs should be 7% or more of the total catch, 4) eggs should be taken out and processed within one day of landing. Each of the four points was then examined in detail.

The Japanese side noted that with respect to roe size the larger sizes were preferred since they were more resistant to breakage. There was concern expressed by the increase in smaller size fish in SW Nova Scotia and it was implied that the best way to ensure larger roe size was through larger size fish. The Canadian side undertook to examine with the Canadian industry the cost implications of pre-sorting the fish. The representative of Nicherei noted a trend between 1984 and 1987 towards smaller fish size but in 1988 there was an increase in size again.

The Canadian side expressed the opinion that different fishing methods between northern waters where gillnets are used and southern waters where purse seines are used make it virtually impossible to uniformly regulate fish size. However, the Canadian side agreed to review the question of fish size regulations and asked JMPIA to do the same.

With respect to egg size the Canadian side noted the practice of pre-testing by DFO to determine maturity of roe before deciding if the fishery should be declared open. This process, while widespread in B.C., creates some problems in Atlantic Canada where products other than roe are produced from the the same fishery.

On the question of egg maturity the Canadian side suggested that with a 5% roe content (the current standard) the fish was fully mature and that a move towards a minimum 7% roe content would probably bring a termination of the fishery since the roes would likely become over mature. A 7% roe content at sea after catching and handling could be reduced to about 5.5-6%. It was noted that Canadian fishermen are becoming increasingly skilled in assessing roe content.

The Canadian side summarized JPIA proposals as follows: (1) Attempts should be made to pre-sort fish to ensure best sized and freshest fish are used for roe production; (2) Minimum 10 grams roe size - in a good year only 5% of product is less than 10 grams, but the proportion can reach as high as 20%. Both sides should examine what such a cutoff point, with cost implications, would mean; alternatively such a size factor could be built into proposed grade standards. (3) Processors will try for more testing at sea - there is a need to discuss modalities with fishermen's groups. (4) Freshness (this item was discussed in detail earlier) - need for everyone to understand the importance of freshness, spongy roes, etc. Improvements in this area represent a minimum cost.

In responding, the Japanese side endorsed the Canadian side's conclusions and recognized that processors could have problems in meeting JMPIA proposals. The particular problem of sorting purse seine caught fish was recognized. The importance of roe size was reiterated as well as the need to minimize the proportions of pencil roe. The Japanese side also encouraged increased testing before the start of the fishery to ensure a higher degree of maturity. The Canadian side returned to the question of sorting noting space limitations in plants and cost implications. Mechanical sorting could result in delays in processing and affect freshness in a negative way.

It was felt that the best method of sorting was to control roe size through the pre-testing process. The Canadian government would be asked to increase tests on stock maturity to better time the opening of the season

where roe was a key product form. The Japanese side again emphasized the need for increased roe size and suggested that introduction of sorting equipment would in the long term improve prices and pay for itself. However, the Japanese side emphasized that the proposal to eliminate fish sizes of less than 200 grams was not meant to be replaced by plant sorting since this would result in increased costs and lower freshness. At this point the representative of Mitsubishi suggested that the Japanese want finished products and should not impose regulations on Canadian processors who should be responsible for implementing their own standards to meet Japanese market requirements. It was suggested that this might be achieved by paying fisherman different prices based upon different sizes.

The Canadian side noted that Canadian processors have taken the issue of quality very seriously, as indicated by the Watson report and the proposed quality seminars in Canada based on the mission findings. It was indicated that the rapid expansion of the industry is part of the quality problem, and that since Canada is not the only supplier long term market expansion will depend upon Canada's image as a quality supplier. At the end of the mission the Canadian group will be in a position to review proposals with a broad cross section of industry. It was suggested that the Japanese side would also review objective measures and that the Canadian and Japanese chairmen would consult on these in due course.

The Japanese side emphasized the importance of improved purchasing methods as a means of lowering production and thereby raising prices. It was felt that overall production volume could be reduced by about 20%. It was suggested that the current production of some 7,000 tonnes was perhaps the maximum amount which the market could absorb even with the development of new products. It was suggested that a transport time of 2 hours or less between landing and processing also should be implemented. While the 2 hour time limit was said to be an arbitrary figure it was noted that capelin producers have taken measures to reduce transport time.

The Canadian side replied that it was impossible to impose and regulate time restrictions on processing in Canada and that this question should be raised in the context of defining overall quality standards with final purchase standards being the main guide for producers and Japanese importers.

2) Current Market Conditions

The representative of Taiyo Fisheries painted a somewhat negative picture for the Japanese roe market estimating that the inventory carryover of Atlantic herring roe from 1987 was some 4,000 tonnes while the 1988 production reached 7,000 to 7,300 tonnes. This large tonnage was characterized as a "near disaster for the market". It was also suggested that because of the relatively small roe size of salted Alaska roe in 1988, particularly Bristol Bay production, this product would likely also compete with Atlantic roe further damaging its competitiveness. The price of frozen roe has already been reduced by 20% from 1987 and some importers were said to be selling at a loss since the festive season was the main season for sales, accounting for up to 40% of Atlantic herring roe production.

The rep of Nippon Suisan provided a similar reading of the market emphasizing the same points and also noting that the inventory problem was exacerbated by the poor quality of Canadian roe. The poor health of the Emperor has also had a particularly bad effect on the production of salted roe in Hokkaido. This year only 8000 tonnes were produced compared with 12,000 tonnes in a normal year. Also, processors are said to be delaying purchases of Atlantic roe pending the expectation of lower prices.

The estimated 4000 tonne carryover from 1987 is not poorer quality product but product which arrived late in Japan and must clear the market first in 1988. Only 2,000 tonnes of the expected 1988 import of up to 7,500 tonnes is expected to be sold leaving an estimated carryover at the beginning of the 1989 season of up to 5,500 tonnes. It was also noted that price agreements between importers and processors were delayed this year with the result that part of the key gift giving season was lost. The situation is not expected to improve next year when further lower prices are expected.

The Canadian side queried the likely impact of declining pollock roe supplies on the demand for Atlantic herring roe. The Japanese replied that pollock roe processors purchased Atlantic herring roe in 1987 due to low prices but no clear trend of substitution was yet apparent. It was noted that mackerel and saury are also possible substitutes for Atlantic roe at the lower end of the market.

The Canadian side also queried the apparent increased growth in consumption of roe beyond the traditional consumption area in Hokkaido along with the trend towards new product development and consumption outside the gift giving season. The Japanese side corroborated these trends but indicated that at the present time the market has reached saturation point and is not expected to expand with more production but only with careful nurturing.

3) Market Promotion To Expand Roe Consumption

There was little detailed discussion on market promotion strategies to expand roe consumption. The Japanese side felt that the Hokkaido processors were better informed about this question since they were closer to the market. The Canadian side indicated that Canadian producers needed to have a better understanding of the distribution and consumption pattern of flavoured roe and upon return to Canada would seek funds for initial market research to improve market data on Atlantic roe and alternative competitor products, and to assess substitution effects and ways to promote at the consumer level.

The Japanese side replied somewhat cautiously that while market surveys were a useful first step, the goals of quality enhancement and price and supply stability are the most important criteria in augmenting consumption. The Japanese side also endorsed the idea of regular meetings between associations, to ensure that mutual benefits result. For the time being it was suggested that the present Fisheries Council of Canada ad hoc herring roe committee with two non FCC representatives would continue to be the point of contact with JMPA.

CONCLUSION

The Atlantic herring roe mission to Japan was considered by all participants to be an outstanding success. Canadian processors were able to examine for the first time, in a systematic manner, processing and handling methods applied to their products in Japanese plants and to compare the quality standards of Canadian roe with that from other countries. Japanese processors are the real customers of Atlantic roe and their willingness to open their plants and engage in a frank exchange of views on improving production and quality standards is an indication of the high premium they place

on Canadian Atlantic roe and the need for long term stable supply. Recurring comments were heard, predominantly with respect to freshness, sponge roe and insufficient sorting.

The very large turn-out at the meeting with Japan Marine Products Importers Association as well as the unusually frank exchange helped reinforce the pre-eminence of Canadian roe on the Japanese market. While no clear consensus on how to improve quality standards emerged, the Japanese left the clear message that Canadian producers must work towards improving quality vis-à-vis other suppliers in order to ensure stable market share and continued dominance of the Japanese market for flavoured roe.

Japanese importers related specific concerns including freshness, piecework, packaging techniques and transportation methods. The Canadian side recognized the need for improved handling, sorting and processing practices and agreed that some changes could be brought about with minimum cost. Additional changes would have to be weighed in light of their costs and potential benefits.

The subject of minimum quality standards was met with some hesitation by both importers and processors. Though a more uniform product would be preferable, the Japanese are equally concerned about maintaining a stable price for Atlantic roe.

The herring roe mission opened the dialogue which was the necessary first step for the longer term development of the Atlantic roe fishery. Workshops are scheduled for February to disseminate the results of the mission to roe processors. The Atlantic herring roe industry will also need to focus on promotional activities in Japan to ensure longer term market growth for flavoured roe products.

Mission Members

Mr. Marcel R. Comeau
President
Comeau's Sea Foods Ltd.

Mr. George Clapperton
President
Les Crustacés De Gaspé Ltée

Mr. Cyril Gallant
President
North Ocean Enterprises Ltd.

Mr. Boyce Taylor
Vice President
T and H Fisheries Ltd.

Mr. Jerry V. Ward
Vice President
Fresh and Frozen Div.
Connors Bros., Ltd.

Mr. Roland O. Comeau
President
C & K Fisheries Ltd.

Mr. Rick Murphy
Manager
North Bay Fishermen's Co-op

Mr. Ronald W. Bulmer
President
Fisheries Council of Canada

Ms. Kimberly Watson
Research and Productivity Council
Food, Fisheries and Aquaculture Department

Mr. Roger Stirling
President
Seafood Producers Association of Nova Scotia

Mr. David Shortall
Deputy Director
Fisheries Division
Agri-Food, Fish and Resource Products Bureau
Department of External Affairs

Importations de roque de hareng au Japon

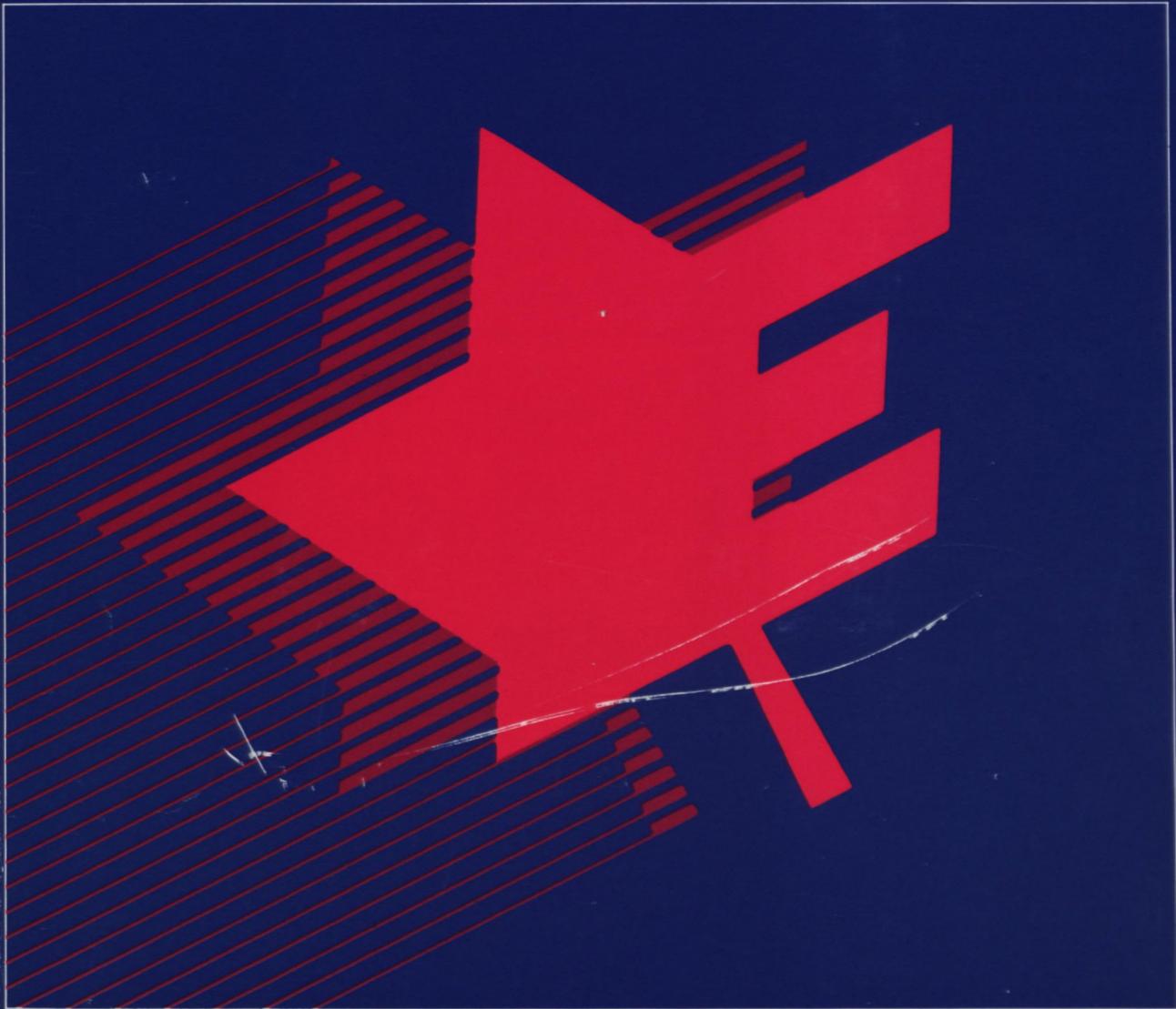
Imports of Herring Roe into Japan

(Unit:Tons)

	1985		1986		1987		1988 (Jan-Sep)	
	--Congelée-- Frozen	---salée--- Salted	-Congelée-- Frozen	---Salée--- Salted	Congelée-- Frozen	---Salée-- Salted	congélée-- Frozen	---Salée--- Salted
Korea		830		1,124	60	1,007		723
N. Korea		51		91		161		87
China		617		578		322		22
Thailand				17				
Malaysia								5
Iceland	18						52	
Norway	7	16		16				
Sweden		8	6			1		
Denmark	47	228	33	300		273		228
U.K.	1		36	4	84	82	7	79
Ireland	228		640	115	1,830	99	1,246	
Netherlands	25	67	15	424	99	1,453	14	1,088
West Germany	89	26	9	161	27	179	14	150
East Germany			4		12			
France	10	2		1				
Finland	25	143	8	114	5	87		50
Poland	3		14		5	116	13	187
U.S.S.R.		70		169		158		
Canada	4,652	4,001	5,271	2,867	7,332	6,450	482	4,851
U.S.A.	19	1,626	16	781	177	587	25	777
Trinidd	63							
Total	5,187	7,685	6,052	6,762	9,631	10,975	1,853	8,247

Source: Japanese Ministry of Finance, Import Statistics

Ministère des Finance du Japon, Statistiques d'importation



International Trade
Department of External Affairs

Commerce extérieur
Ministère des Affaires extérieures

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20003165 9

Affaires extérieures
Canada

Canada

DOCS

CA1 EA660 88R21 EXF

Shortall, David

Report on the Atlantic Herring Roe

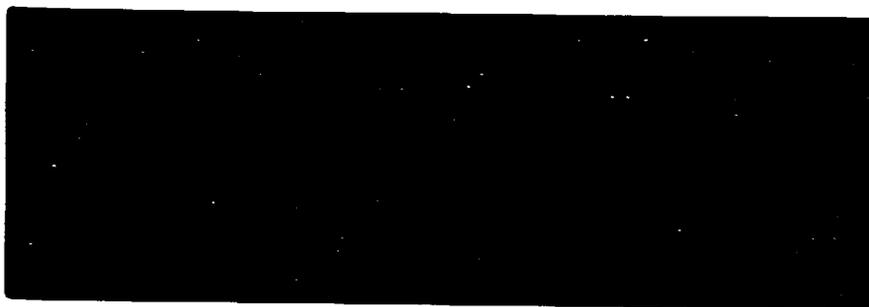
Mission to Japan November 26 -

December 2, 1988

43256762



60984 81800



Rapport de la mission au Japon sur
la roque de hareng de l'Atlantique
26 novembre - 2 décembre 1988

Établi par :

David Shortall
Directeur adjoint et délégué commercial
Direction des pêches et des produits de la pêche
Direction générale de l'agro-alimentaire, des pêches et
des produits de ressources
Ministère des Affaires extérieures

Téléphone: (613) 995-1713

FAX: (613) 996-9103

Introduction

Le ministère des Affaires extérieures a parrainé une mission de producteurs de roque de hareng de l'Atlantique qui s'est rendue au Japon du 26 novembre au 2 décembre 1988. La mission visait un triple objectif : (1) mieux comprendre le marché de la roque assaisonnée compte tenu de la hausse appréciable des exportations ces dernières années; (2) examiner les normes de qualité caractéristiques des produits de roque canadiens et concurrents; (3) évaluer les activités de promotion à mettre en oeuvre pour ouvrir de nouveaux débouchés au hareng de la côte Est dont les prises sont de plus en plus nombreuses.

Les oeufs de hareng ou "kazunoko" sont au Japon un mets traditionnel, servis surtout à l'occasion des fêtes du Nouvel An. Les consommateurs japonais achètent le kazunoko sous forme de roque salée ("shio kazunoko") ou de roque assaisonnée prête à manger ("ajitsuke kazunoko"). La roque de hareng de Colombie-Britannique sert à la préparation du shio kazunoko qui, en raison de son prix élevé, n'est consommée que pendant les fêtes du Nouvel An. Par contre, l'ajitsuke kazunoko est servi comme "sozai", c'est-à-dire comme garniture de consommation courante. De prix plus abordable, ce produit se consomme de plus en plus au Japon. Ce type de kazunoko a été lancé pour qu'on puisse utiliser les abondantes roques de hareng de l'Atlantique canadien et c'est aussi le produit qui promet d'avoir la plus forte expansion sur le marché. La roque de l'Atlantique entre dans la préparation de divers produits finis assaisonnés prêts à manger ou servant d'ingrédients pour d'autres produits préparés. En haut de gamme, ces produits sont en concurrence avec l'"ajitsuke kazunoko" et, en bas de gamme, avec la roque de capelan et de goberge.

Pour répondre à la demande des consommateurs, l'industrie japonaise s'est tournée vers divers pays producteurs de roque de hareng. La qualité du produit varie énormément d'un pays à un autre en fonction des techniques de transformation et de manutention et en fonction des qualités inhérentes à la roque. A l'heure actuelle, le Canada domine le marché de la roque de hareng de l'Atlantique, accaparant une part de 80 %, suivi de l'Irlande qui détient une part de 19 %. Les exportations canadiennes en 1988 se sont chiffrées à quelque 7 000 tonnes, pour une valeur d'environ 80 millions de dollars.

La mission, dirigée par Ron Bulmer, président du Conseil canadien des pêches, comprenait sept représentants (voir la liste en annexe), dont Kimberley Watson, du Conseil de recherche et de productivité du Nouveau-Brunswick. Mme Watson,

technologue des pêches, a récemment rédigé une étude sur les méthodes d'amélioration de la qualité des rogues de hareng de l'Atlantique canadien exportées au Japon.

Le groupe a rendu visite à des transformateurs de rogues de hareng de Niigata, de Sapporo et de Yoichi afin d'obtenir des renseignements de première main sur la production de rogues de hareng. Il a également visité les marchés de gros et de vente au détail. Il a en outre rencontré pendant toute une journée, à Tokyo, des membres de l'Association japonaise des importateurs de produits de la mer.

Parmi les réalisations de la mission, signalons la préparation d'une bande vidéo éducative sur les divers aspects de la production de la rogue de hareng, sur les normes de qualité ainsi que sur la vente au détail des divers produits de rogue de hareng. Cette bande vidéo pourrait être présentée aux séminaires qui doivent avoir lieu en 1989 à l'intention des producteurs de rogues de hareng de l'Atlantique.

Visite aux entreprises de retransformation de la rogue de hareng de Hokkaido

Les pages qui suivent présentent un résumé des visites effectuées dans les usines et des commentaires des transformateurs japonais :

Niigata Reizo Co. Ltd.
3776 Irifuncho - dori
4-chome, Niigata 950

Le groupe a rencontré M. S. Saito, administrateur délégué principal, ainsi que son personnel de production. La Niigata Reizo est la première société du Japon à avoir entrepris la production d'"ajutsuke kazunoko" ou de rogue de hareng de l'Atlantique, en faisant oeuvre de pionnier dans ce domaine en 1972. Le jour de la visite, la société transformait de la rogue d'Irlande et n'avait pas encore commencé la production de rogue canadienne. La discussion a porté sur les normes de qualité de la rogue surgelée en général, sur la façon de fixer ces normes de qualité ainsi que sur la qualité de la rogue canadienne par comparaison avec les autres rogues.

La société a signalé une hausse spectaculaire des ventes de rogue de hareng au cours des dernières années et a déclaré qu'elle espérait que les approvisionnements canadiens continueraient de croître. En ce qui a trait à la qualité générale de la rogue canadienne, Niigata Reizo a remarqué des progrès réguliers ces dernières années, en insistant toutefois pour dire que les producteurs canadiens devaient continuer à

mettre l'accent sur l'amélioration des normes de qualité. M. Saito a souligné le fait que la qualité est le principal critère auquel la compagnie a recours dans ses décisions d'achat étant donné que le prix et le volume sont demeurés sensiblement les mêmes au cours des deux dernières années.

En réponse à une question sur le sens à donner au mot "qualité", la société a déclaré que la "fraîcheur" était l'élément principal. La fraîcheur se définit en termes de caractéristiques visuelles : "Si le produit paraît frais, c'est qu'il est frais." Les facteurs qui entrent en ligne de compte sont la couleur, la disposition, la maturité de la roque et la proportion des oeufs brisés par rapport aux oeufs complets. On dit que les Japonais sont des consommateurs qui "mangent avec leurs yeux" et l'insistance sur l'aspect visuel de la roque de l'Atlantique semble corroborer cette assertion. La pratique du "travail à la pièce" dans les usines canadiennes, qui privilégie la production quantitative, a été jugée comme particulièrement préjudiciable à la qualité.

La société a également signalé les différences de qualité entre les diverses régions de production du Canada. D'après elle, la production du sud (Nouvelle-Écosse) serait quelque peu supérieure à celle du nord (Nouveau-Brunswick). Ce sont des facteurs biologiques et environnementaux qui expliqueraient ces écarts, plutôt que des pratiques de manutention ou de conditionnement. La roque provenant du hareng pêché au Banc allemand serait de qualité supérieure en raison de la prédominance des roques de taille plus grande et plus uniforme (10 grammes est le minimum que demandent les transformateurs japonais). Les roques du nord sont également jugées plus "molles" que celles du sud et, par conséquent, moins utiles pour la production des produits finis fermes et croquants qu'apprécient les consommateurs japonais. On craint également que le hareng de la baie de Fundy ne soit en train de devenir trop petit.

En ce qui a trait à la qualité des roques canadiennes, la société a insisté sur le problème de la rupture des membranes. Les roques brisées perdent de l'intérêt pour les transformateurs japonais du fait qu'elles ne peuvent être utilisées que comme ingrédients de produits finis de qualité inférieure, comme les marinades. Il reste que les transformateurs achètent leurs produits de base de manière à obtenir des membranes intégrales, de valeur supérieure, sans tenir compte de la proportion des roques brisées. On a fait observer que le surcroît de roques endommagées pouvait être causé par une pression excessive au moment de la congélation sur plateaux. Ce problème pourrait être réglé par une réduction de la pression exercée sur les plateaux et par

l'utilisation de boîtes de carton moins profondes pour assurer une congélation plus rapide.

On a fait voir au groupe des échantillons de rogues irlandaises, en signalant que celles-ci sont d'une taille plus uniforme que les canadiennes, considérées comme de grandeur beaucoup plus variable. Les différences de grandeur que présente le hareng canadien s'expliquent par des caractéristiques propres aux bancs de poissons des diverses régions. La société a également prétendu que le produit irlandais présentait une plus faible proportion de rogues brisées et qu'il était plus "croquant" grâce à une plus grande fraîcheur. Elle a ajouté que contrairement aux rogues canadiennes, les rogues irlandaises sont produites en hiver, ce qui contribue énormément à réduire les problèmes de qualité. Comme, par ailleurs, la production irlandaise est beaucoup moins importante, la manutention s'en trouve accélérée et le tri facilité. Enfin, les Irlandais n'ont pas recours au travail à la pièce dans leurs usines de conditionnement.

Lorsque le groupe canadien a demandé aux représentants de la société s'il serait opportun que l'industrie adopte des normes de qualité uniformes dans tout le Canada Atlantique pour supprimer les différences entre les régions de production, ceux-ci se sont montrés prudents dans leur recommandation. D'après eux, des normes uniformes de base seraient préférables au système actuel mais ils n'ont proposé aucune méthode particulière, si ce n'est de viser à améliorer la fraîcheur, de conditionner le poisson aussi rapidement que possible après l'avoir pêché, de réduire la proportion de rogues brisées et d'éliminer le travail à la pièce.

Hokuei Shokai Co. Ltd.
Nishi 10-chome, Hakken 90-JO
Nishi-Ku, Sapporo City 063

La Hokuei Shokai a produit quelque 500 tonnes de rogue assaisonnée en 1987. Au cours de la visite, on a utilisé des échantillons de produits canadiens pour montrer les techniques de transformation. La société a fait observer que la qualité des rogues canadiennes variait énormément en fonction de la saison de production. D'après elle, les rogues de la meilleure qualité sont celles qui sont emballées pendant la première quinzaine de septembre tandis que la production du mois d'août est la plus médiocre. La période de production a également une incidence sur la composition des produits de rogue mis en marché. Globalement, on calcule que 30 % des rogues canadiennes sont transformées en un produit de la plus haute qualité et le plus recherché, soit l'"extra grosse" dont le plus grand pourcentage provient des prises de septembre.

Ces rogues "extra grosses" se vendent principalement pendant la période des Fêtes où l'on s'échange des cadeaux, décembre et janvier, comme produits prêts à manger. Elles font alors concurrence au kazunoko salé, dont le prix est le double. En dehors de la période d'échange de cadeaux, les extra grosses doivent être fractionnées en produits plus petits ou le prix doit en être réduit de façon à ce qu'elles puissent être écoulées sur le marché grand public. Le produit désigné par le terme "grosse brisée" se vend sensiblement au même prix pendant toute l'année. Les produits de rogue de qualité inférieure, soit les rogues qui n'ont pas atteint la maturité ou qui sont "filiformes" et "spongieuses", ne se vendent généralement pas comme produits prêts à manger mais doivent être mélangées à des marinades et à d'autres hors-d'oeuvre. Ces produits sont plus difficiles à commercialiser parce qu'ils sont concurrencés par d'autres produits de rogue à bas prix. On a fait remarquer que la production d'août du Canada donne quelque 50 % de rogues n'ayant pas atteint la maturité. On a fait savoir aux membres de la mission que les transformateurs se refusent à acheter un produit où abondent les rogues immatures avant d'avoir épuisé les autres produits qui se vendent mieux.

Homma Suisan Co. Ltd.
Hiaoshi 5-chome, Hakken 5-JO
Nishi-Ku, Sapporo City 063
Contact : M. K. Mizuzawa, administrateur délégué principal

La Homma Suisan ne commercialise pas moins de 7 produits finis assaisonnés et se montre particulièrement innovatrice pour la mise au point de nouveaux produits. La société a mis en marché quelque 1 300 tonnes de produits finis en 1987 mais, en raison de l'état de santé de l'empereur, les festivités ont été moins nombreuses, y compris à l'époque des fêtes de fin d'année où l'on s'échange des cadeaux, de sorte que la production devrait être en 1988 inférieure aux objectifs visés. Néanmoins, la société constate une augmentation régulière de la demande de produits de rogue assaisonnée. Les ventes ont grimpé dans le secteur du commerce de détail, notamment dans les grands supermarchés, et la société s'emploie à encourager la consommation chez les enfants d'âge scolaire.

M. Mizuzawa a déclaré que même si les harengs canadiens étaient en moyenne de grande taille en 1988, les rogues sont demeurées plus petites que ce à quoi on s'attendait. Le poisson de la baie de la Trinité, qui représente 80 % de la production, était particulièrement petit tandis que le hareng du Banc allemand et celui pêché en septembre étaient en général de plus grande taille. Il s'inquiétait par ailleurs de la tendance voulant que le poisson

de la baie de Fundy soit de plus en plus petit. En ce qui a trait à la qualité, il a mis lui aussi l'accent sur les différences régionales en précisant que la production du sud était généralement plus acceptable. Il a fait remarquer que plus on va vers le nord à la recherche de rogues de hareng, moins croquant est le produit.

M. Mizuzawa a par ailleurs signalé que la qualité variait d'une usine à l'autre et il a donné à entendre que l'industrie canadienne devait régler ce problème de qualité non uniforme. Pour lui, le système du travail à la pièce est sans doute ce qui nuit le plus à la qualité, au même titre que l'utilisation généralisée des filets maillants. Il était toutefois moins catégorique au sujet de l'opportunité d'adopter des normes applicables à l'ensemble de l'industrie car les qualités propres au poisson peuvent varier d'année en année, de sorte qu'il serait préférable que les normes de classement fassent l'objet de négociations individuelles entre les producteurs et les importateurs. Lorsque la mission a insisté sur le sujet de la qualité, il a déclaré que cette question était pour lui secondaire par rapport à la pure concurrence des prix. À son avis, le prix était le facteur le plus préjudiciable à long terme à la stabilité des approvisionnements au Canada.

La société ne commercialise que les grosses rogues irlandaises destinées au marché des cadeaux du Nouvel An. La rogue irlandaise est jugée de forme plus parfaite que la rogue canadienne et les consommateurs japonais sont très sensibles à la forme. Les petites rogues brisées se prêtent davantage à une consommation courante. On dit que la ménagère japonaise préfère qu'il y ait un grand nombre de morceaux par paquet même si, au total, le poids net n'est pas élevé. La Homma Suisan aimerait que le Canada produise davantage de rogues de taille petite et moyenne qui permettraient de mieux desservir le marché de grande consommation.

Kaneshime Shokukin Co. Ltd.
Nishi 10-chome, Hakken 6-JO
Nishi-Ku, Sapporo City 063
Contact : M. K. Maekawa, premier directeur général

Cette société figure parmi les principaux producteurs de rogue assaisonnée, avec une production de 500 tonnes en 1987, et est associée à la Taiyo Fishery Co. Ltd., l'une des plus grandes entreprises de pêche du Japon.

La société compte sur la rogue de l'Atlantique canadien pour 90 % de sa production, qui est vendue dans tout le Japon sous forme de produit congelé. M. Maekawa signale que

même si le produit est congelé de nouveau après transformation, on ne constate pas de différence sensible dans la qualité du produit après décongélation. Pour lui, bien que le marché de rogue assaisonnée se trouve surtout limité à l'île Hokkaido au nord, on constate une augmentation de la consommation à Honshu et dans les îles du sud Kyushu et Shekoku. Le recours à la congélation est un facteur essentiel des progrès de la mise en marché. Environ 70 % du produit de la Kaneshime Shokukin est maintenant vendu sous sa forme congelée.

La société produit également de la rogue de capelan pressée mais, en raison de la concurrence que lui fait subir la rogue de hareng assaisonnée, de prix moins élevé, son marché est maintenant tombé à 10 % de ce qu'il était et l'on s'attend à ce qu'il régresse encore. La société produit en outre des oeufs de hareng pressés "artificiels" sur varech à partir de rogues de l'Atlantique en vrac. Les perspectives offertes par ce succédané des oeufs de hareng du Pacifique sur varech sont dites excellentes puisque l'offre est relativement faible. On juge toutefois que la rogue de hareng "naturelle" de l'Atlantique n'a pas le même pouvoir de séduction que la rogue du Pacifique et n'est pas susceptible de donner le même produit naturel.

M. Maekawa a signalé que son entreprise utilisait les grandes rogues entières pendant la période de Fêtes et d'échange de cadeaux de décembre. Celles-ci proviennent principalement de rogues canadiennes de la catégorie 2, triées et congelées avant d'être mises en marché à une date ultérieure. De façon générale, les petites rogues immatures et brisées des catégories 3 et 4 se vendent pendant tout le reste de l'année.

En ce qui a trait à l'opportunité d'adopter des normes de qualité applicables à l'ensemble de l'industrie, M. Maekawa a déclaré qu'il faisait parfaitement confiance aux normes actuelles établies en collaboration par les techniciens japonais et les entreprises canadiennes individuelles. D'après lui, chaque entreprise japonaise possède ses propres normes et il serait difficile de fixer des normes canadiennes générales qui répondraient à tous les besoins. Il est satisfait du système de classement des produits actuels et ne tient à vrai dire qu'à une exigence minimale : la suppression des rogues immatures et fécondées.

Kyoshoku Co. Ltd.
Hokkaido Branch
Umekawa-cho 629, Yorchi-cho
Yoichi-gun, Hoppaido
Contact : M. K. Ohta, directeur général

La société Kyoshoku est le plus grand producteur de rogue assaisonnée du Japon et exploite un réseau de

commercialisation à l'échelle du pays. La société s'approvisionne auprès de quatre conditionneurs du Canada Atlantique, qui lui ont fourni une production de quelque 700 tonnes en 1988. Elle a également acheté une centaine de tonnes en Europe.

La société s'est montrée optimiste quant à l'augmentation de la consommation de roque assaisonnée au Japon mais a exprimé certains doutes sur la capacité des populations de poissons à supporter une pêche plus intensive. Pour que le transformateur japonais puisse mettre en marché un plus grand nombre de produits finis, il doit être assuré d'un approvisionnement stable en matières premières. La Kuoshoku est typique des entreprises dynamiques qui consacrent beaucoup d'énergie à mettre au point de nouveaux produits pour accroître la consommation de roque assaisonnée. C'est ainsi qu'en triant un paquet normal de 10 kg de rogues de la catégorie 3, elle a pu fabriquer jusqu'à huit produits, chacun remplissant un créneau différent. Mentionnons cinq catégories de rogues entières destinées au marché des produits prêts à manger, ainsi que des rogues brisées, en morceaux et spongieuses entrant dans la composition de produits préparés, dont des marinades et divers regroupements de légumes cuits. Elle a d'ailleurs sorti un nouveau produit - le Kazanoko dans une pâte de sake - qui vise le marché haut de gamme des paquets-cadeaux. Nous avons appris, non sans intérêt, que toutes les rogues de l'Atlantique peuvent être utilisées d'une façon ou d'une autre pour former un produit. Toutefois, si l'on constate une certaine valorisation du produit grâce à des présentations de prix plus élevé, le rendement global des activités de transformation se trouve limité par la présence de rogues filiformes, spongieuses et immatures.

En ce qui a trait aux écarts de qualité que présentent les rogues canadiennes, la société a signalé le surcroît de rogues spongieuses comme principal problème. Elle a remarqué également des écarts notables dans la proportion de rogues spongieuses provenant des divers conditionneurs, sans toutefois mettre le doigt sur la nature exacte du problème, qui semblait plus aigu dans le cas du poisson conditionné au Nouveau-Brunswick, mais elle ne savait pas si le poisson était pris par les pêcheurs locaux ou transporté d'une autre province. Elle a surtout expliqué les différences de spongieosité par des caractéristiques inhérentes aux populations de poissons. La société a également constaté que le poisson du sud de la baie de Fundy donnait lieu à un produit plus "croquant"; 90 % de la production de la société se fait d'ailleurs à partir de ces harengs du sud.

M. Ohta a par ailleurs observé des différences dans les pratiques de classement des techniciens entre 1987 et 1988. Les rogues de la catégorie n° 2 produites en 1988 étaient, d'après lui, de la même qualité que les rogues de la catégorie n° 3 produites en 1987, de sorte que, en 1988, il n'existait pas vraiment de différence entre les rogues des catégories n° 2 et n° 3. Il n'a pu expliquer ce fait, mais il a fait valoir que l'offre et les prix étaient des facteurs qui modifient la situation d'année en année et que, indépendamment des classements, c'est le prix qui l'emportait dans la balance. D'après lui, il était évident que les distinctions entre les diverses catégories de produits ne pouvaient être qu'approximatives et qu'elles n'étaient pas bien comprises par les Japonais eux-mêmes.

Au chapitre des différences entre les rogues canadiennes et européennes, il s'est déclaré nettement en faveur du produit européen, qui donne des résultats plus uniformes, expliqués par les qualités propres au hareng rogué européen.

Rencontre avec des porte-parole de l'Association japonaise des importateurs de produits de la mer

L'ordre du jour de la journée comportait trois points principaux : (1) les normes de classement des rogues de hareng; (2) la situation actuelle du marché; (3) l'expansion du marché. La réunion, qui a donné lieu à des échanges de points de vue exceptionnellement ouverts, a attiré 29 représentants d'importateurs japonais de rogue, dirigés par M. R. Tanabe, administrateur délégué de l'Association.

(1) Normes de classement des rogues de hareng de l'Atlantique

La partie canadienne considérait qu'il était possible d'envisager quatre options en matière de normes de qualité : (1) maintien du statu quo - les affaires ont été bonnes au cours des quelques dernières années; (2) normes de classement librement adoptées; (3) normes de classement obligatoires (intervention d'inspecteurs du gouvernement); (4) normes de qualité minimale (exigences minimales bien précises).

Le président japonais s'est dit d'avis qu'il appartenait aux producteurs canadiens de choisir eux-mêmes l'option à privilégier, pourvu que le produit soit de qualité acceptable pour les importateurs japonais.

Le représentant de la Kato Marine Trading Co. Ltd. a fait remarquer que la qualité des rogues de l'Atlantique était demeurée assez uniforme jusqu'à il y a environ cinq ans, alors

que le nombre de conditionneurs et d'acheteurs était limité. La situation a vraiment changé il y a trois ans avec la multiplication du nombre des conditionneurs. Le principal problème du point de vue des Japonais, c'est qu'il n'existait pas suffisamment de techniciens pour faire face à l'augmentation de la production.

Le représentant de la société Mitsubishi a souligné que la qualité du poisson brut avant la production était le facteur le plus important de la qualité. Pour lui, le problème des rogues brisées et déformées s'expliquait surtout pas le mode de production favorisant le travail à la pièce, c'est-à-dire faisant passer la quantité devant la sélection. Il a ajouté que la pratique consistant à mettre trop de rogues dans la même boîte entraînait des déformations et ralentissait la congélation au détriment de la fraîcheur. Il a reconnu que ces problèmes étaient relativement faciles à corriger, de sorte qu'il importerait de les régler d'abord avant d'essayer d'établir des normes de qualité.

La partie canadienne s'est dite d'accord en principe avec ces commentaires, en ajoutant que malgré la croissance rapide de la production au cours des quelques dernières années, on avait négligé de concentrer son attention sur la nécessité de classer les harengs de manière à séparer les matières premières de rogue des autres produits du hareng. Par ailleurs, les fluctuations touchant aussi bien la quantité des prises que la taille des poissons, d'année en année, rendent difficiles l'adoption de normes uniformes. Les producteurs et les acheteurs en sont venus à s'entendre sur des normes de qualité dictées par la nature. La partie canadienne a par ailleurs avancé que les prix étaient également un facteur déterminant de la qualité et que les produits supérieurs étaient forcément plus chers. Elle a ajouté que la qualité des prises ainsi que des méthodes de conservation et de transport étaient des facteurs tout aussi décisifs pour l'obtention de rogues de hareng de qualité. Pour ce qui est du transport, la meilleure méthode semble être le camion-citerne à eau de mer réfrigérée.

Les Japonais ont déclaré qu'il fallait réduire au minimum le temps qui s'écoule entre la prise du poisson et sa congélation, étant donné que tout retard dans ce domaine entraîne une perte de fraîcheur, ce qui peut représenter jusqu'à 20 % de rogues brisées dans la production. Ce problème est plus fréquent dans les usines d'alimentation que dans les exploitations de conditionnement intégré.

Le représentant de la Taiyo Fisheries a fait observer qu'il existe des écarts de qualité d'une région à l'autre et

d'année en année. Le hareng de la baie de la Trinité était plus petit en 1988 tandis que le hareng du Banc allemand produisait la même année une excellente rogue. C'est le hareng du nord qui le plus souvent donnait des rogues de la qualité la plus médiocre et la qualité supérieure provenait des harengs venant tout juste d'atteindre le sommet de leur maturité.

La partie canadienne a signalé que les pêches tardives en 1988, causées par des grèves, avaient donné lieu à des prises de poissons trop matures. Il incombe toutefois aux techniciens japonais sur place de déterminer ce qui constitue une norme acceptable malgré la surmaturation.

Le représentant de la Hanwa a à son tour mis en évidence les variations annuelles dans la taille des poissons. Les harengs de 1988 étaient beaucoup plus petits que ceux que l'on pêchait 10 ans plus tôt, de sorte que les différences dans la taille des rogues faisaient peser des doutes sur le système de classement. Même s'il avait participé au commerce des rogues de hareng depuis une dizaine d'année, il ne comprenait toujours pas parfaitement les différences existant entre les diverses catégories (soit 1, 2, 3, 4, 5).

Les représentants du Canada ont rappelé que les techniciens japonais avaient eux-mêmes diverses méthodes de classement, les uns regroupant les catégories 2 et 3 tandis que les autres s'intéressaient davantage à la production réelle. On a fait observer qu'il arrivait souvent que les conditionneurs regroupent dans la même boîte de rogues de 5 à 7 produits de catégorie différente. (Ce qui expliquerait la réticence de la part des importateurs à insister sur un classement rigoureux.)

D'après un représentant japonais, le classement en catégories n'était qu'un indicateur de la qualité et les catégories variaient le plus souvent en fonction de la marge bénéficiaire. Au cours des années non rentables, une plus grande proportion des rogues est classée dans les catégories supérieures. Inversement, en 1988, avec la montée des prix, une plus grande proportion s'est retrouvée dans les catégories inférieures. Les normes de classement créent davantage de difficultés dans le cas des rogues du nord que dans celui des rogues du sud. Il a été avancé également que les conditionneurs canadiens étaient peut-être incités, en l'absence de normes rigoureuses, à classer les rogues en cas de doute dans la catégorie supérieure. Cette pratique aurait cours surtout lorsque les contraintes d'approvisionnement ou de qualité entraînent des pénuries dans certaines catégories inférieures de rogues.

Un représentant canadien a fait savoir que sa société travaillait en étroite collaboration avec les techniciens de manière à ce que le produit soit classé de façon exacte et uniforme. Cette façon de procéder s'appuyait sur la confiance qui s'était établie après plusieurs années de relations commerciales avec les acheteurs japonais. Il a convenu, toutefois, qu'il importait de reconnaître que les normes de classement variaient en fonction des divers importateurs japonais.

Le représentant de la Tokyo Seafoods, conscient que le classement se faisait parfois arbitrairement, était d'avis que les Canadiens et les Japonais devaient ensemble trouver une solution au problème de la qualité mais qu'il fallait que les deux parties y trouvent leur profit. Il critiquait les acheteurs japonais en général pour ne pas avoir de politique plus ferme sur les normes de classement et constatait que les deux parties ne savaient pas très bien ce qui constitue des normes de classement acceptables. Il était en faveur de négociations en vue de l'adoption de normes d'un commun accord car, selon lui, il importait que l'acheteur et le vendeur décident une fois pour toutes de ne plus sacrifier la qualité au profit. Il voyait deux options possibles : (1) que les acheteurs prennent la ferme décision d'acheter ou de ne pas acheter; (2) qu'on adopte des normes minimales applicables aux producteurs aussi bien qu'aux acheteurs.

Pour la définition de critères de qualité bien précis, le représentant de la Nicherei était d'avis que la fraîcheur représentait l'élément le plus important. La fraîcheur du poisson assure la fraîcheur de la roque. Il importerait d'insister sur l'importance d'une qualité uniforme d'année en année plutôt que sur les catégories de roques produites par telle ou telle société. La partie japonaise a évoqué l'incertitude du commerce de la roque en raison des fluctuations de l'offre et des prix d'une année à l'autre et a de nouveau insisté sur la nécessité d'une qualité uniforme comme de base de stabilisation des prix.

La partie canadienne était très satisfaite des points de vue spontanés exprimés par les importateurs japonais et leur fit savoir qu'elle transmettrait leurs commentaires concernant l'amélioration générale de la qualité tant aux acheteurs qu'aux pêcheurs du Canada en insistant sur la nécessité d'améliorer la fraîcheur, de faire des efforts de tri pour la production de roques, d'adopter de meilleures méthodes de manutention dans les usines et d'assurer une congélation adéquate. La partie canadienne était d'avis que ces mesures, relativement peu coûteuses, contribueraient énormément à améliorer la qualité de la roque de hareng du Canada. Elle a cependant ajouté que les

conditionneurs canadiens ne savent pas très bien comment définir la qualité par rapport aux diverses catégories et que, bien qu'il soit souhaitable à long terme de fixer des normes d'un commun accord, il est sans doute possible à court terme d'améliorer la qualité, sans se plier à des exigences particulières relatives aux catégories. La partie canadienne s'est d'ailleurs déclarée prête à envisager des normes minimales en deçà desquelles aucun produit ne pourrait être vendu et a exprimé le désir de poursuivre le dialogue avec les Japonais avant de prendre une décision sur les options possibles.

Le président japonais a résumé le débat sur l'amélioration de la qualité en soulignant deux éléments : (1) manutention et tri du hareng après sa prise et en usine, (2) classement du produit fini. Chacun de ces éléments suppose une approche différente. Les acheteurs doivent prendre des décisions sur les produits à acheter, ce qui est parfois difficile. Si le marché japonais est à la baisse et que les stocks sont importants, les acheteurs sont en mesure d'être plus sélectifs. Si au contraire le marché est à la hausse, les acheteurs peuvent être contraints d'acheter un produit de qualité inférieure. Le président a toutefois conclu qu'il fallait viser à établir des critères objectifs de classement et a incité tant les producteurs canadiens que les acheteurs japonais à définir ces critères de concert et à s'y soumettre. La partie canadienne a convenu de la nécessité de poursuivre la discussion sur la question des normes de classement en intéressant un plus grand nombre de représentants de l'industrie canadienne.

La partie japonaise a ensuite rappelé les propositions rédigées antérieurement par l'Association en faveur de normes de qualité applicables à la roque de hareng de l'Atlantique. Ces propositions sont les suivantes : (1) les poissons doivent être triés en deux catégories en fonction de leur taille -plus de 200 g, moins de 200 g; (2) les oeufs doivent être de 10 g ou plus; (3) les poissons dont les oeufs ont atteint leur pleine maturité doivent représenter 7 % ou plus de la prise totale; (4) les oeufs doivent être extirpés et conditionnés dans les 24 heures suivant la prise. Chacun de ces quatre points a fait l'objet d'un examen de détail.

La partie japonaise a fait savoir, relativement au point (1), qu'elle préférait les roques de grande taille, plus résistantes à la rupture. Elle s'est dite préoccupée par l'augmentation du nombre de petits poissons dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, car la meilleure façon d'obtenir des roques de grande taille était de pêcher des poissons plus gros. La partie canadienne entreprit d'examiner les coûts

qu'entraînerait le tri préalable du poisson par l'industrie canadienne. Le représentant de la Nicherei a fait remarquer qu'entre 1984 et 1987, les poissons avaient tendance à être plus petits mais que, en 1988, on avait assisté à une nouvelle augmentation de la taille.

Selon la partie canadienne, les méthodes de pêche différentes utilisées, soit le filet maillant dans les eaux du nord et les sennes coulissantes dans les eaux du sud, font qu'il est pratiquement impossible de réglementer la taille des poissons. Elle a toutefois convenu de réexaminer cette question de la réglementation de la taille des poissons et a demandé à l'Association d'en faire autant.

En ce qui a trait à la taille des oeufs (point 2), la partie canadienne a signalé la pratique adoptée par le ministère des Pêches et Océans, qui consiste à effectuer des prélèvements préliminaires en vue de déterminer le degré de maturité des rogues avant de déclarer l'ouverture de la pêche. Cette pratique, qui est généralisée en Colombie-Britannique, crée certaines difficultés dans le Canada Atlantique où des produits autres que les rogues sont exploités dans les mêmes pêcheries.

Au sujet de la maturité des oeufs (point 3), la partie canadienne estimait qu'un contenu de rogues de 5 % (soit la norme actuelle) était suffisant pour que le poisson ait atteint sa pleine maturité et que l'imposition d'un contenu minimal de 7 % entraînerait sans doute l'abandon de la pêcherie, puisque les rogues seraient trop matures. Un contenu de rogues de 7 % en mer pourrait être ramené à environ 5,5 - 6 % après la prise et la manutention. On a avancé que les pêcheurs canadiens sont devenus de plus en plus habiles à évaluer la teneur en rogues.

La partie canadienne a résumé les propositions de l'Association de la façon suivante : (1) il faudrait s'employer à effectuer un tri préalable du poisson pour faire en sorte que des harengs de taille et de fraîcheur optimales soient utilisés pour la production de rogues; (2) rogues de 10 grammes au minimum - les bonnes années, seulement 5 % du produit est inférieur à 10 grammes mais ce pourcentage peut grimper jusqu'à 20 % certaines années. Il conviendrait que les deux parties réexaminent cette norme du point de vue des coûts qu'elle entraîne ou encore que les exigences de taille soient définies dans le cadre des normes de classement envisagées; (3) les transformateurs doivent procéder à un plus grand nombre de prélèvements en mer - il conviendrait d'en discuter les modalités avec les groupes de pêcheurs; (4) fraîcheur - cette question a déjà été étudiée plus haut dans le détail - il importe que chacun comprenne l'importance de la fraîcheur, du

problème des rogues spongieuses, etc. - les améliorations à cet égard n'entraîneraient que des frais minimums.

Dans sa réponse, la partie japonaise a convenu du bien-fondé des conclusions de la partie canadienne et a admis que les propositions de l'Association risquaient de compliquer la tâche des conditionneurs. Elle a reconnu également le problème particulier que pose le tri des poissons pêchés à la senne coulissante, tout en insistant encore une fois sur l'importance de la taille des oeufs et de la réduction du nombre des rogues filiformes. A son avis, il faudrait multiplier les prélèvements avant d'ouvrir la saison de la pêche afin de garantir une maturité optimale. La partie canadienne, revenant à la question du tri, a mis en évidence le manque d'espace dans les usines et les coûts supplémentaires. Le tri mécanique pourrait d'ailleurs retarder les opérations de conditionnement et nuire à la fraîcheur du produit.

On a jugé que la meilleure méthode de tri consistait à vérifier d'abord la taille des rogues au moyen de prélèvements préalables. Il serait demandé au gouvernement du Canada de multiplier les essais relatifs à la maturité des populations de poissons afin de mieux faire coïncider la saison de pêche avec le moment optimal de développement des rogues. La partie japonaise a de nouveau insisté sur la nécessité d'obtenir des rogues de taille plus importante et a proposé l'adoption d'un matériel de tri qui, à long terme, ferait monter les prix et serait donc facilement amortis. Par ailleurs, la proposition d'éliminer les poissons de moins de 200 grammes ne visait aucunement à imposer un tri en usine étant donné que cette pratique entraînerait une augmentation des coûts et une diminution de la fraîcheur. Le représentant de la Mitsubishi a alors déclaré que les Japonais désirent tout simplement des produits finis et ne tiennent absolument pas à imposer des règlements aux conditionneurs canadiens, à qui il incombe d'adopter leurs propres normes pour répondre aux besoins du marché japonais. Selon lui, on pourrait peut-être atteindre ce résultat en versant aux pêcheurs des prix différents en fonction de la taille des poissons.

La partie canadienne a fait savoir que les conditionneurs canadiens avaient pris cette question de qualité très au sérieux, si l'on en juge d'après le rapport Watson et d'après les séminaires qu'on se propose de tenir au Canada en prenant appui sur les conclusions de la mission. Selon elle, le problème de qualité est en partie attribuable à l'expansion rapide de l'industrie et comme le Canada n'est pas le seul fournisseur, la poursuite de cette expansion sera assujettie à l'image projetée par le Canada à titre de fournisseur de qualité. Une fois sa mission terminée, le groupe canadien sera

en mesure de réexaminer les propositions avec un vaste échantillon représentatif de l'industrie. Elle a également proposé que les Japonais examinent la possibilité d'adopter des mesures objectives et que la partie canadienne ainsi que le président japonais se consultent à ce sujet au moment voulu.

La partie japonaise a insisté sur l'importance d'améliorer les méthodes d'approvisionnement de manière à faire baisser la production et, partant, à faire grimper les prix. Elle jugeait que le volume global de production pouvait être réduit d'environ 20 %. D'après elle, la production actuelle de quelque 7 000 tonnes était peut-être le maximum que le marché pouvait absorber même si l'on mettait au point de nouveaux produits. Elle estimait par ailleurs qu'il convenait de limiter à deux heures ou moins les délais de transport entre la sortie de l'eau et le conditionnement. Elle a fait valoir que bien que cette limite de deux heures puisse sembler arbitraire, les producteurs de capelan ont pris des mesures pour réduire les délais de transport.

La partie canadienne a répondu qu'il était impossible d'imposer, par règlement ou autrement, des restrictions de temps sur les activités de transformation au Canada et que cette question devait être réglée dans le cadre de la définition des normes générales de qualité, où les exigences d'achat final serviraient de guide principal pour les producteurs et les importateurs japonais.

(2) Conditions actuelles du marché

Le représentant de la Taiyo Fisheries a brossé un tableau quelque peu négatif du marché japonais de la rogue, estimant que le surcroît de stocks de rogues de hareng de l'Atlantique, reporté de 1987 à 1988, s'élevait à quelque 4 000 tonnes et que la production de 1988 se chiffrait entre 7 000 et 7 300 tonnes. Pour lui, en raison de l'ampleur de ce volume, "le marché frisait la catastrophe". De plus, à cause de la taille relativement petite des rogues de l'Alaska salées en 1988, notamment celles provenant de la baie de Bristol, ce produit devra sans doute subir la concurrence de la rogue de l'Atlantique, ce qui nuirait encore à sa compétitivité. Le prix de la rogue congelée a déjà chuté de 20 % par rapport à 1987 et certains importateurs seraient même contraints de vendre à perte étant donné que la période des Fêtes est celle où ce produit se vend le plus, puisqu'elle permet d'écouler jusqu'à 40 % de la production de rogues de hareng de l'Atlantique.

Le représentant de la Nippon Suisan a interprété le marché de façon analogue, en reprenant les mêmes arguments, et

a ajouté que le problème d'excédent des stocks était exacerbé par la qualité médiocre de la rogue canadienne. L'état de santé de l'empereur a également eu des effets négatifs sur la production de rogue salée à Hokkaido. Cette année, seulement 8 000 tonnes ont été produites par comparaison avec 12 000 les années normales. Enfin, il semble que les transformateurs retardent leurs achats de rogue de l'Atlantique en comptant sur une baisse des prix.

L'excédent des stocks de 1987, évalué à 4 000 tonnes, ne correspond pas à un produit de mauvaise qualité mais à un produit qui est arrivé tard au Japon et qui doit être écoulé en priorité en 1988. Seulement 2 000 tonnes des importations attendues en 1988, sur un total de près de 7 500 tonnes, seront sans doute vendues, ce qui laisserait un excédent au début de 1989 pouvant se chiffrer à 5 500 tonnes. Il a également signalé que les accords de prix entre les importateurs et les transformateurs avaient pris du retard cette année, de sorte qu'on avait perdu une partie de la période d'échange de cadeaux. La situation ne devrait pas s'améliorer l'an prochain puisqu'on s'attend à une nouvelle baisse des prix.

La partie canadienne a demandé quelle pourrait être l'incidence de la diminution des approvisionnements en rogues de goberge sur la demande de rogues de hareng de l'Atlantique. Selon les Japonais, les transformateurs de rogues de goberge ont acheté des rogues de hareng de l'Atlantique en 1987, en raison de prix moins élevés, mais on ne sait pas encore si cette tendance se maintiendra. Ils ont fait remarquer que la rogue de maquereau et d'autres poissons encore étaient des substituts possibles à la rogue de l'Atlantique dans le bas de gamme.

La partie canadienne s'est également interrogée sur l'augmentation de la consommation de rogue, qui semble se dessiner au-delà du secteur traditionnel de consommation à Hokkaido, sur la tendance à mettre au point de nouveaux produits et sur la tendance vers une consommation courante en dehors de la période des Fêtes. Les Japonais ont confirmé ces tendances mais en signalant que pour l'instant le marché avait atteint un point de saturation et qu'il ne pourrait absorber une plus grande production qu'après des efforts soutenus de commercialisation.

(3) Promotion commerciale pour accroître la consommation de rogues

La discussion est demeurée limitée en ce qui a trait aux stratégies de promotion des ventes à mettre en oeuvre pour accroître la consommation de rogues. La partie japonaise

estimait que les transformateurs d'Hokkaido étaient mieux informés sur cette question puisqu'ils étaient davantage en contact avec le marché. D'après la partie canadienne, il importait que les producteurs canadiens comprennent davantage les modes de commercialisation et de consommation de la rogue assaisonnée. De retour au Canada, elle demanderait par conséquent que des fonds soient consacrés à des études initiales de marché, afin d'améliorer les données sur le marché de la rogue de l'Atlantique et des produits qui lui font concurrence, et afin d'évaluer les incidences de la substitution ainsi que les méthodes de promotion auprès des consommateurs.

La partie japonaise a avancé avec prudence que si les études de marché représentaient effectivement une première étape utile, l'amélioration de la qualité ainsi que des approvisionnements et des prix stables demeuraient encore les meilleurs moyens d'accroître la consommation. Ils ont par ailleurs approuvé l'idée de réunions régulières entre les associations pour faire en sorte que les deux parties y trouvent leur avantage. Pour l'instant, il a été proposé que le comité spécial actuel de la rogue de hareng du Conseil canadien des pêches ainsi que deux autres représentants non membres du CCP continuent à assurer la liaison avec l'Association japonaise.

CONCLUSION

Tous les participants ont estimé que la mission au Japon sur la rogue de hareng de l'Atlantique avait été une réussite exceptionnelle. Les conditionneurs canadiens ont pu examiner pour la première fois de façon systématique les méthodes de transformation et de manutention de leurs produits dans les usines japonaises et comparer les normes de qualité applicables à la rogue canadienne avec celles des autres pays. Les transformateurs japonais sont les véritables clients de la rogue de l'Atlantique et le fait qu'ils aient accepté d'ouvrir leurs usines et d'échanger ouvertement des points de vue sur l'amélioration de la production ainsi que sur les normes de qualité montre l'importance qu'ils accordent à la rogue du Canada Atlantique et à la nécessité d'un approvisionnement stable à long terme. Les commentaires qui sont revenus le plus souvent avaient trait à la fraîcheur, à la spongiosité de la rogue et à un tri insuffisant.

Le grand nombre de personnes à s'être présentées à la réunion avec l'Association japonaise des importateurs de produits de la mer et les échanges de points de vue marqués par une franchise exceptionnelle témoignent de la place qu'occupe la rogue canadienne sur le marché japonais. Si l'on n'est pas

arrivé à un véritable consensus sur la façon d'améliorer les normes de qualité, les Japonais ont fait clairement savoir aux producteurs canadiens que ceux-ci devaient s'employer à améliorer la qualité de leurs produits par comparaison à celle des autres fournisseurs s'ils veulent jouir de débouchés stables et continuer à dominer le marché japonais de la roque assaisonnée.

Les importateurs japonais ont précisé des problèmes bien concrets, dont la fraîcheur, le travail à la pièce, les techniques d'emballage et les méthodes de transport. La partie canadienne a reconnu la nécessité d'améliorer les pratiques de manutention, de tri et de conditionnement, de même qu'elle a convenu que certains des changements pouvaient être apportés à peu de frais. Les autres changements doivent être pesés en fonction des coûts et des avantages possibles.

Le sujet des normes de qualité minimales a été abordé avec une certaine hésitation par les importateurs tout autant que par les transformateurs. Certes, il serait souhaitable de disposer d'un produit plus uniforme, mais le maintien de la stabilité des prix de la roque de l'Atlantique revêt une importance capitale pour les Japonais.

La mission sur la roque de hareng a permis d'entamer le dialogue, ce qui était une première étape nécessaire pour l'expansion à long terme de l'industrie de la roque de l'Atlantique. Il est proposé que des séminaires de suivi soient organisés pour permettre la diffusion des résultats de la mission. L'industrie de la roque de hareng de l'Atlantique devra également mettre en oeuvre des activités de promotion au Japon pour assurer à long terme la croissance du marché des produits de roque assaisonnée.

MEMBRES DE LA MISSION

M. Marcel R. Comeau
Président
Comeau's Sea Foods Ltd.

M. George Clapperton
Président
Les crustacés de Gaspé Ltée

M. Cyril Gallant
Président
North Ocean Enterprises Ltd.

M. Boyce Taylor
Vice président
T and H Fisheries Ltd.

M. Jerry V. Ward
Vice Président
Connors Bros. Ltd.

M. Roland O. Comeau
Président
C & K Fisheries Ltd.

M. Rick Murphy
Gérant
North Bay Fishermen's Co-op

M. Ronald W. Bulmer
Président
Conseil Canadien des Pêches

Mme Kimerbly Watson
Conseil de recherche et de productivité
Nouveau Brunswick

M. Roger Stirling
Président
Association des producteurs de fruits de mer
de la Nouvelle Ecosse

M. David Shortall
Directeur adjoint et délégué commercial
Direction des pêches
Direction générale de l'agro-alimentaire, des pêches
et des produits de ressources
Ministère des Affaires extérieures

Importations de roque de hareng au Japon

Imports of Herring Roe into Japan

(Unit:Tons)

	1985		1986		1987		1988 (Jan-Sep)	
	--Congelée-- Frozen	---salée Salted	-Congelée-- Frozen	---Salée Salted	Congelée-- Frozen	---Salée-- Salted	congélée-- Frozen	---Salée Salted
Korea		830		1,124	60	1,007		723
N. Korea		51		91		161		87
China		617		578		322		22
Thailand				17				
Malaysia								5
Iceland	18						52	
Norway	7	16		16				
Sweden		8	6			1		
Denmark	47	228	33	300		273		228
U.K.	1		36	4	84	82	7	79
Ireland	228		640	115	1,830	99	1,246	
Netherlands	25	67	15	424	99	1,453	14	1,088
West Germany	89	26	9	161	27	179	14	150
East Germany			4		12			
France	10	2		1				
Finland	25	143	8	114	5	87		50
Poland	3		14		5	116	13	187
U.S.S.R.		70		169		158		
Canada	4,652	4,001	5,271	2,867	7,332	6,450	482	4,851
U.S.A.	19	1,626	16	781	177	587	25	777
Trinidd	63							
Total	5,187	7,685	6,052	6,762	9,631	10,975	1,853	8,247

Source: Japanese Ministry of Finance, Import Statistics

Ministère des Finance du Japon, Statistiques d'importation