

CA1  
EA660  
89S25f

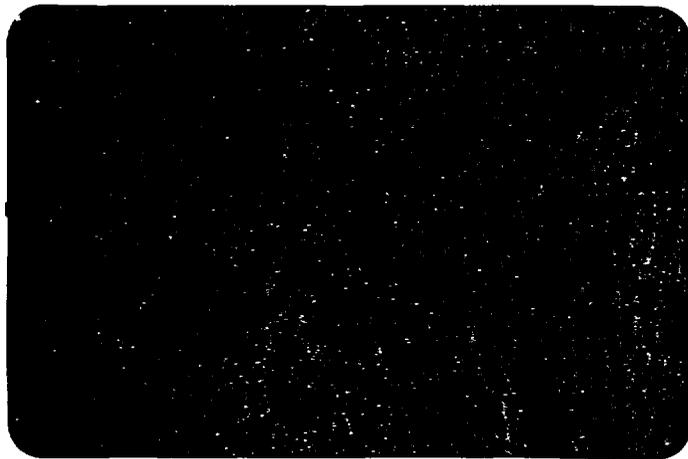
DOCS



Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

External Affairs and  
International Trade Canada

Canada



Prepared by the International Trade  
Development Branch

Publication préparée par le Secteur de  
l'expansion du commerce extérieur



External Affairs and  
International Trade Canada

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

AUG 17 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

PERSPECTIVES '89 SUR LES PRODUITS DE LA MER

COMPTE-RENDU

ST. JOHN'S (TERRE-NEUVE)

13-14 AVRIL 1989

Préparé par:

La Direction des Pêches  
Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

Téléphone : 613-995-1712  
FAX : 613-995-8384

Pour :

Le Centre de commerce  
international de St. John's et  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Téléphone : 709-772-5511  
FAX : 709-772-2373

43-256-780



**Hôtel Radisson Plaza  
St. John's (Terre-Neuve)  
13-14 avril 1989**

**Parrainé par  
LE CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL  
et  
INDUSTRIE, SCIENCES ET TECHNOLOGIE CANADA**

**(Also available in English)**

The International Trade Centre, Newfoundland, wishes to acknowledge the valuable assistance received from the following individuals and organizations who contributed to the overall success of SEAFOOD OUTLOOK '89 :

Mr. Gerry Churchill	Newfoundland and Labrador Institute of Fisheries and Marine Technology
Mr. Michael Handrigan	Fishing Industry Advisory Board
Mr. David Lewis	Fisheries Association of Newfoundland and Labrador
Ms. Anne Mills	Seafood Management Education Association
Ms. Doreen Taylor	Seafood Exporters Corporation
Mr. [Name obscured]	Department of Fisheries

## Table des matières

Aperçu des exportations de produits de la mer de Terre-Neuve	1
Les perspectives du marché des états-Unis	24
Aperçu des marchés des produits de la pêche en France et en Espagne	37
Japon : Possibilités d'exportation pour le poisson et les produits de la pêche	59
Comment se comporte la concurrence? La Norvège	66
Perspectives des marchés des produits de la mer : le Danemark, le Groenland, les îles Féroé	83
Perspectives sur le marché de Hong Kong	116
Le marché du poisson au Royaume-Uni	137
Europe 1992	162
L'Accord de libre-échange : opportunités pour les produits de la mer	186
Extraits de l'exposé de l'Islande	204
Liste des Centres de commerce international	226

## REMERCIEMENTS

Le Centre de commerce international de Terre-Neuve souhaite remercier de leur précieuse aide les personnes et organisations suivantes qui ont contribué au succès de la conférence Perspectives '89 sur les produits de la mer :

M. Gerry Churchill	Newfoundland and Labrador Institute of Fisheries and Marine Technology
M. Michael Handrigan	Conseil consultatif de l'industrie de la pêche
M. David Lewis	Fisheries Association of Newfoundland and Labrador
Mme Anne Mills	Seafood Management Education Association
Mme Doreen Taylor	Seafood Exporters Corporation
Mme Patricia Williams	Ministère des Pêches
U.S. Trade Development Bureau	AECEC
Centres de commerce international et bureaux régionaux	AECEC
Division des programmes d'exportation et d'investissement	AECEC
Ministère des Pêches de Terre-Neuve	

Le Centre de commerce international de Terre-Neuve remercie également tous les membres des secteurs privé et public qui ont présenté des communications et/ou participé aux panels de discussion.

APERCU DES EXPORTATIONS  
DE PRODUITS DE LA MER  
DE TERRE-NEUVE

Présenté par :  
Mary Lou Peters  
Présidente  
Conseil consultatif de  
l'industrie de la pêche

Je suis sûre qu'un grand nombre d'entre vous connaissez bien les produits de la mer qu'exportent Terre-Neuve et le Labrador. Je n'entrerai donc pas dans le détail et serai brève. J'aimerais simplement vous donner un aperçu de la situation, à partir duquel je ne doute pas que les conférenciers invités pourront nous guider et nous conseiller pour l'avenir.

Dans l'intérêt de tous ceux d'entre nous qui venons de la province de Terre-Neuve et dans celui de tous nos invités, il serait peut-être utile de rappeler :

- a) le volume de nos exportations
- b) celles qui rapportent le plus et
- c) les pays qui en absorbent la plus grande partie.

Pour m'aider dans cette tâche, j'utiliserai les tableaux qu'a préparés pour moi Sonja Lane, le statisticien de notre conseil. Sonja s'occupera également du rétroprojecteur.

A des fins de comparaison, nous avons l'intention d'utiliser les chiffres de nos exportations pour trois années consécutives à partir de 1986. Cependant, les données de 1988 n'étant pas suffisamment complètes, nous ne parlerons que de deux années, soit 1986 et 1987. Ces chiffres sont bien sûr approximatifs. Pour plus de cohérence, les volumes seront exprimés en livres et les valeurs en dollars canadiens.

Tout d'abord, il est important de mettre en perspective les exportations de produits de la mer de Terre-Neuve. Quel pourcentage représentent-elles par rapport à la valeur totale de toutes les exportations de Terre-Neuve et

du Labrador? (Voir Tableau 1). En 1986, par exemple, la valeur des exportations de produits de la mer représentait 35% de celle de l'ensemble des exportations, immédiatement après le minerai de fer (37%). Le papier journal se situait au troisième rang avec 19% - pourcentage bien inférieur aux deux précédents. En 1987, le minerai de fer, les produits de la mer et le papier journal ont constitué la majeure partie de la valeur totale de nos exportations. En 1987, les exportations de produits de la mer et de minerai de fer se sont disputées la première place. Comme vous le voyez, dire que "c'est de la mer que nous tirons la grande partie de notre force" n'est pas seulement une déclaration sentimentale, c'est un fait économique!

Toutes espèces confondues (voir Tableau 2), les quantités exportées ont atteint près de 300 millions de livres en 1986, et près de 350 millions de livres en 1987. En 1987, la valeur des exportations a été plus élevée que l'année précédente (voir Tableau 3) bien que les quantités exportées aient été moindres, ce qui s'explique probablement par le prix élevé de la morue et des oeufs de lompe cette année-là.

Si nous prenons la valeur totale des exportations et si nous la ventilons en fonction des principaux pays destinataires (voir Tableau 4), nous constatons que les États-Unis se détachent très nettement (environ 425 millions de dollars en 1986 et près de 500 millions - presque un demi milliard de dollars - en 1987).

Comme les pays de l'Europe de l'ouest sont regroupés, je vous propose de distinguer les principaux pays acheteurs (voir Tableau 4a). L'ensemble de l'Europe de l'ouest représente 11% de la valeur de nos exportations - soit 2.7% pour le Portugal; 2.3% pour le Royaume-Uni; 0.6% pour la France; 0.6% pour l'Allemagne; 2.3% pour le Danemark et 1.2% pour la Suède.

Pour simplifier, nous diviserons les principales exportations en quatre catégories - le poisson de fond, les espèces pélagiques, les crustacés et l'inévitable catégorie "autres".

Pour ce qui est des quantités (voir tableau 5), nous avons exporté entre 240 et 250 millions de livres de poisson de fond en 1986 et 1987, près de 85 millions de livres d'espèces pélagiques en 1986 contre 60 millions en 1987, les quantités de crustacés et "autres espèces" restant relativement constantes.

Pour ce qui est de la valeur (voir Tableau 6), on remarque une augmentation de la valeur en dollars du poisson de fond en 1987 (sous l'influence de la hausse des prix des filets et des blocs de morue aux États-Unis). Par opposition, les chiffres de 1987 révèlent une baisse du volume et de la valeur du capelan femelle. Cela s'explique en partie par une augmentation de la production de notre concurrent et ami, l'Islande.

Revenons aux volumes et aux valeurs. Dans l'ensemble, il est manifeste que le poisson de fond, et notamment la morue, espèce traditionnelle qui domine ce groupe, continue de jouer un rôle extrêmement prédominant et important! Irais-je jusqu'à dire que la morue est toujours reine!

Dans la ventilation des diverses espèces de poisson de fond selon les quantités (voir Tableau 7) et la valeur (voir Tableau 8), nous constatons qu'environ 195 millions de livres de morue ont été exportées en 1986, contre environ 30 millions de livres pour l'espèce suivante - à savoir les poissons plats (sont inclus ici les poissons plats tels que le flét, le turbot, la sole, etc.). Comme prévu, on note une différence de valeur appréciable par rapport à la morue (soit plus de 300 millions de dollars contre 25 millions de dollars).

La plus grande partie du poisson de fond est exportée surgelée, en blocs ou en filets. Grâce à des méthodes de marketing plus sophistiquées et réalistes et grâce à une plus grande attention portée à la qualité, les producteurs sont mieux armés pour prendre des décisions éclairées quant au mix de produits qu'ils souhaitent conditionner. Depuis ces dernières années, c'est davantage le marché qui détermine le ratio blocs-filets.

C'est de loin aux États-Unis qu'est exportée la plus grande partie de notre poisson de fond (voir Tableau 9). En 1986 la valeur de nos exportations de poisson de fond vers les États-Unis a été de plus de 350 millions de dollars, et en 1987 de plus de 450 millions de dollars. La valeur de nos exportations vers l'Europe occidentale (y compris les exportations vers le Royaume-Uni de filets avec la peau et l'arête centrale) s'est chiffrée à environ 30 millions de dollars en 1986 et près de 40 millions de dollars en 1987.

Dans la catégorie des espèces pélagiques, le capelan l'emporte largement en quantité sur toutes les autres espèces (voir Tableau 10) : plus de 65 millions de livres en 1986 contre 17 millions de livres pour le hareng.

La valeur du capelan (voir Tableau 11) en 1986 a été de plus de 57 millions de dollars, contre à peine plus de 7 millions de dollars pour le hareng et pas tout à fait un million de dollars pour le maquereau. Pour ce qui est de la valeur du capelan en 1987, elle révèle combien nous pouvons être vulnérables aux forces extérieures qui s'exercent sur les marchés que nous desservons.

Pour ce qui est de la valeur des exportations d'espèces pélagiques selon les pays (voir Tableau 12), c'est le Japon qui vient en tête; cela tient essentiellement à l'importance de nos exportations de capelan femelle

rogué. Bien que de petites quantités de capelan soient également exportées ailleurs et en dépit de nombreux efforts de développement des marchés, le Japon reste le marché le plus important de tous pour le capelan; mais même ce marché-là est limité. Pour mieux répondre aux lois du marché, sachez que nous avons adopté un TPA dicté par le marché plutôt qu'un TPA biologique. Bien que le système soit occasionnellement remanié, ce principe de gestion des stocks de capelan bénéficie de l'appui soutenu de tous les secteurs de l'industrie.

Poursuivons sur le Japon (voir Tableau 13). Bien que le capelan l'emporte nettement en termes de valeur, nous ne devons pas oublier qu'en 1987 la valeur de nos exportations de maquereau vers le Japon a représenté 49% de la valeur totale de nos exportations, et celle de nos exportations de hareng 28%.

La valeur de nos exportations d'espèces pélagiques vers les États-Unis est faible, soit environ 8 millions de dollars.

Nos exportations vers l'URSS n'ont peut-être pas l'air très significatives sur un graphique (voir Tableau 12), mais elles peuvent avoir des conséquences considérables en ce moment au niveau de la création d'emplois dans la pêche et de débouchés pour notre hareng (salé entier) et notre maquereau (surgelé entier).

Dans la catégorie que nous avons simplement désignée sous le nom de crustacés, c'est le crabe qui l'emporte en 1986 au niveau du volume (voir Tableau 14) comme de la valeur (voir Tableau 15), avec 4.5 millions de livres exportées, pour une valeur d'environ 27 millions de dollars. Il faut cependant noter en 1986 une augmentation du volume et de la valeur de la crevette.

Je voudrais me référer en particulier au homard (voir Tableau 14). Les chiffres qui apparaissent sur ce graphique ne peuvent pas être plus élevés qu'ils ne le sont, étant donné qu'ils représentent les quantités de homard officiellement exportées. La plus grande partie de notre homard (probablement plus de 80%) est exportée vers les États-Unis; cependant, le homard n'est pas exporté directement de Terre-Neuve mais transite par d'autres provinces de l'Atlantique. Il s'agit de homard vivant. Des quantités nettement inférieures de homard vivant ou surgelé avec la carapace sont expédiées vers l'Europe, et une quantité encore plus petite est actuellement exportée à titre expérimental vers le Japon.

Si nous ventilons nos exportations de crustacés selon les pays destinataires (voir Tableau 16), nous notons l'influence qu'ont eu en 1986 les exportations de crustacés vers les États-Unis sur la valeur totale de nos exportations. (Aux États-Unis, le crabe essentiellement exporté sous forme de blocs occupe une place importante). Nous remarquons également que toutes nos exportations de crustacés vers l'Europe occidentale et le Japon ont augmenté en 1987.

Quant aux exportations de poisson de fond, j'aimerais signaler que nous avons jusque là inclus la morue salée dans le poisson de fond; si nous la considérons à part, cela peut donner l'impression qu'elle représente une part relativement faible du total des exportations, et même du total des exportations de morue transformée. Or, la morue salée continue de faire partie intégrante du mode de vie de notre province.

L'incertitude qui règne sur de nombreux marchés traditionnellement actifs a engendré depuis quelques années "une certaine" restructuration du commerce de la morue salée. Voici quels étaient les marchés d'exportation

en 1986 et 1987 (voir Tableau 17): 19 millions de livres de morue séchée et fortement salée en 1986, contre 11 millions de livres en 1987, l'accent étant mis cette année-là sur la morue salée en vrac.

Il est intéressant de noter qu'en 1987 (voir Tableau 18), environ 30% et 28% des quantités de morue séchée et fortement salée ont été respectivement exportées vers Porto Rico et le Portugal. Pour la morue salée en vrac, le Portugal a absorbé environ 80% de nos exportations, et pour la morue séchée et peu salée, Porto Rico un peu plus de 90%.

La catégorie "autres" englobe notamment les oeufs de lompe. Par opposition à la morue salée qui a une longue histoire, la production et l'exportation d'oeufs de lompe sont des activités relativement nouvelles. Les oeufs de lompe méritent d'être mentionnés à part, en raison de la croissance spectaculaire de leur production en quelques années. Faute de vous fournir des chiffres sur les exportations, je vous dirai que la production d'oeufs de lompe marinés en barils, est pratiquement exportée en totalité vers l'Europe (et surtout l'Allemagne). Elle est passée de 8000 barils en 1985 à trois fois ce chiffre en 1987.

Au niveau des prix comme des volumes, les oeufs de lompe sont devenus des produits d'exportation très prisés d'un petit secteur de l'industrie. A cause de l'excédent de l'offre et de la hausse des prix de 1987, le marché s'est considérablement affaibli et il a fallu ralentir la production en 1988.

Le calmar (illex) ne figure plus depuis quelques années sur la liste des exportations. Pourtant, il mérite d'être mentionné pour son importance entre le milieu et la fin des années 70, période au cours de laquelle il a été exporté sous forme sèche vers Hong Kong et surgelé ou en tubes vers le

Japon. Il y a un peu plus de 10 ans - en 1978, mettons - la valeur des exportations de calmar surgelé vers le Japon était de 20 millions et demi de dollars. La nature cyclique du calmar nous a obligés à nous retirer de ce marché pendant presque toute la décennie 1980, mais sachez que nous attendons que cette espèce réapparaisse pour revenir sur le marché.

Aucun secteur de la pêche n'est à l'abri de circonstances imprévisibles. Cependant, comme la quasi totalité de nos produits de la mer est exportée, Terre-Neuve est à la merci des "hauts et des bas" que connaissent les ressources halieutiques des autres pays et de l'impact qu'ils peuvent avoir sur les marchés internationaux. Il faut aussi ajouter à cela l'impact de la fluctuation des taux de change et des problèmes monétaires de certains pays importateurs.

Lorsque la Mer du nord a été fermée à la pêche pour cause d'épuisement des stocks de hareng, les exportations de hareng de Terre-Neuve à destination de l'Europe de l'ouest ont atteint des niveaux extrêmement élevés. Depuis la réouverture de la Mer du nord, elles ont chuté.

Tant que le dollar américain était très intéressant pour les Danois, les blocs de Terre-Neuve se sont heurtés à une concurrence accrue sur le marché américain, et quand le Nigéria a eu des difficultés, notre industrie aux stocks chancelants s'est effondrée.

Compte tenu de la dépendance de Terre-Neuve vis-à-vis des exportations, on a pu dire à propos des exportations de produits de la mer de même que de toutes les autres exportations de Terre-Neuve : "Les liens qui existent entre l'économie de Terre-Neuve et du Labrador d'un côté, et celles de pays étrangers de l'autre par le truchement des exportations font en sorte que le

rendement économique de la province fluctue en fonction de celui de ces économies étrangères". \*

Dans l'aperçu que je vous ai donné, je me suis concentrée sur les exportations de produits de la mer et sur les pays qui, au cours des deux dernières années, ont exercé une influence majeure sur l'économie de Terre-Neuve. Cela ne veut pas dire que des quantités moindres représentant une valeur inférieure n'ont pas été exportées vers toutes sortes d'autres pays. Des quantités non négligeables de nos produits ont de fait été exportées vers l'Australie, les Philippines, Israël, etc. En outre, nous reconnaissons la nécessité de développer les exportations d'espèces inutilisées ou sous-utilisées, tout en renforçant parallèlement nos exportations d'espèces plus traditionnelles. Nous planifions d'ailleurs en ce sens. Pour récapituler, veuillez vous reporter à la carte du monde (voir Tableau 19) qui indique la tendance de nos principales exploitations à l'heure actuelle.

Notez que pour chaque destination le pourcentage de la valeur totale de nos exportations de produits de la mer est indiqué par un drapeau - 80% . vers les États-Unis, 11% vers l'Europe de l'ouest, 4% vers le Japon et 1% vers l'URSS. (Nous pourrions peut-être placer l'Europe de l'ouest sur cette mappemonde pour voir comment sont répartis les 11% de nos exportations destinées à cette région.)

\* EXAMEN DE L'ÉCONOMIE DE TERRE-NEUVE ET DU LABRADOR EN 1987 ET PERSPECTIVES POUR 1988 - Conseil exécutif, Gouvernement de Terre-Neuve et du Labrador.

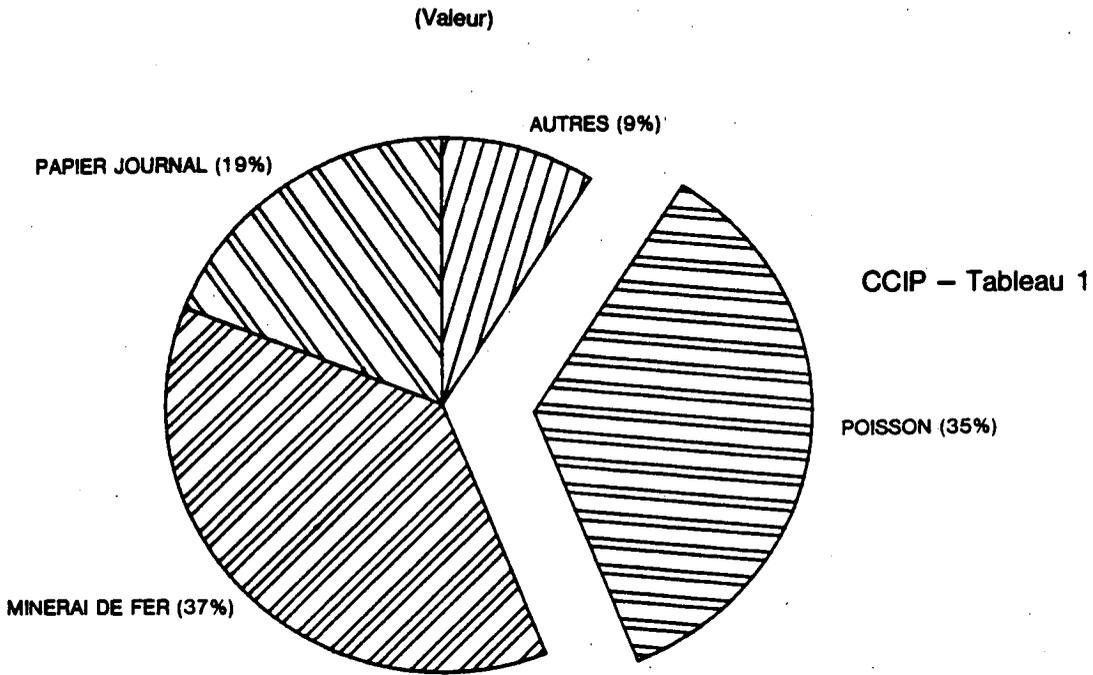
Nous sommes impatients :

- a) d'accroître le pourcentage de nos exportations pour chacun des drapeaux figurant sur la carte  
et
- b) d'ajouter de nombreux autres drapeaux.

A l'instar de tous ceux qui représentent ici l'industrie de la pêche de Terre-Neuve, je suis maintenant impatiente de discuter de tout cela avec nos invités et d'entendre ce qu'ils ont à nous dire pour nous aider à atteindre nos objectifs.

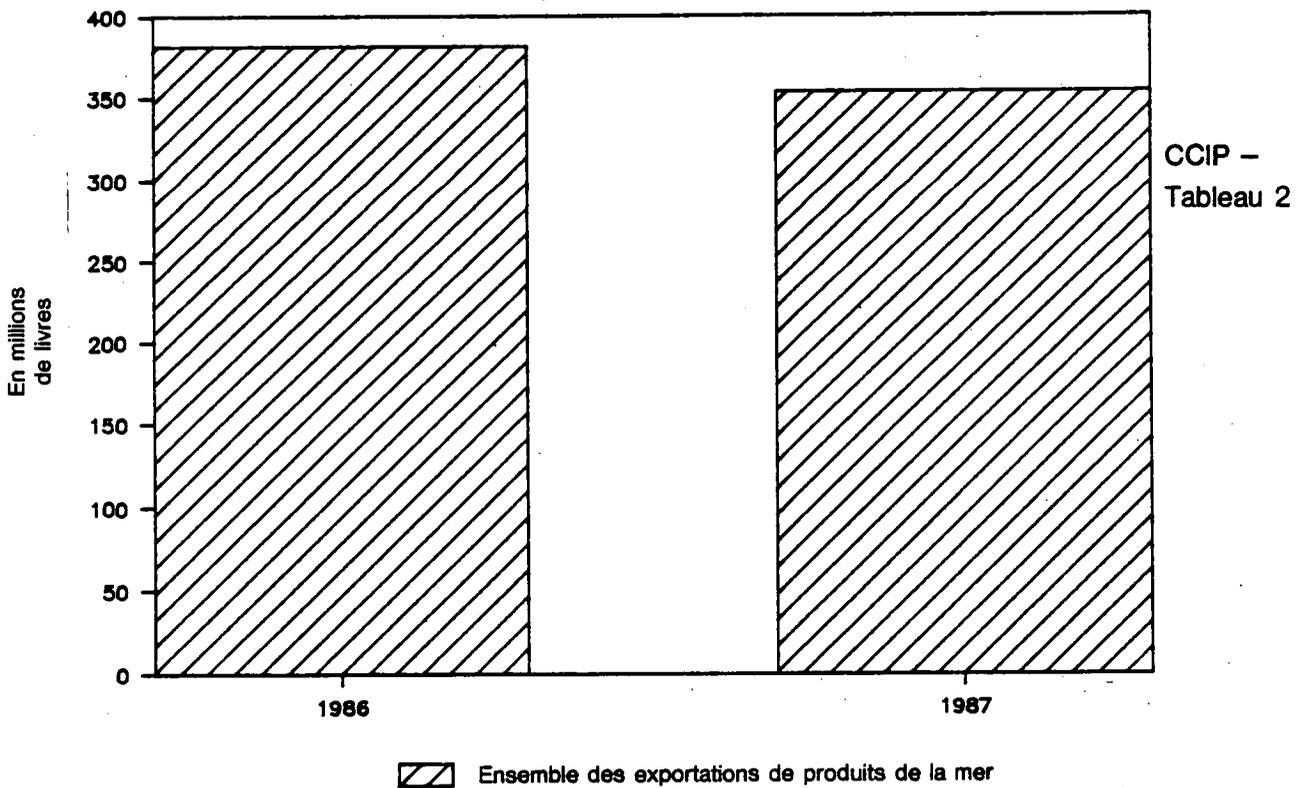
MERCI

# TOTAL DES EXPORTATIONS DE TERRE-NEUVE EN 1986



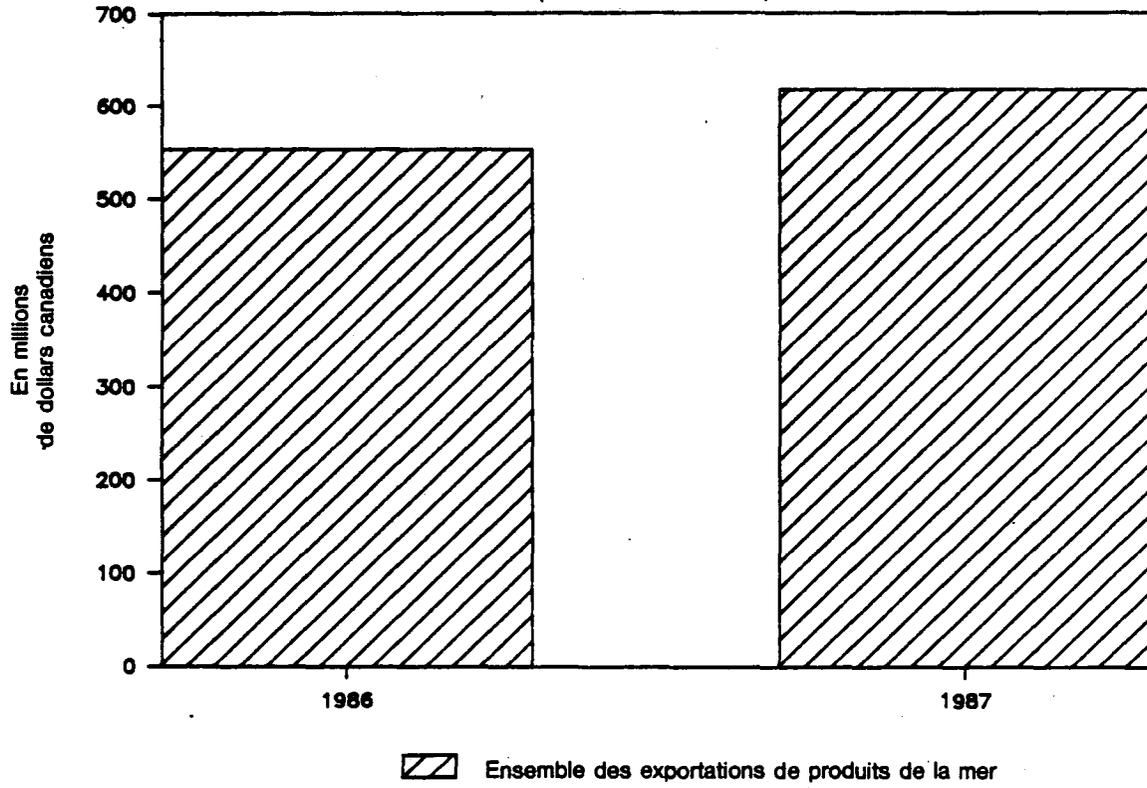
# EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

(En millions de livres)



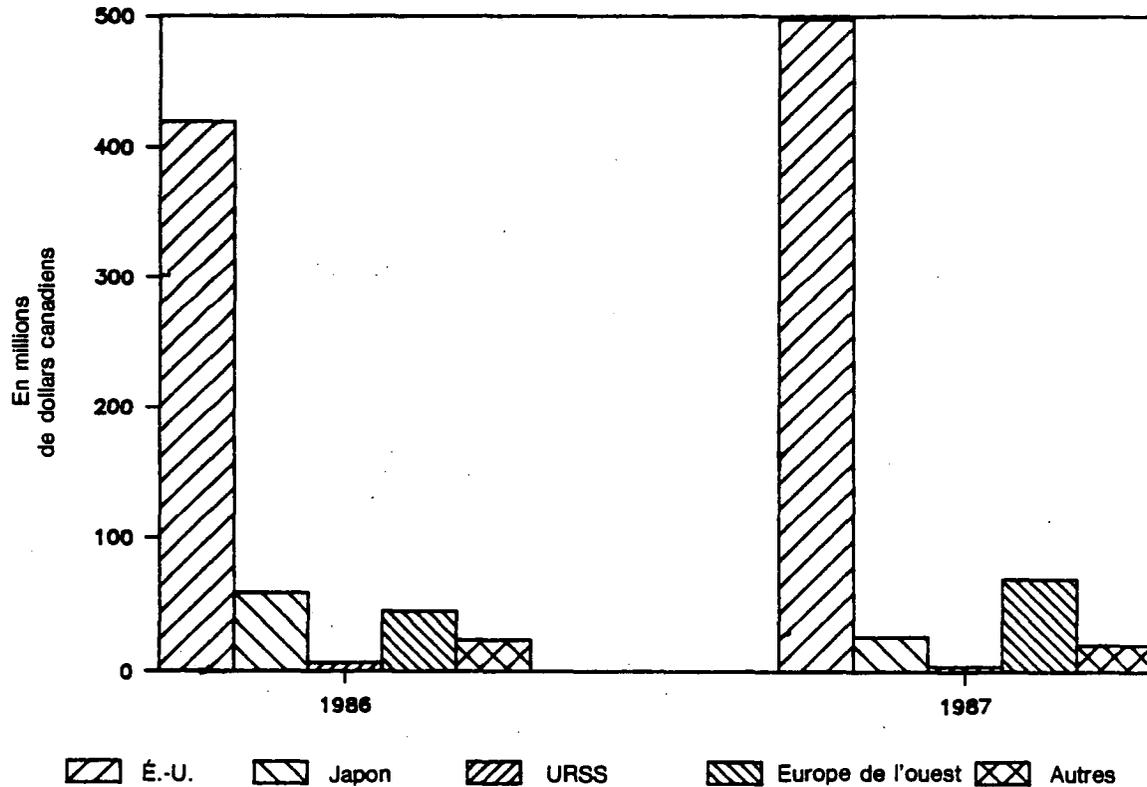
### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

(En millions de dollars)

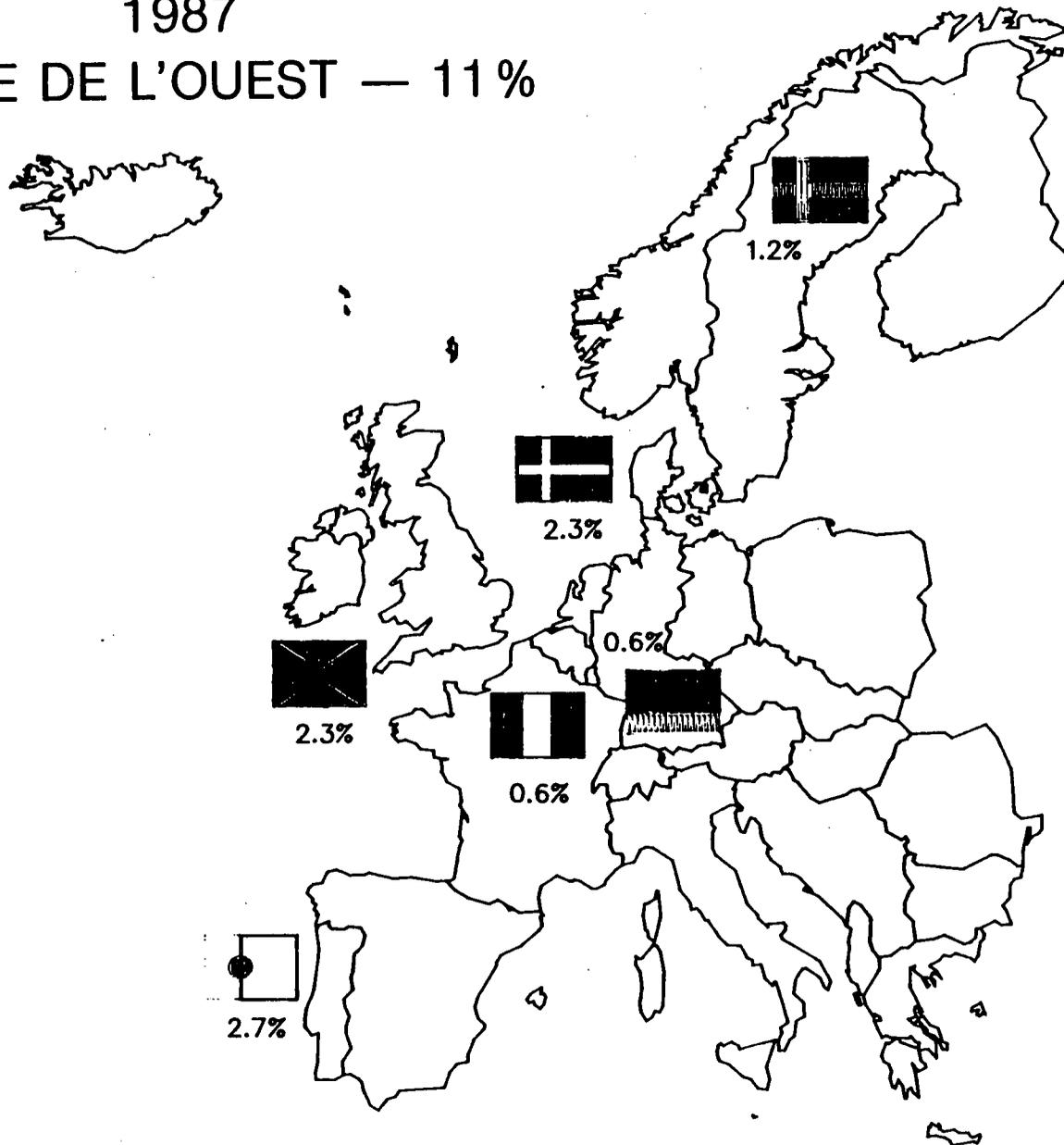


### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

(Ventilation par pays – Valeur totale)



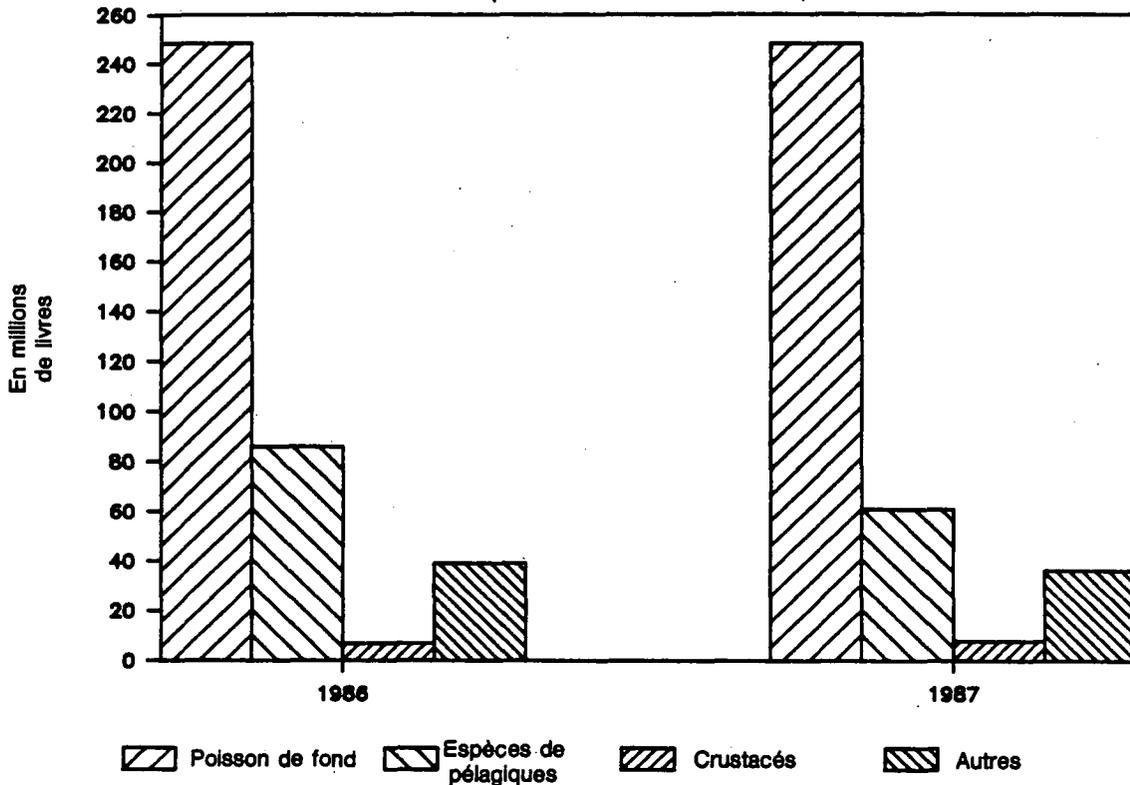
1987  
EUROPE DE L'OUEST — 11%



CCIP –  
Tableau 4a

### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

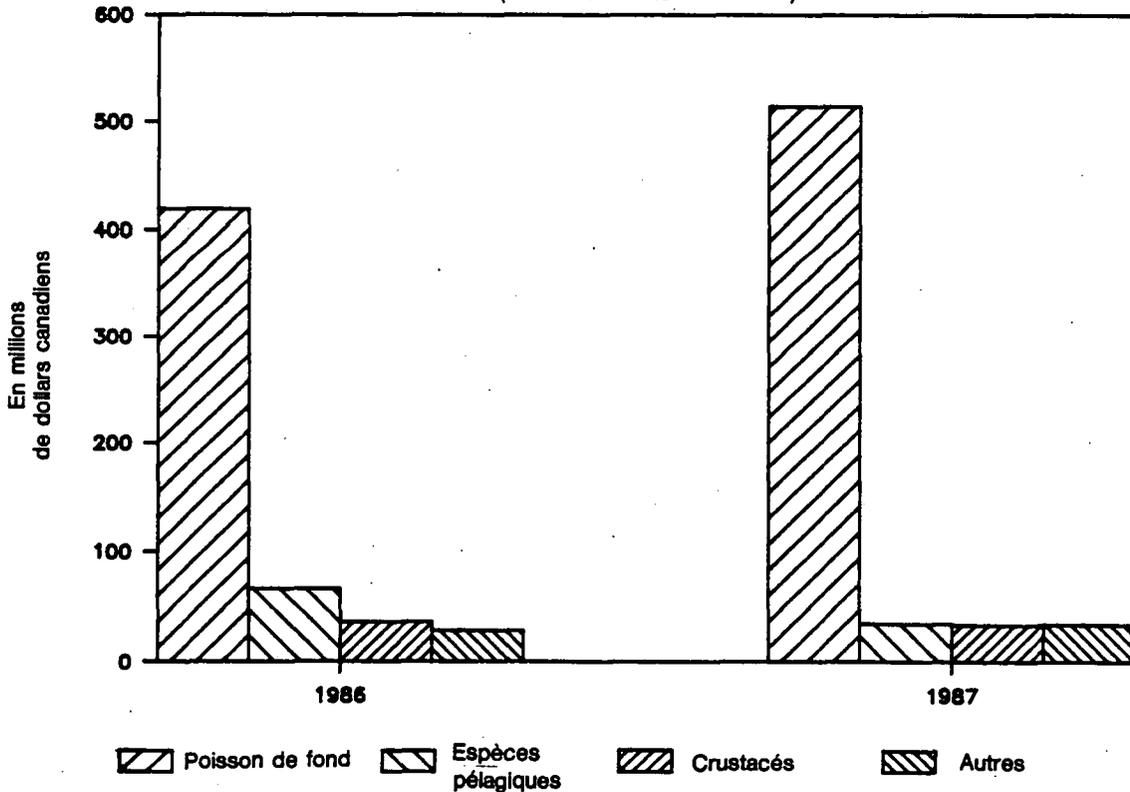
(Ventilation du total - Quantité)



CCIP -  
Tableau 5

### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

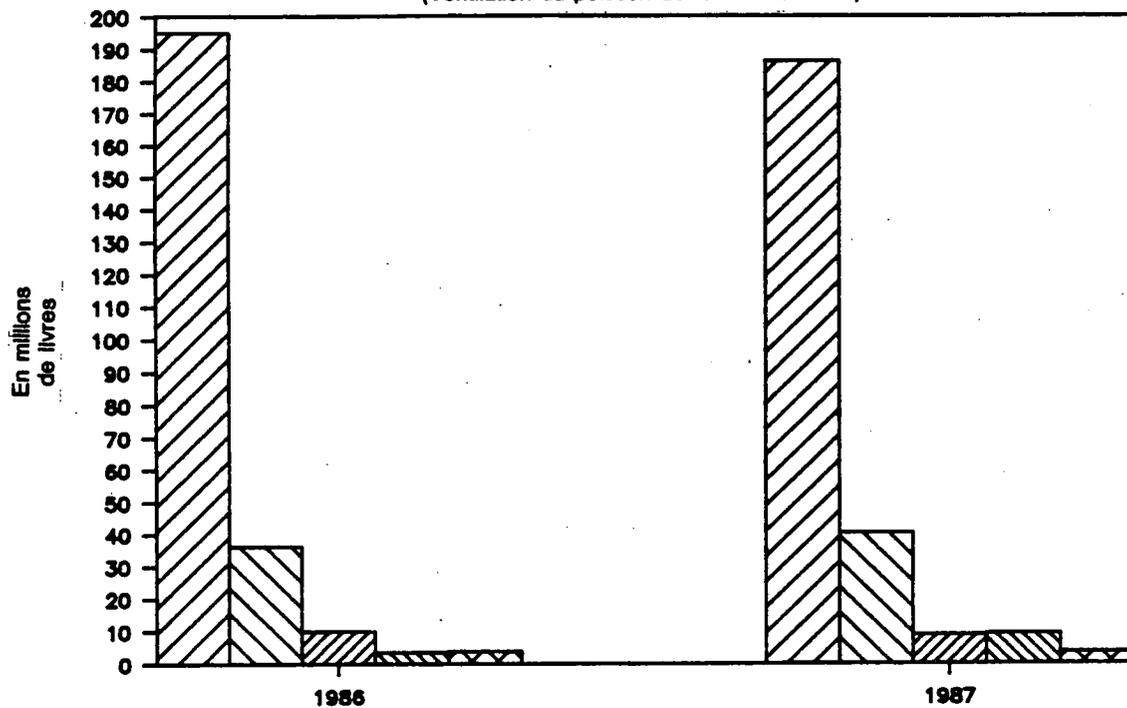
(Ventilation du total - Valeur)



CCIP -  
Tableau 6

## EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

(Ventilation du poisson de fond – Quantité)

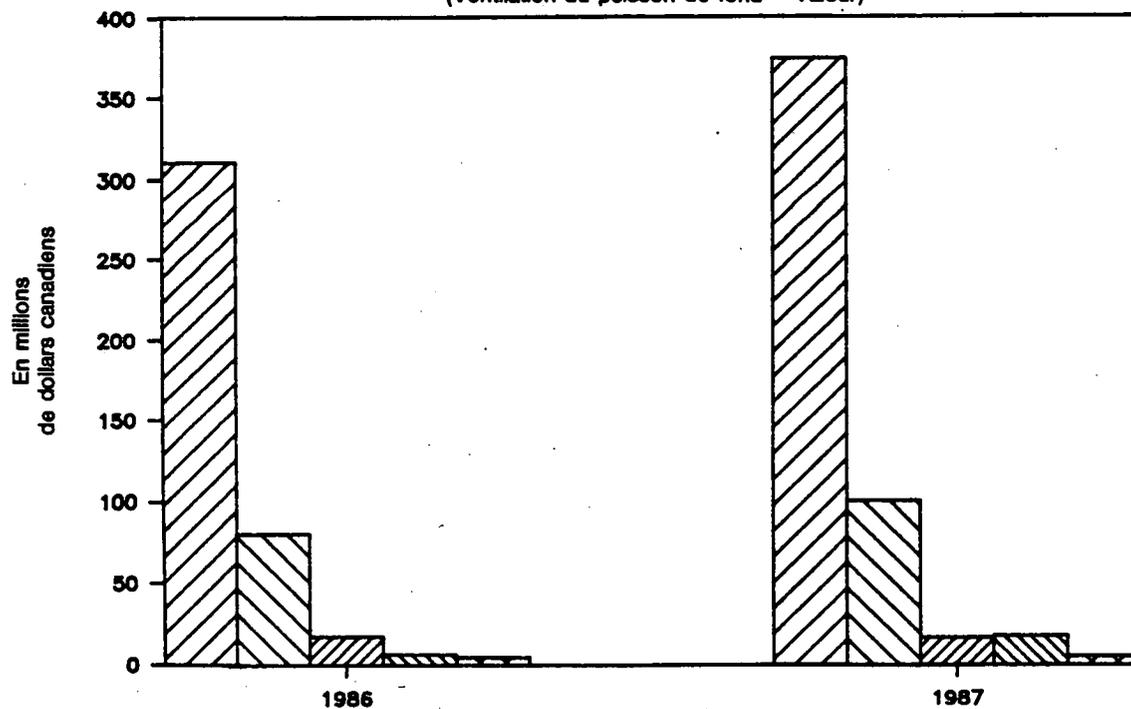


CCIP –  
Tableau 7

Morue Poissons plats Perche Aiglefin Autres

## EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

(Ventilation du poisson de fond – Valeur)

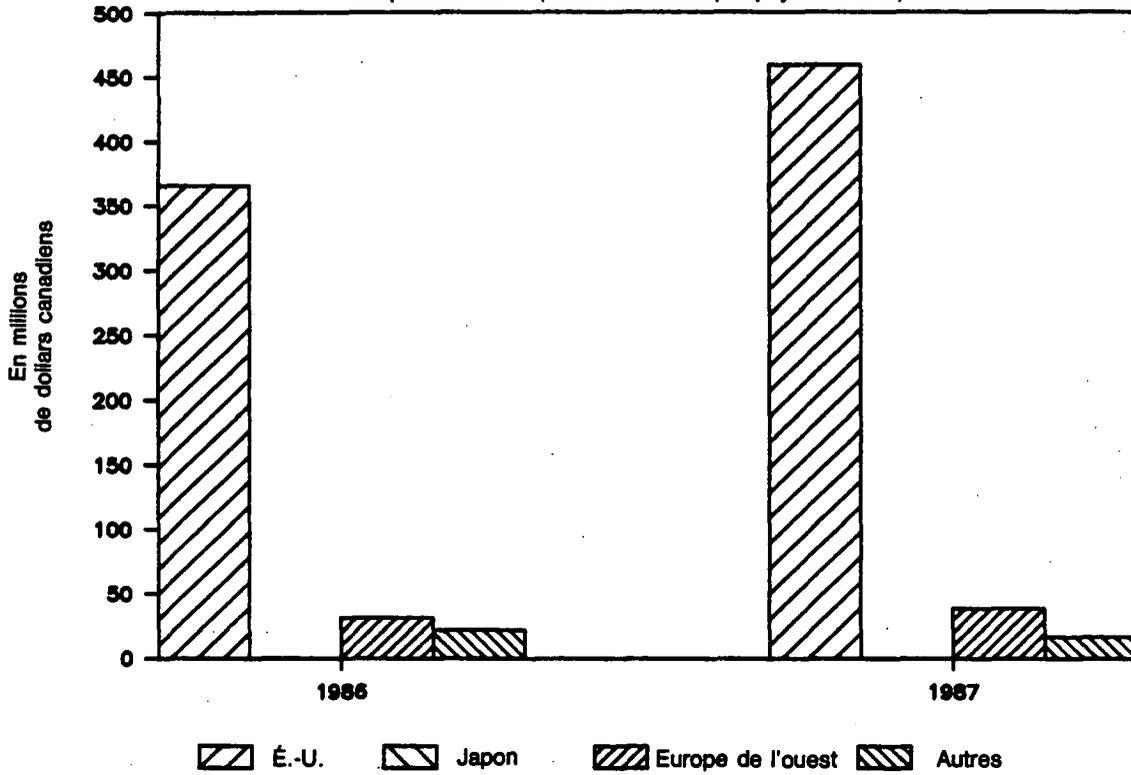


CCIP –  
Tableau 8

Morue Poissons plats Perche Aiglefin Autres

### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

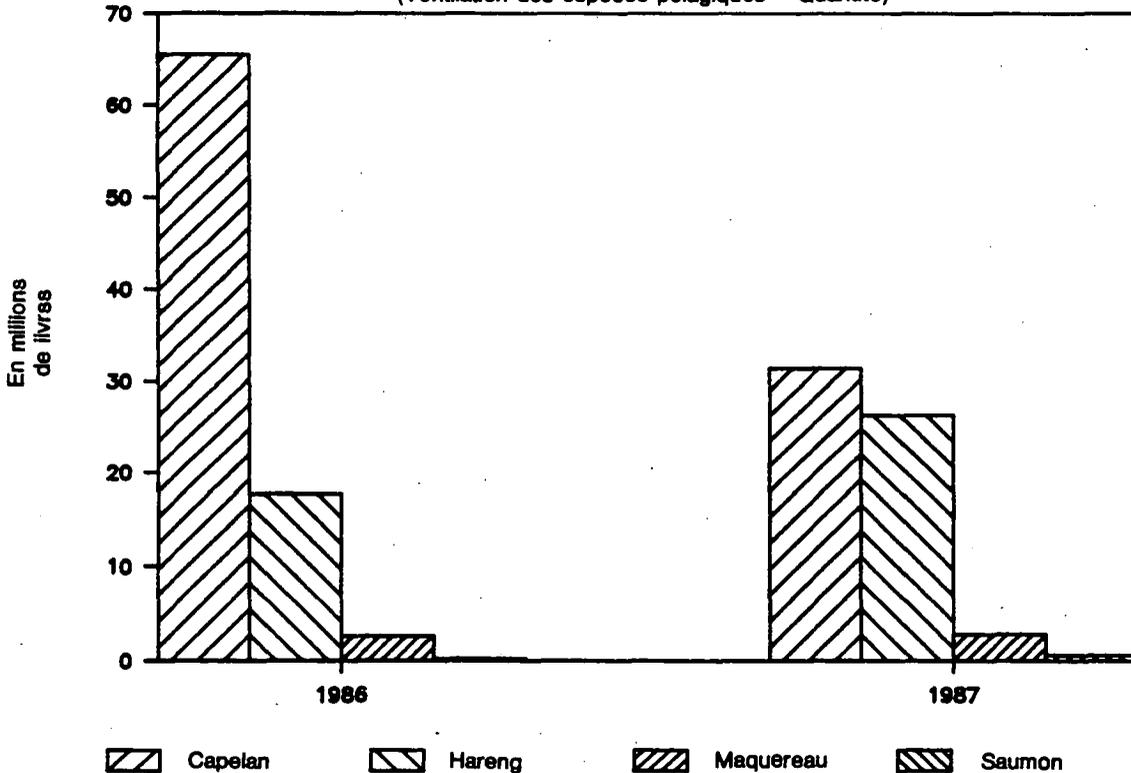
(Ventilation du poisson de fond par pays - Valeur)



CCIP -  
Tableau 9

### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

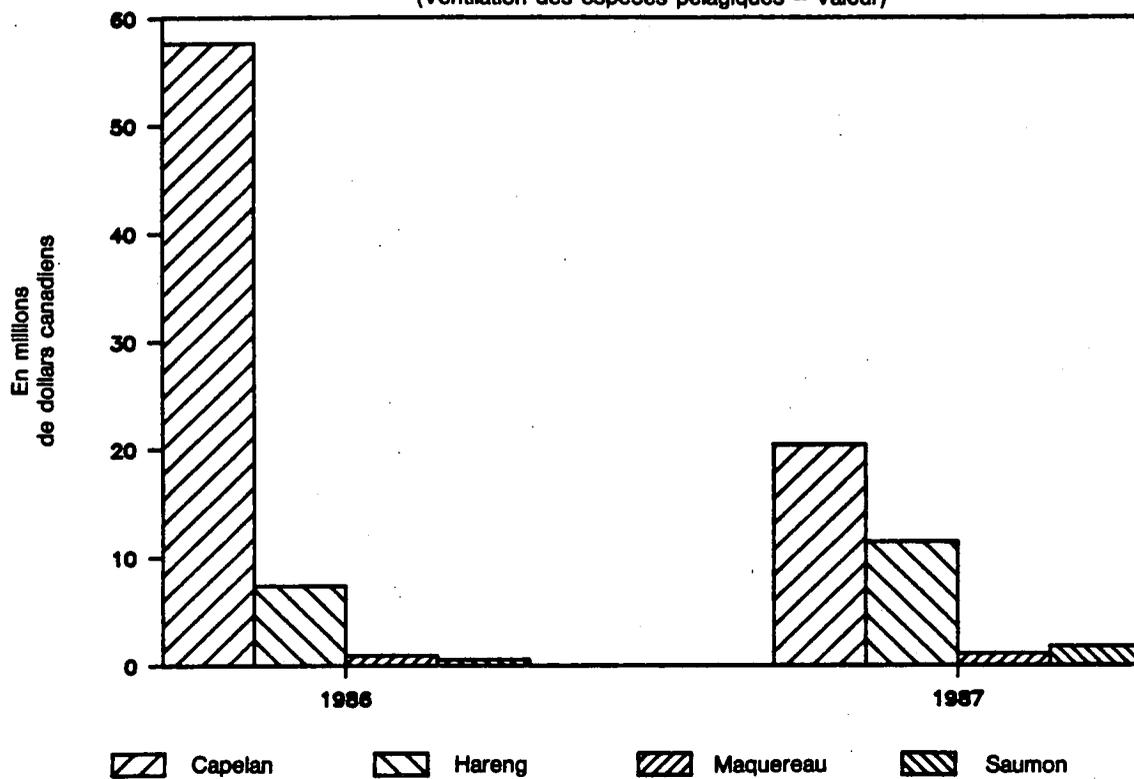
(Ventilation des espèces pélagiques - Quantité)



CCIP -  
Tableau 10

### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

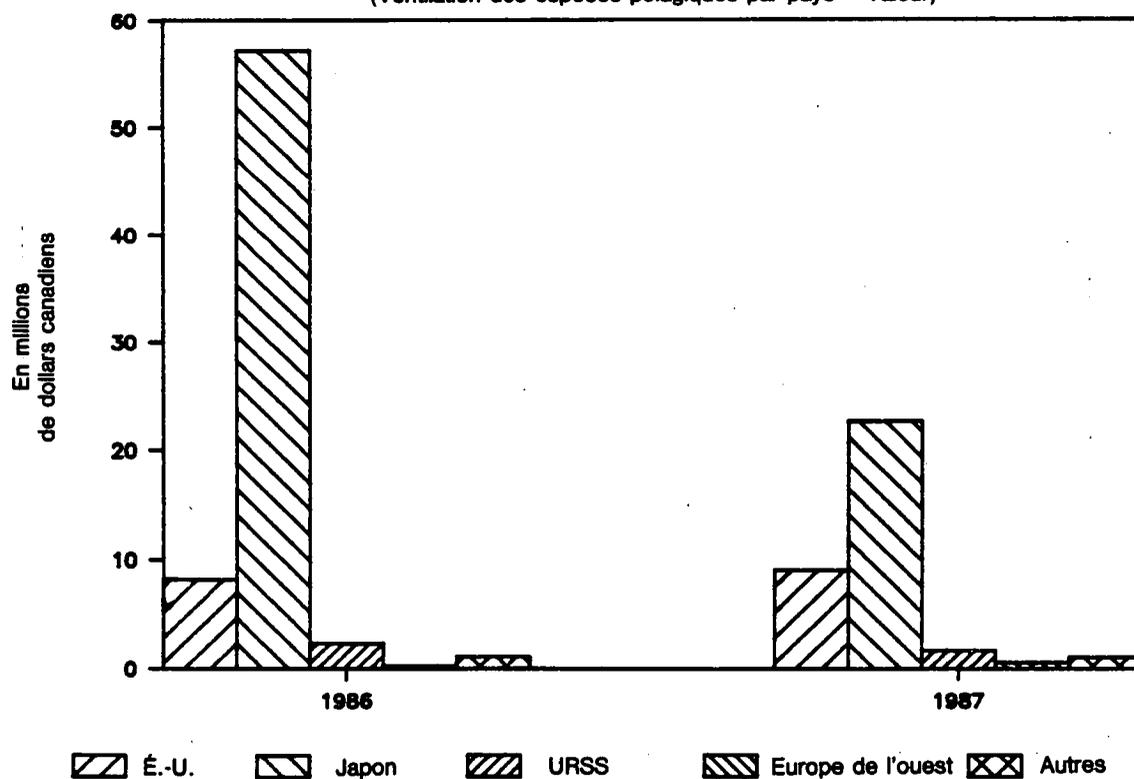
(Ventilation des espèces pélagiques - Valeur)



CCIP -  
Tableau 11

### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

(Ventilation des espèces pélagiques par pays - Valeur)



CCIP -  
Tableau 12

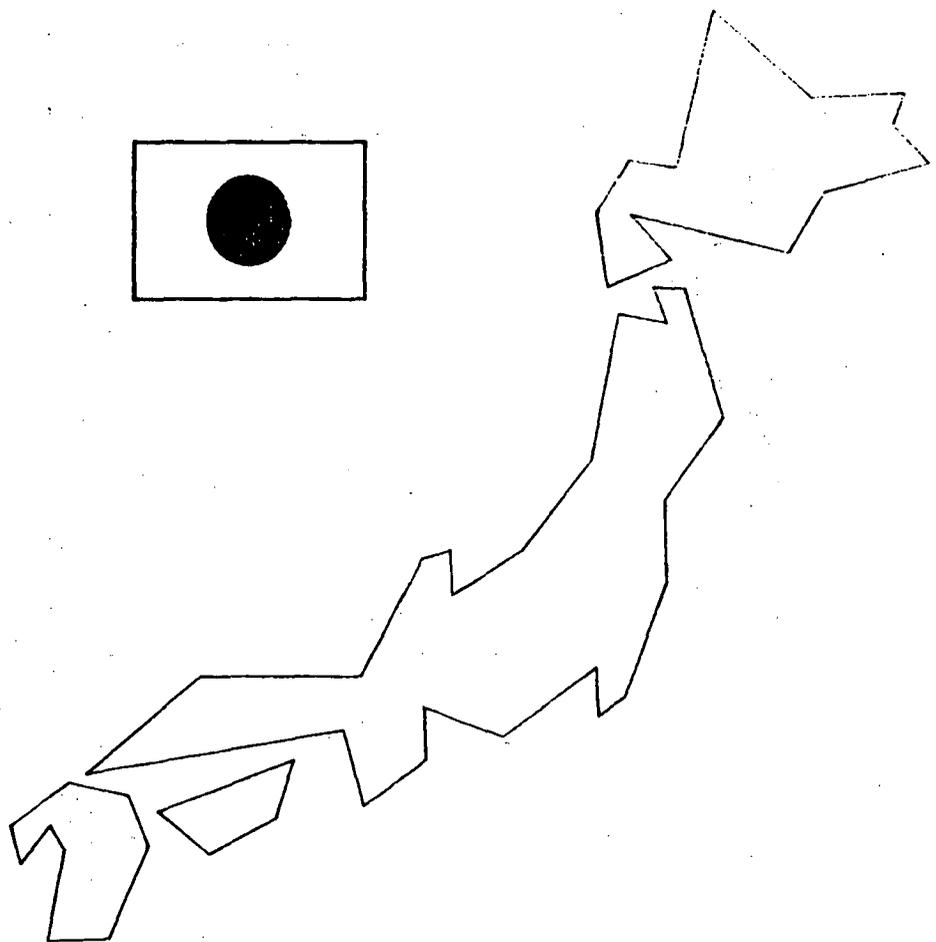
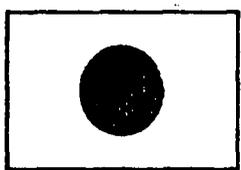
1987 IMPORTATIONS JAPONAISES EN PROVENANCE

DE TERRE-NEUVE CAPELAN — 92%

MAQUEREAU — 49%

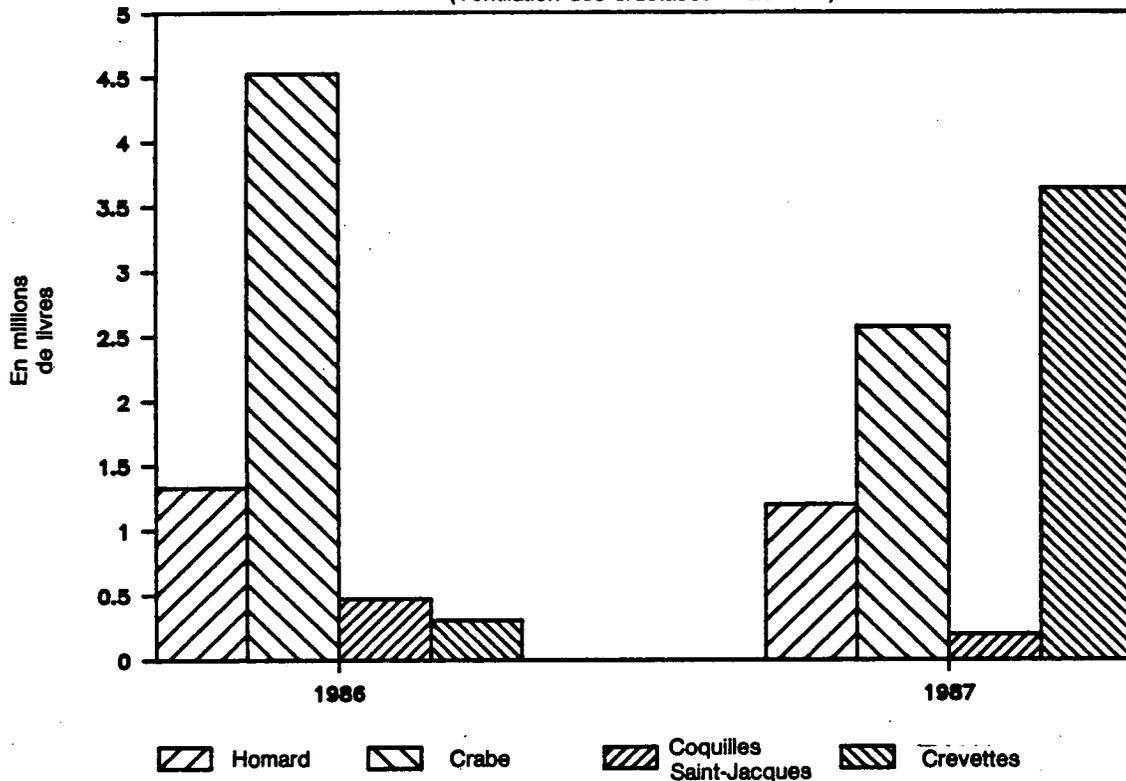
HARENG — 28%

CRABE — 6%



### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

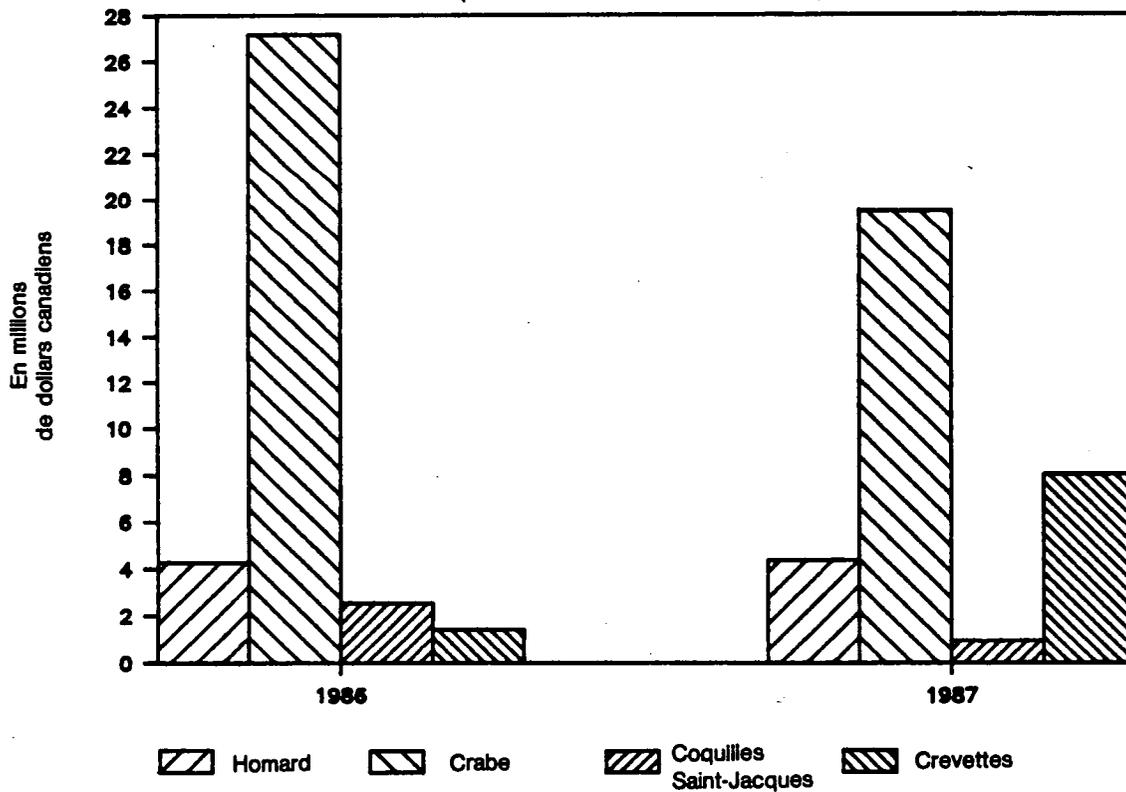
(Ventilation des crustacés - Quantité)



CCIP -  
Tableau 14

### EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

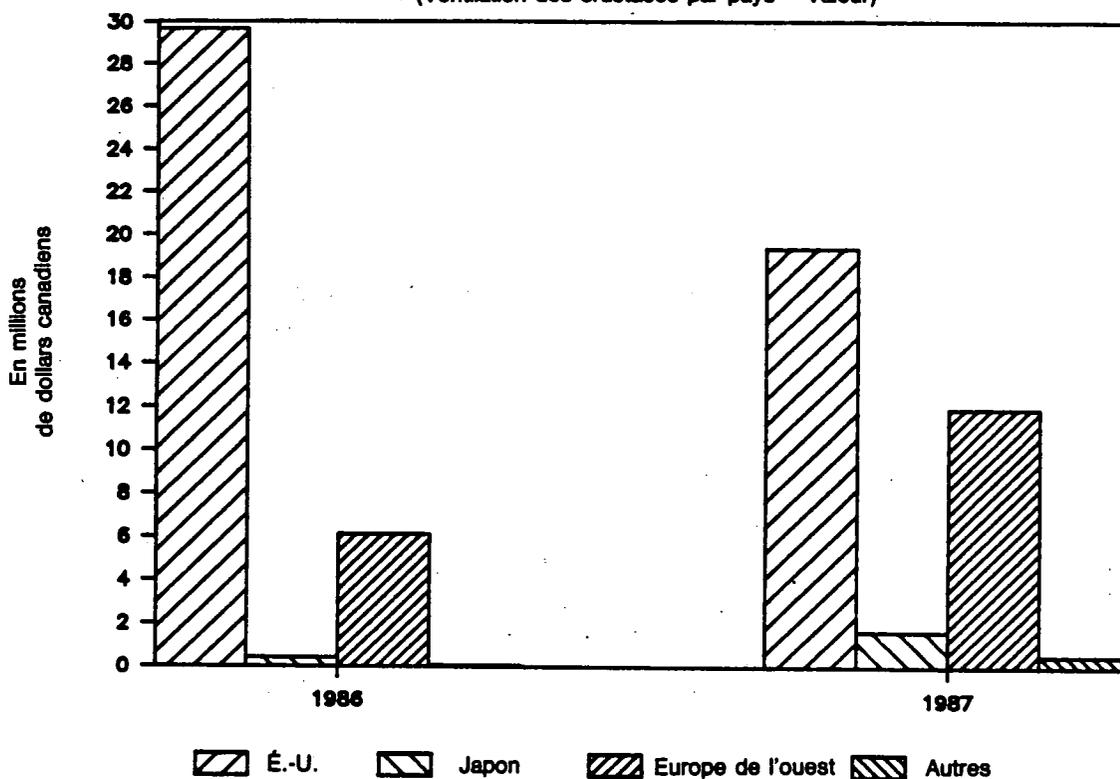
(Ventilation des crustacés - Valeur)



CCIP -  
Tableau 15

## EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

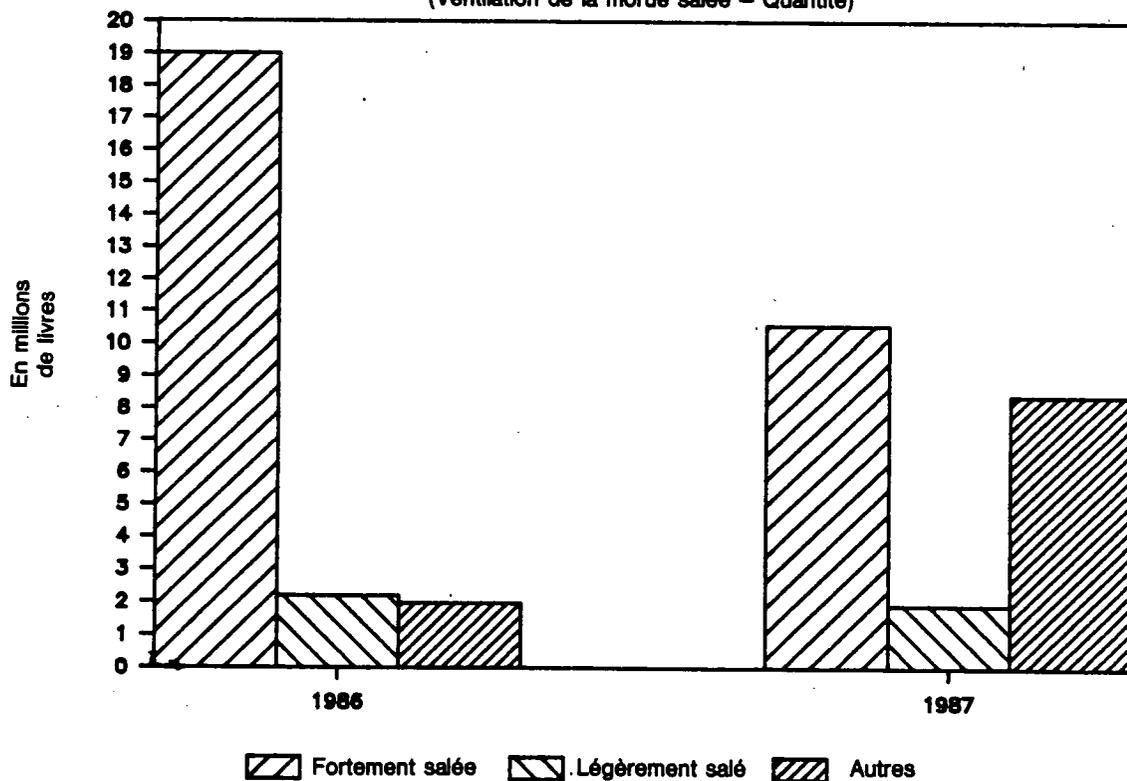
(Ventilation des crustacés par pays - Valeur)



CCIP -  
Tableau 16

## EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

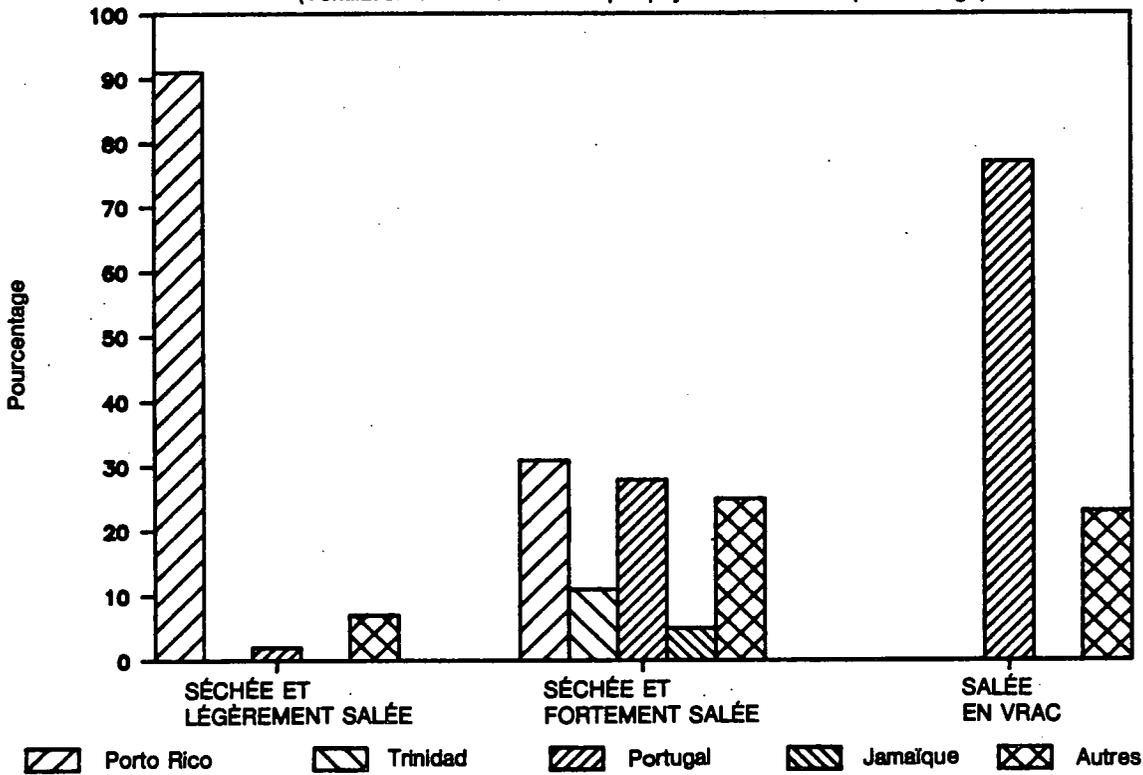
(Ventilation de la morue salée - Quantité)



CCIP -  
Tableau 17

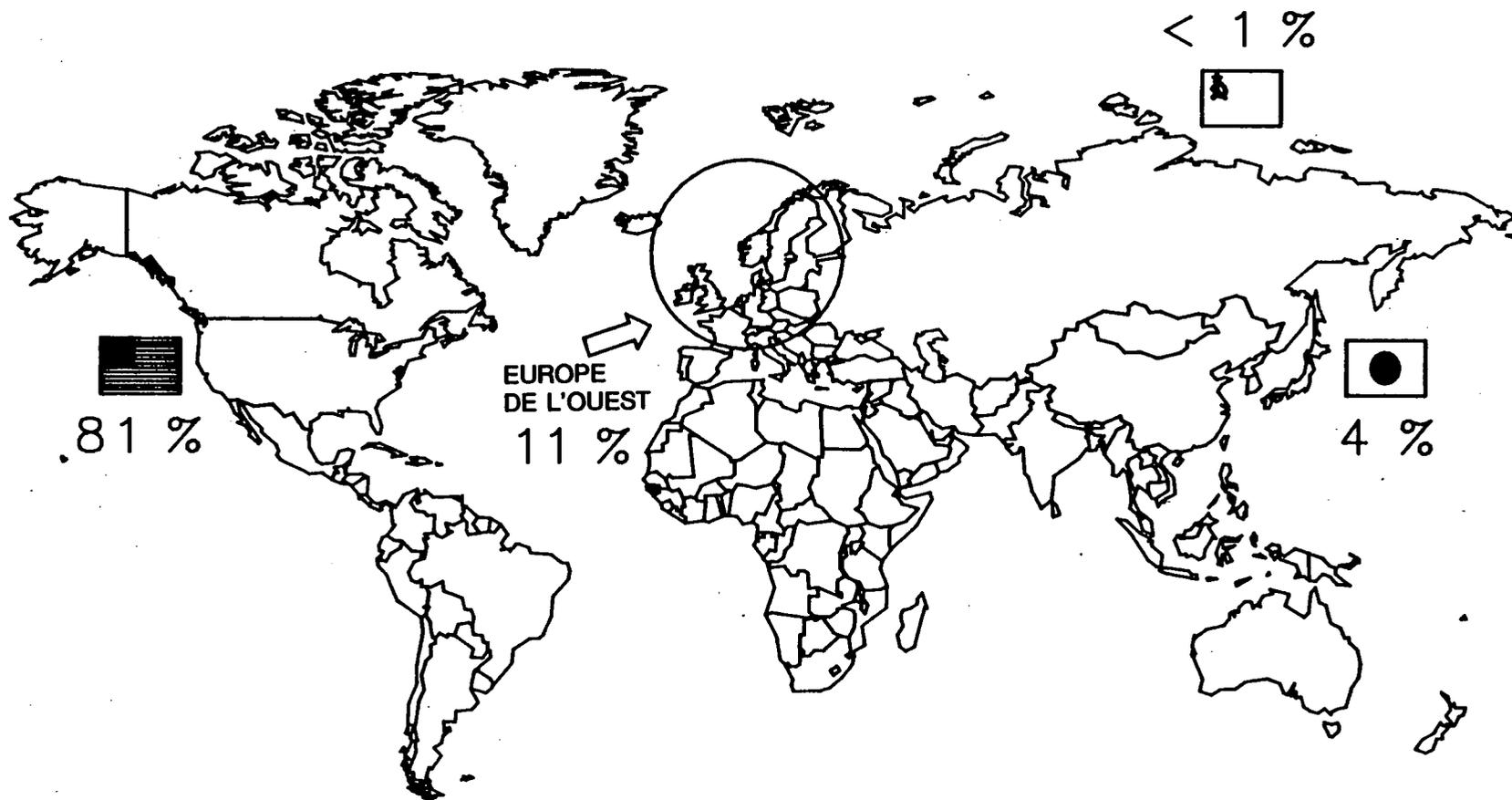
# EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE

(Ventilation de la morue salée par pays - Quantité en pourcentage)



CCIP -  
Tableau 18

# EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER DE TERRE-NEUVE EN 1987 - VALEUR EN POURCENTAGE



CCIP -  
Tableau 19

PERSPECTIVES '89 SUR LES PRODUITS DE LA MER

ST. JOHN'S (TERRE-NEUVE)

13 - 14 AVRIL 1989

Remarques d'ouverture du panel de discussion  
sur

LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS

PAR

Nilo Cachero

Consul et Délégué commercial  
Consulat général du Canada  
Boston, Massachusetts

Merci...

Je vais vous parler des perspectives des produits de la mer sur le marché des États-Unis pour le reste de l'année 1989 et probablement au-delà.

Tout d'abord, permettez-moi de résumer les points-clés que je vais développer au cours des quinze prochaines minutes, environ.

- Premièrement, la demande globale de produits de la mer aux États-Unis est généralement faible. On l'a constaté en 1988 et, jusqu'à présent, cela se confirme pour 1989. Je ne prévois pas beaucoup de changement, du moins à court terme.
- Deuxièmement : en 1989, l'offre de certaines espèces ou produits de l'Atlantique nord va diminuer et on peut donc s'attendre à des hausses de prix marquées.
- Troisièmement : on peut supposer que le dollar américain va rester relativement faible pendant toute l'année 1989 par rapport aux principales devises européennes et au yen. Dans une certaine mesure, cela pourrait contribuer à faire augmenter les prix.
- Quatrièmement : bien que la tendance d'ensemble des prix de gros soit à la hausse à cause du resserrement de l'offre et de la faiblesse du

dollar américain, les augmentations de prix sont et continueront d'être limitées, à cause de la lenteur du marché.

Mon exposé de ce matin a pour but de vous présenter une analyse du marché et quelques projections pour le reste de l'année 1989. Je parlerai ensuite des prix, pour les principales espèces. Je vous exposerai bien sûr les domaines à problèmes de même que les opportunités.

Puisque l'Accord de libre-échange que nous avons conclu avec les États-Unis est désormais en vigueur, j'aborderai également certaines de ses implications. Cependant, je n'ai pas l'intention de répéter ce qui a été dit là-dessus plus tôt.

Premièrement, regardons la situation d'ensemble. Voyons quel est le climat des affaires, ou quelles sont les tendances générales des marchés. Pour comprendre l'année 1989, nous devons nous reporter à l'année précédente. Dans l'ensemble, les résultats du commerce des produits de la mer ont été décevants, du moins sur le marché des États-Unis. Vous savez tous que l'année 1988 a été décevante, parce que vos prix sont tombés. Or les prix sont tombés à cause d'une offre excédentaire - ce n'est pas que la production a augmenté, mais plutôt que la demande globale a commencé à s'essouffler. On ne connaît pas encore les chiffres définitifs de la consommation par habitant de produits de la mer aux États-Unis pour l'année 1988, mais j'ai l'impression qu'elle sera inférieure à ce qu'elle était en 1987, c'est-à-dire 15.4 livres. Ce serait la première diminution de la consommation depuis 1982.

Par contre, nous apprenons que la consommation de volaille aux États-Unis a atteint le chiffre record de 77.7 livres par habitant en 1988. Cela représente non seulement une croissance annuelle record pour cette catégorie de produits, mais la volaille a désormais dépassé le boeuf comme première source de protéines. Il se peut que la consommation de porc ait légèrement augmenté, mais celle du boeuf a diminué.

La volaille a élargi sa part du marché grâce à des prix bas et à des activités efficaces de promotion et de développement des produits. Par exemple, les prix de la dinde pendant la période de novembre-décembre ont baissé de plus de 17% sur une base annuelle.

La contraction de la demande de produits de la mer se manifeste dans plusieurs secteurs du marché. Certains secteurs des services alimentaires ont pu tenir le coup, d'autres non. Par exemple, une importante chaîne de restaurants de fruits de mer a décidé de remplacer les plats exclusivement composés de poisson par des plats mixtes proposant du poisson et du poulet, afin d'offrir de meilleurs prix aux consommateurs. Cette initiative a été prise pour contrebalancer la baisse de la demande de plats exclusivement composés de poisson, beaucoup plus chers.

Des difficultés sont également éprouvées dans le secteur de la vente au détail de produits frais et surgelés. Un rapport rédigé sur la question signale qu'en termes de quantités, les ventes au détail de produits surgelés ont diminué de 5% maximum en 1988, alors que les prix moyens ont augmenté d'environ 6%. Une telle réduction des quantités vendues est sans doute la plus sérieuse que l'on ait enregistrée depuis plusieurs années.

Quant aux détaillants de produits frais, ils sont moins "optimistes" que par le passé. En moyenne, leurs prix ont baissé et les volumes n'ont pas

suffisamment augmenté. Dans la région de Boston, par exemple, les filets de morue de qualité supérieure qui se vendaient sans difficulté à 5.99\$US minimum la livre en 1987 ont tendance à rester plus longtemps à l'étalage. J'ai régulièrement vu des filets de cabillaud frais de qualité supérieure se vendre au détail à 2.99\$US la livre.

Mais le facteur le plus préoccupant pour nous, c'est la chute considérable de la consommation de poissons de fond de l'Atlantique, dont nous sommes d'importants fournisseurs. Il se peut même que la consommation de blocs (la moitié étant de la morue) ait diminué de 10%.

La question essentielle est la suivante : quels sont les facteurs à l'origine d'un tel ralentissement de la demande de produits de la mer? La question laisse d'autant plus perplexe que cette tendance s'est amorcée en 1988, alors qu'aucune dépression économique ne pouvait la justifier. Au contraire, la croissance de l'économie a été cette année-là plus élevée que prévu. Les consommateurs ont consommé davantage en 1988 qu'en 1987. Ils ont acheté plus cher et moins cher, y compris des voitures et des maisons. Le chômage a diminué pour atteindre à la fin de l'année le niveau le plus bas jamais connu.

Je considère que l'essoufflement de la demande de produits de la mer aux états-Unis s'explique par les raisons fondamentales suivantes :

Premièrement, le marché a toujours résisté et résiste encore à des prix élevés.

Deuxièmement, nous pourrions nous en prendre à la vague récente de contre-publicité qu'a causée la médiatisation des problèmes liés aux toxines, aux contaminants et à la pollution de l'eau.

Troisièmement, nous pourrions dire que les produits de la mer n'ont pas bénéficié de campagnes de promotion aussi efficaces que la volaille, le porc ou le boeuf.

Il semble que, dans l'esprit des consommateurs, le niveau élevé des prix représente de loin le problème le plus important. D'après une enquête, au moins 60% des consommateurs seraient de cet avis.

La résistance à des prix élevés n'est pas le seul fait des consommateurs. C'est également un problème au niveau des entreprises. Par exemple, les détaillants de produits frais semblent de mieux en mieux comprendre le pourquoi de la contraction du marché et la façon dont elle peut réduire de 10% ou plus leurs marges de profit. Ils prélèvent donc une marge de 25 à 40% sur le poisson frais, comme ils le font sur la viande fraîche, le boeuf, par exemple. Mais le marché de la viande est moins aléatoire que celui des fruits de mer. De plus, plus le poisson reste à l'étalage, plus le marché devient aléatoire.

Par contre, les détaillants d'aliments surgelés se plaignent de la lenteur de l'écoulement des produits de la mer par rapport à d'autres produits. Les coûts d'opportunité avant la vente sont très élevés sur le marché extrêmement concurrentiel des produits surgelés et ces coûts finissent par se répercuter sur les entreprises de conditionnement du poisson. De nos jours, il est extrêmement coûteux d'obtenir une inscription auprès d'une chaîne de magasins au détail. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles les entreprises de transformation ont tendance à résister aux prix élevés des blocs.

Du côté de la demande, la situation n'est pas très brillante. De plus, pour le reste de l'année 1989, l'environnement économique d'ensemble aux

états-Unis ne sera pas très encourageant. Si on ne s'attend pas à une récession, on n'espère pas non plus une économie effervescente. Les taux d'intérêt seront élevés.

Mais finissons-en avec les mauvaises nouvelles et parlons maintenant des bonnes.

En dépit de ce que je vous ai dit à propos de l'affaiblissement de la demande et de la résistance aux prix, je continue à penser que nous connaîtrons cette année des prix généralement élevés par rapport à ceux de l'année dernière pour nos principaux produits et espèces. Cela tient essentiellement à ce que l'on prévoit des pénuries marquées de certaines espèces.

Cela est également dû au fait que le dollar américain restera probablement faible pendant toute cette année par rapport à des devises majeures comme le yen, le mark allemand et la livre britannique. L'an dernier, la force du dollar à court terme a eu nettement tendance à faire baisser les prix au cours des deuxième et troisième trimestres. Les élections nationales ont peut-être aussi joué un rôle. Cette année, on peut s'attendre à une certaine stabilité.

Comme nous le savons tous, la valeur du dollar est très importante pour certains produits, comme les blocs de morue, par exemple.

Ma théorie est simple. L'effondrement des prix des blocs de morue en 1984 tenait autant à la valeur forte du dollar par rapport à la livre britannique et au mark allemand, qu'à une offre excédentaire. Fin 1987 et début 1988, la faiblesse du dollar a été pour beaucoup dans la hausse des prix des blocs qui ont atteint 2\$US la livre. La faiblesse du dollar s'est probablement traduite par une augmentation de 30 à 50 cents.

Mais la principale raison de la hausse des prix des blocs de morue en 1989 s'explique par une réduction prévue des prises mondiales débarquées de morue. On considère que l'ensemble des prises débarquées par le Canada, l'Islande, la Norvège et le Danemark pourraient tomber à 1,050,000 tonnes cette année par rapport à environ 1,250,000 l'an dernier. Si cette réduction affectait dans la même proportion tous les différents produits de la morue - et notamment la morue salée et les filets - cela pourrait se traduire par une réduction de 20 millions de livres des exportations de blocs de morue vers les États-Unis, soit une diminution de 11%.

Par ailleurs, nous devons tenir compte de l'augmentation éventuelle de la production de blocs de goberge de l'Alaska et de la menace qu'ils remplacent les blocs de morue sur un marché contracté.

Pour ce qui est des blocs de morue, je prévois que la fourchette des prix se situera entre 1.50\$US et 1.70\$US la livre pendant le reste de cette année.

Passons maintenant aux filets de morue surgelés.

Je présume que la fourchette des prix rapportée dans les "Boston Blue Sheets", et qui se situe entre 1.60\$US et 2.30\$US la livre, selon la taille et le conditionnement, se maintiendra probablement pendant la majeure partie de l'année. Cette catégorie de produits ne devrait connaître qu'une légère amélioration des prix dans la mesure où c'est ceux qui seront les plus touchés par les filets surgelés en mer produits par l'Alaska. Je me préoccupe particulièrement des paquets de filets de qualité inférieure, à savoir ceux qui se vendent au maximum 1.80\$US.

Parlant de l'Alaska, nous ne devons pas ignorer que les prises américaines de morue du Pacifique et de goberge de l'Alaska continueront

d'augmenter, pour passer de 330,000 tonnes métriques en 1987 à 690,000 tonnes métriques en 1988 et à 1,150,000 tonnes métriques en 1989. On prévoit que le nombre des navires américains se livrant à la pêche et au conditionnement du poisson au large de l'Alaska, dont certains sont des chalutiers-usines congélateurs, va passer de 36 en 1987 et 60 en 1988 à environ 95 d'ici la fin de l'année en cours. Certes, ils produisent également du surimi et du poisson étêté et éviscéré, mais les filets représentent une partie importante de leur production totale. On estime que l'an dernier, ils auraient pu produire jusqu'à 130 millions de livres de filets et de blocs de filets. Ce chiffre pourrait doubler cette année, le marché intérieur américain étant naturellement leur cible-clé.

Parlons maintenant de la sébaste. Ici encore, les prix de gros pourraient connaître une amélioration dans la mesure où l'on s'attend à une diminution des prises débarquées de sébaste en Islande et en Nouvelle-Angleterre. Cependant, notre niveau de production sera vraisemblablement plus élevé, ce qui aura pour effet de stabiliser les prix.

En ce qui concerne le flet et la sole, l'offre sera considérablement restreinte en 1989. Ce sera le cas pour toutes les espèces pêchées dans l'Atlantique - le long des côtes européennes et américaines et dans nos provinces maritimes. C'est dans cette catégorie de produits que les hausses de prix seront les plus marquées en 1989. J'aurais tendance à inclure le turbot dans cette catégorie. En réalité, selon les techniques de commercialisation adoptées, l'année 1989 pourrait être une très bonne année pour le turbot.

La seule chose à surveiller sur le marché du flet et de la sole c'est l'expansion de la production de poissons plats au large de l'Alaska et de la

côte Pacifique des États-Unis. Il n'est pas impossible que cette production augmente cette année de 30 millions de livres.

Toujours au chapitre du poisson de fond surgelé, j'aimerais ajouter en passant que l'on connaîtra des pénuries de certaines espèces, même pour notre propre consommation au Canada, et notamment l'aiglefin, la goberge de l'Atlantique et le merlu. Cependant, il se peut que les prix se stabilisent étant donné qu'ils ont déjà atteint des niveaux suffisamment élevés.

Les filets de poisson de fond frais continuent de représenter un segment intéressant du marché américain des produits de la mer. Pour le moment, les prix ne sont pas trop élevés mais on s'attend à ce qu'ils remontent plus tard dans l'année. Cela tient au fait que les prises débarquées de Nouvelle-Angleterre continueront sans aucun doute à diminuer à court et long terme. A condition que nos produits soient manipulés et commercialisés efficacement, il semble qu'il y ait lieu d'accroître nos marges de profit, relativement parlant: pour cela, nous devons réussir à nous imposer comme fournisseurs de remplacement fiables et directs, ajouterais-je, du marché américain.

Puisque nous parlons du poisson frais, vous vous rappelez peut-être qu'il a été question que la Nouvelle-Angleterre limite ses importations de filets de poisson de fond "de petite taille" en provenance du Canada. Pour le moment, le danger n'est pas imminent. Il le deviendra peut-être. Cependant, si nous nous efforçons de pratiquer des prix comparables à ceux que demandent à l'heure actuelle les entreprises de transformation de Nouvelle-Angleterre, cela nous rendrait grandement service, et à plusieurs égards. En effet, elles auraient ainsi moins de raisons de se plaindre et nous pourrions accroître notre part du marché.

Le marché du homard vivant se porte bien. Les prix sont d'ores et déjà satisfaisants. Jusqu'ici, l'offre a été assez restreinte cette année au Canada et en Nouvelle-Angleterre et il est probable que cela ne change pas pendant le reste de l'année. Cela s'explique par l'application plus stricte des règlements relevant la taille minimum aux États-Unis et par l'imminence d'une réglementation dans le même sens au Canada. Sans parler, bien sûr, de l'augmentation de la demande japonaise de homard surgelé et vivant.

Il en va de même des coquilles Saint-Jacques. Un nouveau règlement est sur le point d'entrer en vigueur en Nouvelle-Angleterre relativement à la taille minimum, établie selon le volume. Ce règlement devrait entrer en application en 1989. Il est également question d'en rendre l'application plus stricte, ce qui signifie à court terme une réduction des prises.

Quant à la crevette d'eau froide de Nouvelle-Angleterre, les perspectives semblent bonnes pour 1989. Cependant, les stocks totaux de crevette ne sont pas élevés pour le moment et il semble que les importations américaines de toutes les catégories de crevette, y compris la crevette d'eau tiède, aient sensiblement ralenti au cours de la dernière partie de 1988. Ce marché pourrait se raffermir, du moins pendant la première partie de l'année.

J'aimerais également faire quelques observations sur la situation du marché du saumon d'élevage, où se pose le problème de l'inversion de l'offre. En d'autres termes, le saumon d'élevage est ce que l'on appelle "une espèce spécialisée", mais il se développe trop vite : il est probable que l'on atteigne entre 140 et 150,000 tonnes en 1989, contre environ 70,000 tonnes seulement en 1986. En 1988, et en particulier pendant la dernière partie de l'année, les prix ont déjà chuté sur le marché des États-Unis, les

importations américaines n'ayant été que d'environ 17,000 tonnes au cours de cette période. Il est probable que la même tendance se reproduise en 1989.

J'aimerais évoquer rapidement l'Accord de libre-échange que le Canada a conclu avec les États-Unis. Cet accord est maintenant en vigueur et il est indéniable qu'il représente de nombreuses opportunités. Cependant, comme pour beaucoup de choses, les opportunités ne surgissent pas comme ça, il faut les créer. J'estime que pour les petites et moyennes entreprises de transformation, comme les vôtres, l'Accord de libre-échange offre surtout des possibilités pour les produits spécialisés, pouvant être pré-emballés au niveau de l'usine. Il ne s'agit pas d'imiter les grosses compagnies pleinement intégrées et vouloir proposer ce que l'on appelle les plats préparés à haute valeur ajoutée. Mais attention! C'est dans ce domaine qu'une bonne planification et qu'une bonne recherche en marketing sont les plus critiques.

D'après ce que je peux voir, il existe un domaine où l'influence du libre-échange des produits de la mer pourrait être particulièrement forte: les acheteurs américains et de nombreux fournisseurs canadiens pourraient désormais faire preuve d'une plus grande ouverture et chercher à créer des entreprises en co-participation, tant au niveau production qu'au niveau marketing. Dans le passé, cette option était réservée aux grosses entreprises. Non seulement l'Accord de libre-échange améliore cette option mais, ce qui est plus important, il l'offre maintenant aux petites et moyennes entreprises. Un volume d'investissements croissant est d'ailleurs réalisé en ce sens de part et d'autre de la frontière. Dans de nombreux cas, on assiste au libre jeu des forces du marché. A mon avis, c'est un signe des plus encourageants.

Voilà les remarques que je voulais faire. Je vous remercie tous de  
votre attention.

APERÇU  
DES MARCHÉS DES PRODUITS DE LA PÊCHE  
EN FRANCE ET EN ESPAGNE

Présenté par :  
David Shortall  
Direction des pêches  
Ministère des Affaires  
extérieures

FRANCEIntroduction

- La France se situe au deuxième rang des pays de la CEE par sa richesse; elle est dotée d'un secteur agro-alimentaire hautement développé, synonyme de luxe et de gastronomie.
- Au sein de la CEE, la France représente le deuxième marché du Canada par sa taille pour les produits de la pêche : en 1988, ses exportations ont atteint 81 millions de dollars. Les entreprises canadiennes travaillent depuis longtemps avec la France et les pratiques commerciales de ce pays sont bien comprises.
- La France consomme environ un million de tonnes de produits de la pêche par an, soit une consommation par habitant de près de 12 kilogrammes. Au sein de la CEE, cela situe la France au deuxième rang après l'Espagne.
- La consommation se divise également entre les importations et la production intérieure. En 1986, les importations ont représenté 1.8 milliards de dollars, et ce chiffre est en augmentation. A l'heure actuelle, le Canada ne dessert que 4% du marché d'importation.

- Traditionnellement, les consommateurs français se tournent vers la production intérieure pour le poisson frais et vers les importations pour le poisson surgelé. Depuis quelques années, le poisson surgelé occupe une place qui croît constamment, et c'est la tendance la plus significative en matière de consommation.
- La France se caractérise également par son aquiculture, la plus avancée d'Europe : en 1987, la production aquicole a été d'environ 200,000 tonnes, soit le tiers de la production totale de poisson de ce pays.

#### Principales espèces

- Traditionnellement, la France a toujours été un marché pour les espèces à valeur supérieure. La France est le premier marché du Canada par sa taille pour le saumon surgelé et le deuxième pour le homard. Ces deux produits représentent ensemble 64% de l'ensemble des exportations canadiennes.
- Pour ce qui est des autres principales espèces, citons par ordre d'importance le poisson d'eau douce, le crabe surgelé, les coquilles Saint-Jacques surgelées, le saumon en conserve et les blocs de morue.
- L'ambassade du Canada nous signale également que les perspectives de marché sont bonnes pour les espèces suivantes : filets de morue surgelés, morue salée, crevettes surgelées et baudroie.

- Fruits de mer préparés - la production d'aliments tout préparés, y compris les plats surgelés et le poisson frais et surgelé pré-emballé, constitue un segment de marché en pleine croissance. Les ventes de produits emballés sous vide sont passées de 1000 tonnes en 1982 à 4000 tonnes en 1987.
- La France est devenue un leader de la transformation des aliments, grâce à l'utilisation de matières premières de première qualité et des technologies les plus modernes en matière de préparation et d'emballage des aliments.
- La consommation de saumon fumé de la France est légendaire, soit 8000 tonnes en 1986. Le saumon fumé est l'une de ses principales exportations.
- Le secteur des conserveries est également bien développé, avec une production d'environ 10,000 tonnes par an. Les principaux produits de conserve sont le maquereau, la sardine et le thon.

#### Conditions d'accès

- Pour la majorité des importations, seul un certificat de bonnes conditions sanitaires est requis. Ce certificat est émis par le ministère des Pêches et Océans. En ce qui concerne le homard vivant,

les moules, les oursins et autres crustacés qui se mangent crus et sont importés pour être consommés immédiatement, un certificat d'origine est requis pour des mesure d'hygiène. Le Canada n'a pas conclu d'entente d'équivalence avec la France. Par conséquent, les produits vivants venant du Canada doivent séjourner pendant un certain temps en France dans des laboratoires d'analyse avant d'être mis en marché.

- Producteurs de poisson haché - Les usines productrices doivent tout d'abord être approuvées par les autorités françaises. Le ministère des Pêches et Océans du Canada délivre un certificat d'accréditation aux usines tenues de répondre aux exigences sanitaires françaises. Le numéro d'approbation doit ensuite être apposé sur tous les documents et factures pertinentes.
  
- Producteurs de plats de fruits de mer tout préparés et de crevettes cuites - Il est nécessaire d'obtenir au préalable une autorisation d'exporter en France. Un questionnaire dûment rempli et portant sur les pratiques de manutention et de transformation doit être signé par Pêches et Océans Canada. Dès que l'autorisation est obtenue, un numéro est accordé à chaque usine.

#### Pratiques commerciales

- Cela fait de nombreuses années que le Canada exporte ses produits de la

pêche vers la France et les pratiques commerciales de ce pays sont bien comprises.

- Les cotations sont de préférence exprimées C.A.F. Sauf dans les cas où exportateur et acheteur ont établi au cours des années des relations satisfaisantes, l'échange de lettres de crédit irrévocables représente le meilleur des instruments commerciaux. Les entreprises françaises ont souvent une trésorerie qui leur laisse peu de marge et elles peuvent demander des échéances de paiement allant jusqu'à 90 jours. Les exportateurs devraient vérifier auprès des banques canadiennes, dont la plupart ont des bureaux en France, la bonne foi des documents présentés. Les tarifs douaniers applicables devraient également être confirmés avant l'établissement des prix.
  
- Agents - En France et en Europe en général, la pratique veut qu'un agent ou qu'un distributeur soit nommé pour s'occuper de vos produits. Les agents sont habituellement payés à la commission et celle-ci est souvent versée directement par l'exportateur.
  
- Ventes directes - Les ventes effectuées directement auprès des entreprises de transformation et des chaînes de magasins de détail sont de plus en plus courantes. Certaines grandes chaînes de ventes au détail (Hypermarchés) ont constitué des groupes d'achat, qui assurent l'emballage des produits source sous labelle privé.

## Principales opportunités au niveau des produits

### Homard vivant

- Le marché français s'est élargi ces dernières années et il est dominé par le Canada, bien que les États-Unis soient en passe de devenir l'un de nos principaux concurrents. L'essentiel des activités commerciales intervient pendant la période de Noël, bien qu'il existe un marché toute l'année. Il vaut mieux faire affaire avec des importateurs établis qui connaissent le marché et savent manipuler les produits vivants. Les restaurants et poissonneries achètent le homard vivant aux importateurs et aux grossistes. Ces dernières années, les supermarchés ont importé le homard directement (au moins 100 millions de tonnes) et l'ont écoulé par l'intermédiaire d'un réseau de poissonneries.

### Homard surgelé en saumure

- Il s'agit ici d'un produit typiquement canadien essentiellement vendu dans les magasins de détail et les centres de produits surgelés. Les Français préfèrent les grosses tailles - 300 à 400 grammes - et il existe de bonnes possibilités de marché pour le homard entier précuit et emballé dans des boîtes en carton, étant vendu par les restaurants comme du homard vivant.

### Crevettes surgelées

- Le Canada n'assure que 4% des importations françaises de crevettes surgelées, lesquelles ont atteint 11,000 tonnes en 1987. Le marché s'élargit d'année en année.

### Baudroie

- Les importations du Canada sont passées de zéro à 23 tonnes en 1988. Voilà un bon exemple d'espèce sous-utilisée ayant réussi à s'imposer sur le marché français. Les filets et les queues sans la peau sont les produits les plus demandés.

### Crabe surgelé

- Le seul marché existant est celui du crabe des neiges en boîte. La concurrence d'Asie est forte. Elle a pratiquement éliminé du marché français le crabe canadien en conserve.

### Filets de cabillaud surgelés

- L'offre canadienne est passée de 1300 tonnes en 1985 à 210 tonnes en 1988, suite à l'expiration de l'accord à long terme conclu entre le Canada et la CEE. Pendant cette même période, les importations françaises sont passées de 16,000 à 23,000 tonnes. Grâce à des prix plus compétitifs, d'autres pays ont accru leur part du marché.

### Poisson frais

- Pour le poisson frais, le fret aérien offre de bonnes possibilités.

### Conclusion

- Le marché de la France est un marché mûr qui présente de bonnes perspectives de croissance pour une gamme limitée de produits. La priorité est accordée aux espèces à valeur supérieure, à des normes de haute qualité et à une capacité d'approvisionnement satisfaisante à des prix concurrentiels.
- Les exportations canadiennes bénéficient de l'évolution favorable des taux de change et de la dépendance accrue de la France vis-à-vis des importations, de poissons surgelés et de crustacés en particulier.
- Les compagnies canadiennes désireuses d'exporter vers la France doivent prendre le temps d'identifier les possibilités du marché et de se familiariser avec les pratiques douanières et commerciales de la France.
- Pour se familiariser avec le marché français, la meilleure chose à faire consiste à participer à des foires commerciales. Pour le poisson, la plus importante est la SIAL, qui a lieu à Paris. Lors de la dernière foire SIAL, les compagnies canadiennes ont conclu sur place 10 millions de dollars de ventes. Cette foire attire 100,000 visiteurs commerciaux.

EXPORTATIONS CANADIENNES DE POISSON VERS LA FRANCE

1986-87

	<u>1986</u>	<u>1987</u>
	(\$,000)	
Saumon, surgelé entier	\$32,756	\$40,990
Saumon, en conserve	3,612	3,121
Brochet, surgelé, entier	2,045	3,404
Brochet, filets, surgelé	1,014	1,060
Blocs de brochet, surgelés	1,139	1,423
Filets de morue, surgelés	739	877
Blocs de morue, surgelés	2,914	1,213
Morue, fortement salée	1,560	0
Morue, fraîche, salée	933	90
Crabe, frais ou surgelé	6,511	5,121
Crabe, en conserve	2,161	1,054
Homard, vivant	5,599	7,015
Homard dans sa carapace, surgelé	6,380	11,923
Chair de homard	1,920	1,577
Coquilles Saint-Jacques, surgelées	10	2,704
Crevettes et bouquets	<u>385</u>	<u>7</u>
TOTAL.....	<u>\$75,542</u>	<u>\$86,641</u>

ESPAGNEIntroduction

- Au sein de la Communauté européenne, l'Espagne est le pays dont l'économie connaît la croissance la plus rapide; l'Espagne représente virtuellement un nouveau marché pour les produits de la mer du Canada.
- L'Espagne arrive au second rang après le Japon pour ce qui est de la consommation de produits de la mer par habitant, soit 30 kilos.
- L'Espagne est dotée de l'une des flottes de pêche les plus importantes au monde et, des pays de la CEE, c'est celui qui dépend le moins des importations.
- Pourtant, les importations espagnoles se sont chiffrées en 1987 à environ 1.5 milliard de dollars, sur un marché total de quatre milliards de dollars. En 1985, les importations n'étaient que de 800 millions de dollars et elles ne cessent d'augmenter aujourd'hui.
- Les exportations canadiennes de produits de la mer vers l'Espagne ont atteint le chiffre record de 22 millions de dollars en 1980. Elles ont pratiquement cessé en 1982, quand l'Espagne a "officieusement" imposé un embargo.

- Cet embargo a été levé en 1986 et en 1988 les exportations ont atteint 9.7 millions de dollars.

#### Principales caractéristiques du marché

- L'Espagne est un marché relativement stable et prudent, se caractérisant par une très forte consommation de poisson frais, de crustacés très variés et de morue salée.

#### Commerce de détail

- Les consommateurs espagnols vont acheter leur poisson tous les jours dans quelques 6000 petites poissonneries de détail disséminées dans tout le pays.
- Cependant, les dernières années ont été marquées par des changements profonds des habitudes de consommation des Espagnols qui développent rapidement un goût certain pour des espèces et produits nouveaux, comme les produits de luxe ou tout préparés. Ces derniers sont surtout vendus sous forme surgelée.
- En deux ans, l'Espagne est devenu le pays d'Europe dont le marché du poisson surgelé est celui qui connaît la croissance la plus rapide. Ce résultat est associé à l'augmentation de la participation des femmes au

marché du travail et il se traduit par l'accroissement de la part du marché détenue par les supermarchés.

- Au rayon poissonnerie d'un supermarché espagnol moderne, on peut trouver les produits suivants : poisson frais entier, fillets et morceaux surgelés, une grande variété de crevettes et de mollusques frais, une variété de salades de fruits de mer, saumon fumé et saumon d'élevage frais; en outre, un rayon important est consacré à la morue salée sous plusieurs formes, y compris en paquets prêts à consommer et emballés sous atmosphère contrôlée. On pourra également noter qu'un espace relativement limité est consacré aux produits panés et frits ainsi qu'aux dîners tout préparés, par rapport à d'autres pays d'Europe de l'Ouest. Tout porte à croire que le potentiel de ces produits est encore largement inexploité.

#### Commerce de gros

- La distribution en gros est contrôlée par deux principaux marchés - Madrid et Barcelone - les principaux ports de pêche constituant des marchés mineurs. Le plus grand marché de poisson de l'Espagne, le Mercamadrid, n'est dépassé au niveau de sa taille que par celui de Tokyo; chaque année, 150,000 tonnes de produits de la pêche transitent par Madrid. Les 150 grossistes qui y travaillent vendent directement aux hôtels, aux restaurants, aux poissonneries de détail et à d'autres

grossistes moins importants. Le Mercamadrid attire chaque jour 10,000 acheteurs.

### Pratiques commerciales

- L'Espagne impose à l'heure actuelle des quotas et des tarifs douaniers relativement restrictifs par certaines espèces de poisson. Cependant, elle devrait les modifier ou les éliminer d'ici 1992 pour se conformer au régime d'importation de la CEE. On trouvera ci-joint une liste des espèces visées par des quotas.
  
- Pour les importations d'espèces visées par des quotas, il est nécessaire de produire un certificat d'importation de produits de la pêche. L'importateur est tenu d'afficher un bon de commerce équivalent à 5% de la valeur des quantités importées. Ce bon a une validité de 90 jours et si les importations prévues ne se font pas, il sera annulé. Les certificats ne sont habituellement accordés qu'aux importateurs de bonne réputation.
  
- L'Espagne impose également des règlements sur la taille minimale des mollusques vivants et exige un certificat de salubrité. A l'heure actuelle, les mollusques en provenance du Canada doivent passer par des laboratoires d'analyse situés en Espagne avant d'être vendus.

### Produits canadiens suscitant de l'intérêt

- Notre ambassade à Madrid estime que les produits suivants ont un potentiel en Espagne - morue fraîche salée, flet surgelé, morue entière et filets frais et surgelés, clams vivantes, homard vivant, bernicles, saumon surgelé, blocs de poisson surgelé, calmar surgelé, queues de baudroie surgelées, saumon en conserve, crevettes surgelées.
- Il existe également des possibilités pour les petites anguilles, les oeufs de cabillaud, le saumon d'élevage frais et le merlu surgelé.

### Morue fraîche salée (Bacalao Verde)

La morue fraîche salée représente le principal produit d'exportation du Canada vers l'Espagne : en 1987, les exportations ont atteint le chiffre de 3.8 millions de dollars. On estime également que la morue salée canadienne pénètre le marché espagnol en passant par des pays tiers, et notamment le Portugal et la France. L'Espagne importe chaque année pour 75 millions de dollars de morue salée. La demande de morue salée séchée est faible. Pour 1989, le quota d'importation est fixé à 17,500 tonnes. Les principaux fournisseurs de l'Espagne sont l'Islande, les îles Féroé, la Norvège et le Canada. La morue islandaise est vendue au prix fort. Le marché de la morue salée est très compétitif et la morue salée canadienne a tendance à se

vendre en fonction de son prix. Les acheteurs préfèrent la morue fendue en deux plutôt que débitée à la machine.

#### Morue surgelée

Le secteur de la transformation occupe une place importante en Espagne et utilise des quantités considérables de morue étêtée et éviscérée. Les Espagnols préfèrent les gros poissons, d'un kilo et plus, et les plus petits sont réexportés vers le Portugal. Il n'y a pas de quota mais les droits de douane perçus sont de 4.5%.

Il existe également une bonne demande pour la morue surgelée "butterfly" - c'est-à-dire fendue en deux et sans arête centrale - qui sert à préparer des portions rectangulaires pour la vente au détail en paquets.

#### Merlu surgelé

Le merlu représente le poisson de fond le plus consommé en Espagne. Les prises espagnoles débarquées de merlu sont de l'ordre de 70,000 tonnes (pour le poisson frais) et de 78,000 tonnes pour le poisson surgelé. En outre, les importations en provenance de l'Argentine, du Chili et de la CEE sont d'environ 86,000 tonnes.

Le merlu véritable (*M. Merluccius*) est l'espèce dominante et en hiver, il peut se vendre jusqu'à 40\$ le kilo au prix de gros. Sont également consommés le merlu du Chili (*M. australis*) et le merlu d'Afrique du Sud (*M. capensis*). La préférence est donnée aux poissons les plus gros (3, 4, 5 kilos). En 1989, un quota d'importation de 39,000 tonnes a été fixé pour le merlu surgelé.

#### Clams de Manille

L'Espagne est devenu le marché européen le plus important du Canada pour les clams vivantes. Les Espagnols consomment des quantités considérables de coquillages bivalves en tous genres. Les clams doivent être inspectées en Espagne et déclarées conformes aux règlements sanitaires espagnols.

#### Bernicles

L'Espagne est le marché le plus important du monde pour les bernicles et les bernicles canadiennes de Colombie-Britannique sont considérées comme celles qui ont la meilleure qualité. On estime la demande à 40,000 kilos par mois. On retrouve les bernicles à tous les niveaux de la consommation, des restaurants les plus luxueux aux bars ouvriers.

### Flétan

Les Espagnols préfèrent le flétan étêté et éviscéré de petite taille, c'est-à-dire prêt à mettre dans la casserole. Les droits de douane perçus sont de 5.7%.

### Homard

Le homard vivant a un beau potentiel. Bien que la croissance de ce marché soit limitée par la disponibilité des bassins, le homard est un produit courant en Espagne. La préférence est donnée au homard européen, bien que le homard canadien ait été bien reçu lors de son introduction en 1987.

### Queues de baudroie

La baudroie est l'une des espèces les plus populaires en Espagne et on estime que la demande est pratiquement illimitée. A l'heure actuelle, l'Espagne importe ce produit des États-Unis. Aux États-Unis, la baudroie est une prise accidentelle associée à la pêche de la coquille Saint-Jacques.

Saumon

L'Espagne a la possibilité de devenir un marché d'importance majeure, à cause de l'importation de saumon d'élevage en provenance de Norvège. Le saumon surgelé et en conserve du Canada est apparu sur le marché pour la première fois en 1987. Les ventes de saumon norvégien à l'Espagne doublent tous les deux ans.

Oeufs de cabillaud

Les oeufs de cabillaud sont uniquement importés sous forme surgelée et des droits de douane de 12% sont perçus. Le Danemark est le principal fournisseur de l'Espagne, suivi par la Norvège.

CONCLUSION

- L'Espagne représente un potentiel intéressant pour les exportateurs canadiens. C'est peut-être le dernier marché encore sous-exploité du monde occidental pour les produits de la pêche. L'économie de l'Espagne est aujourd'hui marquée par des changements rapides, notamment l'augmentation des richesses et l'accroissement de sa dépendance vis-à-vis des importations.

- La modification des habitudes de consommation des Espagnols représente des opportunités pour une vaste gamme de produits. Le poisson surgelé occupe une place de plus en plus importante. Les entreprises intéressées à exporter en Espagne devraient se rendre sur place et juger par elles-mêmes de ces opportunités.
- Le manque de connaissances qu'ont les Canadiens des besoins et des goûts locaux, d'une part et la segmentation et la sophistication remarquables du marché espagnol d'autre part constituent des obstacles sérieux.
- Les entreprises canadiennes doivent également étudier et imiter les techniques des exportateurs islandais, norvégiens, français et autres qui ont réussi sur le marché espagnol.
- Les entreprises canadiennes sont également encouragées à participer aux grands salons de l'alimentation, et notamment à Alimentaria qui se tient tous les ans à Barcelone. Le dernier salon a attiré 4,500 exposants et 500,000 visiteurs. Les personnes désireuses de visiter ce salon peuvent obtenir des subventions au titre du PDME.

EXPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS DE LA MER VERS L'ESPAGNE

1987

	<u>Quantité</u>	<u>Valeur</u>
	(en tonnes)	(en milliers de dollars)
Saumon, en conserve	35	140
Homard vivant	8	110
Éperlan, préparé	19	44
Saumon, surgelé	61	263
Poisson de mer, surgelé, entier, NDA	279	111
Morue, fraîche salée	793	3,810
Morue, fortement salée	62	303
Clams, fraîches ou surgelées	15	125
Mousses, herbes marines, plantes	193	164
Crustacés, frais ou surgelés, NDA	27	465
TOTAL	1,615	\$6,162

QUOTAS D'IMPORTATION ET DROITS DE DOUANE FIXES PAR L'ESPAGNE

<u>PRODUIT</u>	<u>DE LA CEE</u>	<u>DE PAYS TIERS</u> <u>(Y COMPRIS LE CANADA)</u>
	Par tonne	Par tonne
Homard vivant	4.5	8.0
Homard surgelé	4.5	8.0
Clams vivantes	4.5	8.0
Saumon frais	0	0.8
Saumon surgelé	8.2	9.0
Saumon fumé	6.9	13.0
Saumon en conserve	10.3	15.8
Morue séchée salée	4.2	10.6
Morue fraîche salée	4.2	10.6

<u>PRODUIT</u>	<u>QUOTA TOTAL</u>	<u>QUANTITES DISPONIBLES</u> <u>PAR TRIMESTRE</u>
Morue fraîche	5,500	2,310 1,540 770 880
Filets de morue fraîche	2,200	550 (x4)
Morue fraîche salée	15,000	6,750 2,230 2,230 3,790 200 620 740 440
Merlu surgelé	22,750	5,786(x2) 5,688(x2)
Filets de merlu surgelés (Y compris les blocs)	8,000	2,000(x4)
Frais et surgelé		
Merlan bleu	1,000	247(x2) 253(x2)
Clams vivantes	15,000	1,990 3,985 1,990 7,035

J A P O N  
POSSIBILITÉS D'EXPORTATION  
POUR LE POISSON ET LES PRODUITS DE LA PECHE

Ezio DiEmanuele  
Direction de l'expansion du  
commerce avec le Japon  
Ministère des Affaires extérieures  
Tél.: (613) 995-8606  
Fax : (613) 996-4309

INTRODUCTION

- Le Japon constitue le plus gros marché mondial d'importation des produits de la pêche, avec une consommation annuelle par habitant d'environ 70 kilogrammes.
- La consommation de poisson demeure forte. Bien que le revenu par habitant augmente, on ne note pas d'augmentation sensible des préférences pour la viande, mais seulement un accroissement de la demande d'espèces de poisson de qualité supérieure.
- La production intérieure de produits de la pêche diminue progressivement depuis 10 ans au Japon, en raison surtout de la réduction des autorisations de pêche consenties au Japon par les autres pays, depuis la mise en application de la limite des 200 mille.
- Par contre, les importations augmentent très rapidement. En 1988, elles ont atteint 2.4 millions de tonnes métriques, soit environ 29 pour cent de la consommation totale; elles ont été évaluées à environ 14 milliards de dollars canadiens. Cela représente une augmentation d'environ 24 pour cent par rapport à 1987. En 1988, on estime que les importations par fret aérien ont été de 140,000 tonnes métriques, ce qui représente 1.7 milliard de dollars. Ceci semble indiquer que les Japonais sont prêts à payer le prix, en échange de garanties de qualité et de fraîcheur.
- Le Japon est après les États-Unis le deuxième marché du Canada par son importance, pour ce qui est des produits de la pêche.

- Le renforcement du yen et la réduction des barrières commerciales dans l'industrie japonaise des pêches offrent de nombreuses possibilités aux entreprises canadiennes.
- Songez que les exportations canadiennes de produits de la pêche vers le Japon sont passées de 39.2 millions de dollars à peine en 1975, à 718 millions de dollars en 1988.

#### VALEUR ÉCONOMIQUE

- La question importante à se poser est la suivante : qu'est-ce que tout cela signifie pour l'économie de Terre-Neuve?
- Premièrement, en 1988 les exportations de capelan surgelé vers le Japon, dont la majorité proviennent de Terre-Neuve, ont atteint 39,922.8 tonnes métriques, soit une valeur de 91.5 millions de dollars.
- En 1988, les exportations de poisson de roche vers le Japon, dont la majorité proviennent également de Terre-Neuve, se sont chiffrées à 3,018.4 tonnes métriques, soit une valeur de 8.5 millions de dollars.
- Les exportations de ces deux espèces ont représenté à elles seules 100 millions de dollars en 1988.
- Les exportations de crabe ont également augmenté de façon sensible: elles sont passées de 54 millions de dollars en 1987 à environ 81 millions de dollars en 1988. Une bonne partie de ces exportations proviennent de Terre-Neuve.

## NOUVELLES OPPORTUNITÉS

### HARENG, MORUE ET MAQUEREAU DE L'ATLANTIQUE

- L'amélioration de l'accès au hareng, à la morue et au maquereau de l'Atlantique va entraîner une augmentation des opportunités d'exportation vers le Japon, au fur et à mesure que le régime japonais d'importation du poisson va se libéraliser.

### OURSINS

- En 1988, les exportations canadiennes d'oursins vers le Japon ont atteint 405.7 tonnes métriques, soit une valeur d'environ 12 millions de dollars.
- Les importations d'oursins de mer augmentent progressivement. Traditionnellement, cette espèce n'est consommée au Japon qu'en saison (c'est-à-dire pendant les mois d'été), mais les importations ont permis d'ouvrir un marché qui fonctionne toute l'année.
- Les oursins canadiens de l'Atlantique ont commencé à pénétrer le marché japonais. Les importateurs proposent ce produit dans sa carapace et également tout préparé.
- Les prix varient selon la qualité, mais il semble que la demande augmente à tous les niveaux.

### OEUFES DE HARENG SURGELÉS - OEUFES DE HARENG SALÉS

- En 1988, les exportations canadiennes d'oeufs de hareng surgelé vers le Japon ont atteint 8,299.0 tonnes métriques, soit une valeur de 73.2 millions de dollars. Bien que nos exportations vers ce pays

continuent d'augmenter, les exportateurs canadiens d'oeufs surgelés vont être confrontés à l'avenir à la concurrence accrue d'autres sources d'approvisionnement. L'Irlande, en particulier, a sensiblement élargi ses échanges commerciaux avec le Japon et ce pays est désormais considéré comme le producteur d'oeufs de hareng surgelé de la plus haute qualité. Les Pays-Bas, l'Allemagne de l'Ouest et le Royaume-Uni sont également en train de pénétrer le marché japonais.

- Les oeufs de hareng salé constituent également une possibilité intéressante pour les exportateurs canadiens. En 1988, les exportations de ce produit ont atteint 4,940.9 tonnes métriques, soit une valeur de 161.2 millions de dollars. Les oeufs de hareng salés sont notre plus gros produit d'exportation vers le Japon.
- La saison des fêtes de fin d'année constitue encore l'essentiel du marché, mais il faut compter avec une petite partie de la clientèle des restaurants de sushi. Compte tenu de l'évolution de la structure démographique du Japon, certains experts considèrent que la consommation en période des Fêtes restera stable à long terme.

#### CRABE

- En 1988, les exportations de crabe surgelé ont atteint 7,455.2 tonnes métriques, soit une valeur d'environ 81 millions de dollars.
- La demande de crabe continue d'augmenter, surtout pendant la période des Fêtes et les experts de l'industrie sont optimistes quant au potentiel futur de ce produit. Si les prix et les conditions de l'offre restent stables, on peut s'attendre à une nouvelle expansion du marché.

PRODUITS A VALEUR AJOUTÉE

- Les produits à valeur ajoutée venant du Canada, comme les mousses de poisson, le saumon fumé et les produits d'élevage sont devenus très populaires sur le marché japonais.
- Ces produits sont très prisés au Japon comme cadeaux.

SERVICES OFFERTS AUX EXPORTATEURS PAR LE MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES

- La Direction de l'expansion du commerce avec le Japon, en coopération avec l'ambassade du Canada à Tokyo, le consulat général du Canada à Osaka, la Direction des pêches et des produits de la pêche du ministère des Affaires extérieures et le ministère des Pêches et Océans du Canada, offrent les services suivants aux exportateurs :
- 1) Promouvoir au Japon les produits de la mer canadiens dans le cadre du programme des salons canadiens de l'alimentation au Japon. (Une moyenne de 60 expositions sont organisées chaque année dans des supermarchés et grands magasins japonais choisis.)
  - 2) Fournir à l'industrie canadienne des renseignements à jour sur le marché japonais.
  - 3) Favoriser l'accès au marché de produits visés par des quotas d'importation.
  - 4) Utiliser les services de l'ambassade du Canada pour obtenir des renseignements sur la pêche.
  - 5) Organiser des expositions indépendantes sur l'alimentation et les produits de la pêche canadiens, et participer à des foires plus importantes (par exemple le Foodex).
  - 6) Réaliser ou financer des missions, des études ou des enquêtes (par exemple, organisation au Japon d'une mission sur les oeufs de hareng

de l'Atlantique, réalisation d'une étude sur le capelan etc.). Dans le cadre du programme des "nouvelles opportunités d'exportation" de la Direction, nous avons financé une étude sur les oeufs de hareng de l'Atlantique ainsi qu'une enquête en cours sur le marché des produits cadeaux.

#### CONCLUSION

- Les possibilités d'accroître les exportations canadiennes de produits de la mer vers le Japon n'ont jamais été aussi bonnes.
- Terre-Neuve a obtenu d'excellents résultats en exportant plusieurs espèces de poisson vers le Japon, et je voudrais féliciter ce secteur de l'industrie pour ses nombreux succès.
- Comme je l'ai mentionné, il existe de nouvelles opportunités pour Terre-Neuve au Japon, dans un nouvel environnement de marché.
- Il vous appartient de relever le défi et de tirer parti de ces opportunités.
- Je vous souhaite bonne chance dans la réalisation de vos objectifs d'exportation.

Merci

COMMENT SE COMPORTE LA CONCURRENCE?

L A N O R V E G E

Présenté par :  
Mel MacDonald  
Délégué commercial

COMMENT SE COMPORTE LA CONCURRENCE?LA NORVEGE

Moins de 2 pour cent de la population norvégienne participe directement à la pêche. La pêche constitue l'occupation principale ou exclusive de 25 à 30,000 personnes. Les activités de transformation et d'exportation occupent au moins le même nombre de personnes. En outre, un grand nombre de Norvégiens travaillent dans des secteurs connexes, industrie des équipements de pêche, services publics, ou autres secteurs fournissant services et équipement à l'industrie de la pêche. Bien que la pêche ne représente que moins de 20 pour cent du PNB de la Norvège, son existence reste essentielle pour de nombreuses régions côtières, et en particulier pour le nord de la Norvège. Les exportations de poisson et de produits de la pêche contribuent de façon sensible aux recettes d'exportation de la Norvège et en 1988 elles ont représenté 11 pour cent de l'ensemble des exportations (sans compter les exportations de pétrole et de gaz, de plate-formes pétrolières et de pétroliers). Près de 95 pour cent du poisson et des produits de la pêche norvégiens sont exportés et en 1988, la valeur totale de ces exportations a dépassé 1.8 milliard de dollars canadiens.

Les espèces principalement pêchées par les Norvégiens sont la morue, le hareng, le maquereau, le lieu noir et le merlan bleu. Parmi les autres espèces importantes, citons l'aiglefin, le brosmes, la lingue, le flétan, la sébaste, les bouquets, l'anguille de sable et le tacaud norvégien. En raison de l'effondrement des stocks de capelan d'il y a quelques années, la

pêche au capelan en mer de Barents continue de faire l'objet d'un embargo.

Le développement des ressources halieutiques du nord s'est fait plus lentement que ne le prévoient les scientifiques il y a encore deux ans. En plus du capelan, les stocks de morue du nord semblent également montrer des signes de stress, suite peut-être à une pénurie de nourriture provoquée par le déclin des stocks de capelan. Les stocks de morue de la mer de Barents sont passés de 1.5 millions de tonnes en 1986 à 900,000 tonnes en 1988. La mer de Barents était le territoire de pêche le plus important pour la flotte hauturière de chalutiers norvégiens. Les gros chalutiers congélateurs assurant à bord une production intégrée en étaient les éléments les plus rentables.

Dans le nord, la pêche côtière à la morue a connu des échecs plusieurs années de suite et les pêcheurs côtiers en rejettent le blâme en partie sur les chalutiers-usines congélateurs (norvégiens et étrangers) et en partie sur l'augmentation du nombre des phoques qui envahissent chaque année les côtes septentrionales. En fait, on redoute que le nombre record de phoques enregistré depuis deux ou trois ans dans la région représente une menace pour l'économie du nord de la Norvège, dans la mesure où celle-ci dépend étroitement de la pêche. Un grand nombre de faillites ont d'ailleurs été déclarées l'an dernier. Cependant, en décembre dernier (1988) et à nouveau ce printemps, on signale des prises satisfaisantes de morue en mer de Barents, tant pour la flotte côtière qu'hauturière. Les capitaines des chalutiers ont signalé avoir pêché des morues grasses et de grande taille, ce qui est contraire aux observations faites au début de l'année dernière

par les navires de recherche. La morue se nourrit d'une grande quantité de capelans et, d'après les pêcheurs, son foie est très gros.

En 1988, le total des prises norvégiennes de produits de la mer a été de 1.7 million de tonnes métriques, soit 15 pour cent de moins qu'en 1987. La valeur des prises débarquées, qui était d'un milliard de dollars canadiens en 1987 a diminué de 20 pour cent en 1988. Par rapport aux prises totales, les prises de morue ont été de 253,000 tonnes en 1988, soit une diminution de 15 pour cent par rapport à 1987. La valeur des prises débarquées a été de 290 millions de dollars canadiens, soit 28 pour cent de moins qu'en 1987. La quantité débarquée de harengs a été de 334,000 tonnes en 1988, ce qui ne constitue aucun changement par rapport à 1987; quant au maquereau, les quantités débarquées ont été de 150,000 tonnes en 1988, soit une légère augmentation par rapport à 1987, où ce chiffre était de 156,000 tonnes.

La Norvège a fixé un quota peu élevé pour le capelan pêché dans la zone située à proximité de l'Islande : en 1988, les prises de capelan se sont chiffrées à 74,000 tonnes, alors qu'elles étaient de 142,600 tonnes en 1987. Les prises norvégiennes pour les mois de janvier et février de cette année dans la zone située à proximité de l'Islande ont été de 55,000 tonnes. Étant donné qu'il n'a pas été pêché de capelan roqué, tout cela a servi à faire de la farine de poisson.

La semaine dernière (le 5 avril 1989), la Norvège, l'Islande et le Groënland ont signé un accord sur la gestion des stocks de capelan à Jan Mayen. Cet accord entrera en vigueur le 1er juillet 1989 et s'appliquera pour une

période de trois ans, pour commencer. Cela veut dire que cet été, la pêche au capelan sera visée par l'accord. En vertu de cet accord, les trois pays signataires s'engagent à négocier avant chaque saison le montant des prises totales autorisées, à Jan Mayen. La part de l'Islande sera de 78 pour cent et celle de la Norvège et du Groënland de 11 pour cent chacun.

La biomasse du capelan en mer de Barents montre des signes de récupération, depuis les records à la baisse atteints en 1987. On l'estime aujourd'hui à 430,000 tonnes. Cependant, les stocks en phase de frai sont encore beaucoup trop petits par rapport à ce qu'ils devraient être, et l'embargo sur la pêche au capelan en mer de Barents a été prolongé pour 1989.

Le déclin de la biomasse de la morue en mer de Barents a nécessité l'adoption de mesures radicales, et notamment la réduction des quotas : à l'origine, le TPA (total des prises autorisées) pour la morue devait être de 590,000 tonnes en 1988. Cependant, suite à une réunion du CIEM (Conseil international pour l'exploration de la mer) tenue l'été dernier et à une réunion subséquente entre les ministres norvégien et soviétique des pêches, ce TPA a été réduit de 22 pour cent et fixé à 451,000 tonnes. Là-dessus, la Norvège s'est vue affecter un quota de 250,000 tonnes. Lors de la réunion de la Commission soviétique et norvégienne des pêches tenue en décembre dernier, les quotas norvégiens de morue pour 1989 ont été ramenés à 178,000 tonnes. Quant aux quotas d'aiglefin, ils ont également été ramenés à 35,000 tonnes.

Un autre facteur a affecté l'industrie l'année dernière : il s'agit de la chute sensible des prix sur le marché mondial. L'industrie traditionnelle de la pêche, c'est-à-dire à l'exclusion de l'aquiculture, exporte 90 pour cent de sa production.

Ainsi, malgré la réduction des quotas, on a signalé l'an dernier que les entrepôts frigorifiques regorgeaient de morue. Il semble que pour absorber le coût élevé de ses infrastructures, l'industrie norvégienne de la pêche ait demandé des prix supérieurs à ce que le marché pouvait absorber.

Sur les principaux marchés de la Norvège, à savoir le Royaume-Uni, la CEE et les États-Unis, les prix ont chuté de 50 pour cent dans certains cas. Frionor, le plus gros consortium norvégien de produits de la pêche a déclaré l'an dernier des pertes de 20 millions de dollars canadiens sur ses exportations vers les États-Unis. Un autre gros groupe, Nestle Findus, a déclaré que la valeur de ses exportations avaient été de 10 millions de dollars canadiens de moins que l'année précédente, soit 15 pour cent de moins. En 1988, le total des pertes enregistrées par l'industrie a été de 100 millions de dollars canadiens.

L'Association norvégienne de l'industrie de la pêche comptait en 1988 600 compagnies membres. Dans le comté de Finnmark, au nord de la Norvège, 60 des 90 compagnies membres de cette association ont connu des difficultés. L'association estime que d'ici 8 à 10 ans, si l'on veut améliorer l'efficacité de ce secteur, le nombre de ces compagnies devrait être divisé par deux.

Les Norvégiens sont également très conscients de l'augmentation de l'offre de goberge de l'Alaska sur le marché américain. Bien que la majeure partie des prises de goberge de l'Alaska soit transformée en surimi, un nombre croissant de nouveaux gros chalutiers congélateurs américains s'intéressent à la production de blocs de filets de goberge surgelés. La concurrence que la goberge à bon marché représente pour la morue norvégienne se fait déjà sentir sur les marchés traditionnels de la Norvège. On redoute qu'une partie de la production de goberge ne se retrouve sur les marchés européens, et ne fasse directement concurrence à la morue norvégienne sur le marché du Royaume-Uni, celui-ci étant le principal marché de la Norvège pour les filets de morue surgelés en mer. Paradoxalement, on retrouve de nombreux intérêts norvégiens derrière ces nouveaux chalutiers congélateurs américains. L'industrie norvégienne est tout à fait consciente que la goberge de l'Alaska doit être prise en considération dans toute évaluation future de l'offre de poisson surgelé à chair blanche sur le marché mondial.

Les statistiques révèlent que les exportations norvégiennes de produits de la mer sont constituées par un pourcentage très élevé de produits non transformés. En 1988, la valeur des exportations de poisson frais et surgelé-entier et de crustacés a été de 960 millions de dollars canadiens, soit 28 pour cent de plus qu'en 1987. En 1988, les quantités exportées ont été de 252,000 tonnes, soit 26 pour cent de plus que l'année précédente. De fait, la valeur des exportations de produits non transformés représente 40 pour cent de la valeur totale des exportations de produits de la mer.

Faisons une comparaison avec un produit transformé, comme les filets surgelés : en 1988, la valeur totale des exportations est tombée à 280 millions de dollars canadiens, soit 15 pour cent de moins qu'en 1987. Ce sont les exportations de filets de morue qui ont été les plus touchées, leur valeur en 1988 étant de 170 millions de dollars canadiens, soit 22 pour cent de moins que l'année précédente. Dans cette catégorie de produits, les filets de morue occupent une place majeure, le marché du Royaume-Uni en absorbant environ 46 pour cent et celui des États-Unis environ 29 pour cent.

Les exportations de saumon d'élevage ont atteint en 1988 le chiffre record de 580 millions de dollars canadiens, soit une augmentation de 57 pour cent par rapport aux 370 millions de dollars canadiens de l'année précédente. Cependant, le prix moyen du kilo est tombé de 9.15 dollars canadiens en 1987 à 8.40 dollars canadiens en 1988. Les exportations de saumon frais constituent près de 90 pour cent de l'ensemble des exportations de saumon. En 1988, les quantités exportées ont été de 69,000 tonnes, soit 77 pourcent de plus qu'en 1987. En 1988, la France a été le plus gros marché de la Norvège pour le saumon d'élevage. Elle en a absorbé 19,000 tonnes contre 14,000 tonnes pour le Danemark et 10,000 tonnes pour les États-Unis.

En 1989, le volume des exportations de saumon a continué d'augmenter. Au cours des deux premiers mois de cette année, il a augmenté de 47 pour cent par rapport à la même période l'an dernier! Pour 1989, le plus gros marché pour le saumon frais semble être celui des États-Unis, avec 22 pour cent des parts du marché, suivi par la France avec 19 pour cent.

Le saumon norvégien fait sa première grande percée au Japon cette année, et le volume des exportations a augmenté de 250 pour cent au cours des deux premiers mois. Ces résultats sont probablement dus à la multiplication des opérations de marketing, tant au Japon qu'aux États-Unis.

En 1989, la production norvégienne de saumon d'élevage augmentera de 50 pour cent par rapport à l'an dernier, en raison du nombre très élevé de tacons arrivés à maturité en 1987 et 1988.

D'après les estimations de l'organisation norvégienne responsable de la vente des produits aquicoles, le marché mondial devrait être capable d'absorber 125,000 tonnes de saumon norvégien en 1989. En 1989, cela devrait se traduire par des ventes de 700 à 900 millions de dollars canadiens, contre 580 millions de dollars canadiens l'an dernier. A l'heure actuelle, l'aquiculture emploie environ 10,000 personnes. La CEE constitue le principal marché de la Norvège pour le saumon d'élevage, puisqu'elle absorbe 70 pour cent de la production norvégienne. C'est d'ailleurs le principal argument des salmoniculteurs en faveur de l'adhésion de la Norvège à la CEE. (A l'issue d'un référendum national tenu en 1972, les Norvégiens avaient voté contre l'adhésion de leur pays à la CEE).

Le maquereau surgelé est une autre espèce que la Norvège exporte avec un succès croissant vers le Japon. L'an dernier, les exportations ont totalisé 77,000 tonnes, dont la moitié vers le Japon. Les exportations de maquereau entier-surgelé vers le Japon ont continué d'augmenter au cours des deux

premiers mois de cette année, ce qui représente une augmentation de 60 pour cent par rapport à la même période l'année dernière.

Les exportations de crevettes roses ont diminué au cours des dernières années, passant de 22,000 tonnes en 1986 à 17,000 tonnes en 1987 et à 16,000 tonnes l'an dernier. Cette tendance illustre le déclin des stocks de crevettes roses constaté en mer de Barents de 1984 à 1987. Cependant, en 1988, les stocks de la mer de Barents ont enregistré une amélioration de 21 pour cent par rapport au niveau le plus bas de 1987, phénomène que l'on explique par la réduction des pressions exercées par les stocks de morue et de sébaste eux-mêmes en déclin en mer de Barents.

Les chiffres relatifs aux exportations de crevettes roses pour les deux premiers mois de 1989 sont encourageants : ils indiquent une augmentation de 20 pour cent des quantités pêchées par rapport aux deux premiers mois de l'année dernière. Le prix moyen des crevettes surgelées et décortiquées est d'environ 9.15 dollars canadiens le kilo.

L'année 1988 a été difficile pour l'industrie norvégienne du hareng, et celle-ci se trouve en voie de réorganisation majeure. L'an dernier, le gouvernement a versé 16 millions de dollars canadiens de subventions pour l'élimination des chaluts à seine coulissante les plus anciens.

Le hareng frais et non transformé est essentiellement exporté vers la CEE et l'Europe de l'Est, où il sert de matière première aux industries locales de transformation. Les exportations de hareng frais (y compris les filets) ont

légèrement augmenté en 1988, pour atteindre 90,000 tonnes. Les principaux marchés de la Norvège pour le hareng surgelé-entier sont le Japon et l'Europe de l'est. Les exportations de hareng surgelé-entier ont été l'an dernier de 18,000 tonnes, soit une diminution de 25 pour cent.

Etant donné que les stocks en phase de frai sont encore très faibles, l'application des règlements sur les quotas est très stricte dans la mer du Nord, à la fois au nord du 62<sup>e</sup> degré et à l'ouest du 4<sup>e</sup> degré, dans la zone des glaces.

J'ai fait allusion plus tôt aux exportations norvégiennes vers la Communauté européenne. La CEE constitue le principal marché de la Norvège pour les produits de la pêche : en 1988, la CEE a représenté 59 pour cent de la valeur de l'ensemble des exportations norvégiennes. Le saumon d'élevage et les filets surgelés arrivent en tête de liste, avec 27 et 23 pour cent du marché, respectivement. Quant aux États-Unis, ils représentent environ 15 pour cent de la valeur totale des exportations norvégiennes.

Comme je l'ai dit, le poisson non transformé, à très faible valeur ajoutée, représente un pourcentage très élevé des exportations norvégiennes de poisson. La CEE impose des tarifs douaniers élevés aux produits de la pêche transformés venant de la Norvège (à l'exception des filets surgelés) : par exemple, les droits perçus sont de 13 pour cent pour le saumon fumé, contre 2 pour cent pour le poisson frais. Par cette politique, il est clair que la CEE vise à protéger sa propre industrie. (On trouvera en annexe un tableau

indiquant les droits perçus par la CEE sur les produits de la pêche, selon l'origine de ces produits. - Voir Tableau 1)

En vertu de l'accord commercial qu'elle a conclu en 1973 avec la CEE, la Norvège bénéficie d'un taux de faveur pour certains produits transformés, ce taux allant de 3 pour cent pour les filets surgelés à 12 pour cent pour les anchois de Norvège en conserve. Cette mesure revêt une importance majeure pour les exportations norvégiennes de filets surgelés de morue et d'aiglefin vers le Royaume-Uni et de blocs surgelés de lieu noir vers l'Allemagne.

Dans un échange de lettres en rapport avec l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE en 1986, les concessions suivantes ont été accordées à la Norvège : pour la morue salée, la morue séchée, le klippfish et les filets de morue salée : aucun droit de douane, et pour l'huile de poisson : 8.5 pour cent. Cette mesure prend en compte l'importance traditionnelle que représentent pour la Norvège les marchés espagnol et portugais dans cette catégorie de produits.

Les règlements de l'Association européenne de libre-échange (AELE) dont fait partie la Norvège prévoient que l'entente de libre-échange s'applique à tous les biens industriels. Elle ne s'applique pas aux produits de la pêche, à l'exception des filets surgelés qui sont considérés comme des produits industriels.

La déclaration d'Oslo qui a fait suite à la réunion des chefs de gouvernement des pays membres de l'AELE tenue les 14 et 15 mars 1989 a annoncé que ces règlements allaient être modifiés. En effet, l'article 18 de la déclaration prévoit la libération totale du commerce des produits de la pêche entre les pays membres à partir du 1er juillet 1990. (Il se peut cependant que la Finlande maintienne provisoirement son régime actuel d'importation pour le hareng et le saumon de la Baltique.)

L'annonce de la libéralisation des échanges commerciaux a naturellement été bien accueillie par la Norvège et l'Islande. Les états membres de l'AELE sont la Norvège, l'Islande, la Suède, la Finlande, la Suisse et l'Autriche.

La semaine dernière (le 4 avril 1989), un porte-parole de la Commission de la CEE a fait savoir qu'il n'était pas impossible d'envisager une future union douanière entre la CEE et l'AELE. Cela contribuerait à améliorer grandement l'accès des produits norvégiens de la pêche au marché de la CEE.

Cependant, rien n'est encore fait et la principale question bilatérale que la Norvège et la CEE doivent encore résoudre concerne l'amélioration de l'accès des produits norvégiens de la pêche. En contrepartie d'une réduction des tarifs douaniers et d'une augmentation des quotas d'importation, la CEE demande avec insistance qu'un accès plus grand aux eaux norvégiennes soit accordé à sa flotte de pêche, et en particulier depuis l'adhésion du Portugal et de l'Espagne à la CEE (cela n'a rien d'étonnant vu la surcapacité de la flotte de pêche espagnole).

La Norvège ne souhaite pas accéder à cette demande, car elle affirme qu'il n'est pas possible d'augmenter les quotas fixés pour la zone norvégienne. Le ministre des pêches de la Norvège ainsi que l'Association des pêcheurs norvégiens estiment plutôt que la Norvège devrait reconsidérer les restrictions qui sont à l'heure actuelle imposées à ses produits agricoles. Cependant, les agriculteurs norvégiens s'y opposent violemment.

Les Norvégiens ne redoutent pas l'avènement imminent du marché intérieur de la CEE en 1992. Cela se traduira probablement par une plus grande normalisation des exigences d'étiquetage et d'emballage. Aujourd'hui, les exportateurs sont confrontés à des exigences en matière de contrôle et d'octroi de licence qui diffèrent selon les pays membres de la CEE. Après 1992, la normalisation de la réglementation des pays membres devrait améliorer la situation des exportateurs norvégiens comme de leurs concurrents.

En 1989, les Norvégiens vont intensifier leurs efforts de marketing. Le Conseil de commercialisation du poisson d'élevage (qui appartient à 50 pour cent aux aquiculteurs et à 50 pour cent aux exportateurs) a prévu à cette fin un budget de 50 millions de couronnes norvégiennes (10 millions de dollars canadiens), dont l'essentiel visera directement le Japon, premier marché mondial du saumon. En outre, l'organisation chargée de la vente des produits aquicoles s'est engagée à subventionner une campagne de promotion au Japon. En 1988, les exportations norvégiennes de saumon, frais essentiellement, ont atteint près de 2,500 tonnes. D'après le Conseil norvégien des exportations, les possibilités d'exportation du saumon surgelé

vers le Japon sont encore bien plus grandes. L'an dernier, les importations japonaises de saumon surgelé ont totalisé 120,000 tonnes. On pense que la Norvège devrait être en mesure de fournir au moins 30,000 tonnes de saumon surgelé au Japon. Les coûts du fret ne sont pas négligeables : pour le saumon frais, les coûts du fret aérien entre la Norvège et le Japon sont de l'ordre de trois dollars canadiens le kilo; pour le saumon surgelé, le fret aérien revient à moins d'un cinquième de ce chiffre.

La campagne de marketing que la Norvège prévoit de mener à l'étranger en 1989 s'adressera tout d'abord et essentiellement à la CEE. Cette campagne sera coordonnée par le Conseil des exportations en collaboration avec les ministères des Pêches et des Affaires extérieures. Elle sera lancée à l'occasion du prochain Festival de cinéma de Cannes qui se tiendra le mois prochain (mai 1989) sur la Côte d'Azur française. Cette année, le Festival de Cannes permettra de faire activement la promotion des produits de la mer norvégiens. Le Conseil des exportations a invité les journalistes du monde entier ainsi que les importateurs français et italiens et les exportateurs norvégiens de produits de la mer à participer à un événement culinaire majeur qui se tiendra dans la ville du festival le 16 mai. Cet événement sera suivi par les exportateurs norvégiens et les membres du Conseil des exportations, et on envisage de mettre en place un service régulier de fret aérien vers le sud de la France et le nord de l'Italie. Le Conseil norvégien des exportations se servira également de la visite que la famille royale de Norvège doit faire cet été en Italie pour faire la promotion de ses produits. Il est également prévu d'organiser cette année à Paris, en Allemagne, au Royaume-Uni et en Espagne des événements similaires à celui de

Cannes. Grâce à cette campagne de publicité, la Norvège vise à promouvoir l'image d'un pays offrant des produits de qualité supérieure et de l'eau de mer propre et assurant un contrôle strict de ses produits.

Les exportateurs norvégiens ont de plus en plus tendance à se regrouper au sein d'organisations de plus grande envergure, afin d'avoir plus de poids et de projeter une image plus uniforme à l'étranger. Par exemple, on a assisté l'an dernier à la fusion des services de vente des entreprises Skaarfish et Mowi, et ce groupe constitue aujourd'hui la plus grosse compagnie norvégienne d'exportation de saumon. Tout le monde sait que la faiblesse des entreprises de l'industrie norvégienne de la pêche, ne peut que conduire à la concurrence interne et au doublement des efforts sur les marchés, ce qui constitue un handicap. Le Conseil des exportations estime, par exemple, que les importateurs japonais exercent beaucoup trop d'influence sur les prix : "Si les Japonais sont gros et peu nombreux, les Norvégiens sont trop faibles et trop nombreux." Il souligne en outre l'importance des fusions et d'une plus grande coopération entre les exportateurs, et juge qu'il est nécessaire de délaisser le marché libre et de conclure avec sa clientèle étrangère des ententes de vente à long terme, à des prix préétablis.

Les exportateurs norvégiens sont également de plus en plus conscients de la nécessité de trouver à l'étranger des partenaires compétents ayant accès aux circuits de distribution, ainsi qu'un réseau fiable de clients de qualité.

ANNEXE

Les besoins annuels nets de la CEE en matière d'importations de produits de la mer sont évalués à 4.5 milliards de dollars canadiens. L'industrie de la pêche de la CEE dépend des importations de matières premières. L'Institut norvégien des pêches de Tromso a récemment proposé la constitution d'un cartel de l'Atlantique nord, afin de forcer la CEE à lever les tarifs douaniers élevés qu'elle applique aux produits transformés. Les pays membres d'un tel cartel seraient la Norvège, l'Islande, les îles Féroé et le Canada. Le cartel se propose de percevoir des droits sur les exportations de poisson non transformé vers la CEE, ce qui aurait pour effet d'accroître le coût des matières premières pour l'industrie de la CEE elle-même. Ces droits seraient liés à ceux que la CEE perçoit sur les importations de produits de la mer pour protéger son industrie, ce qui saperait le système. D'après l'Institut des pêches de Tromso, de tels droits sur les exportations permettraient aux membres du cartel d'uniformiser leurs politiques vis-à-vis de la CEE.

PERSPECTIVES DES MARCHÉS DES PRODUITS DE LA MER

LE DANEMARK

LE GROENLAND

LES ILES FÉROÉ

Présenté par:  
Mme Jade Neergaard  
Agent de commerce

## PERSPECTIVES DES MARCHÉS DES PRODUITS DE LA MER

## L E D A N E M A R K

Bonjour!

Ce que j'aimerais faire ce matin c'est vous décrire rapidement l'industrie de la pêche au Danemark, au Groënland et dans les îles Féroé et vous présenter certaines des conséquences que représentent pour le Canada les activités commerciales courantes du Danemark dans le domaine des produits de la pêche.

Le Danemark est le troisième exportateur mondial de produits de la pêche, et il approvisionne 35 millions de personnes réparties dans 114 pays.

La valeur totale des exportations du Danemark destinées à la consommation humaine devrait atteindre près de 2.3 milliards de dollars canadiens à la fin de l'année. Les exportations danoises de produits de la pêche (11.2 DK) dépassent d'environ 50 pour cent les prises, ce qui fait également du Danemark un importateur majeur. L'industrie danoise de transformation des produits de la pêche à haute valeur ajoutée revêt une importance capitale. Le secteur de la transformation comprend environ 245 entreprises qui emploient une main-d'oeuvre hautement qualifiée et souple de 12,000 personnes. Par rapport aux normes internationales, la majorité des entreprises danoises sont plutôt petites. Cependant, elles tendent à être techniquement avancées et leur taille leur permet de répondre rapidement aux demandes changeantes des consommateurs. Si l'industrie danoise se trouve

aujourd'hui dans la situation que nous connaissons, c'est qu'au cours des 20 dernières années, elle a délibérément développé des produits de haute qualité. En outre, les trois milliards de dollars canadiens investis au cours des 10 dernières années ont permis aux entreprises danoises de se doter des techniques les plus modernes. D'autres investissements ont également été consentis au cours des années soixante au niveau des infrastructures (ports de pêche, centres de criée). L'évolution de l'industrie a été favorisée par sa proximité des zones de pêche et par l'efficacité des pêcheries danoises.

En outre, l'état danois a toujours adopté une politique de non-intervention, ce qui a encouragé la création d'un secteur très compétitif.

La production totale destinée à la consommation humaine est de l'ordre d'un demi-million de tonnes par an, dont près des 90 pour cent sont exportées. Les usines de transformation utilisent plus d'un million et demi de tonnes pour la fabrication de farines de poisson destinées à l'aquiculture et à l'élevage d'animaux à fourrure, ainsi que pour la production d'huiles de poisson destinées à l'industrie danoise de la margarine. La morue destinée à la consommation représente la moitié de la production totale du Danemark, et les poissons plats le un sixième.

Les besoins des usines de transformation sont couverts à la fois par les prises danoises (338,000 tonnes en 1987) et par les importations en vrac, c'est-à-dire les prises débarquées directement par les navires étrangers, soit 174,000 tonnes en 1987. Par exemple, plus de la moitié du total des

prises européennes de hareng sont débarquées au Danemark. Il faut ajouter à ces chiffres les produits de l'aquiculture, soit 25,000 tonnes de truites arc-en-ciel d'eau douce et, plus récemment, près de 5,000 tonnes de truites arc-en-ciel élevées en mer.

Pourtant, le volume des prises débarquées du Danemark a diminué de 75,000 tonnes au cours des quatre dernières années et le volume des prises débarquées du Groënland connaît également un déclin. Cette situation est très préoccupante pour les Danois, d'autant plus que la CEE a réduit les quotas du Danemark et que ce pays a perdu sa position de négociation au sein de la Communauté. Par conséquent, les usines danoises de transformation dépendent de plus en plus des importations.

Les statistiques canadiennes indiquent qu'en 1988, les exportations canadiennes à destination du Danemark ont été de 52 millions de dollars canadiens. Cependant, le chiffre réel est probablement plus près de 75 millions de dollars canadiens, certains produits étant transportés en camion jusqu'au Danemark à partir d'autres ports européens. Les principaux produits sont bien sûr la crevette, le saumon du Pacifique et les oeufs de lompe.

La flotte de pêche danoise compte aujourd'hui 3,200 navires et 12,000 pêcheurs. Les deux tiers de ces navires font moins de 20 tonneaux bruts de jauge, alors que les bateaux modernes et technologiquement avancés en font souvent plus de 100. Les bateaux de plus petite taille ont l'avantage de ne pas sortir plus de 24 heures, ce qui leur permet de ramener à la criée du

poisson vraiment frais, éviscéré et réfrigéré. La flotte de pêche est très souple en partie parce que les navires sont bien équipés et les pêcheurs qualifiés, mais aussi parce qu'il existe un système de marché tout à fait libéral qui permet aux pêcheurs de débarquer les espèces les plus demandées, la demande étant elle-même déterminée par le prix obtenu à la criée pour le poisson débarqué. A l'exception du hareng et du maquereau, la loi danoise exige que le poisson soit immédiatement éviscéré et adéquatement réfrigéré en mer. Ensemble, la législation danoise et le système des criées garantissent un poisson frais de qualité supérieure et homogène.

La rémunération des pêcheurs ne consiste pas en un salaire fixe mais elle est basée sur le partage de la valeur des prises : les pêcheurs sont ainsi motivés à manipuler le poisson avec le plus grand soin, de façon à obtenir les meilleurs prix à la criée. Les criées ont lieu tous les jours, ce qui permet de déterminer les prix en fonction de l'offre et de la demande mais aussi de la qualité des produits.

Autre élément important, le Danemark est étroitement intégré au meilleur système de distribution du poisson en Europe. Environ 15 à 20 heures après avoir été débarqué, le poisson frais se retrouve sur les principaux marchés européens du poisson, à la disposition des consommateurs. C'est ce qui a contribué à la réputation de première classe dont jouissent les produits danois.

### Exportations du Danemark

Vous trouverez en annexe un tableau indiquant la part des exportations danoises sur les marchés étrangers, pour les principaux produits. Le marché de la CEE revêt une importance capitale, puisqu'il absorbe les deux tiers des exportations danoises. L'Allemagne de l'Ouest est le premier acheteur de nos produits, suivi par la France et l'Italie, avec 14 pour cent chacune et par le Royaume-Uni avec 11 pour cent. Récemment, la France et l'Italie se sont révélés les acheteurs les plus dynamiques.

En dehors de la CEE, l'expansion rapide du marché japonais représente l'évolution la plus significative. En 1987, le Japon a absorbé 6.5 pour cent des exportations du Danemark, par opposition à 1 pour cent en 1982. Il s'agit presque exclusivement d'exportations de crevettes, mais les petites exportations de produits spécialisés, comme le saumon et les succédanés du caviar, par exemple, sont en pleine croissance. Le marché américain demeure le plus gros marché du Danemark à l'extérieur de la CEE (avec 8 pour cent). Les États-Unis ont absorbé 23,000 tonnes de filets de morue surgelée en 1987, mais cette exportation dépend entièrement des fluctuations du taux de change du dollar américain.

Au cours des années 80, la valeur des exportations a augmenté, mais on assiste à un ralentissement des taux de croissance en raison de ruptures de l'offre.

Vous trouverez dans ce document des tableaux des exportations danoises, selon les groupes de produits. Nous avons réussi à persuader le ministère

des Pêches de diffuser les chiffres de 1988 et je les ai inclus chaque fois que j'ai pu vérifier qu'ils correspondaient bien aux groupes de produits en question.

D'après la valeur des produits transformés et compte tenu des besoins de la consommation et des pêcheries industrielles, les filets représentent 30 pour cent de la production danoise, le poisson non transformé frais ou surgelé 25 pour cent, les préparations diverses depuis le saumon fumé jusqu'au hareng mariné et depuis le maquereau en conserve jusqu'aux plats surgelés tout préparés, 26 pour cent, la crevette 8 pour cent et les farines et huiles de poisson 10 pour cent. La majorité des filets sont vendus en paquets et le reste en blocs.

#### Tendances mondiales et futures

La consommation de poisson augmente dans le monde industrialisé. Le changement de leur style de vie et le souci de leur santé rendent le poisson plus attrayant aux consommateurs. En outre, l'augmentation des revenus permet de remplacer de la viande à bas prix par des aliments plus chers mais comptant moins de calories. La FAO estime que d'ici l'an 2000, l'offre mondiale totale sera de 94 millions de tonnes. Quant à la demande mondiale totale, on l'estime à 113 millions de tonnes, ce qui représente un déficit de 21 millions de tonnes. Étant donné que l'offre est plus ou moins incontrôlable, la demande sera contenue par le truchement d'une augmentation des prix du poisson et des produits de la pêche.

Les ententes internationales relatives à la réduction des toxines ont et auront pour effet de réduire de façon marquée la production de toxines, ce qui est bon pour le poisson. Cependant, le Danemark vient d'adopter une loi qui prévoit la mise en place au cours des quatre prochaines années d'un programme de nettoyage de l'environnement, au coût d'environ 2.5 milliards de dollars. On estime que l'industrie danoise de la pêche sera probablement appelée à apporter une contribution de 7 à 8 pour cent des investissements requis. Étant donné que cette loi intervient au moment même où la CEE décide d'abaisser les prix minima consentis aux pêcheurs et où le Danemark s'installe dans une récession économique prolongée, le secteur de la transformation des produits de la mer se trouve confronté à des problèmes très graves. Certaines entreprises envisagent même de recourir à des offres publiques d'achat à l'extérieur du Danemark dans le but de prendre pied sur le marché intérieur européen (de 1992), et nous nous attendons à des faillites et à de plus en plus d'OPA.

Dans ces circonstances, il est évident que les exportations canadiennes bénéficieront de nouvelles opportunités sur le marché du Danemark. Ce marché sera obligé d'absorber des quantités plus importantes de morue et de poisson de fond, et il y a de la place pour de nouvelles espèces.

Vous avez remarqué que les Danois se sont établis sur cette côte; il vous est donc possible d'utiliser leur savoir-faire en matière de marketing et de transformation par le truchement d'entreprises en co-participation.

Cependant, chaque fois que j'ai parlé d'entreprises en co-participation aux personnes qui m'ont aidée à rassembler les renseignements que je vous livre aujourd'hui, on a déploré la façon comparativement brutale dont le poisson canadien est traité une fois pêché.

Si vous voulez approvisionner le marché danois ou même concurrencer le Danemark sur le marché mondial, vous devez non seulement vous doter de procédés de transformation à plus grande valeur ajoutée, mais aussi commencer à encourager les pêcheurs à traiter la matière première avec plus de respect.

Jade Neergaard

Agent de commerce, Copenhague

## Liste des tableaux - Danemark

- Prises totales du Danemark, selon la quantité et selon la valeur, de 1980 à 1988.
- Importations et exportations totales du Danemark pour les cinq dernières années, selon la valeur
- Importations selon les principaux groupes, entre 1986 et 1988
- Exportations, selon les principaux groupes, entre 1986 et 1988
- Importations et exportations danoises de produits de la mer, selon les pays, entre 1986 et 1987
- Diagramme indiquant les principaux pays importateurs et exportateurs en 1987, et mentionnant les principales espèces, selon les pays
- Commerce extérieur des produits de la pêche destinés à la consommation humaine en 1987, la valeur de ce commerce étant exprimée en dollars canadiens.

## PRISES TOTALES DU DANEMARK = PRISES DÉBARQUÉES PAR LES PÊCHEURS DANOIS DANS DES PORTS DANOIS

	Hareng, Anchois de Norvège, maquereau		Morue		Poisson plat		Homard et crevettes		Autres espèces de poissons		Total destiné à la consommation humaine		Total destiné à la transformation	
	Tonnes	1,000 Couronnes danoises	Tonnes	1,000 Couronnes danoises	Tonnes	1,000 Couronnes danoises	Tonnes	1,000 Couronnes danoises	Tonnes	1,000 Couronnes danoises	Tonnes	1,000 Couronnes danoises	Tonnes	1,000 Couronnes danoises
1980	74,450	209,170	189,470	842,924	56,435	366,914	8,815	149,131	9,087	166,008	338,257	1,734,147	1,573,452	833,87
1981	87,684	250,044	213,206	1,004,022	47,138	374,976	7,935	153,127	7,014	90,097	365,064	1,941,548	1,344,725	851,01
1982	74,195	196,300	226,895	1,275,406	46,637	376,953	11,813	254,736	8,793	173,013	368,333	2,276,408	1,456,107	874,66
1983	82,581	202,251	221,572	1,240,407	44,025	396,942	11,960	270,682	8,710	180,081	368,851	2,290,370	1,388,312	991,28
1984	93,015	222,523	216,267	1,310,423	46,671	407,489	10,885	284,625	9,115	194,768	375,921	2,419,860	1,349,650	1,093,06
1985	118,513	291,700	206,368	1,387,951	54,073	491,230	11,644	259,127	8,697	193,424	399,295	2,623,430	1,244,002	786,44
1986	102,255	234,922	182,548	1,441,781	54,511	556,466	12,788	310,327	7,763	174,641	359,864	2,718,137	1,364,065	716,30
1987	94,187	209,309	168,201	1,355,243	50,398	606,174	17,313	425,270	8,240	178,039	338,338	2,774,035	1,243,559	584,41
1988	119,187	249,263	143,736	1,133,202	45,034	519,573	8,344	241,757	76,650	171,018	325,776	2,328,550	1,518,683	938,31

Taux de change :

1980 - 4.80	1985 - 7.70
1981 - 5.90	1986 - 5.50
1982 - 6.72	1987 - 5.15
1983 - 7.65	1988 - 5.35
1984 - 7.90	

**Importations totales de poisson et de produits de la pêche, 1982-1987 (En Millions de couronnes danoises)**

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Poisson non transformé	1209.5	1209.6	1307.4	1481.0	1789.4	2185.6	
Filets de poisson <sup>2</sup>	127.2	166.8	235.1	341.8	500.2	541.4	
Poisson transformé (à l'excl. des filets)	285.6	301.4	330.7	411.4	398.6	521.2	
Crustacés et mollusques	818.6	1109.0	1408.1	1583.9	2044.0	2435.4	
<b>Total destiné à la consommation humaine</b>	<b>2440.9</b>	<b>2786.8</b>	<b>3281.3</b>	<b>3818.1</b>	<b>4732.2</b>	<b>5683.6</b>	<b>5634.0</b>
Farines et huiles	32.6	38.8	85.5	72.3	66.0	70.6	148.7
<b>Total</b>	<b>2473.5</b>	<b>2825.6</b>	<b>3366.8</b>	<b>3890.4</b>	<b>4798.2</b>	<b>5754.2</b>	<b>5828.8</b>

**Exportations totales de poisson et de produits de la pêche, 1982-1987 (en millions de couronnes danoises)**

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Poisson non transformé	1812.2	1868.1	2021.6	2156.8	2379.5	2545.0	
Filets de poisson <sup>2</sup>	1968.3	2195.7	2448.6	2692.0	3036.1	3300.3	
Poisson transformé (à l'excl. des filets)	1443.0	1523.4	1690.2	2022.3	2195.5	2421.5	
Crustacés et mollusques	1131.9	1524.9	1726.3	2050.6	2650.1	2993.5	
<b>Total destiné à la consommation humaine</b>	<b>6355.4</b>	<b>7112.1</b>	<b>7886.7</b>	<b>8921.7</b>	<b>10261.0</b>	<b>11260.0</b>	<b>11343.0</b>
Farines et huiles	1123.1	1362.2	1443.9	1088.5	919.2	711.0	1125.0
<b>Total</b>	<b>7478.5</b>	<b>8474.3</b>	<b>9330.6</b>	<b>10010.0</b>	<b>11180.0</b>	<b>11971.0</b>	<b>12469.0 *</b>

Note : 1) La consommation de poisson non transformé sur le marché intérieur est une estimation.

2) Y compris le hareng éviscéré et sans arêtes.

Pour obtenir les chiffres individuels, individuels, voir le tableau Importations et exportations totales.

Taux de change : 1983 - 7.65      1986 - 5.50  
 1984 - 7.90      1987 - 5.15  
 1982 - 6.72      1985 - 7.70      1988 - 5.35

## Importations selon les principaux groupes

	Tonnes	Valeur en 1986 (en millions de couronnes danoises)	Valeur à l'unité	Tonnes	Valeur en 1987 (en millions de couronnes danoises)	Valeur à l'unité	1988 Tonnes
<b>Chapitre 03</b>							
<b>Entier, frais/réfrigéré</b>							
Truite, saumon	10.942	428,8	39,19	14.222	569,7	40,06	18,657
Anguille	1.276	60,2	47,18	1.186	62,1	52,36	1,562
Autres poissons d'eau douce	525	20,1	38,29	545	22,0	40,37	883
Hareng	71.895	184,8	2,57	68.193	175,1	2,57	61,287
Morue	70.143	608,5	8,68	76.766	704,2	9,17	74,509
Autres poissons d'eau de mer	67.586	471,9	6,98	76.436	605,1	7,92	78,508
Filets de morue	19.181	306,0	15,95	21.043	356,8	16,96	11,372
Filets de poisson de fond	4.433	116,1	26,19	4.562	128,3	28,12	5,146
Autres filets	3.647	62,5	17,14	2.984	46,9	15,72	
Hareng, morue et autres (salé ou séché)	11.893	180,0	15,14	10.569	244,2	23,10	
Poisson fumé	122	10,5	86,07	83	5,6	67,47	
Foie, oeufs, laitance	172	2,9	16,86	88	1,9	21,59	
Crevettes	42.702	1.107,2	25,93	45.847	1.384,5	30,20	43,474
Autres crustacés	4.405	93,2	21,16	6.296	133,4	21,19	6,325
<b>TOTAL</b>	<b>312.615</b>	<b>3.737,7</b>	<b>11,96</b>	<b>338.370</b>	<b>4.568,2</b>	<b>13,50</b>	
<b>Chapitre 16</b>							
Crevettes, transformées	11.583	818,7	70,68	13.049	891,9	68,35	13,807
Autres poissons, transformés	7.617	172,3	22,62	9.013	221,3	24,55	
<b>TOTAL</b>	<b>19.200</b>	<b>991,5</b>	<b>51,64</b>	<b>22.062</b>	<b>1.113,3</b>	<b>50,46</b>	

\*N.B.: Les chiffres provisoires totaux sont disponibles pour 1988. J'ai indiqué le tonnage, chaque fois que j'ai pu vérifier que les chiffres étaient exacts.

Taux de change : 1986 - 5.50 1987 - 5.15 1988 - 5.35

## Exportations selon les principaux groupes

	Tonnes	Valeur en 1988 (en millions de couronnes danoises)	Valeur à l'unité	Tonnes	Valeur en 1987 (en millions de couronnes danoises)	Valeur à l'unité	1988 Tonnes
<b>Chapitre 03</b>							
Hareng	69.769	348,8	4,99	54.389	268,1	4,93	13,659?
Morue	35.029	595,4	16,99	29.517	468,5	15,87	39,849
Autres poissons d'eau salée	46.377	808,6	17,44	47.434	916,4	19,32	
Filets de morue	92.021	2.170,3	23,59	98.813	2.486,4	25,16	66,932
Filets de poisson de fond	13.540	476,8	35,21	13.008	511,9	39,35	11,014
Saumon	24.668	697,6	28,28	31.221	914,8	29,30	
Crevettes	40.874	1.226,4	30,00	48.015	1.577,0	32,84	42,949
<b>Chapitre 16</b>							
Caviar et succédanés de caviar	987	76,3	77,31	1.113	98,0	88,05	1,284
Hareng	13.734	177,4	12,92	11.747	173,3	14,75	11,666
Maquereau	10.546	191,8	18,19	8.801	164,6	18,70	4,288
Filets d'autres poissons	12.615	353,3	28,01	11.920	351,7	29,51	10,396
Autres poissons, préparés	14.386	426,7	29,66	12.845	366,6	28,54	
Crevettes	10.901	871,5	79,95	10.079	845,4	83,88	15,149
Moules	10.199	176,8	17,34	10.595	189,0	17,84	9,445
<b>Chapitre 23</b>							
Farines de poisson	224.661	815,1	3,62	200.443	652,6	3,26	
<b>Chapitre 15</b>							
Huiles de poisson	62.441	101,3	1,62	39.407	57,4	1,46	316,595

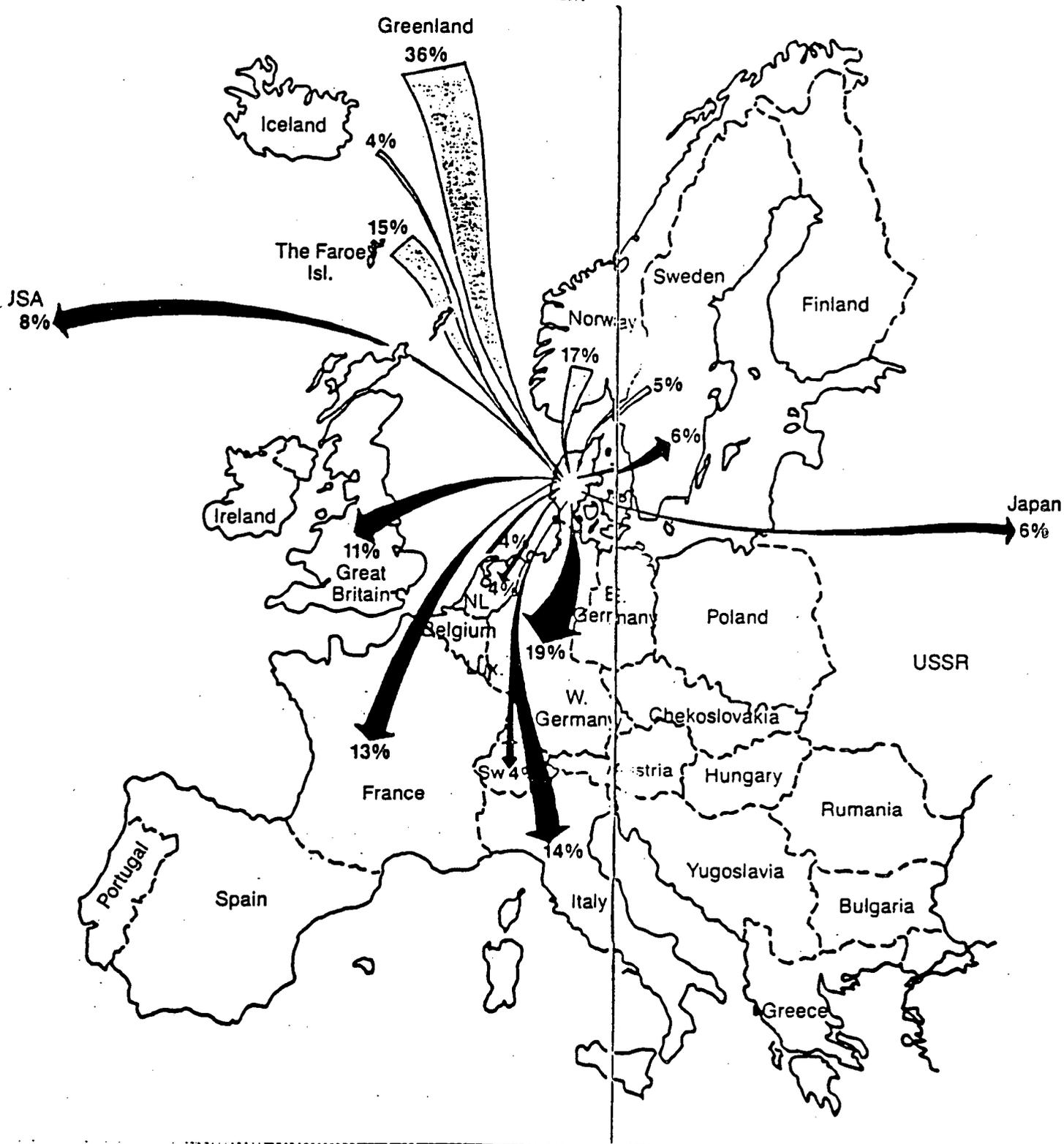
Taux de change    1986 - 5.50    1987 - 5.15    1988 - 5.35

N.B.: Les chiffres provisoires totaux sont disponibles pour 1988. J'ai indiqué le tonnage chaque fois que j'ai pu vérifier que les chiffres étaient exacts.

Importations et exportations danoises de poisson, selon les pays – 1986 et 1987

	1986				1987			
	Importations (en millions de couronnes danoises)	%	Exportations (en millions de couronnes danoises)	%	Importations (en millions de couronnes danoises)	%	Exportations (en millions de couronnes danoises)	%
CEE	565	12,0	7.318	71,6	634	11,2	7.925	70,4
France	16	0,3	1.338	13,1	24	0,4	1.496	13,3
Belgique	28	0,6	408	4,0	40	0,7	389	3,5
Hollande	240	5,0	401	3,9	247	4,4	470	4,2
RFA	156	3,3	2.161	21,2	167	2,9	2.145	19,1
Italie	11	0,2	1.272	12,5	-	-	1.630	14,5
Royaume-Uni	73	1,5	1.337	13,1	125	2,2	1.256	11,2
Irlande	9	0,1	10	0,1	-	-	10	-
Grèce	3	0,1	50	0,5	-	-	49	0,4
Portugal	25	0,1	57	0,6	4	-	141	1,3
Espagne	2	-	283	2,8	2	-	338	3,0
Iles Féroé	735	15,5	9	0,1	816	14,4	9	-
Norvège	691	14,6	194	1,9	960	16,9	188	1,7
Suède	348	7,4	667	6,5	306	5,4	720	6,4
Suisse	30	0,6	423	4,1	-	-	456	4,1
Autriche	2	-	97	1,0	-	-	95	0,8
Groënland	1.691	35,7	6	0,1	2.019	35,5	-	-
É.-U.	55	1,1	708	6,9	68	1,2	883	7,8
Japon	-	-	528	5,1	7	0,1	730	6,5
Autres	612	13,9	269	2,5	262	4,6	251	2,2
<b>Total</b>	<b>4.729</b>	<b>100</b>	<b>10.218</b>	<b>100</b>	<b>5.681</b>	<b>100</b>	<b>11.256</b>	<b>100</b>

Taux de change : 1986 - 5.50  
1987 - 5.15



Importations et exportations danoises  
(Selon les principaux pays et produits, en tonnes métriques)

Importations destinées aux usines de transformation (1987)

Groënland	Norvège	Iles Féroé
Crevettes	Hareng	Crevettes
Morue surgelée	Lieu noir	Lieu noir
Poisson plat	Saumon	Morue
		Saumon
		Poisson plat
Suède	Islande	Canada
Morue	Morue	Crevettes
Hareng	Crevettes	Saumon
	Oeufs de	Morue
	lompe	Homard

Exportations

<p><b>Allemagne de l'ouest - 19%</b> (Diminution de 1% depuis 1986)</p> <p>Hareng frais/Réfrigéré Lieu noir surgelé Filets de morue surgelés</p>	<p><b>Italie - 14%</b> (Augmentation de 28%)</p> <p>Filets de morue   surgelés Crevettes Morue salée Filets de plie Saumon frais,   réfrigéré</p>	<p><b>France - 15%</b> (Augmentation de 12.5%)</p> <p>Crevettes Morue surgelée Morue fraîche,   réfrigéré Moules Plats tout   préparés Saumon/truite</p>
<p><b>Grande-Bretagne - 11%</b> (Diminution de 7%)</p> <p>Filets de morue surgelés Crevettes Morue fraîche, réfrigérée Filets de poisson frit Plats tout préparés</p>	<p><b>E.-U. - 8%</b></p> <p>Filets de morue   surgelés</p>	<p><b>Japon - 6%</b> (Augmentation de 38%)</p> <p>Crevettes</p>

Source : Danmarks Statistik

## DANEMARK

## COMMERCE EXTÉRIEUR DES PRODUITS DE LA PÊCHE DESTINÉS À LA CONSOMMATION HUMAINE – 1987

	Valeur des importations		Valeur des exportations	
	(en millions de couronnes danoises)	(en millions de dollars canadiens)	(en millions de couronnes danoises)	(en millions de dollars canadiens)
Saumon, truite	518	115	914	181
Anguille d'eau douce	76	15	132	26
Hareng, éviscéré et sans arêtes	9	1.7	211	42
Autres produits du hareng, à l'exclusion des filets	166	33	57	11
Morue à l'exclusion des filets	704	140	471	93
Autres poissons de mer, à l'exclusion des filets	622	123	914	181
Filets de morue	152	30	1978	392
Filets de poisson plat	128	25	512	102
Filets d'autres espèces	252	50	599	119
Oeufs et foie	36	7.1	57	11
Morue, séchés et salée	241	48	435	86
Autres produits salés de la pêche	73	14	181	36
Saumon fumé	5	1	502	100
Autres produits fumés	3	0.59	133	26
Crevettes, non préparées	1387	275	1578	313
Autres crustacés et mollusques	134	27	371	74
Produits de la pêche préparée	199	39	1170	232
Crustacés et mollusques préparés	914	181	1044	207
Total	5684	1128	11260	2234

Taux de change

## Perspectives des marchés des produits de la mer

### Le Groënland

Le Groënland compte une population de 53,000 habitants. Jusqu'en 1979, date à laquelle le Groënland a obtenu son autonomie, il était une communauté du royaume du Danemark. La pêche et la transformation du poisson constituent les principales sources de revenu du Groënland. Ces deux secteurs emploient le quart de la main-d'oeuvre du pays, et les exportations de poisson et de produits de la pêche représentaient en 1986 plus de 75% des exportations totales du pays. La flotte de pêche du Groënland comprenait en 1986 423 navires, dont 339 de moins de 25 tonneaux de jauge brute et 34 de 25 à 100 tonneaux de jauge brute, ainsi que 50 gros chalutiers, dont 24 de plus de 500 tonneaux de jauge brute.

#### Entreprises d'état

Il existe au Groënland trois grosses entreprises commerciales d'état : la KNI (Commerce Groënland) s'occupe des approvisionnements, des transports et des postes; la PROEKS s'occupe de la pêche, de la transformation du poisson et des peaux de phoque, et des ventes d'exportations; et la GTO (Organisation technique du Groënland) s'occupe des services publics, de la construction, des ateliers de réparation et des chantiers navals.

La PROEKS se divise en trois groupes : le Kalaallit Tunisassiorfiat (KTU), responsable de la production et de la transformation du poisson; le Groupe autonome responsable des chalutiers (GTU) qui exploite 12 gros chalutiers, 3

navires plus petits et plusieurs usines de filets de pêche; et le Royal Greenland, basée à Aalborg (Danemark), responsable de la distribution et des ventes.

La PROEKS possède 12 usines de transformation situées le long de la côte et plusieurs centres de très petite taille. Elle assure 95% des activités d'exportation de produits de la mer du Groënland. Ses usines ont été construites au cours des années 1960, à l'époque où les prises de morue dans la région atteignaient 500,000 tonnes. Aujourd'hui, ces usines se sont reconverties et assurent la transformation des produits de la crevette. Des entrepôts frigorifiques ont été installés afin que la production de crevettes puisse se dérouler en continu. Les usines produisent des blocs de crevettes non cuites surgelées destinées au marché japonais, des crevettes non cuites surgelées individuellement destinées à l'Italie et à l'Espagne et des crevettes cuites surgelées individuellement et non décortiquées destinées à la France, la Suède, la Norvège, le Danemark, le Royaume-Uni, l'Allemagne, et, dans une moindre mesure, à l'Italie et à l'Espagne. Il n'existe pas au Groënland d'entreprises de transformation du poisson à des fins industrielles, mais seulement à des fins de consommation humaine.

En 1985, la PROEKS a entrepris un plan quinquennal de développement des pêcheries, exigeant des investissements considérables au niveau de la flotte pour améliorer les prises et augmenter la capacité de production du Groënland. Après un démarrage ambitieux qui a permis à la PROEKS de réduire ses pertes en 1986, puisqu'elles sont passées de 30 millions de dollars l'année précédente à 15 millions de dollars, les résultats obtenus en 1987

ont été décevants. Aujourd'hui, la PROEKS est en pleine restructuration et 14 cadres supérieurs ont été remplacés l'an dernier. Il est donc raisonnable de douter que cette entreprise puisse devenir commercialement rentable dans un avenir proche.

#### Accords internationaux

Le Groënland s'étant retiré en 1985 de la CEE, les activités de pêche des navires étrangers au Groënland se déroulent dans le cadre d'un accord CEE-Groënland sur les pêches. Cet accord porte sur les prises de crevettes, de merlan et de capelan. Les navires de Norvège et des îles Féroé qui viennent pêcher au Groënland sont également visés par cet accord, par l'intermédiaire des ententes que ces deux pays ont signées avec la CEE en matière de pêche. L'accord conclu avec la CEE réserve à la flotte groënlandaise le droit de réaliser des prises correspondant à sa capacité. La CEE verse au Groënland un montant annuel de 30 millions de dollars (210 millions de couronnes danoises), sans se demander si le niveau des stocks permet à sa flotte d'utiliser les allocations qui lui sont accordées. En raison du déclin marqué des stocks de morue, la flotte de la CEE est nettement moins motivée à aller pêcher dans les eaux du Groënland. Pour compenser la CEE de la réduction de ses allocations de morue en 1989 et 1987, le Groënland a relevé en 1987 ses quotas pour la crevette, la sébaste et le capelan.

La pêche au saumon est régie par les dispositions adoptées par l'Organisation de conservation du saumon de l'Atlantique nord (OCSAN), dispositions qui fixent des quotas annuels pour les pêcheries de l'ouest du Groënland.

Finalement, l'entreprise d'état KTU a conclu une entente privée avec une association japonaise de chalutiers, relativement à la pêche d'espèces sous-utilisées, comme la sébaste, notamment. En contrepartie du paiement de certains droits, le Japon s'engage à transférer son savoir-faire à l'industrie de la pêche du Groënland.

### Prises

Vous pouvez vous procurer un tableau des prises effectuées par les navires du Groënland. En résumé, voici les chiffres de 1988 : crevettes (62,000 tonnes), morue (44,000 tonnes), flétan du Groënland (7,000 tonnes), saumon (333 tonnes), autres (2,200 tonnes). Le Groënland n'est pas équipé pour pêcher la sébaste ou le bar et ces espèces ne sont prises qu'accidentellement. Les Allemands exportent ces espèces entières vers le Japon. Le quota de 70,000 tonnes fixé pour le capelan est mis aux enchères entre l'Islande, les îles Féroé et la Norvège.

Pour ce qui est de la morue, les prises fluctuent énormément (45,000 tonnes en 1988). On continue de pêcher la ressource de 1984 et on pense que ce sera le cas encore sept ou huit ans. Cependant, les pêcheurs prient pour que l'année 1990 soit une année record. Par le passé, le Groënland s'est constitué d'importants stocks de morue dans l'espoir de voir monter les prix. A l'heure actuelle, les Groënlandais prétendent que les commandes dépassent les stocks et qu'ils n'ont aucun problème à obtenir les prix qu'ils veulent sur les marchés européens.

La compagnie Royal Greenland exporte pour 250 millions de dollars canadiens (1.5 milliard de couronnes danoises) de produits de la pêche destinés à la consommation. Comme ces produits sont expédiés à partir du Danemark, ils figurent dans les exportations danoises. Ils représentent 75% du total des exportations du Groënland. La crevette représente 75% des activités commerciales de Royal Greenland et 95% des activités commerciales des entreprises privées.

#### Innovations au niveau des produits

- Le Groënland a produit des steaks de saumon sans grand succès.
- Le Groënland a produit des rouleaux à la morue à partir de poisson entier et non haché, mais ce produit s'est avéré trop coûteux et de trop bonne qualité pour le prix que les consommateurs étaient prêts à payer.
- Le Groënland produit du flétan du Groënland fumé à froid, ce qui lui donne meilleur goût et une plus longue durée de conservation avant vente.
- Le Groënland produit des filets de barbote.
- Le Groënland vend aux traiteurs et aux détaillants du flétan, du saumon et de l'omble de l'Arctique entiers et surgelés.
- Les coquilles Saint-Jacques sont emballées (avec les oeufs) et surgelées, à destination du marché français.
- On trouve quelques activités de salaison de la morue dans les petites villes; adjonction de sel permet d'obtenir un produit de meilleure qualité, ayant une teneur en humidité supérieure et pouvant justifier un prix plus élevé.

Pour ce qui est de la vente au détail, les Groënlandais n'ont pas l'intention de s'intéresser aux produits réfrigérés. Ils se montrent sceptiques vis-à-vis des repas surgelés tout préparés. Ils considèrent que ce genre d'activités exige des investissements colossaux en marketing et l'introduction de nouveaux produits tous les trois mois sur le marché. Ils sont conscients de l'intérêt que les Anglais, les Français, les Allemands, les Italiens et les Espagnols portent à ces produits mais ils continuent de favoriser la production de produits surgelés simples. La technique de l'irradiation leur semble bonne, mais ils doutent qu'il soit possible de convaincre les consommateurs européens.

#### Tendances futures

Compte tenu de l'importance de la crevette pour le Groënland, ce pays se préoccupe naturellement de savoir si le niveau de cette ressource pourra se maintenir. En outre, il s'inquiète de l'augmentation de la production mondiale de crevettes d'élevage de qualité supérieure et de meilleur goût, et craint que des pressions à la baisse ne s'exercent sur les prix d'ici quelques années. Le Groënland s'attend à ce que les pays d'Amérique du sud et de l'Extrême-Orient s'implantent bientôt sur le marché européen avec des prix d'appel très bas. Les premiers pays touchés seront l'Espagne, la France et l'Angleterre.

Le Groënland est convaincu que dans un tel contexte de concurrence, son seul espoir de maintenir son marché consiste à privilégier un produit de qualité supérieure provenant d'eaux non polluées. Il semble que des contacts officieux aient déjà été noués entre le Groënland et les îles Féroé,

l'Islande et la Norvège pour envisager la mise en commun des efforts de marketing de la crevette de l'Atlantique nord. Nous pensons que le Canada pourrait participer si cela l'intéresse.

L'entreprise Royal Greenland vient juste d'ouvrir son propre bureau à Tokyo et d'engager à titre d'investissement à long terme un employé japonais. La Royal Greenland a fait connaître son intention de développer à long terme de nouveaux produits destinés au marché japonais à partir de la morue, de la barbote et du capelan. Elle considère que le fait d'être propriétaire de chalutiers et d'usines de transformation augmente ses capacités de répondre aux exigences de qualité des Japonais.

Jade Neergaard

Agent de commerce, Copenhague

**Prises des navires groënlandais**  
**à l'intérieur du territoire de pêche du Groënland**  
**(y compris les navires affrétés)**

Tonnes de poisson entier	1985	1988	1987	1988 (Chiffres provisoires)
Morue	12,454	7,152	17,692	44,836
Morue du Groënland	6,571	5,963	2,994	1,247
Sébaste	7,319	12,322	3,469	223.3
Flétan du Groënland	9,207	8,676	6,830	6,886.1
Capelan	56,941	55,543	55,330	300.9
Saumon	863	979	475	333.8
Crevettes	52,370	63,984	77,076	62,056.8
Autres	3,699	2,846	2,083	2,239.1
<b>Total</b>	<b>149,424</b>	<b>157,465</b>	<b>165,949</b>	<b>118,123</b>

/jm

grcatch

## Perspectives des marchés des produits de la mer

### Les îles Féroé

Comme le Groënland, les îles Féroé ont obtenu leur autonomie du royaume du Danemark, dans leur cas en 1947. Avec une population de 47,000 habitants, la pêche et les équipements nécessaires au secteur de la pêche représentent la principale industrie des îles Féroé. En 1988, le déficit de la balance commerciale étrangère des îles Féroé était de 145 millions de dollars canadiens (870 millions de couronnes danoises), la plus grande partie de ce déficit ayant été épongée par une aide financière du Danemark.

L'économie des îles Féroé connaît d'énormes difficultés, et ce pays ressent le besoin de restructurer son industrie et son commerce. Des négociations ont été entamées avec la CEE en vue d'un nouvel accord commercial, mais cela n'aura guère d'impact.

Au cours des dernières années, les îles Féroé ont consenti des investissements énormes pour se doter de navires de pêche techniquement plus avancés et capables de pêcher à de plus grandes distances, ainsi que d'usines de transformation du merlan bleu en surimi. Malheureusement, cela a provoqué une surcapacité. Un bateau-usine a été vendu et les usines de transformation sont désaffectées.

### Flotte de pêche et usines de transformation

Il existe à l'heure actuelle 350 navires de pêche immatriculés dans les Iles Féroé. La flotte côtière connaît des difficultés et on procède actuellement à la réduction du nombre des navires. Les 22 usines privées de transformation sont incapables de fonctionner à plein rendement, à cause du déclin des prises débarquées de poisson de fond et du manque de continuité des ressources. Six chalutiers-usines de crevettes sont exploités sous licence canadienne. Quant à la compagnie Faroes Seafood, elle vient tout juste d'ouvrir un comptoir commercial à St. John's (Terre-Neuve).

### Prises débarquées

A l'heure actuelle, le CIEM recommande de réduire les pressions qui s'exercent sur les prises de morue et de lieu noir à l'intérieur de la limite des 200 milles, les prises d'aiglefin étant presque optimales. A l'extérieur de la limite des 200 milles, les Iles Féroé ont conclu des ententes avec la CEE, l'Union soviétique, l'Islande, la Norvège et le Canada. En général, le total des prises débarquées est en moyenne de l'ordre de 350,000 tonnes. On prévoit cette année une réduction de 30 pour cent. Il est possible de se procurer un tableau représentant les prises totales débarquées, selon les espèces.

Il faut également tenir compte de l'augmentation de la part des activités d'aquiculture du Danemark, tant pour ce qui est du saumon local que de la truite arc-en-ciel. En 1988, la production a été de 4 à 5,000 tonnes et en 1989, on s'attend à une production de 8,000 tonnes. La coopération avec la Norvège apporte aux Iles Féroé le savoir-faire nécessaire.

### Transformation

On assiste à une augmentation des activités de réduction industrielle des produits de la pêche, lesquelles absorbent 100,000 à 150,000 tonnes des prises totales, aux fins de l'aquiculture et de l'exportation vers l'Europe. Pour ce qui est des produits destinés à la consommation, le marché américain de la restauration continue d'occuper une position dominante et la préférence est de plus en plus donnée aux filets de morue prêts à servir, plutôt qu'aux blocs. Par ailleurs, on note une augmentation des exportations de poisson frais expédiées en Hollande pendant les fins de semaine, pour fins de distribution en Europe centrale. L'Italie et la Grèce constituent les principaux marchés des îles Féroé pour ce qui est du poisson salé, et la France, l'Angleterre et l'Allemagne, suivis par l'Espagne et la Suède pour ce qui est du poisson surgelé. Il existe des liaisons maritimes régulières entre les îles Féroé et l'Islande, le Danemark, la Norvège et la Hollande. Les îles Féroé continuent de n'exporter que des crevettes vers le Japon et bien qu'elles considèrent que ce marché offre un potentiel certain, elles n'envisagent pas de l'exploiter en raison des problèmes de culture ou de tradition qu'elles ont rencontrés en exportant vers ce pays.

Compte tenu de la surcapacité actuelle des usines modernes, les îles Féroé s'intéressent vivement à la possibilité de créer avec le Canada des entreprises en coparticipation. Cependant, les îles Féroé déplorent aussi le traitement brutal que les Canadiens réservent au poisson une fois pêché

et je ne puis que vous encourager une fois encore à prendre les mesures législatives nécessaires pour remédier à cette situation.

Jane Neergaard

Agent de commerce, Copenhague

## Exportations des produits de la mer des Iles Féroé

## Tonnes et valeur

	Tonnes		
	Valeur en millions de dollars canadiens		
	1985	1986	1987
Poisson frais, réfrigéré ou surgelé, à l'exception des filets	3,414 10.1	3,461 12.8	4,762 19.1
Filets frais, réfrigérés ou surgelés	5,159 14.1	5,743 24.0	6,735 30.0
Poisson salé, séché ou fumé	3,773 7.6	1,773 4.0	1,950 5.8
Poisson tout préparé etc.	892 2.6	384 1.7	19 0.04
Crevettes surgelées etc.	33,844 149.4	41,313 265.3	42,123 333.4
Autres	391 1.2	216 1.4	388 3.2
Total	47,473 185.0	52,890 309.5	55,977 391.5

## Taux de change moyens :

1985 - 7.70

1986 - 5.50

1987 - 5.04

/jm  
grexprt

## Exportations des Îles Féroé — 1985-1987

Groupe de produits	Quantité (en tonnes)			Valeur (en couronnes danoises)		
	1985	1986	1987	1985	1986	1987
Filets	175	152	63	1.768	3.087	1.299
Filets de morue surgelés	11.980	9.881	4.844	315.697	232.654	124.798
Filets d'aiglefin surgelés	5.312	5.811	4.990	170.434	164.235	145.532
Filets de lieu noir surgelés	22.527	17.740	14.831	238.139	248.325	213.265
Filets de sébaste surgelés	975	770	796	17.096	12.717	13.901
Filets de poisson de fond surgelés	567	313	225	11.900	7.729	5.625
Filets de merlan bleu surgelés	912	724	721	7.705	5.917	5.679
Filets de lingue surgelés	1.038	800	102	18.737	13.935	2.259
Filets d'autres espèces surgelés	331	99	49	6.362	1.555	852
Filets, surgelés	43.821	36.304	25.625	787.861	590.158	513.214
Morue salée	10.354	13.077	11.764	215.944	296.671	320.532
Lingue salée	1.004	1.522	1.417	15.530	25.348	28.446
Lieu noir salé	218	225	805	1.630	2.061	10.134
Filets de lieu noir salé	2.363	1.458	1.078	30.174	20.428	17.416
Filets de lingue salés	823	719	655	18.949	19.254	19.178
Filets de brosmes salés	1.610	1.447	1.720	33.023	30.946	40.659
Autres espèces, salées	1.351	807	791	33.680	23.361	16.286
Poisson salé	17.725	19.269	19.232	348.933	418.072	452.655
Crevettes	10.599	10.030	9.425	171.625	226.418	284.644
Homard	28	36	16	1.422	2.257	1.119
Coquilles Saint-Jacques	191	103	124	10.645	7.354	6.617
Autres crustacés	0	11	6	6	78	77
Total	10.819	10.182	9.572	183.700	236.109	292.459
Saumon	97	610	2.645	6.598	25.617	137.539
Truite	421	504	903	22.347	18.666	31.940
Autres poissons	12.459	10.179	38.155	59.731	68.600	101.676
Saumon surgelé	901	1.316	979	65.399	69.414	49.443
Truite surgelés	28	135	730	1.335	5.555	21.847
Poisson haché surgelé	2.605	3.491	2.182	22.903	30.071	19.252
Autres espèces de poisson surgelé	7.408	9.183	7.062	87.412	143.779	126.409
Autres poissons	21.921	24.420	52.659	265.728	361.705	488.110
Filets de poisson fumé	316	262	285	10.821	11.345	13.015
Autres espèces de poisson transformé	252	79	1.079	1.979	1.837	20.154
Poisson transformé	568	341	1.365	12.801	13.183	33.169
Réduction	52.353	14.109	32.109	34.885	6.846	13.448
Déchets	51.136	52.148	35.192	49.682	37.970	21.256
Farines de poisson	27.304	29.665	26.736	99.734	95.531	81.556
Huiles de poisson	16.482	9.911	7.190	47.838	13.907	11.609
Réduction	147.517	105.935	101.228	232.140	154.256	127.869

Taux de change : 1985 - 7.70  
1986 - 5.50  
1987 - 5.15

**Prises totales débarquées  
des Iles Féroé**

Principales espèces	Nom Danois	1986	1987	1988
Morue	torsk	64,001	40,004	49,695
Aiglefin	kuller	15,290	16,338	12,581
Lieu noir	sej	40,138	42,107	45,943
Brosme	tusk	3,624	6,996	6,703
Lingue	lange	2,583	3,519	3,147
Lingue bleue	byrkelange	4,880	3,071	6,954
Sébaste	roedfisk	15,225	13,859	14,044
Flétan du Groënland	hellefisk	691	2,232	3,078
Merlan bleu	blaahevilling	81.646	86.800	77.591
Anguille de sable	tobis	4,150	18,619	15,531
Saurel	herthemakrel	1,992	4,565	4,580
Maquereau	makrel	1,425	7,978	3,022
Hareng	sild	2,020	2,228	934
Eperlan	sperling	24,161	37,452	28,552
Crevettes	rejer	11,038	10,685	14,323
Coquilles Saint-Jacques	kammusling	2,000	2,230	8,852
Capelan	loddle	65,435	69,243	48,515
Autres		12,620	18,293	12,797
<b>Total</b>		<b>352,919</b>	<b>386,219</b>	<b>356,842</b>

/jm

flndngs

PERSPECTIVES SUR LE MARCHÉ  
DE  
HONG KONG

Présenté par :  
Francis Chau  
Agent de commerce

INDUSTRIE DE LA PECHE

Le poisson de mer constitue l'une des matières premières les plus importantes de Hong Kong. Plus de 150 espèces de poissons d'importance commerciale fréquentent les eaux du plateau continental adjacent. Les plus importantes du point de vue du poids débarqué sont le "golden thread", le juif, l'anoli de mer, le "melon seed" et le calmar. La production totale des deux principaux secteurs de l'industrie - pêche en mer et aquaculture - est estimée en 1988 à environ 238,060 tonnes, soit une valeur de gros de 379 millions de dollars canadiens (2 milliards 388 millions de dollars de Hong Kong). Par rapport à 1987, ces chiffres représentent une augmentation de 4 pour cent du poids débarqué et de 8 pour cent de la valeur. La pêche en mer compte pour 96 pour cent de la production totale, et l'aquaculture pour 4 pour cent pour ce qui est du poids.

On estime que 23,400 pêcheurs travaillent à bord de 4,900 navires de pêche, dont les 87 pour cent sont mécanisés. Il existe quatre principaux types de pêche, selon les engins utilisés : la pêche au chalut, la pêche à la palangre, la pêche au filet maillant et la pêche à la seine coulissante. La pêche au chalut est la plus importante (75 pour cent) avec 135,000 tonnes de poisson de mer débarquées en 1988. Les prises totales débarquées de poisson de mer vivant et frais destinées à la consommation locale se chiffrent à 100,000 tonnes, soit une valeur au prix de gros de 151 millions de dollars canadiens (950 millions de dollars de Hong Kong). Cela correspond à 83 pour cent de la demande locale.

Les élevages de poisson en étangs constituent l'un des principaux secteurs de l'aquiculture. Les élevages en étangs les plus actifs couvrent 1,400 hectares, et ils sont situés dans les nouveaux territoires, pour la plupart dans le district de Yuen Long. Plusieurs espèces différentes de carpe sont élevées dans le même étang. Étant donné qu'elles n'ont pas la même alimentation, cela permet de tirer le meilleur parti des éléments nutritifs utilisés. La production annuelle de ces étangs est de 6,640 tonnes, soit 12 pour cent de la consommation locale de poisson d'eau douce.

Au cours des dix dernières années, l'élevage de poissons de mer s'est considérablement développé. Les alevins capturés dans leur environnement naturel ou encore issus de poissons importés sont élevés dans des cages suspendues à des radeaux ancrés dans les baies abritées de Hong Kong, et en particulier des nouveaux territoires de l'est. Aux termes du décret relatif à l'élevage de poissons de mer, 28 zones d'aquiculture ont été désignées et toutes les activités d'élevage doivent s'y dérouler, après obtention d'une licence auprès du directeur de l'agriculture et des pêches. A la fin de l'année, 1,810 licences avaient été émises. Ce type d'activité d'élevage a permis de produire 3,280 tonnes de poisson de mer, soit une valeur de 35 millions de dollars canadiens (222 millions de dollars de Hong Kong).

#### COMMERCIALISATION

L'organisation responsable de la commercialisation du poisson (Fish Marketing Organisation) est régie par le décret sur la commercialisation du poisson de mer (Marine Fish Marketing Ordinance), décret qui prévoit

également la constitution d'un conseil consultatif sur le marketing du poisson (Fish Marketing Advisory Board). Ce décret porte sur le contrôle du débarquement des prises, sur le transport, sur la commercialisation en gros et sur l'importation et l'exportation de poisson de mer. L'organisation regroupe sept marchés de gros. Ses revenus proviennent d'une commission de 6 pour cent perçue sur le produit des ventes. Les excédents de revenus sont réinjectés dans l'industrie par le biais de différents services, et notamment prêts à faible intérêt consentis aux pêcheurs, améliorations des marchés, aide financière apportée à 10 écoles pour les enfants des pêcheurs, et enfin bourses pour l'enseignement secondaire et supérieur.

En 1988, 75,600 tonnes de poisson de mer, de crustacés et de mollusques, sans compter les espèces importées de différents pays d'outre-mer, ont été vendues sur les marchés de gros, pour un montant total de 94 millions de dollars canadiens (591 millions de dollars de Hong Kong). Il faut y inclure 5,250 tonnes de poisson de mer importé.

D'après la FAO, organe des Nations-Unies chargé de l'alimentation et de l'agriculture, les habitants de Hong Kong sont parmi les plus gros consommateurs de protéines au monde, soit environ 107 grammes par jour. Comme nous l'avons vu plus haut, la demande de poisson et de produits de la pêche est très forte à Hong Kong. La consommation moyenne de poisson par personne est de 39 kilos par an.

Étant donné que les produits locaux ne suffisent pas à répondre à la demande, un volume important de poisson et de produits de la pêche sont

importés de différents pays de la région. D'après les statistiques dont nous disposons sur le commerce, les importations totales se sont chiffrées en 1988 à 225,780 tonnes métriques, soit une valeur de 1,257 millions de dollars canadiens. Voici la ventilation de ces importations :

IMPORTATIONS TOTALES DE HONG KONG EN 1988

<u>DESCRIPTION</u>	<u>QUANTITE EN TONNES METRIQUES</u>	<u>VALEUR EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS</u>
1) Poisson frais (vivant ou mort) Réfrigéré ou surgelé	84,400	254
2) Poisson séché, salé ou en saumure, poisson fumé (cuit ou non avant ou pendant le fumage)	17,410	195
3) Crustacés et mollusques avec la carapace ou non frais (vivants ou morts) réfrigérés, surgelés, salés dans la saumure ou crustacés séchés dans leur coquille après avoir été passés à l'eau bouillante	111,675	719
4) Poissons, crustacés et mollusques préparés ou mis en conserve NDA	<u>12,295</u>	<u>89</u>
TOTAL	225,780	1,257

A l'heure actuelle, la Chine est le principal fournisseur de Hong Kong elle répond à 30% de la demande totale, suivie par le Japon 10%, le Vietnam 6%, Macau 5% et Singapour 4%.

Environ 46% des importations totales ont été réexportées vers diverses destinations. La ventilation de ces réexportations est la suivante :

<u>DESCRIPTION</u>	<u>QUANTITE EN TONNES METRIQUES</u>	<u>VALEUR EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS</u>
1) Poisson frais (vivant ou mort) Réfrigéré ou surgelé	18,945	101
2) Poisson séché, salé ou en saumure, poisson fumé (cuit ou non avant ou pendant le fumage)	6,820	52
3) Crustacés et mollusques avec la carapace ou non frais (vivants ou morts) réfrigérés, surgelés, salés dans la saumure ou crustacés séchés dans leur coquille après avoir été passés à l'eau bouillante	72,060	526
4) Poissons, crustacés et mollusques préparés ou mis en conserve NDA	<u>5,525</u>	<u>39</u>
TOTAL	103,352	718

LES PRINCIPALES ESPECES IMPORTEES SONT LES SUIVANTES :

<u>DESCRIPTION</u>	<u>QUANTITE EN TONNES METRIQUES</u>	<u>PRINCIPALES SOURCES</u>
Poisson d'eau douce, frais ou réfrigéré (carpe commune, "grass carp", "mud carp", vendus à la pièce)	36,800	Chine Taiwan Thaïlande
Poissons d'eau de mer NDA surgelés (vivaneau, mérrou, castagnole, dorade, tambour, maquereau, sole, "golden thread", etc.)	18,100	Chine Nouvelle-Zélande Uruguay
Poisson d'eau de mer, frais ou réfrigéré (id.)	17,380	Chine Thaïlande Taiwan
Filets de poisson, frais ou surgelés (mérrou, sole, vivaneau)	8,430	Chine Nouvelle-Zélande Argentine
Holothurie séchée	7,720	Indonésie Philippines Fuji
Ailerons de requin séchés	3,610	Japon Singapour Chine
Crevettes roses, chair de crevette réfrigérées ou surgelées	71,620	Chine Vietnam Macau
Ormeaux frais réfrigérés ou surgelés	570	Australie Philippines Chili
Ormeaux en conserve	1,470	Australie Etats-Unis Nouvelle-Zélande
Crustacés NDA frais, réfrigérés ou surgelés (crabe, homard)	7,220	Chine Thaïlande Macau
Mollusques NDA frais, réfrigérés ou surgelés (coquilles Saint-Jacques, moules, escargots de mer, geoduck)	7,600	Chine Australie

### EXPORTATIONS CANADIENNES VERS HONG KONG

Pendant les dix dernières années, les exportations canadiennes de poisson et de produits de la pêche vers cette région n'ont pas été très importantes. Depuis, un salon indépendant de l'alimentation a été organisé en mars 1987 et des campagnes de promotion en magasin des boissons et produits alimentaires canadiens ont été lancées en 1987, 1988 et 1989. En conséquence, les exportations de poisson et de produits de la pêche en provenance du Canada ont augmenté de façon sensible, passant de 6.3 millions de dollars canadiens en 1986 à 13 millions de dollars canadiens en 1988, soit une augmentation d'environ 106% par rapport à 1986. Les produits mentionnés ci-dessous continuent de donner de bons résultats et d'assurer un volume de ventes satisfaisant.

On trouve depuis plusieurs années le saumon du Canada sur le marché de Hong Kōng et sa qualité est reconnue comme supérieure par les gens du métier. La consommation annuelle de saumon est d'environ 500 tonnes métriques. Les principaux fournisseurs sont le Royaume-Uni, le Canada, la Norvège, le Danemark et la Nouvelle-Zélande. Nous sommes en train de tester le saumon d'élevage, avec des poissons d'environ un kilo, auprès de l'une des plus grandes chaînes de restaurants qui fument le saumon d'une façon particulière, afin de voir si ce produit peut intéresser le marché chinois. Si les résultats sont concluants, le saumon canadien devrait élargir sa part du marché.

Les huîtres de roche ont été introduites sur ce marché il y a cinq ou six ans et les produits canadiens sont jugés de qualité acceptable par les gens du métier. Les ventes ont augmenté régulièrement au cours des années et le Canada est aujourd'hui le principal fournisseur.

Le geoduck a été lancé à Hong Kong il y a environ 10 ans mais le marché était alors peu étendu. Ce n'est que depuis deux ans que les ventes connaissent une augmentation marquée, passant de 1.5 million de dollars

canadiens en 1986 à 5.5 millions de dollars canadiens en 1988. Ce produit est maintenant très populaire dans les restaurants chinois. On s'attend à une nouvelle amélioration des résultats au cours des années à venir.

Le calmar séché est bien implanté sur ce marché mais en raison de la faiblesse des prises de ces dernières années, ce produit n'est pas disponible. Lorsque la ressource retrouvera son niveau normal, le Canada devrait être en mesure de récupérer son ancien marché d'environ 7 millions de dollars canadiens par an, soit 1,000 tonnes métriques.

Filets de poisson : Au cours des dernières années, la demande de filets surgelés a considérablement augmenté. Cependant, les exportations canadiennes vers cette région sont encore assez faibles en raison du fait que 1) les prix ne sont pas concurrentiels par rapport à ceux d'autres fournisseurs et 2) les filets de poisson canadiens ne sont pas suffisamment épais pour répondre aux besoins des restaurants chinois. Cependant, si le Canada pouvait commercialiser à un prix raisonnable des filets de trois quarts de pouce ou d'un pouce d'épaisseur, nous sommes certains que ce produit pourrait prendre de l'expansion sur le marché de Hong Kong.

Hareng : La demande existe, mais le volume est assez faible et le hareng est essentiellement consommé par les expatriés qui résident dans la région. Comme vous le savez, la majorité de la population de Hong Kong est chinoise, et les Chinois n'aiment pas le poisson qui a beaucoup d'arêtes. C'est la raison pour laquelle la demande de hareng est si limitée. Cependant, nous croyons savoir que le Canada exporte un volume important d'oeufs de hareng vers le Japon. Une fois que les oeufs sont extraits, la carcasse est transformée en farine de poisson. Les gens du métier nous demandent parfois des renseignements à propos du poisson séché à bas prix, pouvant être destiné au marché chinois. Nous aimerions connaître le contenu en protéines des carcasses de hareng après le séchage. Si ce produit convient aux élevages de visons et si le prix est satisfaisant, il devrait y avoir de bonnes possibilités de le vendre à la Chine. Nous vous prions d'envisager cette possibilité.

Maquereau : En raison de la haute teneur en graisses de cette espèce, elle a tendance à s'abîmer rapidement. Dans ces circonstances, il est difficile de convaincre les acheteurs de la région de l'importer. En outre, on trouve d'importantes quantités de maquereau dans les eaux locales ainsi que dans les zones avoisinantes.

Capelan mâle : Le capelan mâle a été introduit sur ce marché en 1987 et il est encore peu connu. Les exportations annuelles représentent environ 30-4 conteneurs. Nous pensons qu'avec une bonne promotion, cette espèce pourrait être développée. Étant donné que nous savons que les stocks de capelan mâle sont abondants, nous nous demandons si cette espèce ne pourrait pas être séchée et servir à la fabrication d'aliments pour animaux. Voir à ce sujet ce que nous avons dit à propos du hareng.

Il existe un potentiel très important pour d'autres produits marins séchés, comme les crevettes, les huîtres, les ormeaux, les ailerons de requin, les têtes de poisson, l'holothurie, etc. (Environ 20,000 tonnes métriques par an.) Bien que ces espèces soient disponibles au Canada, les entreprises de transformation n'ont pas tenté de les écouler sous forme séchée. S'il était possible à l'avenir de présenter ces produits sous forme séchée et à un prix concurrentiel, cela devrait créer des possibilités intéressantes, pas seulement sur le marché de Hong Kong, mais partout ailleurs en Asie du sud-est.

#### ROLE DU GOUVERNEMENT

Droits d'importation et règlements sanitaires : aucun droit de douane ni règlement sanitaire ne s'applique à l'importation de poisson et de produits de la pêche à Hong Kong. Cependant, toutes les expéditions de produits de la mer vivants doivent être accompagnées d'un certificat de salubrité émis par les autorités compétentes du pays exportateur.

Étant donné que Hong Kong est un port franc, c'est un marché extrêmement concurrentiel. Jusqu'ici, les fournisseurs canadiens l'ont à peine pénétré.

Cependant, il existe de bonnes opportunités, à condition que les fournisseurs et exportateurs canadiens se montrent plus souples. La majorité des importateurs préfèrent que les prix soient cotés CAF et C&F Hong Kong et exprimés en dollars canadiens ou américains. (Habituellement, les importateurs ne tiennent pas compte des cotations FOB). Cela les aide à calculer le coût débarqué du produit et à évaluer sa compétitivité par rapport aux produits similaires déjà implantés ici.

Conditions de paiement : Les paiements sont habituellement effectués par voie de lettre de crédit certifiée et irrévocable, bien que l'on utilise également d'autres modes de paiement, et notamment les traites à vue, les documents présentés contre remboursement etc. Pour fins de référence, on trouvera en annexe une liste de tous les importateurs de poisson et de produits de pêche de Hong Kong.

En résumé, il existe de bonnes opportunités sur le marché de Hong Kong pour le poisson et les produits de la pêche canadiens à condition que les prix soient concurrentiels et que la ressource soit disponible.

COMPAGNIE

Wing Cheung Co.  
55 Cooke St.  
1/F., Kowloon  
Manager  
Tél.: 3-620345  
Tlx: 85500 WCCHK

Goodwell Grocery Co. Ltd.  
Saint-Heung Wah Industrial Bldg.  
12 Wong Chuk Hang Road  
Aberdeen, Hong Kong  
Att.: M. C. C. Lui  
Manager  
Tél.: 5-550371  
Tlx: 63351 GSCGC HX

Hillsdown (Hong Kong) Ltd.  
Room 843, Swire House  
Chater Road  
Hong Kong  
Att: M. Steven K. M. Cheng  
Managing Director  
Tél.: 5-262448  
Tlx: 81740 HLSDN HX

Lucullus Foods & Wines Co. Ltd.  
9 Wang Kwong Road  
9/F., Kowloon Bay  
Kowloon  
Att.: M. John Tai  
Contrôleur  
Tél.: 3-7981288  
Tlx: 61510 LUCCLL HX

William Y. W. Wong & Sons Ltd.  
247 Wing Lok St. W.  
Hong Kong  
Att.: M. Winston Wong  
Directeur  
Tlx: 73057 WWONG HX

Hong Kong Refrigerating Co. Ltd.  
47-51 Kwai Fung Crescent  
Kwai Chung, N. T.  
Att.: M. J.J.E. Hodgkinson  
General Manager  
Tél.: 0-299111  
Tlx: 37507 HRCL HX

PRODUITS

Produits de la mer surgelés

Filets de poisson surgelés,  
coquilles Saint-Jacques, chair de  
crabe, crevettes surgelés

Poisson et produits de la pêche

Saumon surgelé, poisson et filets  
de poisson, coquilles Saint-  
Jacques, homard, huîtres

Filets de poisson surgelés,  
calmar et calmar séché

Poisson surgelé, filets de poisson,  
coquilles Saint-Jacques

COMPAGNIE

Associated Meat Distributors Ltd.  
20/F., Wah Kit Commercial Centre  
300-302 Des Voeux Road C.  
Hong Kong  
Att.: M. Norman Ng  
Managing Director  
Tlx: 71934 AMDHK HX

Dunford Provisions Ltd.  
52 Western St.  
Hong Kong  
Att.: M. Y.P. Lam  
Managing Director  
Tél.: 5-461240  
Tlx: 65627 WSTCO HX

Dah Chong Hong Ltd.  
4th - 7th Floors  
77 Des Voeux Road C.  
Hong Kong  
Att.: M. H.F. Chu  
Senior Manager - Prov. Dept.  
Tél.: 5-261111  
Tlx: 73738 DACHO HX

Yuen Shing  
78 Des Voeux Road W.  
Hong Kong  
Att.: M. Liu Shun  
Manager  
Cable Address: 3293

Eastern Pearl Int'l Co.  
Rm. 1101-2 Seaview Comm. Bldg.  
21-24 Connaught Road W.  
Hong Kong  
Att.: M. Dicken Lam  
General Manager  
Tlx: 74279 SHARK HX

Cheong Hing Hong Kin Co. Ltd.  
34 Gough St.  
G/F., Hong Kong  
Att.: M. H.K. Lam  
Managing Director  
Tél.: 5-8151712  
Tlx: 83924 HKLAM HX

PRODUITS

Filets de poisson surgelés,  
coquilles Saint-Jacques

Filets de poisson surgelés,  
coquilles Saint-Jacques, ormeaux

Poisson surgelé, filets, coquilles  
Saint-Jacques, clams, ormeaux,  
saumon, poisson en conserve

Coquilles Saint-Jacques surgelées,  
calmar séché, holothurie, huîtres,  
crevettes, chair de poisson,  
ailerons de requin.

Ormeaux surgelés, coquilles Saint-  
Jacques, chair de bigorneau, têtes  
de poisson séchées, holothurie

Filets de poisson surgelés,  
huîtres vivantes, coquilles Saint-  
Jacques surgelées, saumon

COMPAGNIE

Asia Provisions Co. Ltd.  
14-24 King Wah Road  
Hong Kong  
Att.: M. K.K. Ho  
Director  
Tlx: 75223 ASIA HX

Chester Trading Co.  
654 Nathan Road  
6/F., Flat B  
Kowloon  
Att.: M. Ho Vai Chi  
Managing Director  
Tlx: 54065 HOCHI HX

David Trading Co. (HK)  
184 Wing Lok St.  
4/F., Hong Kong  
Att.: M. David Fan  
General Manager  
Tlx: 85306-KLFAN HX

Euroasia Holding Ltd.  
1101-1103 Leader Comm. Bldg.  
54 Hillwood Road  
Kowloon  
Att.: M. Peter Lee  
Director  
Tél.: 3-669309  
Tlx: 37598 EUHOL HX

Fook Wah Trading Co.  
702 Alliance Bldg.  
130-136 Connaught Road C.  
Hong Kong  
Att.: M. Lin Sei  
General Manager  
Tlx: 83663 FOWAH HX

Fung Sang Trading Ltd.  
54-56 Bonham Strand W.  
Hong Kong  
Att.: M. So Kai Luen  
Managing Director  
Tlx: 86081 FSTL HX

PRODUITS

Poisson surgelé, filets de poisson,  
poisson en conserve

Calmar séché, poisson surgelé

Produits de la mer séchés

Poisson surgelé, filets,  
holothurie, coquilles Saint-  
Jacques, crevettes

Poisson surgelé, filets,  
holothurie, coquilles Saint-  
Jacques, crevettes, chair de  
crabe, calmar, seiche, poulpe

Produits de la mer séchés

COMPAGNIE

Great Continent Imp. & Exp. Co. Ltd.  
198 Wing Lok St. W.  
Hong Kong  
Att.: M. Hoi Tak Hing  
Director  
Tlx: 75085 GYFGL HX

Hoover Food Supplies  
G/F., Delightful Mansion  
54-56 Fort Street  
North Point, Hong Kong  
Att.: M. Willy Chan  
Marketing Manager  
Tlx: 62654 FOHO

Hop Lee Fisheries Trading Co.  
1/F., Aberdeen Wholesale Fish Mkt.  
102 Shek Pei Wan Road  
Aberdeen, Hong Kong  
Att.: M. Christopher Law  
Managing Director  
Tlx: 83527 HOLEE HX

Johny & Cheng Trading Co. Ltd.  
3/F., Hung On Bldg.  
4 Tit Hong Lane  
Hong Kong  
Att.: M. Johny Yip  
Sales Manager  
Tlx: 61168 JOHCH HX

Kwong Tai Trading Co.  
217 Wing Lok St. W.  
Hong Kong  
Att.: M. Liu Tak Wah  
Manager  
Tlx: 75401 KWONG HX

Starlite Company  
89 Connaught Road W.  
3/F., Hong Kong  
Att.: M. George Yu  
President  
Tlx: 62546 ORINT HX

PRODUITS

Produits de la mer séchés

Saumon surgelé, poisson et filets  
de poisson surgelés

Calmar surgelé, seiche, poisson

Saumon surgelé et fumé, filets de  
poisson

Produits de la mer séchés

Calmar séché

COMPAGNIE

Luen Tai Hong  
 7 Bonham Strand W.  
 Hong Kong  
 Att.: M. Frederick Chan  
 Manager  
 Tlx: 65998 LTH HX

Luen Yick Hong  
 71 Bonham Strand W.  
 Hong Kong  
 Att.: M. Lui Kan Yuen  
 Manager  
 Tlx: 85204 LYH HX

Man Ming Imp. & Exp. Ltd. (HK)  
 14 Ship St.  
 Wanchai, Hong Kong  
 Att.: Ms Vivian Lee  
 Managing Director  
 Tlx: 60898 MANMTHK HX

Malti World Ltd.  
 1706 Shun Tak Centre  
 200 Connaught Road C.  
 Hong Kong  
 Att.: M. Frank Ngo  
 Manager

Nza Meat Co. Ltd.  
 10 Fort Street  
 Hong Kong  
 Att.: M. Henry Ho  
 Managing Director  
 Tlx: 66129 NZAHK HX

Nam Lung Hong  
 2 Sung Hing St.  
 Sai Ying Poon  
 Hong Kong  
 Att.: M. Fung Yun Wai  
 Manager  
 Cable Address: 9630

PRODUITS

Produits de la mer séchés

Produits de la mer séchés

Homard vivant, huîtres, saumon  
 surgelé, filets, coquilles Saint-  
 Jacques

Poisson surgelé, filets, chair de  
 crabe, coquilles Saint-Jacques

Saumon surgelé, chair de crabe,  
 coquilles Saint-Jacques

Poisson salé

COMPAGNIE

New World Trading Co.  
Rm. 705 Centre Mark  
287-299 Queen's Road C.  
Hong Kong  
Att.: M. Chow Sing Wai  
Manager  
Tlx: 66354 NEWLD HX

Parry Pacific Ltd.  
9/F., Yat Sun House  
55 Wong Chuk Hang Road  
Aberdeen, Hong Kong  
Att.: M. Michael Parry  
Managing Director  
Tlx: 64919

Sam Hup Enterprises Ltd.  
64-66 Bonham Strand W.  
Hong Kong  
Att.: M. Mak Man Fai  
Managing Director  
Tlx: 85068 SHEND HX

Shower Japanese Foodstuffs Co.  
3 Yuk Sau St.  
Happy Valley, Hong Kong  
Att.: M. Kenneth Chan  
Manager  
Tlx: 52288 UTECA HX

Silco International Ltd.  
Suite 102-103 Landwise Comm. Bldg.  
118-120 Austin Road  
Kowloon  
Att.: M. Bernard Holfstein  
Director  
Tlx: 84192 SILCO HX

Sun Ming Hong  
24 Hillier St.  
Hong Kong  
Att.: M. Joseph Y.H. Sit  
Asst. Manager  
Tlx: 74038 SMH

PRODUITS

Poisson et filets de poisson  
surgelés, coquilles Saint-Jacques,

Saumon surgelé et fumé, filets

Produits de la mer séchés, poisson  
salé séché

Poisson surgelé, filets de poisson,  
coquilles Saint-Jacques, crevettes

Saumon, homard, poisson et filets  
surgelés, huîtres, etc.

Calmar séché

COMPAGNIEPRODUITS

Sun San Frozen Meat Co.  
135 Central Market  
Des Voeux Road C.  
Hong Kong  
Att.: M. Tang Lau  
Manager  
Cable Address: ABCDE

Filets et poisson surgelés,  
holothurie, coquilles Saint-Jacques,  
calmar

Tai Tai Development Co. Ltd.  
2/F., Goldfield Bldg.  
42-44 Connaught Road W.  
Hong Kong  
Att.: M. Benjamin Chan  
Manager  
Tlx: 75304 SIYAM HX

Poisson et filets surgelés,  
coquilles Saint-Jacques,  
holothurie

Tai Loong Marine Products Ltd.  
53 Bonham Strand W.  
Hong Kong  
Att.: M. Eric Yu  
Director  
Tlx: 65895-TLONG HX

Produits de la mer séchés

Vanney & Co.  
Rm. 1523 Central Bldg.  
Pedder St.  
Hong Kong  
Att.: M. H.P. Lam  
General Manager  
Tlx: 63311 VANEY HX

Saumon surgelé, poisson et filets,  
holothurie, coquilles Saint-Jacques

Wilson Co.  
6 Tat Hong Lane  
Hong Kong  
Att.: M. Leung Sing  
Manager  
Tlx: 61600 WILHK HX

Poisson et filets surgelés

Wing Loong Hong  
70 Bonham Strand W.  
Hong Kong  
Att.: M. Ho Fai  
Manager  
Tlx: 64389 EYUCO HX

Produits de la mer séchés

COMPAGNIE

A. Bennett & Co.  
33 Lyttelton Road  
6/F., Hong Kong  
Att.: M. Li Sze Kit

Casella Far East Ltd.  
Hong Kong Ind. Centre  
A1, 1/F., Block A  
489 Castle Peak Road  
Hong Kong  
Att.: M. Johnny Hung  
Managing Director  
Tlx: 39048 CASLA HX

Lafico Ltd.  
1113 Tung Ying Bldg.  
100 Nathan Road  
Kowloon  
Att.: M. L.F. Chow  
Director  
Tlx: 54542 LAFIC HX

On Kung Hong Ltd.  
8/F., Harbour Comm. Bldg.  
122-124 Connaught Road C.  
Hong Kong  
Att.: M. Andrew Yuen  
Executive Director  
Tlx: 65916 ENCOM HX

World Foods Co.  
2/F., Universal Ind. Centre  
Blk. G, 19-25 Shan Mei St.  
Fo Tan, Shatin  
N.T.  
Att.: M. K.K. Lo  
Manager  
Tlx: 50926 KKLO HX

Hau Cheong Trading Co.  
Ko Shing Bldg., Bkl. A  
48-66 Ko Shing St.  
Hong Kong  
Att.: M. Herbert Woo  
Manager  
Tlx: 60857 HWSKS HX

PRODUITS

Têtes de poisson séchées, ailerons  
de requin, holothurie

Produits de la mer surgelés

Saumon surgelé et fumé

Calmar séché

Poisson en conserve

Calmar séché et autres produits  
de la mer séchés

COMPAGNIE

Kevin T.H. Wu Co. Ltd.  
1701 Wing On Central Bldg.  
26 Des Voeux Road C.  
Hong Kong  
Att.: The Manager  
Tlx: 85284 WUTRA HX

Sea Sources Marine Products (HK) Ltd.  
2A Central Bldg.  
6-14 Central St.  
Hong Kong  
Att.: M. Fong Yui man  
Manager

PRODUITS

Calmar séché

Calmar séché et surgelé,  
coquilles Saint-Jacques surgelées

LE MARCHÉ DU POISSON AU ROYAUME-UNI

Présenté par:  
Janet Farmer  
Agent de commerce

## LE MARCHÉ DU POISSON AU ROYAUME-UNI

Je suis très heureuse de l'occasion qui m'est donnée de rencontrer les représentants de l'industrie de Terre-Neuve. Je vais vous parler du marché qui existe pour vos produits au Royaume-Uni, pays où mon travail consiste à vous aider à vendre. J'espère que les renseignements que je vais vous donner vous aideront à mieux commercialiser vos produits. En contrepartie, j'espère que ma visite ici me permettra de me familiariser avec vos points de vue et de travailler plus efficacement pour vous à l'avenir.

Comme ne l'ignorent pas ceux d'entre vous qui travaillez depuis une vingtaine d'années avec le Royaume-Uni, l'industrie de la pêche de ce pays périclité depuis le début des années 1970. Dans les années 1960, alors que la flotte de pêche à distance était à son apogée, elle comptait environ 250 à 300 navires de plus de 140 pieds. Aujourd'hui, il n'en reste qu'une vingtaine, y compris deux chalutiers congélateurs. L'imposition de la limite des 200 milles et, par la suite, l'élaboration de la Politique commune sur la pêche ne sont pas étrangères à cela.

L'espèce favorite des consommateurs du Royaume-Uni est la morue consommée fraîche ou transformée. A cause de cette préférence des consommateurs, combinée à la réduction des opportunités de pêche à distance, le Royaume-Uni se retrouve aujourd'hui très dépendant des importations.

Je reviendrai un peu plus tard sur les principales espèces que nous importons, mais avant cela je voudrais vous parler des tendances du marché de la consommation.

Il est difficile de résumer ces tendances en une seule phrase, car plusieurs facteurs entrent en jeu. Le premier, et le plus évident, est le prix-celui du poisson d'abord, celui du poisson par rapport à celui de produits concurrents, et notamment la viande ensuite, mais aussi par rapport à celui

de certains produits transformés meilleur marché, comme les haricots secs ou les spaghettis en conserve, par exemple.

Le deuxième facteur à prendre en considération est la perception qu'ont les consommateurs des avantages que manger du poisson représente pour la santé. Bien que ce soit là un sujet dont on parle beaucoup, et en particulier dans les couches socio-économiques les plus élevées, ce facteur est loin d'avoir un impact évident sur la consommation des ménages, les gains apparaissant plutôt du côté du marché de la restauration. Or, paradoxalement, si les consommateurs prennent au sérieux l'argument de la nécessité de réduire les acides gras saturés, les triglycérides et le niveau de cholestérol dans le sang, comment se fait-il que les traditionnels "fish & chip" continuent d'accaparer une part aussi importante du marché de la restauration?

Autre chose à propos de la santé. Certains d'entre vous ont peut-être entendu parler de la crise de la salmonelle au Royaume-Uni. En réalité, le Royaume-Uni est inondé depuis quatre mois d'articles plus sensationnalistes et alarmistes les uns que les autres - on a tout d'abord découvert de la salmonelle dans les oeufs (ce qui a coûté sa tête à un jeune ministre, bien qu'avec son franc-parler elle ait réussi à glisser quelques bons conseils aux habitants du Nord, en les enjoignant de ne pas manger de frites trois fois par jour!), puis de la listériose dans les fromages mous et les repas tout préparés, puis des hydrocarbures minéraux dans la couche de cire qui entoure certains fromages, et enfin de la salmonelle dans la viande de volaille. Pendant cette période, personne ou presque personne n'a dit quoi que ce soit de mal à propos du poisson (en dehors du professeur qui, après avoir souligné la présence de listériose dans les repas tout préparés, répondu à une question sur la nature de la prochaine alerte, que les emballages sous-vide et sous atmosphère contrôlée comme ceux que l'on utilise couramment dans de très nombreux magasins pour vendre le poisson, comportaient des risques de botulisme. Heureusement, il ne semble pas y avoir eu de suite à cela! Et si les entreprises de transformation ne sont pas toutes unanimes, celles que j'ai rencontrées, une ou deux au moins,

estiment que depuis Noël leurs ventes ont profité de la contre-publicité faite aux autres produits alimentaires.

Ceci dit, quelle a été l'évolution de la quantité et de la valeur du poisson consommé au Royaume-Uni ces dernières années? La surveillance de la consommation des ménages est assurée par la Sea Fish Industry Authority, organisme semi-autonome chargé de représenter les secteurs de la pêche et de la transformation. Cet organisme assure également par voie de contrats la surveillance des ventes des restaurants, mais admet facilement qu'il est beaucoup plus difficile d'obtenir des statistiques sur ces derniers et qu'on ne peut par conséquent pas donner autant de poids à celles-ci.

#### Tableau 1

Si nous considérons la consommation des ménages depuis 1981, nous constatons que la plus forte hausse est intervenue en 1983, et qu'une autre hausse est intervenue en 1986. Celle-ci a été suivie par un effondrement réellement spectaculaire à partir du deuxième trimestre de 1986, qui a duré jusqu'à la fin de 1988. On peut attribuer cela au niveau élevé du prix des matières premières. Pourtant, si nous nous penchons sur les dépenses, nous constatons que les prix élevés ne suffisent pas pour expliquer la contraction du volume des ventes.

#### Tableau 2

Si nous considérons les variations des prix, nous constatons que par rapport à d'autres produits alimentaires, le prix du poisson au détail a en réalité légèrement diminué pendant l'année 1988, bien qu'il commence à remonter. Cependant, le poisson reste cher par rapport à d'autres produits alimentaires. Les dernières statistiques dont nous disposons sur les ventes au détail du premier trimestre de 1989 révèlent une augmentation de zéro à un pour cent par rapport à la même période l'an dernier. Pourtant, les prix des matières premières recommencent à grimper. Allons-nous voir se répéter le cycle de hauts et de bas de 1986-1987? Ou bien le développement de ressources de poissons à chair blanche de remplacement va-t-il pouvoir enrayer la hausse des prix?

## Tableau 3

Nous ne pouvons pas parler des tendances générales du marché de la consommation sans aborder le secteur de la restauration. D'après les chiffres annualisés de la SFIA, lesquels sont basés sur un mois pris au cours du dernier trimestre de 1988, le marché total de la restauration serait de 160,000 tonnes par rapport à 168,000 tonnes pour celui des ménages. Ce dernier chiffre représente une diminution de 4 pour cent par rapport à l'année précédente. Quant aux chiffres relatifs au marché de la restauration, après une hausse légère vers le milieu des années 1980, ils accusent une baisse marquée en 1988 par rapport à la même période en 1987 où ce marché était de 244,000 tonnes. Sans doute a-t-il été difficile d'obtenir des données et il faut donc juger avec prudence les chiffres de 1987. Si l'on ventile le marché de la restauration selon les espèces utilisées, on ne trouve guère autre chose que les spécialités des "Fish and Chip", à savoir la morue, l'aiglefin et la plie, dans cet ordre-là. Cependant, ce sont les espèces destinées au marché haut de gamme qui s'avèrent les plus rentables, et je reviendrai plus en détail là-dessus. (Tableau 4) Entretemps, il est intéressant de voir quels sont les principaux débouchés du marché de la restauration par lesquels sont écoulés les espèces et produits soumis à la surveillance du SFIA. Il est malheureux que la catégorie des "autres" espèces soit si vaste, parce qu'elle inclut à la fois les espèces les plus chères et les moins chères.

## Morue - Tableau 5

Abordons maintenant le marché espèce par espèce. Comme vous le savez tous, le Royaume-Uni est un véritable bastion de la morue, et le consommateur du Royaume-Uni consomme davantage de morue que de tout autre poisson, chez lui comme à l'extérieur; la morue est aussi l'espèce la plus utilisée dans l'industrie de la conservation. En 1988, les prises débarquées de morue (avec la tête, éviscérée) ont été de 76,000 tonnes. (Tableau 6) - Les importations (sous toutes les formes) ont été d'environ 131,000 tonnes, par rapport à 137,000 tonnes en 1986, avant la hausse des prix. Comme vous le voyez, l'Islande est le fournisseur dominant du Royaume-Uni, avec 59,000

tonnes. La plus grande partie du poisson est achetée frais à Hull et Grimsby. Le Danemark est notre deuxième fournisseur, avec 24,000 tonnes l'an dernier, suivi de près par la Norvège avec environ 20,000 tonnes. L'apport du Canada est de 6,500 tonnes. Ce qui est intéressant pour Terre-Neuve, c'est que, comme vous le savez sans doute, le Royaume-Uni n'achète pas seulement des blocs de morue pour la transformation, mais également des filets, en particulier avec la peau, destinés aux fameux "fish & chip" et aux poissonneries de détail. Bon, vous dites-vous, ce n'est pas à elle de nous dire ce que nous avons vendu l'an dernier! Et 1989 alors? En effet. Beaucoup de choses ont changé, les TPA bien sûr, mais aussi les quotas autonomes à droits de douane réduits de la CEE.

Pour la morue, le TPA a été réduit de 37 pour cent dans la zone de l'Arctique norvégien (y compris la côte norvégienne, la mer de Barents, l'île de l'Ours etc.). Plus près de chez-nous, ce qui a eu un impact direct sur notre flotte de pêche, le TPA de morue de la mer du Nord a été réduit d'environ 22 pour cent. Cependant, dans la plupart des cas, ces chiffres ne sont pas aussi spectaculaire qu'ils en ont l'air, étant donné qu'il n'a même pas été possible d'atteindre le TPA précédent.

De l'autre côté, la CEE perçoit davantage de droits sur la pêche à la morue au Groënland, et une partie en reviendra donc au Royaume-Uni. En outre, il semble que quelque chose soit en train de se négocier avec l'URSS.

Vous trouverez sans doute quelque encouragement dans tous ces changements. Ce qui vous plaira beaucoup moins c'est les modifications qu'il est question d'apporter aux quotas autonomes avec droits de douane réduits accordés à la CEE pour le poisson destiné à la transformation. Alors que l'an dernier 10,000 tonnes de filets de morue ont été écoulées dans l'ensemble de la CEE sans qu'aucun droit ne soit perçu, cette année le quota autonome a été fixé à 8,000 tonnes et les droits de douane à 10 pour cent. Qui plus est, la morue hachée qui faisait jusque là partie de la classification produit entier, sans tête ou en morceau, se retrouve maintenant dans la même catégorie générale que les filets. En outre, pour les filets le quota

autonome accordé à la CEE en vertu des accords du GATT a été fixé à 10,000 tonnes et les droits de douane à 8 pour cent, alors que jusqu'à l'an dernier les profits dérivés par la CEE de l'absence d'un tarif douanier étaient partagés entre les pays membres. La situation est bien différente aujourd'hui. La morue hachée entre dans le quota autonome avec droits de douane réduits qui s'applique aux filets, et par conséquent, en dehors du quota, elle sera assujettie au plein tarif douanier, soit 12 pour cent. Pour la morue entière, le quota autonome de l'ensemble de la CEE a été fixé à 40,000 tonnes avec des droits de douane réduits à 3.7%, ce qui est moins que les 45,000 tonnes de l'an dernier. Tout ce que l'on peut dire de bon à propos des quotas autonomes avec droits de douane réduits qui s'appliquent cette année au poisson à chair blanche, c'est qu'ils ne seront plus alloués en fonction de chaque pays importateur.

Jusque là, l'industrie du Royaume-Uni a toujours estimé que la part des quotas de morue conférée au Royaume-Uni ne reflétait pas les besoins du pays par rapport aux quotas accordés à d'autres pays.

La disponibilité de stocks de goberge de l'Alaska est un autre facteur important susceptible d'influencer les perspectives pour l'année à venir. Les prix élevés de la morue il y a deux ans ont incité les entreprises de transformation à tester cette nouvelle espèce et, à l'heure actuelle, des blocs de goberge sans peau et sans arête sont disponibles sur le marché à un peu plus de la moitié du prix des blocs de morue équivalents (lesquels se vendent à l'heure actuelle tous frais payés et livrés, jusqu'à 2,000 livres la tonne). Par comparaison, les filets de goberge surgelés individuellement sans arête et sans peau se vendent aux alentours de 82 pence la livre (livrés, frais payés). Si nous interrogeons notre boule de cristal, nous y découvrons un autre facteur dont l'impact est énorme sur nos activités et sur lequel nous n'avons pratiquement pas de contrôle, je veux parler des taux de change.

### Aiglefin

Après la morue, l'aiglefin arrive au second rang des préférences des consommateurs britanniques. Cette espèce, qui n'est pas tellement utilisée pour les bâtonnets ou les gâteaux de poisson, est très populaire "telle que" ou fumée. (Chapitre 7) - Les prises de la Mer du nord ont accusé un déclin marqué et les importations sont passées de 22,000 tonnes en 1985 à 37,000 tonnes en 1988. En 1989, on assistera à une crise sérieuse au niveau des prises intérieures. Alors que le TPA définitif du Royaume-Uni était en 1988 de 128,570 tonnes pour l'aiglefin de la Mer du nord (les prises représentant environ 70 pour cent du TPA), ce chiffre a été rabaissé à 54,000 tonnes en 1989, soit une réduction de 40 pour cent par rapport aux prises réelles de l'an dernier. Inutile de vous dire que quand les représentants de l'industrie du Royaume-Uni ont appris que j'allais vous rendre visite, ils m'ont demandé de leur trouver de l'aiglefin! J'ai dû leur promettre que je ferai de mon mieux, bien que je n'aie guère d'espoir.

### Hareng et maquereau

Je ne m'étendrai pas sur le hareng et le maquereau, étant donné que plusieurs transformateurs du Royaume-Uni sont présents. Ils vous donneront un aperçu beaucoup plus réel du marché que ne saurait espérer le faire la bureaucrate que je suis.

Nombre d'entre vous vous rappelez sans doute de l'époque où la pêche au hareng en Mer du nord était fermée : le Canada en avait profité pour exporter ses produits vers le Royaume-Uni. Il semble que la décision de fermer cette pêche ait porté ses fruits, et la ressource se trouve aujourd'hui en abondance. Cependant, en raison de la nature hautement saisonnière de cette pêche, il est encore nécessaire d'importer, et en particulier pour répondre à certaines spécifications. En fait, un pourcentage très élevé des prises du Royaume-Uni sont transbordées sur des bateaux d'Europe de l'Est, sans être débarquées au Royaume-Uni. A l'ouest de l'Écosse, en particulier, la pêche consiste surtout en espèces de petites tailles, et comme de nos jours les conserveries ne sont pas très

actives, la plus grande partie de ces prises sont transbordées. Cette année, le TPA du Royaume-Uni sera de 21,000 tonnes, contre 28,000 tonnes l'an dernier pour l'ouest de l'Écosse, et de 75,300 tonnes contre 70,000 tonnes en 1988 pour le nord et le centre de la Mer du nord. Traditionnellement, la pêche dans la Clyde donne un poisson excellent à fumer, mais dernièrement les tailles ont été décevantes. De plus, le quota n'est que d'environ 3,000 tonnes. La Mer du nord reste donc pour les pêcheurs britanniques le principal réservoir de poissons destinés à la transformation.

#### Tableau 8

Voyons les importations de hareng : elles ont été d'environ 9,000 tonnes en 1988, par rapport à 14,000 tonnes en 1985. Au cours des deux dernières années, l'Islande a pris le relais de la Norvège comme principal expéditeur. Le hareng est également une pêche très importante en Irlande. Quant aux exportations canadiennes, elles ont diminué de plus de moitié entre 1985 et 1986, mais ont repris légèrement depuis pour atteindre près de 400 tonnes en 1988. Il existe un intérêt indéniable au Royaume-Uni pour des poissons de bonne taille et à haute teneur en graisse, et ce serait une bonne chose qu'à la suite de notre réunion de St. John's et des missions d'achat des entreprises britanniques, Terre-Neuve puisse fournir des quantités plus grandes de ce produit.

Entre la mi-février et la mi-juin, le hareng entier et les flaps sont exonérés de droits de douane. En outre, le Royaume-Uni a jusqu'ici bénéficié d'un quota de 700 tonnes sur le quota autonome de 30,000 tonnes environ avec droits réduits qui est alloué à l'ensemble de la CEE en-dehors de cette période. Par contre, les produits canadiens ne sont pas exonérés des droits de douane de 15 pour cent perçus sur les filets.

#### Maquereau

#### Tableau 9

La taille des maquereaux a également posé quelques problèmes mais l'année 1988 l'a vue augmenter légèrement. Les transformateurs du Royaume-Uni me

corrigeront si je me trompe, mais les possibilités d'importation ne me semblent pas très nombreuses, sauf pour les pays qui sont des fournisseurs établis du Royaume-Uni, l'Irlande en particulier.

#### Autres espèces

##### Crevettes

Le Royaume-Uni représente un marché important pour les crevettes cuites et décortiquées mais il y a aussi de la place pour les crevettes cuites et non décortiquées. Cependant, le Canada souffre d'un désavantage considérable, dans la mesure où il doit payer l'intégralité des droits de douane de 20 pour cent perçus sur ses crevettes d'eau douce cuites et décortiquées, alors que l'Islande ne paie aucun droit sur ses produits, et que la Norvège ne paie que 7.5 pour cent. Par contre, l'Islande a fait savoir que la nouvelle saison n'était pas très bonne jusqu'à présent. Sur le marché de la consommation, les crevettes d'eau froide ont repris un peu de terrain après en avoir cédé beaucoup il y a deux ans aux crevettes d'eaux plus chaudes, en raison de leur prix très élevé.

##### Homard surgelé

Le marché du homard surgelé n'a jamais été très important au Royaume-Uni et il est à l'heure actuelle assez lent, en particulier pour le homard surgelé en saumure.

##### Crabe des neiges surgelé

Alors que c'est la rareté de la ressource qui limite généralement la disponibilité de ce produit, il semble que le niveau des prix ait provoqué des stocks importants.

Laissons de côté les produits plus traditionnels et parlons de ce que l'on pourrait peut-être appeler les créneaux du marché britannique. Bien que la grande majorité des Britanniques fassent preuve d'une résistance farouche et refusent de renoncer aux espèces traditionnellement consommées en vrac au

Royaume-Uni, à savoir la morue, l'aiglefin et la plie, certains changements sont en train de se produire dans certains secteurs du marché.

Un premier changement se fait sentir au niveau des produits bas de gamme, si vous voulez. Le niveau élevé des prix de la morue a déjà encouragé les transformateurs de blocs de morue en particulier à se tourner vers des espèces de poisson à chair blanche de remplacement. Si les prix de la morue décollent à nouveau, la goberge de l'Alaska devrait permettre de répondre à la demande, mais un jour viendra peut-être où il sera rentable de développer certaines espèces moins populaires de poisson à chair blanche que l'on trouve dans les eaux canadiennes. Par ailleurs, des choses très intéressantes se produisent au niveau des produits haut de gamme. Certains consommateurs qui ont découvert au cours d'un voyage à l'étranger certains poissons moins traditionnels ou non-traditionnels, sont prêts à répéter l'expérience chez eux. Ce phénomène est particulièrement sensible au niveau du marché de la restauration, et en particulier dans les riches régions du sud et de l'est. Nous avons vu que le poisson reste relativement cher par rapport aux autres produits alimentaires. Les consommateurs britanniques sont aussi un peu réticents à préparer du poisson chez eux, car en dehors des espèces et des coupes qu'ils connaissent, ils ne savent pas très bien comment s'y prendre. De plus, ça sent le poisson dans toute la maison! Pourtant, ceux qui ont l'habitude de manger dans les meilleurs restaurants sont souvent très heureux que quelqu'un d'autre se charge de la préparation, ce qui leur permet de s'offrir un repas sain à faibles calories. D'ailleurs, ils sont prêts à payer le prix. Il est facile de constater que l'on trouve beaucoup plus souvent du poisson qu'il y a quelques années encore au menu des grands restaurants.

#### Tableau 10

Cela se traduit par une augmentation de la demande de produits - tels le homard vivant ou le flétan frais de l'Atlantique. Au cours des derniers mois, plusieurs compagnies nous ont contactés pour savoir s'il était possible de faire venir du flétan frais du Canada. Quant au homard vivant, le commerce est très actif tant au niveau des importations que des

exportations. Le homard pêché localement se vend plus cher que le homard nord-américain, surtout lorsqu'il est exporté vers la France. Toutefois, nos importations de homard ont plus que triplé au cours des quatre dernières années et de nouveaux acheteurs viennent constamment nous interroger sur les produits du Canada. Bien sûr, le caractère saisonnier de la demande représente pour vous des difficultés. Il semble que ce soit entre les mois d'octobre et de mai que les ventes de homard canadien vivant soient les meilleures mais c'est précisément le moment où les ressources locales sont les moins abondantes. En outre, la disponibilité de services de fret aérien appropriés est un facteur très important, comme pour le flétan frais.

#### Tableau 11

Je ne peux pas parler de créneaux du marché sans mentionner l'aiguillat, bien que ce produit ne s'adresse absolument pas au marché haut de gamme. Si vous vous penchez sur les ventes de poisson au secteur de la restauration, vous remarquerez que 90 pour cent du "saumon de roche" est écoulé dans les fish & chip. Il s'agit en fait de la partie dorsale de l'aiguillat. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un marché d'importation considérable et bien qu'il soit très influencé par les prises locales, c'est tout de même un marché qui existe. En outre, certains négociants du Royaume-Uni vont vendre jusque sur le continent, comme l'indiquent les chiffres relatifs aux échanges de ce produit. Dans une catégorie similaire de produits, il existe également au Royaume-Uni un petit marché pour les ailes de raie.

Il faudrait aussi parler d'autres crustacés. Des efforts de plus en plus nombreux sont consentis à la culture des crustacés, et en particulier des huîtres, des moules et des coquilles Saint-Jacques. Le homard se révèle un produit plus difficile pour l'aquiculture, et les seuls succès obtenus jusqu'ici concernent l'élevage en bassins. Bien que les consommateurs les plus aventureux dont je vous ai parlé commandent de plus en plus de mollusques dans les restaurants, et bien qu'il existe également un créneau pour les repas tout préparés, ce marché n'est pas facile pour le Canada, premièrement à cause de l'offre locale et irlandaise et deuxièmement à cause

des règlements sanitaires qui rendent très difficile l'importation de mollusques vivants. Pour ce qui est des viandes surgelées, c'est une autre histoire bien sûr.

Je pourrais vous parler longuement des nombreux autres créneaux qui existent sur le marché du Royaume-Uni, mais je n'ai pas beaucoup de temps. Permettez-moi de récapituler :

Le marché du Royaume-Uni dépend étroitement des importations de poisson, et en particulier de morue. La réduction du TPA des autres pays fournisseurs semble provoquer un renforcement du marché. Cependant, l'abondance des stocks de goberge de l'Alaska risque d'avoir un effet modérateur au Royaume-Uni - ce qui vaudrait probablement mieux à long terme pour la santé de l'industrie qu'une hausse massive des prix suivie d'un effondrement de la demande.

Il existe au Royaume-Uni de bonnes possibilités de commercialiser le hareng de bonne taille et de teneur élevée en graisse. Il existe également de bonnes possibilités pour toute une gamme d'autres produits, y compris le homard vivant, le flétan frais, les dorsales d'aiguillat et les ailes de raie.

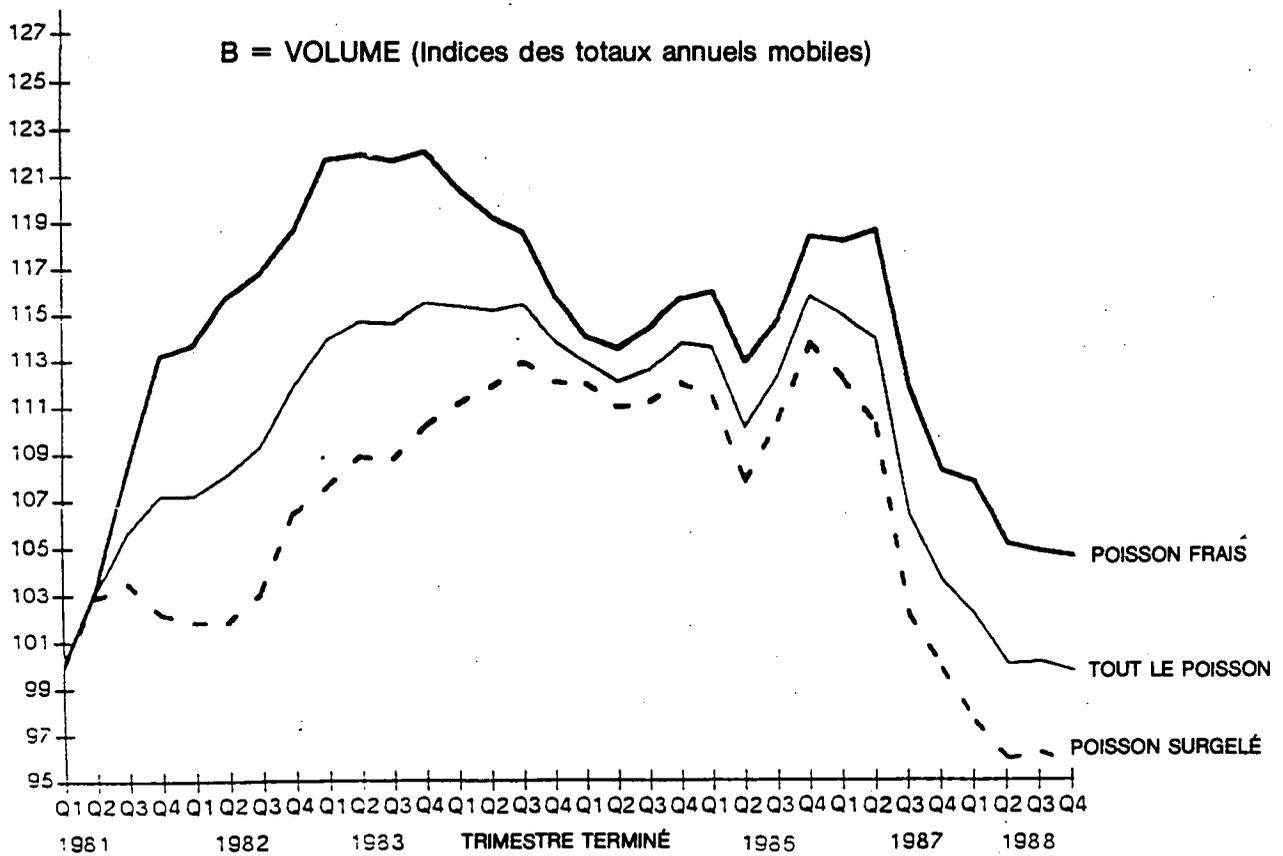
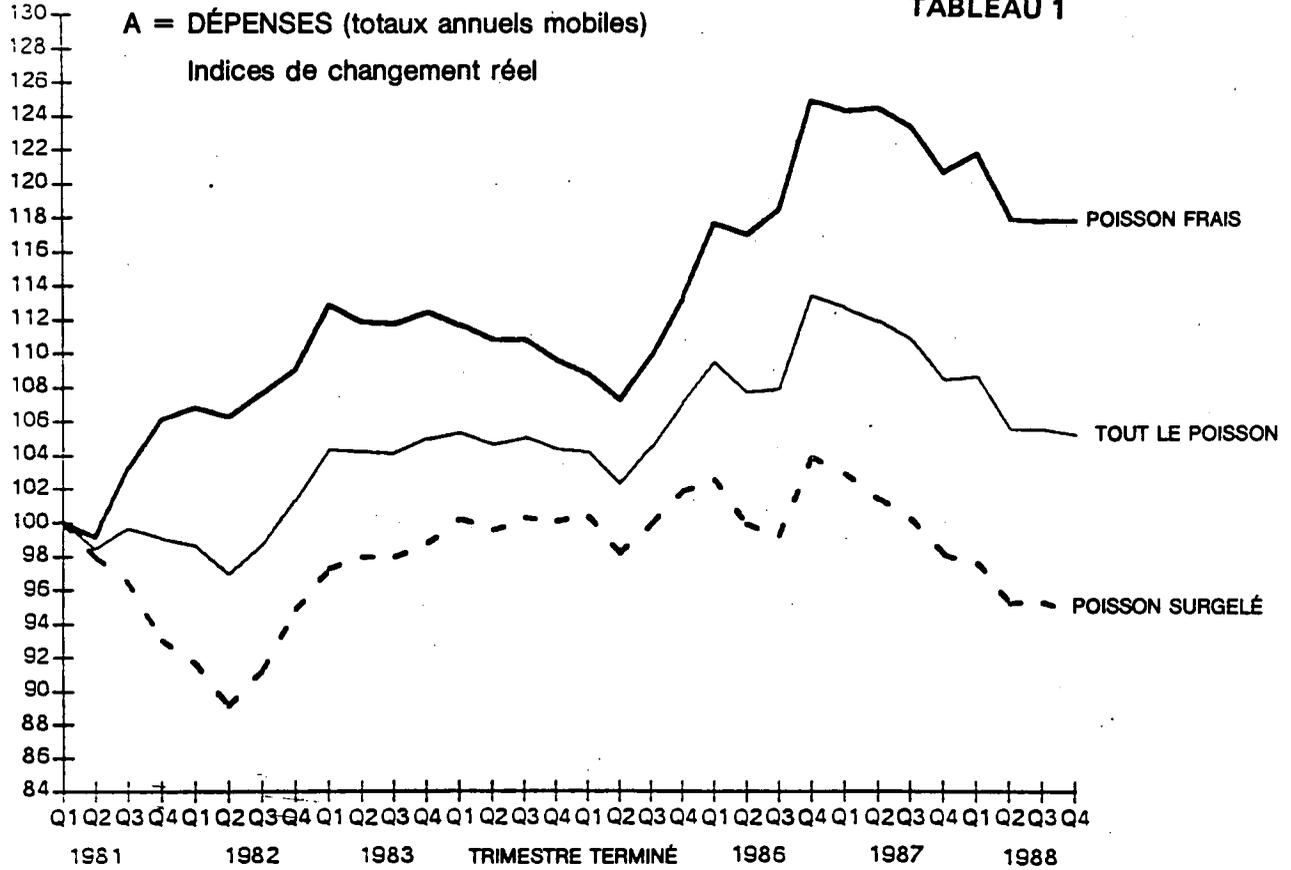
Cependant, je manquerais à mon devoir si je ne profitais pas de l'occasion pour vous lire un bref extrait d'un livre de Margaret Thatcher. "Le marché du Royaume-Uni est un marché sophistiqué. Le monde entier frappe à sa porte pour lui vendre toutes sortes de produits." Les statistiques commerciales que vous avez sous les yeux vous révèlent le nombre de pays qui vendent leurs produits au Royaume-Uni. Mettez-vous un instant dans la peau d'un acheteur du Royaume-Uni qui cherche à acheter certains produits et se demande si le Canada peut les lui offrir à un prix concurrentiel par rapport à celui de ses autres fournisseurs. Il envoie un télex à plusieurs fournisseurs canadiens et attend leur liste de prix. Il attend. Il attend. Rien ne se passe. Même pas : "Excusez-nous, mais notre saison n'a pas encore commencé." Ou encore : "Excusez-nous, mais nos stocks sont

épuisés." Ou encore : "Excusez-nous, mais cette espèce ne fréquente pas nos eaux." Que faites-vous? A moins de n'avoir vraiment reçu aucune offre, vous en restez là. Mais ce qui est plus important, c'est que la prochaine fois, vous ferez tout pour ne plus avoir affaire à ces gens-là, et eux ne sauront jamais que vous souhaitiez justement acheter ce qu'ils avaient à vous proposer. Si vous ne deviez vous rappeler que d'une seule chose de mon petit discours des vingt dernières minutes, j'aimerais que cela soit ceci : le marché du Royaume-Uni est trop précieux pour être traité comme un marché résiduel, que ce soit au niveau de la qualité du service ou au niveau de la qualité du produit. J'aimerais vous dire que même s'il y a toujours moyen de les améliorer, les produits de Terre-Neuve bénéficient aujourd'hui d'une image de bonne qualité au Royaume-Uni, ce qui n'était pas le cas il y a quelques années. D'ailleurs, un acheteur vient de me dire il n'y a pas si longtemps qu'il venait de voir le plus beau bloc de morue de sa vie, et qu'il venait de Terre-Neuve. Vous avez indéniablement des ressources merveilleuses et variées. Travaillons ensemble pour en tirer parti.

# Achats des ménages en Grande-Bretagne

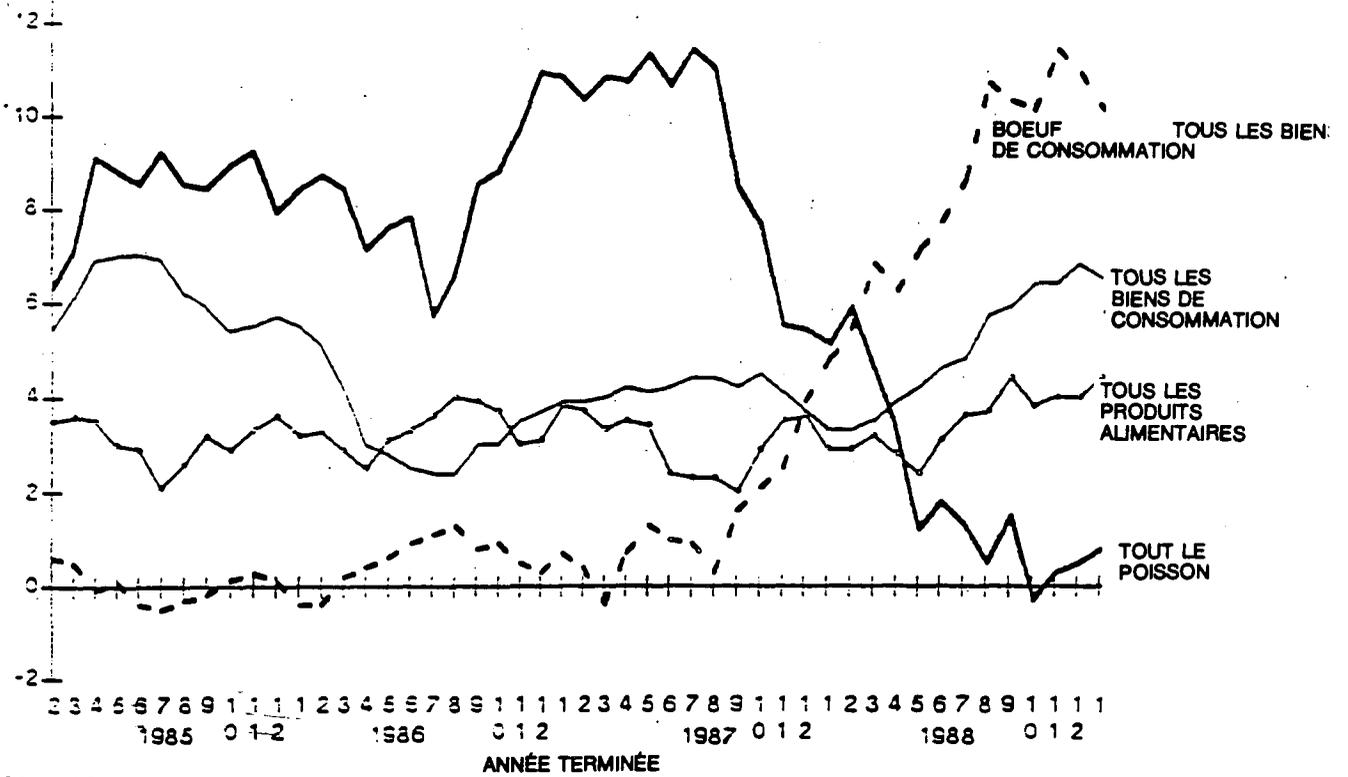
Année terminée  
Mars 1981 = 100

TABLEAU 1



% CHANGEMENT

A = Changement en pourcentage sur 12 mois



1983=100

B = Divers articles, janvier 1985-décembre 1988

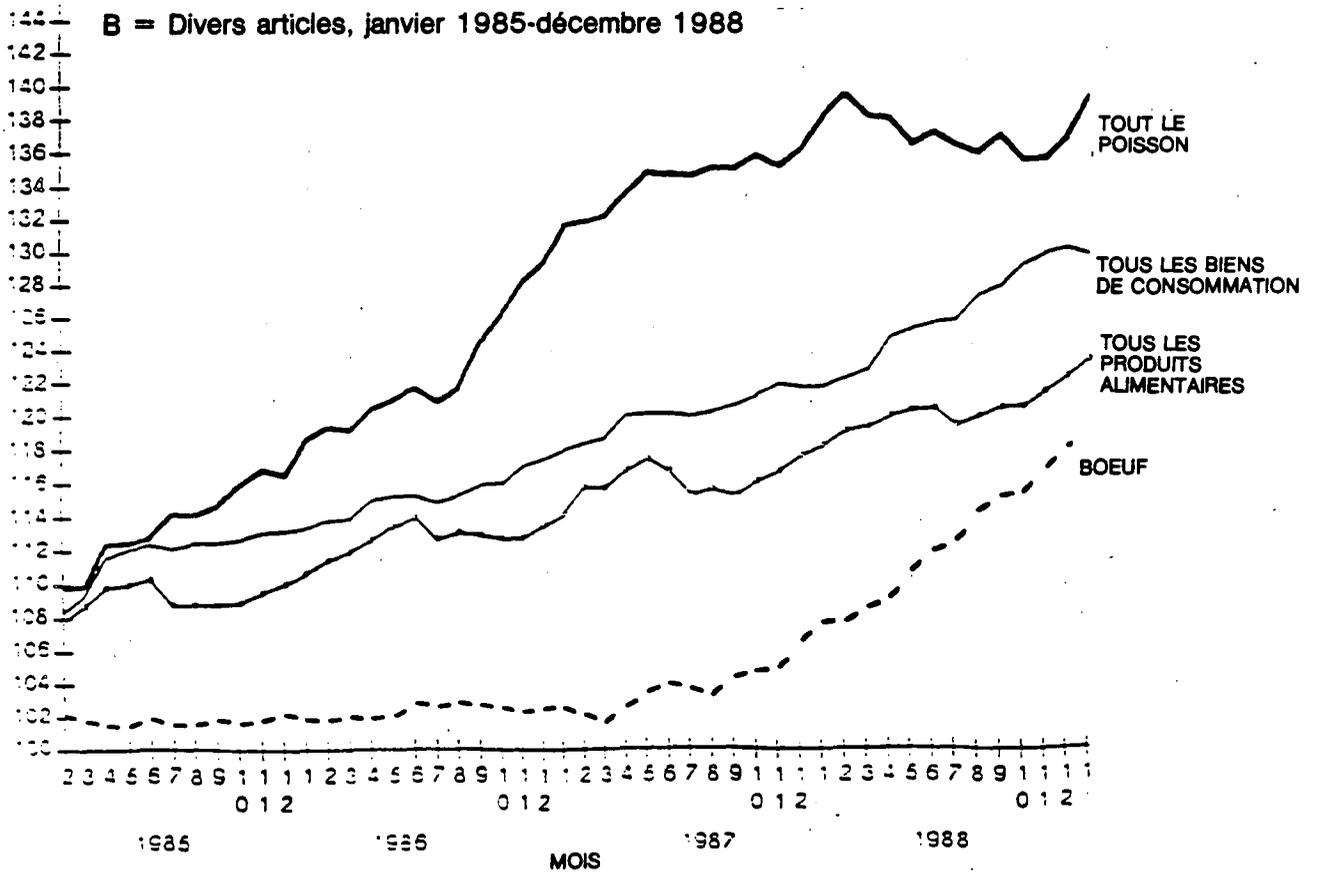


TABLEAU 3

POISSONS EMPLOYÉS DANS LA RESTAURATION EN GRANDE-BRETAGNE

TONNES	HIVER 1984	HIVER 1986	HIVER 1987	HIVER 1988	%
MORUE	56,312	53,812	91,000	49,562	31.0
AIGLEFIN	39,937	29,812	32,812	31,375	19.6
PLIE	17,437	14,437	27,875	14,125	8.8
SOLE	3,687	2,937	6,812	3,312	2.1
MAQUEREAU	2,375	1,875	2,625	1,750	1.1
MERLAN	2,250	875	2,187	2,000	1.2
"COLEY"	1,937	1,562	2,687	1,000	0.6
HARENG	1,937	1,562	6,000	937	0.6
"SAUMON DE ROCHE"	6,875	4,187	5,000	4,250	2.7
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>126,562</b>	<b>111,062</b>	<b>177,000</b>	<b>108,312</b>	<b>67.7</b>
BÂTONNETS DE POISSON	6,437	13,062	14,187	7,750	4.8
GÂTEAUX DE POISSON	3,000	5,062	5,875	4,812	3.0
"OCEAN STICKS"	62	62	625	NEG	NEG
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>9,500</b>	<b>18,187</b>	<b>20,687</b>	<b>12,562</b>	<b>7.8</b>
CREVETTES ROSES	4,062	7,062	10,937	12,625	7.9
SCAMPIS	3,875	5,750	10,875	9,937	6.2
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>7,937</b>	<b>12,812</b>	<b>21,812</b>	<b>22,562</b>	<b>14.1</b>
SAUMON	3,687	2,937	7,062	6,000	3.8
TRUITE	2,062	2,750	5,187	3,375	2.1
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>5,750</b>	<b>5,687</b>	<b>12,250</b>	<b>7,187</b>	<b>5.9</b>
AUTRES	4,750	3,687	12,312	7,187	4.5
<b>TOTAL</b>	<b>154,500</b>	<b>151,437</b>	<b>244,062</b>	<b>160,000</b>	<b>100</b>

Source : SFIA

Note : Ces chiffres sont analysés sur la base d'un échantillon recueilli pendant un mois de trimestre d'hiver.

## TABLEAU 4

### VENTILATION DES VENTES DE POISSON AU SECTEUR DE LA RESTAURATION EN GRANDE-BRETAGNE SELON LES PRINCIPAUX POINTS DE VENTE, HIVER 1988 (pourcentage)

%	HÔTELS	REST. S	PUBS	CAFÉS	FISH & CHIP	CLUBS	CAFÉTÉRIAS	ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ	ÉTABLISSEMENTS D'ENSEIGNEMENT	SERVICES
MORUS					53		17		8	
AIGLEFIN			13		37			9		
PLIE		14	14		27					
SOLE	23	26					21			
MAQUEREAU	21		28				36			
MERLAN					28		62			
"COLEY"									88	
HARENG	33						33			
SAUMON DE ROCHE					90					
SOUS-TOTAL	6	7	8	2	43	neg	20	8	6	neg
BÂTONNETS DE POISSON							6	10	69	
GÂTEAUX DE POISSON					18			8	65	
SOUS-TOTAL	3	3	1	2	1	neg	1	9	68	neg
CREVETTES ROSES	19	26	33							
SCAMPIS	19	11	40							
SOUS-TOTAL	19	19	36	6	3	4	11	1	neg	neg
SAUMON	42	29					15			
TRUITE	26	28					20			
SOUS-TOTAL	36	29	9	1	3	2	1	2	1	neg
AUTRES	19	20							17	
TOTAL	10	10	11	2	30	1	17	6	10	neg

Source : SFIA

Note : 1. Il se peut que les pourcentages ne tombent pas juste car les chiffres ont été arrondis.

2. Définitions des établissements jugés représenter 95% des ventes à la restauration.

**TABLEAU 5**  
**PRISES DÉBARQUÉES AU ROYAUME-UNI PAR DES NAVIRES DU ROYAUME-UNI — 1987 ET 1988**

ESPÈCES	TONNES			VALEUR (En milliers de livres)			PRIX MOYEN /TONNE		% DIFF
	1987	1988	DIFFÉRENCE EN %	1987	1988	Différence en %	1987	1988	
Morue	90,637	76,224	-16	83,621	73,666	-12	923	966	5
Aiguillat	13,446	12,674	-6	7,145	6,988	-2	531	551	4
Aiglefin	101,936	97,499	-4	77,744	68,597	-12	763	704	-8
Merlu	3,301	3,530	7	5,515	6,322	15	1,671	1,791	7
Limande sole	5,319	5,401	2	9,019	8,780	-3	1,696	1,626	-4
Baudrole	9,610	11,001	14	18,145	19,279	6	1,888	1,752	-7
Pile	25,438	27,077	6	22,348	22,136	-1	879	818	-7
Lieu noir	15,089	14,362	-5	7,030	5,628	-20	466	392	-16
Sole	3,063	2,955	-4	16,623	13,936	-16	5,427	4,716	-13
Merlan	51,306	44,943	-12	25,155	21,097	-16	490	469	-4
Autres espèces démersales	56,795	62,675	10	27,400	27,972	2	482	446	-7
Total des espèces démersales	375,940	358,341	-5	299,745	274,401	-8	797	766	-4
Hareng	106,477	93,199	-12	12,716	11,241	-12	119	121	1
Maquereau	189,467	175,720	-7	21,424	20,753	-3	113	118	4
Autres espèces pélagiques	7,589	14,612	93	1,124	1,579	40	148	108	-27
Total des espèces pélagiques	303,533	283,531	-7	35,264	33,573	-5	116	118	2
Crabe	11,016	12,953	18	9,136	11,930	31	829	921	11
"Néphrope"	24,202	26,864	11	42,932	43,739	2	1,774	1,628	-8
Autres crustacés	68,708	51,173	-26	36,467	32,091	-12	531	627	18
Total des crustacés	103,926	90,990	-12	88,535	87,760	-1	852	965	13
Total de tous les produits de la mer	783,399	732,861	-6	423,544	395,732	-7	541	540	-0

- Source : MAFF Notes :
1. Équivalent poids débarqué pour la méthode de présentation la plus commune.
  2. Les prises débarquées de maquereau incluent les montants pêchés par des bateaux britanniques et transbordés sur des bateaux étrangers.
  3. Il se peut que les chiffres relatifs aux crustacés sous-estiment de manière significative le nombre total des prises débarquées, en raison de certaines difficultés de rapport.

**TABLEAU 6**  
**IMPORTATIONS DE MORUE DU ROYAUME-UNI, SELON LE PAYS D'ORIGINE**

	1985		1986		1987		1988	
	TONNES	En milliers de livres	TONNES	En milliers de livres	TONNES	£ '000	TONNES	£ '000
Norvège	19,714	31,845	21,313	39,389	23,491	48,531	20,827	37,864
Danemark	24,033	46,985	24,191	37,065	24,033	46,985	24,191	37,065
Islande	45,652	44,079	59,861	69,698	58,776	75,489	59,397	73,154
RFA	5,886	7,642	3,594	7,018	3,594	7,014	3,065	6,293
Canada	10,856	11,626	6,630	10,377	5,706	8,777	6,527	9,491
Irlande	2,240	1,561	1,420	1,217	(1)	(1)	(1)	(1)
Iles Féroé	5,736	8,698	4,930	8,716	1,892	3,117	3,213	5,465
Groënland	1,466	2,230	1,134	1,943	(1)	(1)	(1)	(1)
Hollande	7,564	4,620	3,871	2,985	2,705	2,693	2,089	2,354
France	1,558	2,429	1,316	2,242	(1)	(1)	(1)	(1)
Belgique-Luxembourg	511	401	1,245	1,051	(1)	(1)	(1)	(1)
URSS	(1)	(1)	(1)	(1)	510	499	3,309	2,418
Autres	4,986	2,849	6,611	5,614	13,314	20,227	12,372	13,203
<b>TOTAL</b>	<b>129,592</b>	<b>146,076</b>	<b>137,752</b>	<b>195,813</b>	<b>124,720</b>	<b>197,541</b>	<b>131,654</b>	<b>180,941</b>

Source : SFIA

(1) Si des importations ont eu lieu, elles figurent dans la rubrique "Autres" de cette année.

**TABLEAU 7**  
**IMPORTATIONS D'AIGLEFIN DU ROYAUME-UNI, SELON LE PAYS D'ORIGINE**

	1985		1986		1987		1988	
	TONNES	En milliers de livres						
NORVÈGE	2,991	4,663	5,263	8,330	7,042	12,209	9,628	14,953
ISLANDE	9,609	6,340	10,612	11,009	10,384	10,237	16,811	17,344
URSS	(1)	(1)	(1)	(1)	2,799	2,208	2,115	1,622
ILES FÉROÉ	2,194	3,840	1,397	2,867	1,376	2,493	1,578	2,969
IRLANDE	3,588	2,772	1,456	967	2,395	1,386	3,445	1,794
DANEMARK	2,241	3,058	1,966	2,397	2,847	3,575	3,427	4,112
AUTRES	2,135	1,862	984	1,048	1,087	4,516	492	843
<b>TOTAL</b>	<b>22,758</b>	<b>22,535</b>	<b>21,678</b>	<b>26,618</b>	<b>27,930</b>	<b>36,624</b>	<b>37,496</b>	<b>43,636</b>

Source : SFIA

(1) Si des importations ont eu lieu, elles figurent dans la rubrique "Autres" de cette année.

**TABLEAU 8**  
(1)  
**IMPORTATIONS DE HARENG DU ROYAUME-UNI, SELON LE PAYS D'ORIGINE**

	1985		1986		1987		1988	
	TONNES	En milliers de livres	TONNES	En milliers de livres	TONNES	En milliers de livres	TONNES	En milliers de livres
IRLANDE	2,880	534	3,883	842	3,505	723	2,416	669
CANADA	654	305	299	152	393	194	388	177
NORVÈGE	4,362	1,953	4,785	2,112	1,920	826	2,899	1,298
HOLLANDE	479	150	322	146	259	101	315	190
RFA	248	103	82	36	(2)	(2)	(2)	(2)
ISLANDE	2,800	1,324	2,809	1,405	3,888	1,768	3,276	1,721
DANEMARK	2,488	464	1,716	354	208	102	162	88
FRANCE	69	32	37	18	(2)	(2)	(2)	(2)
AUTRES	43	39	254	168	33	18	181	116
<b>TOTAL</b>	<b>14,024</b>	<b>4,914</b>	<b>14,188</b>	<b>5,232</b>	<b>10,206</b>	<b>3,732</b>	<b>9,638</b>	<b>4,259</b>

(1) Ces chiffres incluent le hareng frais, réfrigéré, surgelé et fumé.

(2) Si des importations ont eu lieu, elles figurent dans la rubrique "Autres" de cette année.

Source : SFIA

**TABLEAU 9**  
**IMPORTATIONS DE MAQUEREAU DU ROYAUME-UNI, SELON LE PAYS D'ORIGINE**

	1985		1986		1987		1988	
	TONNES	En milliers de livres						
IRLANDE	10,967	1,533	10,637	1,647	17,279	3,001	16,789	3,191
FRANCE	228	124	346	186	375	212	361	176
HOLLANDE	606	130	731	180	650	211	446	142
ITALIE	(1)	(1)	(1)	(1)	0	0	32	16
TAÏWAN	(1)	(1)	(1)	(1)	0	0	18	11
INDE	(1)	(1)	(1)	(1)	2	2	13	8
NORVÈGE	1,479	485	195	43	(1)	(1)	(1)	(1)
AUTRES	180	57	216	102	1,347	466	857	356
<b>TOTAL</b>	<b>13,460</b>	<b>2,329</b>	<b>12,125</b>	<b>2,158</b>	<b>19,653</b>	<b>3,892</b>	<b>18,515</b>	<b>3,899</b>

Source : SFIA

(1) Si des importations ont eu lieu, elles figurent dans la rubrique "autres" de cette année.

**TABLEAU 10**  
**IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DE HOMARD DU ROYAUME-UNI**

	1985		1986		1987.		1988	
	TONNES	En milliers de livres						
<b>IMPORTATIONS</b>								
Vivant	145	1,105	277	1,854	350	2,167	628	3,256
Entier	81	435	70	372	124	540	34	124
Surgelé	56	266	167	1,397	101	624	269	1,537
Autre	292	1,935	517	3,645	7	66	11	82
<b>TOTAL DES IMPORTATIONS</b>	<b>6,402</b>	<b>14,736</b>	<b>6,861</b>	<b>21,305</b>	<b>582</b>	<b>3,397</b>	<b>943</b>	<b>4,997</b>
<b>EXPORTATIONS</b>								
Vivant	877	7,930	837	8,157	1,031	9,743	997	8,939
Entier	39	304	61	409	138	999	37	264
Surgelé	24	264	53	222	308	1,965	318	1,982
Autre	971	8,783	1,061	9,547	348	1,019	113	801
<b>TOTAL DES EXPORTATIONS</b>	<b>4,239</b>	<b>14,010</b>	<b>5,636</b>	<b>19,995</b>	<b>1,824</b>	<b>13,726</b>	<b>1,465</b>	<b>11,985</b>

Source : SFIA

**TABLEAU 11**  
**IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS D'AQUILLAT DU ROYAUME-UNI**

	1985		1986		1987 <sup>(1)</sup>		1988 <sup>(1)</sup>	
	TONNES	En milliers de livres	TONNES	En milliers de livres	TONNES	En milliers de livres	TONNES	En milliers de livres
<b>IMPORTATIONS</b>								
CANADA	255	243	265	230	265	230	96	90
IRLANDE	5,224	1,843	4,230	1,561	6,088	2,418	3,594	1,450
É.-U.	721	668	476	427	972	1,231	673	769
RFA	7	9	11	27	(2)	(2)	(2)	(2)
SUISSE	(2)	(2)	(2)	(2)	0	0	13	9
TAÏWAN	(2)	(2)	(2)	(2)	49	80	64	92
FRANCE	(2)	(2)	(2)	(2)	35	40	36	31
AUTRE	193	140	93	70	241	308	162	176
<b>TOTAL DES IMPORTATIONS</b>	<b>6,400</b>	<b>2,903</b>	<b>5,075</b>	<b>2,315</b>	<b>7,385</b>	<b>4,077</b>	<b>4,542</b>	<b>2,527</b>
<b>EXPORTATIONS</b>								
FRANCE	N/A		5,842	6,766	6,366	7,986	5,294	7,094
FRA	N/A		519	736	938	1,890	735	1,073
THAÏLANDE	N/A		165	73	145	258	187	102
HOLLANDE	N/A		56	69	67	97	112	179
SUISSE	N/A		21	13	20	57	(2)	(2)
NORVÈGE	N/A		(2)	(2)	(2)	(2)	27	20
BELGIQUE-LUXEMBOURG	N/A		89	156	145	258	132	238
AUTRE	N/A		122	268	33	48	62	75
<b>TOTAL DES EXPORTATIONS</b>			<b>6,818</b>	<b>8,081</b>	<b>7,800</b>	<b>10,460</b>	<b>6,549</b>	<b>8,781</b>

(1) Inclut les autres requins.

(2) Les importations figurent dans la rubrique Autres, cette année.

source : SFIA

EUROPE 1992

Présenté par :  
Armand Blum  
Directeur général  
Bureau de la  
Communauté européenne  
Ministère des  
Affaires extérieures

## EUROPE 1992

UN CHANGEMENT MAJEUR DANS LE PAYSAGE CONCURRENTIEL DU CANADA

Dans mon exposé, j'aimerais aborder ce que signifie l'Europe 1992 pour le monde des affaires canadiens dans son ensemble, et plus précisément pour les exportateurs canadiens de produits de la pêche. Je crois qu'il est important de considérer la situation globalement, de façon à mieux s'y situer.

Le message que j'aimerais transmettre au monde des affaires canadien c'est que l'Europe est à nouveau en train de bouger, en profondeur. Permettez-moi d'essayer d'illustrer en quoi cela concerne le monde des affaires canadien. (Diapositive 1) 1992 signifie la création au sein de la Communauté européenne d'un marché véritablement unique, sans aucun obstacle au mouvement interne des produits, des capitaux, des services ou des personnes. L'Europe est en train de devenir un marché unique, qui n'a rien à voir avec la zone de libre-échange Canada/États-Unis. Le marché unique européen englobe beaucoup plus d'éléments que l'accord de libre-échange Canada/États-Unis. Il faut donc que nous considérions le marché européen comme un seul marché, plutôt que comme la somme du marché du Royaume-Uni, du marché de l'Allemagne, du marché de la France, etc. Les caractéristiques nationales et régionales demeureront bien sûr, et elles sont très importantes pour la commercialisation.

2. J'aimerais tout d'abord tenter d'expliquer pourquoi la création du marché unique européen nous concerne. Pour le monde des affaires canadien, la première chose qui frappe est tout simplement la taille de ce marché (diapositive 2), soit 325 millions de consommateurs riches. La Communauté européenne est le plus gros exportateur et le second importateur au monde.

3. Il est également utile de se pencher sur le réseau commercial international du Marché commun lui-même (diapositive 3). La Communauté européenne a conclu un accord de libre-échange des produits industriels avec les pays de la zone européenne de libre-échange (les pays scandinaves, la Suisse et l'Autriche), et des accords commerciaux privilégiés avec une bonne partie du reste du monde, essentiellement les anciennes colonies de ses états membres.

4. Ce réseau renforce la puissance économique et commerciale propre de la CEE, puissance (diapositive 4) indéniable puisque le produit intérieur brut (PIB) de la CEE est à peu près égal à celui des États-Unis. La puissance économique de la CEE est également évidente sur les marchés mondiaux des capitaux : les centres financiers de la CEE sont responsables de 45% de l'ensemble des prêts bancaires, par opposition à 18% pour ceux du Japon et à 10% pour ceux des États-Unis (diapositive 5).

5. Surtout, la CEE est un géant du commerce international : (diapositive 6) elle assure à elle seule environ 16% du commerce mondial.

6. Pour nos exportations, le marché unique européen est un énorme marché (diapositive 7), qui a connu au cours des trois dernières années un taux de croissance annuel relativement régulier de 17 à 19%.

7. Voyons quelle est la composition de ces exportations (diapositive 8). Premièrement, rappelons que le marché européen est un marché de comptant et, de façon générale, un marché à profits élevés. Deuxièmement, une partie importante de nos exportations vers l'Europe portent sur des produits à valeur ajoutée. Cette diapositive (diapositive 9) vous montre le niveau de nos exportations vers la CEE par province : la suivante (diapositive 10) vous montre le pourcentage du total des exportations de chaque province destinées au marché de la CEE. (Il est d'environ 20% pour Terre-Neuve, et on vous a dit ce matin que 11% de vos exportations de poisson sont destinées à l'Europe de l'ouest et principalement à la CEE).

8. Passons du commerce aux relations économiques. On remarque un nombre élevé de partenariats économiques et industriels (diapositive 11), ce qui explique que les investissements directs de la CEE au Canada soient élevés et en augmentation. Les transferts de technologie en constituent un élément important.

9. De fait, le développement technologique est un aspect important du projet de marché unique européen. Dans le but de relancer la compétitivité technologique de la CEE, l'exercice 1992 correspondra à un effort majeur de recherche et de développement de la part de la Communauté, à savoir un programme de 10 milliards de dollars sur quatre ans. Ce budget est supérieur à l'ensemble des budgets de recherche et de développement des 12 états membres (diapositive 12). La CEE est déterminée à relancer la compétitivité de ses industries en comblant le fossé technologique qui la sépare des Etats-Unis et du Japon. Les avantages qui découleront de la création du plus gros marché unique du monde ainsi que des 10 milliards de dollars qui seront investis au titre de la recherche et du développement devraient favoriser la réalisation de ces objectifs.

10. J'espère avoir donné une idée des raisons pour lesquelles les mutations majeures qui interviennent en Europe concernent le monde des affaires canadiens. En outre, le marché unique de 1992 constitue probablement l'événement économique le plus considérable à se produire en Europe depuis la fondation de la CEE en 1957. Si le marché unique réussit (et tout indique qu'il réussira), notre environnement concurrentiel sera profondément changé. Dans certains domaines, nous serons confrontés à une concurrence plus forte de la part de l'Europe non seulement sur le marché européen mais encore sur les marchés de pays tiers, et sur notre propre marché nord-américain. Par contre, nous bénéficierons d'opportunités plus nombreuses, à condition que les entreprises canadiennes soient à la hauteur de leurs concurrents et réussissent à s'approprier leur part du gâteau économique élargi qui résultera de l'exercice 1992.

11. Voici quelques-uns des éléments essentiels à savoir sur le marché unique de 1992 :

- Le but de l'exercice consiste à accroître la compétitivité internationale des entreprises européennes : ce n'est qu'en s'unissant sur un énorme marché intérieur libre de tout obstacle qu'elles pourront concurrencer sur pied d'égalité les États-Unis et le Japon. Ce n'est que si ce marché reste ouvert et libéral qu'elles pourront aiguïser leur compétitivité internationale.
- Les objectifs? La rationalisation et les économies d'échelle. C'est grâce à la réduction et non à l'augmentation de la réglementation que les entreprises européennes s'efforceront d'atteindre ces objectifs.
- Le marché unique est un programme d'envergure et d'autres politiques majeures de la CEE y sont associées : recherche et développement à l'échelle de la CEE, Politique sur les fusions, Politique sur la petite et moyenne entreprise, Politique énergétique, Politique de développement régional etc.
- Le marché unique va se réaliser. Il s'est d'ailleurs déjà en grande partie réalisé et cette réalisation est pilotée tant par le secteur privé que par les gouvernements.

12. Ce ne sont pas les preuves qui manquent que :

- Les préparatifs de 1992 favorisent l'investissement : augmentation de 8% l'an dernier, soit le taux de croissance le plus rapide en 20 ans.
- Les préparatifs de 1992 favorisent les fusions et les acquisitions : même en excluant les transactions inférieures à 100 millions de dollars US, 240 fusions et acquisitions majeures ont eu lieu l'an

dernier, ce qui représente un total de 135 milliards de dollars US. (101 de ces transactions sont des transactions transatlantiques)

- Dans une grande mesure, nous assistons à la restructuration et au positionnement des entreprises en prévision du marché unique : c'est un fait incontestable pour ce qui est des entreprises européennes, mais c'est également vrai des entreprises américaines et japonaises et de plus en plus des entreprises canadiennes.
13. Que signifiera le marché unique pour le monde des affaires canadien?
- Premièrement, un défi à relever sur le marché européen, sur le marché des pays tiers et sur notre propre marché nord-américain : les entreprises canadiennes devront être en mesure de concurrencer des entreprises européennes de plus en plus compétitives.
  - Deuxièmement, sur ces mêmes marchés, les entreprises canadiennes devront faire concurrence aux entreprises américaines et japonaises qui auront su tirer parti de certains des avantages de 1992.
  - Troisièmement, à court terme, les partenaires européens potentiels auront tendance à se tourner davantage sur eux-mêmes, afin d'assurer leur "base" européenne.
14. Mais il y aura aussi des aspects positifs :
- Le marché unique va promouvoir la croissance européenne et par conséquent stimuler la demande (diapositive 13). Permettez-moi de vous donner un exemple : le marché unique va se faire à partir d'une base élevée et même si le revenu national moyen de la CEE n'augmente que pour atteindre celui de la Belgique aujourd'hui, cela va représenter un pouvoir d'achat supplémentaire de 700 milliards de dollars (soit environ l'équivalent du PIB total de l'Italie).

- La CEE sera une place plus attrayante pour l'investissement à cause de la présence d'économies de marché et de production, d'installations de recherche et de développement et de facilités d'accès, notamment l'accès des entreprises basées dans la CEE aux marchés publics de la CEE.
- La CEE sera un marché plus facile en raison de l'adoption de normes uniformes et mutuellement reconnues sur une base relativement confortable, grâce à l'application d'une seule procédure de protection des brevets et non plus de 12, grâce à la possibilité de créer une seule société et non plusieurs, et grâce à la mise en place de systèmes rationalisés d'entreposage et de distribution.

15. Que signifiera le marché unique pour les exportateurs canadiens de produits de la mer?

L'Europe 1992 peut avoir un impact sur le secteur des pêches dans deux domaines possibles :

- A) On peut espérer que les exportateurs canadiens bénéficieront bientôt de l'élimination des dispositions régissant l'allocation de quotas tarifaires aux états membres de la CEE pour les produits de la pêche, et
- B) Les exportateurs canadiens seront obligés d'observer des normes et des règles mieux définies mais plus strictes en matière de salubrité et de spécifications techniques ainsi qu'en matière d'étiquetage des produits de consommation.

L'élimination des allocations de quota accordées aux états membres individuels dans le cadre des quotas avec droits de douane réduits devrait avantager les entreprises canadiennes, en leur donnant une plus grande souplesse et une plus grande rapidité d'action pour orienter leurs produits vers les marchés les plus propices de la Communauté.

Les normes techniques et sanitaires et autres directives de la CEE s'appliqueront en général à tout le secteur agro-alimentaire. Par exemple, sur toutes les directives de la CEE qui ont été proposées, déposées ou adoptées, 20 seulement ont été identifiées comme présentant un intérêt possible pour le secteur des pêches. Là-dessus, quatre concernent spécifiquement le commerce des produits de la pêche et une seule a été déposée. Il s'agit de la directive sur l'obligation d'éviscérer le poisson avant de le commercialiser. Voici quelques autres exemples de directives générales qui s'appliquent à toute l'industrie agro-alimentaire :

- A) Directive sur les additifs dans les produits alimentaires. Le texte de cette directive vise à éviter l'adoption de mesures nationales sur les additifs susceptibles de nuire au libre mouvement des produits. Les additifs qui sont conformes à la directive devraient circuler librement dès le début 1991; début 1992, les additifs non conformes seront interdits.
- B) Directive sur les aliments surgelés. Les produits qui sont conformes à la directive devraient circuler librement dans tous les états membres à partir de juin 1990. Début 1991, le commerce des produits non conformes sera interdit.
- C) Directive sur les matériaux et objets destinés à entrer en contact avec des produits alimentaires (emballages, etc.). Les matériaux et objets qui sont conformes à la directive devraient pouvoir circuler dans tous les états membres à partir de juin 1990. Ceux qui ne le sont pas seront interdits partout à partir de janvier 1992. Les exportateurs canadiens devront peut-être envisager certains ajustements.

Le projet de 1992 concerne également les règlements sur la qualité. L'importance qu'auront les règles communes sur le contrôle de la qualité pour le commerce futur des produits de la mer peut être source de

préoccupations. Les responsables de l'hygiène de la CEE seront peut-être tenus d'inspecter "individuellement et périodiquement" toutes les usines de transformation du poisson, ce qu'ils font déjà pour nos usines de conditionnement de la viande.

Le projet de 1992 ne modifiera en rien les éléments fondamentaux du marché commun du poisson. On prévoit que les approvisionnements de la CEE en poisson resteront constants. La Communauté continuera à manquer de certaines variétés de poisson, notamment la morue, et à recourir aux importations.

16. Une grande question reste posée : l'Europe post-1992 sera-t-elle protectionniste, faudra-t-il parler de la "forteresse Europe"?

De toute évidence, tel n'est pas l'objectif du projet 1992. L'Europe 1992 se veut une solution de remplacement au protectionnisme, le protectionnisme étant considéré comme une expérience du passé, qui a échoué au plan de la compétitivité. Ceci dit, nous assistons à l'heure actuelle à un vaste exercice de restructuration qui (de même qu'il fera des "gagnants") fera aussi des "perdants" au plan individuel, sectoriel et régional. Les "perdants" relanceront les pressions protectionnistes, mais tout indique que l'ensemble de la CEE résistera.

Il est également évident que la CEE négociera habilement dans le cadre des négociations commerciales multilatérales et cherchera à utiliser certains des avantages gagnés en 1992 comme atouts de négociation vis-à-vis de ses partenaires extérieurs.

En définitive, la façon dont tout va se jouer dépend de plusieurs impondérables : les négociations de l'Uruguay Round vont-elles échouer? Connaîtrons-nous une récession profonde? Les ministres des finances du Groupe des sept vont-ils perdre tout contrôle sur les taux de change et sur les déficits budgétaires et commerciaux?

A la question "va-t-on voir se créer une "forteresse Europe?", je répondrai ceci : ce n'est pas prévu, et si nous avons un peu de chance, non. Mais tout n'est pas joué!

17. Une dernière question : qu'est-ce que peut faire le monde des affaires canadien?

- Premièrement, se renseigner. Vos organismes consultatifs commerciaux respectifs comme la SAGIT et le Groupe de travail de David Culver sur l'Europe ont été constitués pour les raisons suivantes :
- Ils sont associés de près à un processus d'analyse sectorielle bien structuré, pilotés par le gouvernement fédéral.
- Dès que vous en saurez davantage sur ce que signifie 1992 pour votre secteur, utilisez vos réseaux pour faire le point sur la façon dont vous pensez que vos intérêts sont concernés : contactez vos associations, vos homologues dans les pays tiers et le cas échéant des experts-conseils spécialisés.
- Ceci fait, vous pourrez commencer à vous poser les questions stratégiques auxquelles de nombreuses entreprises américaines et japonaises commencent depuis au moins un an à répondre.
  - Avez-vous besoin d'une présence d'entreprise au sein de la CEE? Voulez-vous profiter des subventions octroyées par la CEE au titre de la recherche et du développement en installant dans la CEE un centre de recherche et de développement?
  - Si vous commercialisez déjà vos produits en Europe, 1992 vous donne-t-il l'occasion de pénétrer d'autres marchés européens à un coût raisonnable? 1992 vous donne-t-il l'occasion de rationaliser vos activités de marketing et de distribution?

- Savez-vous tout ce qu'il vous faut savoir à propos de l'élaboration des normes européennes, lesquelles ont souvent tendance à devenir des normes mondiales? Savez-vous comment elles s'intègrent aux normes internationales existantes?
- Le ministère des Affaires extérieures et plus spécifiquement le Bureau de la Communauté européenne est prêt à vous aider si vous avez besoin de conseils ou de renseignements. Vous pouvez nous contacter directement ou par l'intermédiaire du Centre de commerce international de votre région. Nous venons de publier la première phase d'une étude que nous avons commanditée sur les implications du marché unique européen. Vous pouvez vous la procurer par l'intermédiaire du Centre de commerce international de votre région.

18. Le message que j'aimerais vous transmettre est relativement simple, bien que le processus soit complexe:

- Quelque chose d'important est en train de se produire en Europe.
- Cela va vraisemblablement modifier en profondeur votre environnement concurrentiel.
- Cela comporte à la fois des risques et des opportunités.
- Vous devez vous informer. Vous devez dominer la situation. Il faudra peut-être que vous fassiez quelque chose.

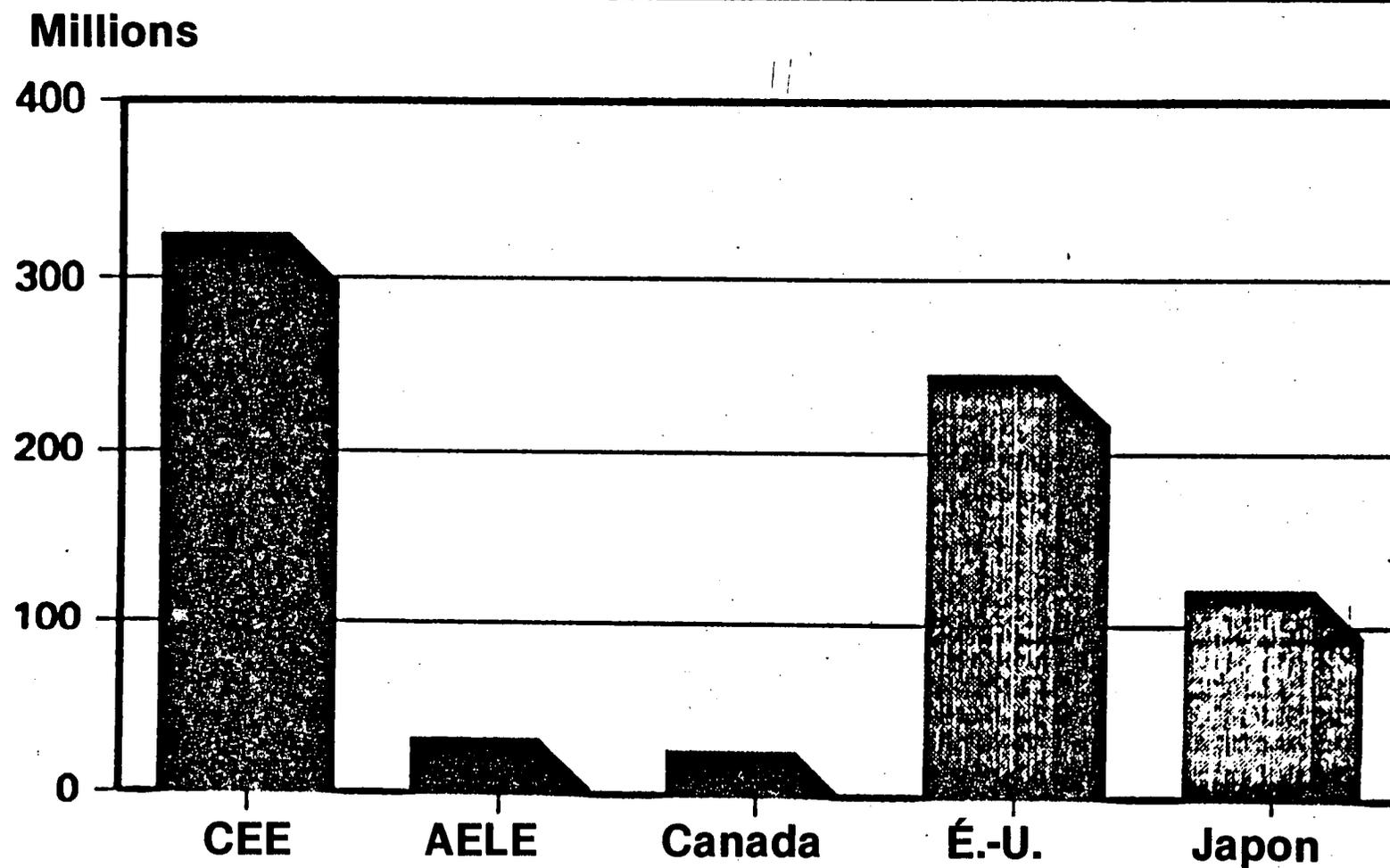
19. Vous êtes réunis ici pour discuter des perspectives de changement des dix prochaines années pour le monde international des affaires. L'Europe 1992 constitue l'un des principaux éléments du changement.

Merci.



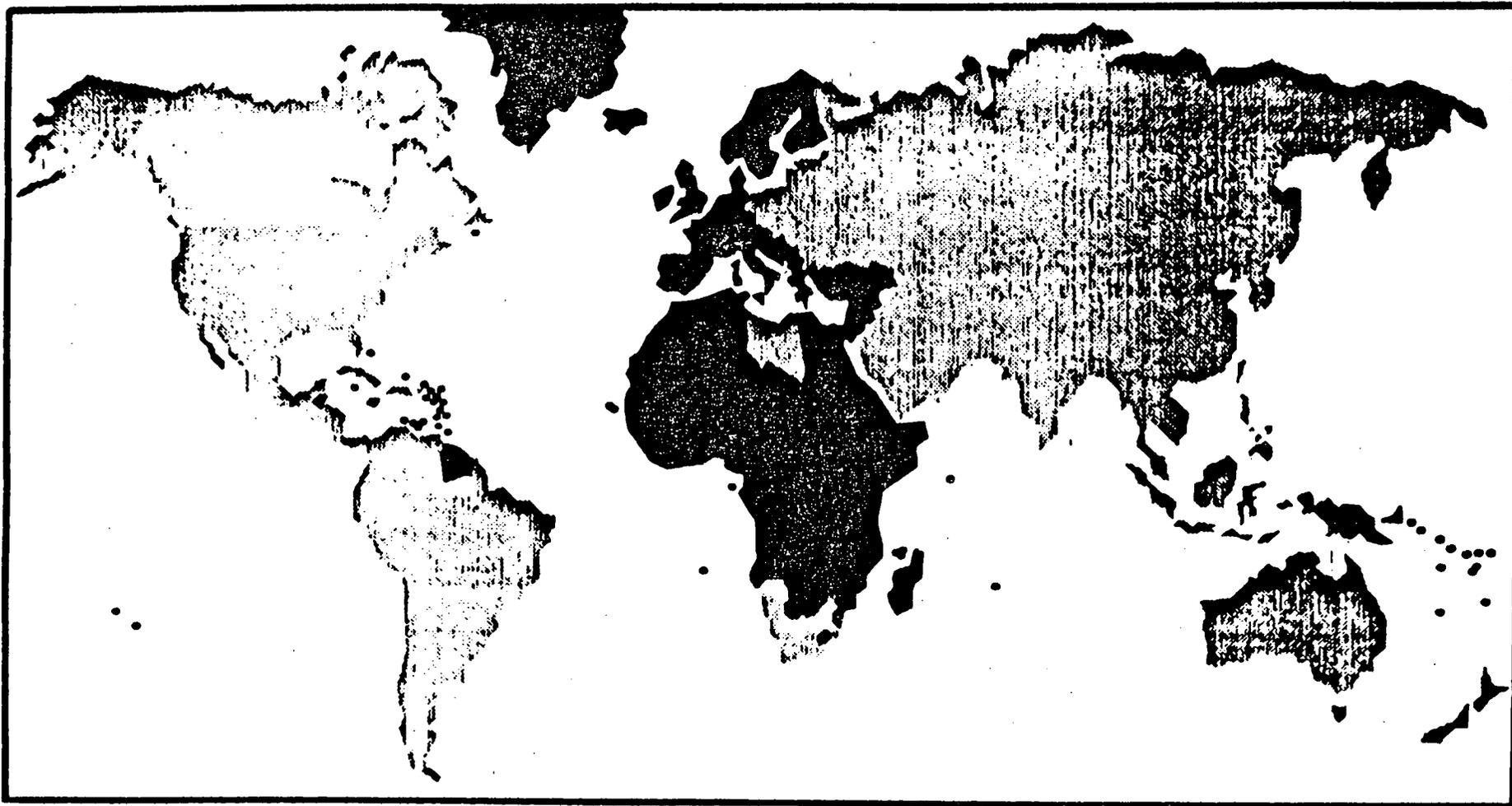
**La  
Communauté  
Européenne**

# Population — 1988

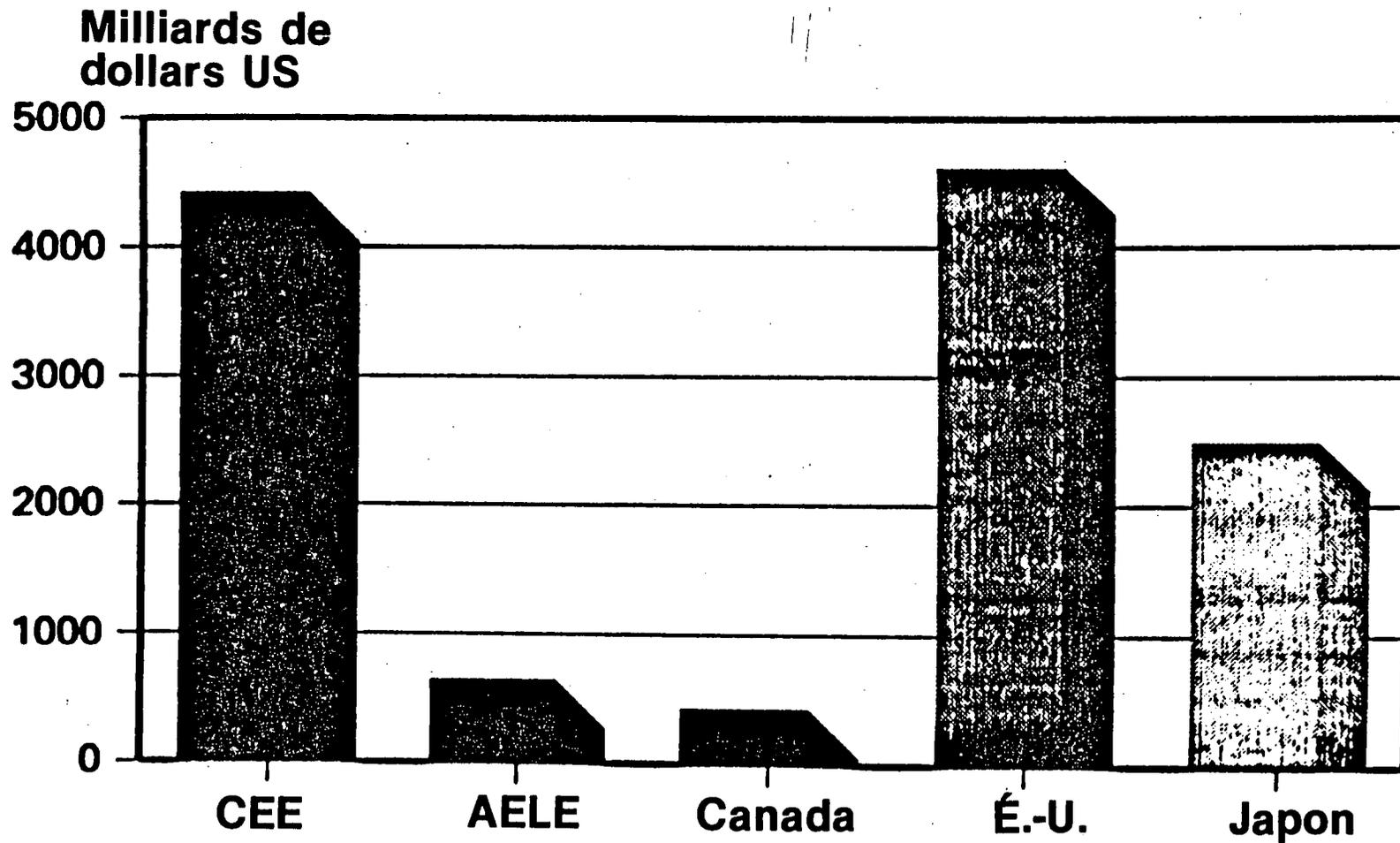


Source : Principaux Indicateurs économiques de l'OCDE

# Les partenaires commerciaux privilégiés de la CEE

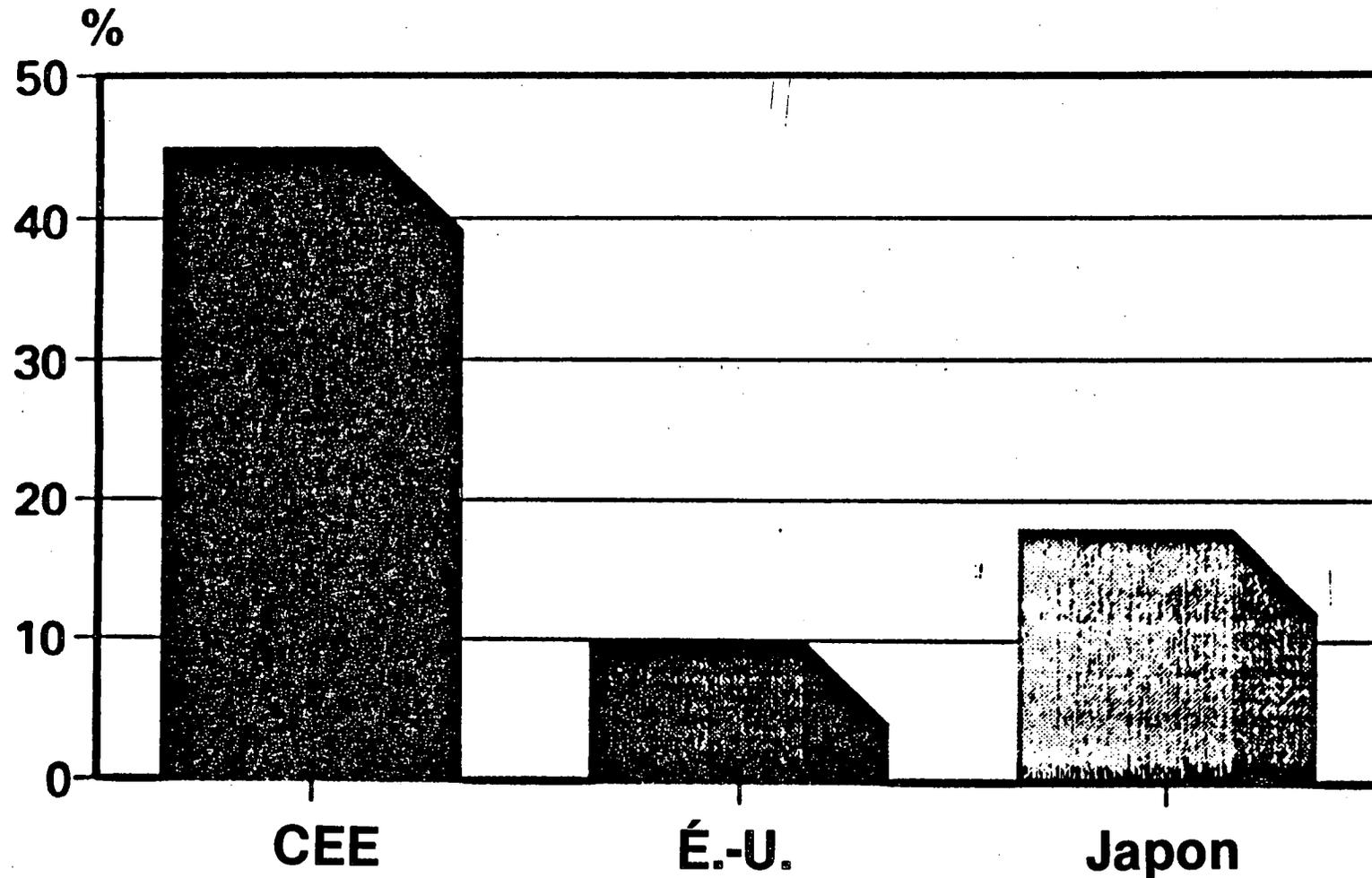


## Produits intérieur brut — 1988



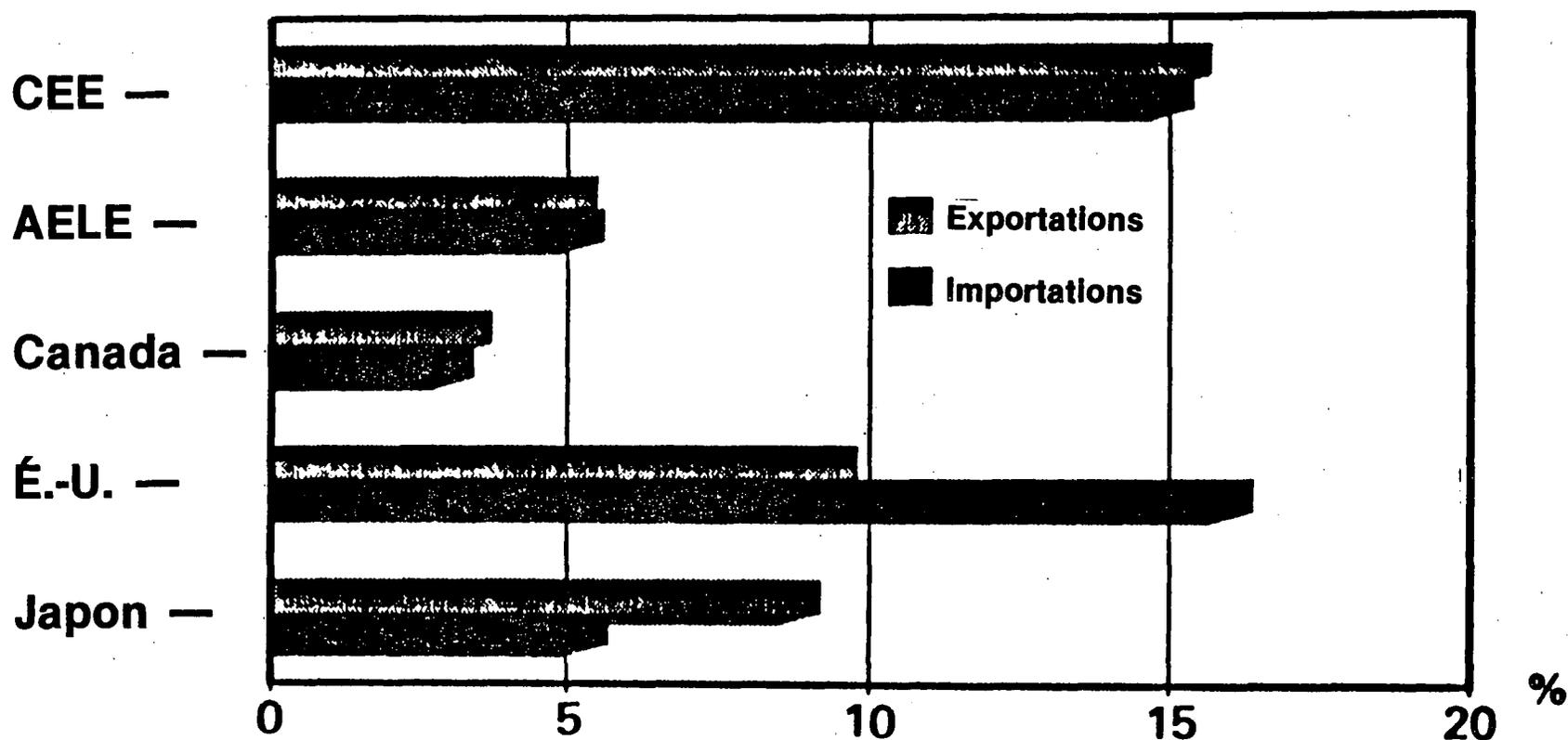
Source : Principaux indicateurs économiques de l'OCDE et Warton Econometric Forecasting Associates.

# Ensemble des prêts bancaires — 1987



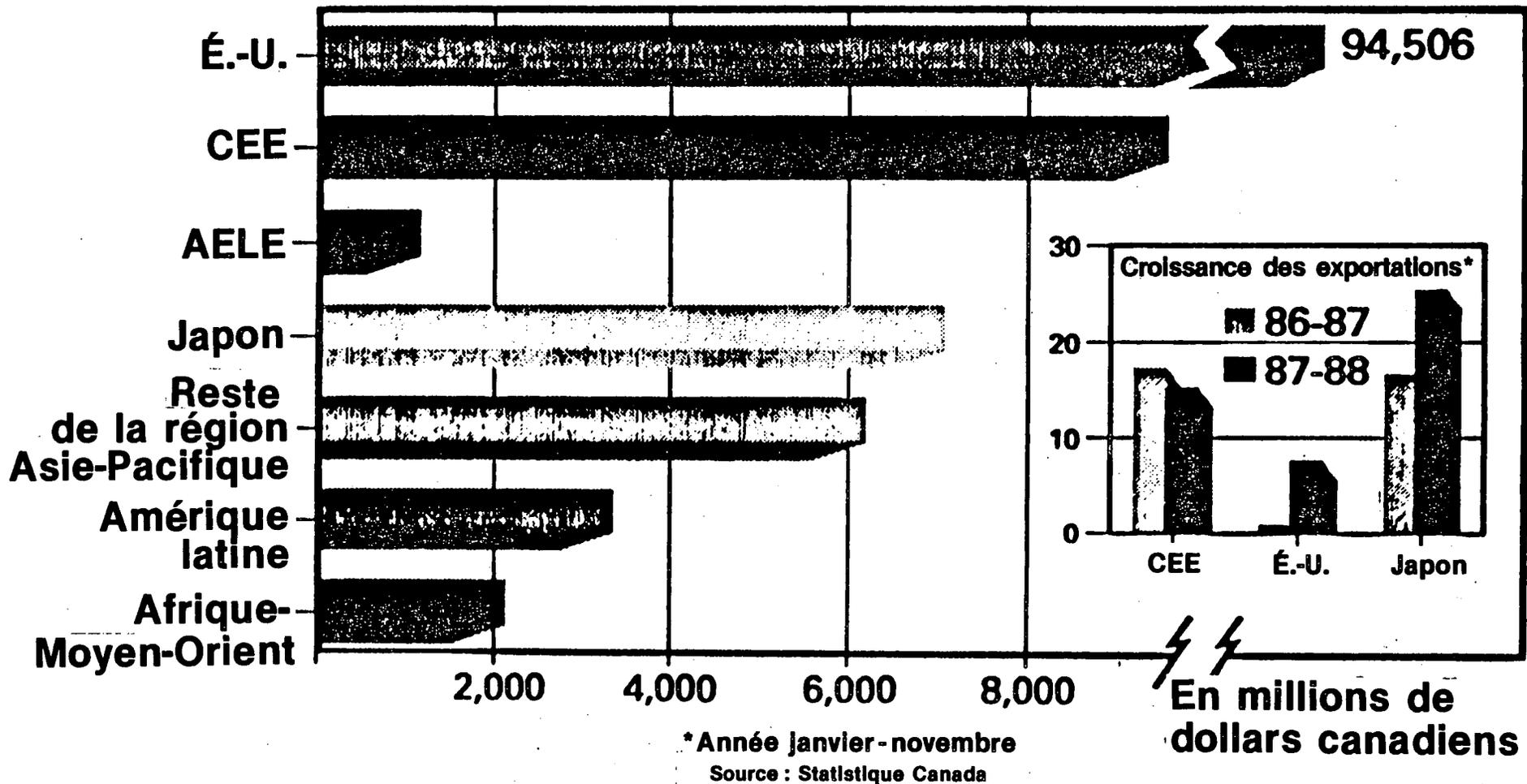
Source : FMI et SRI  
International

# Part des exportations et des importations mondiales — 1987

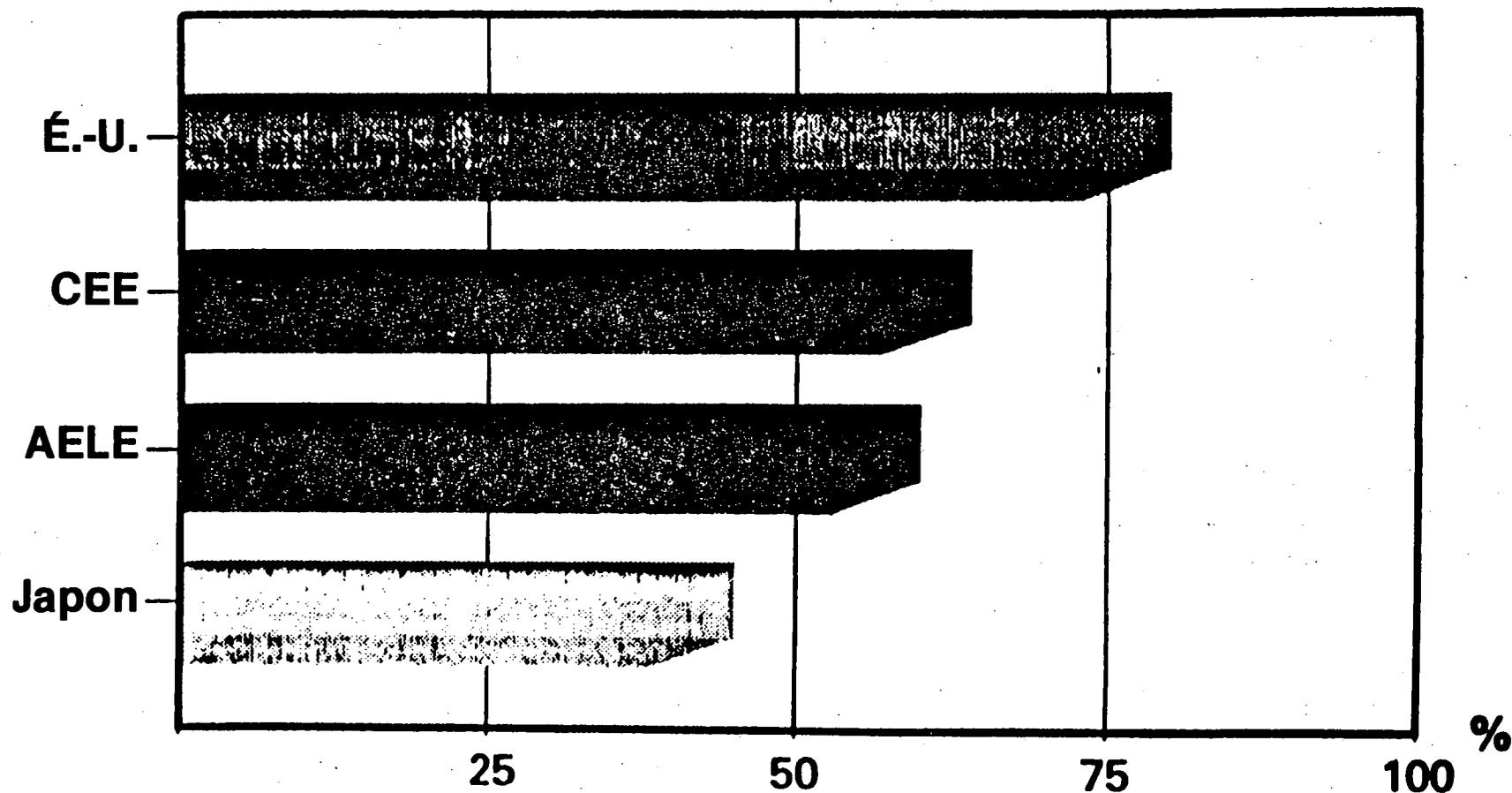


Source : GATT — Commerce international 1987-88

# Exportations canadiennes — 1987

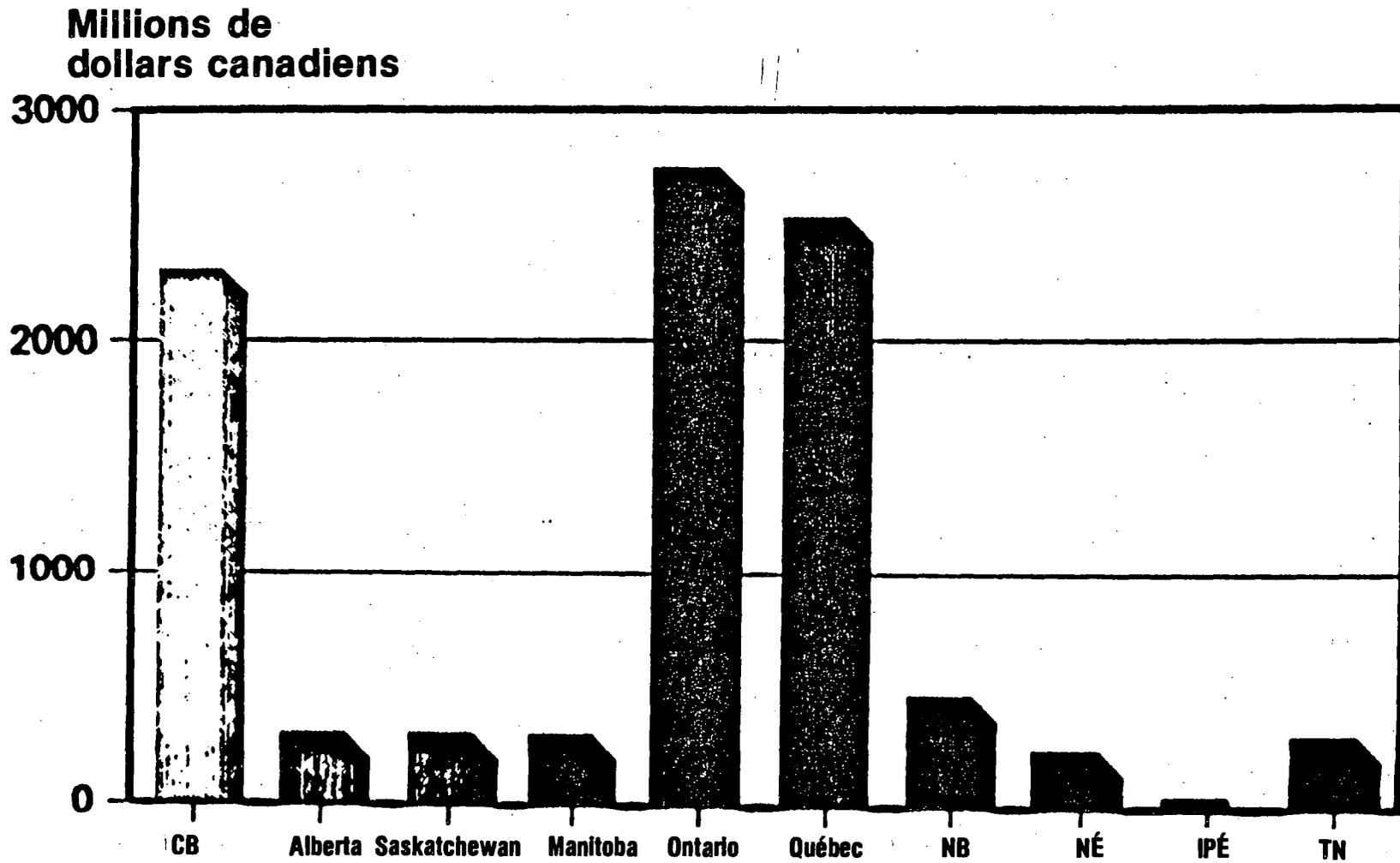


# Exportations de produits manufacturés et semi-manufacturés en pourcentage des exportations totales — 1987



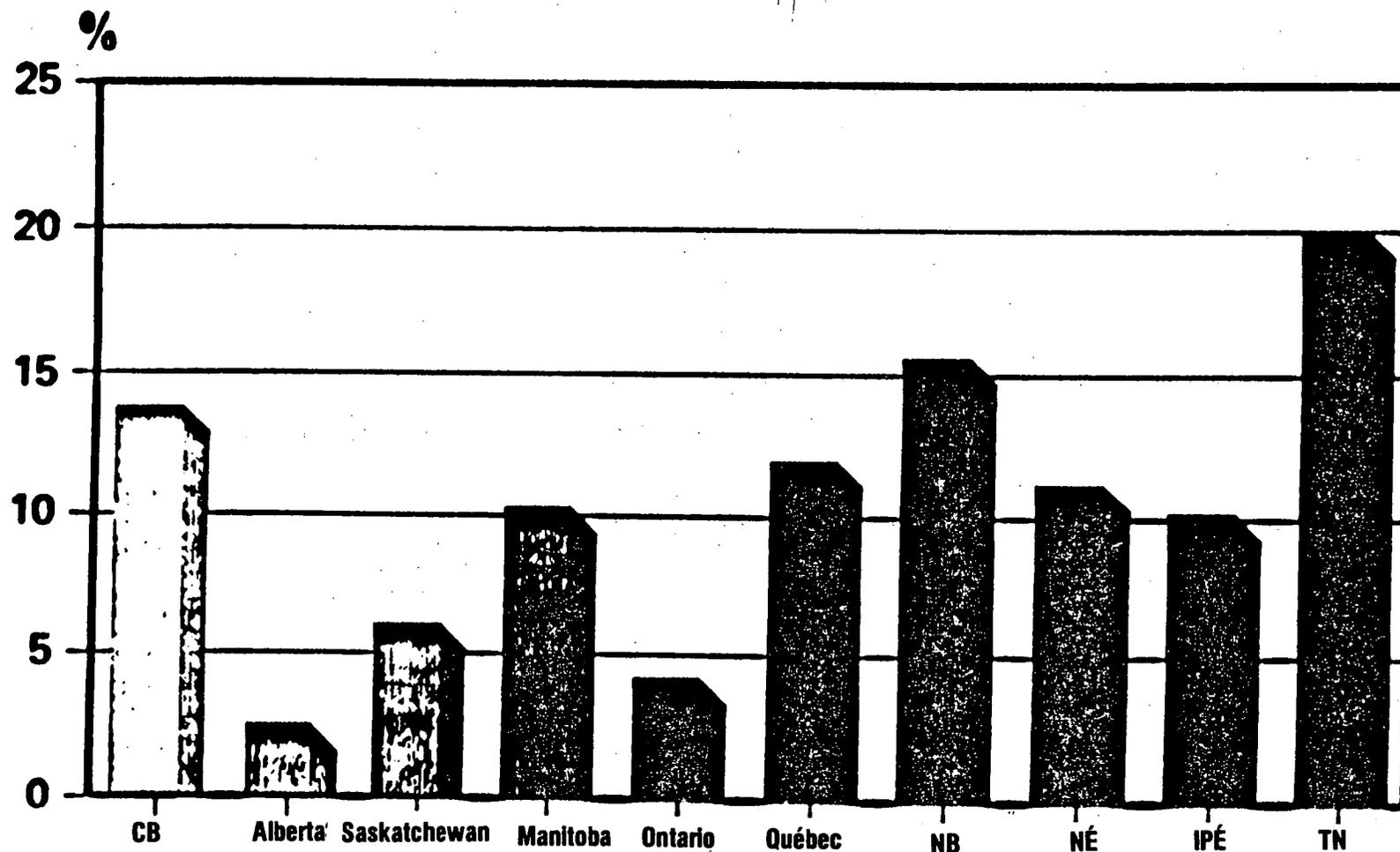
Source : Statistique Canada

# Exportations des provinces vers la CEE — 1987



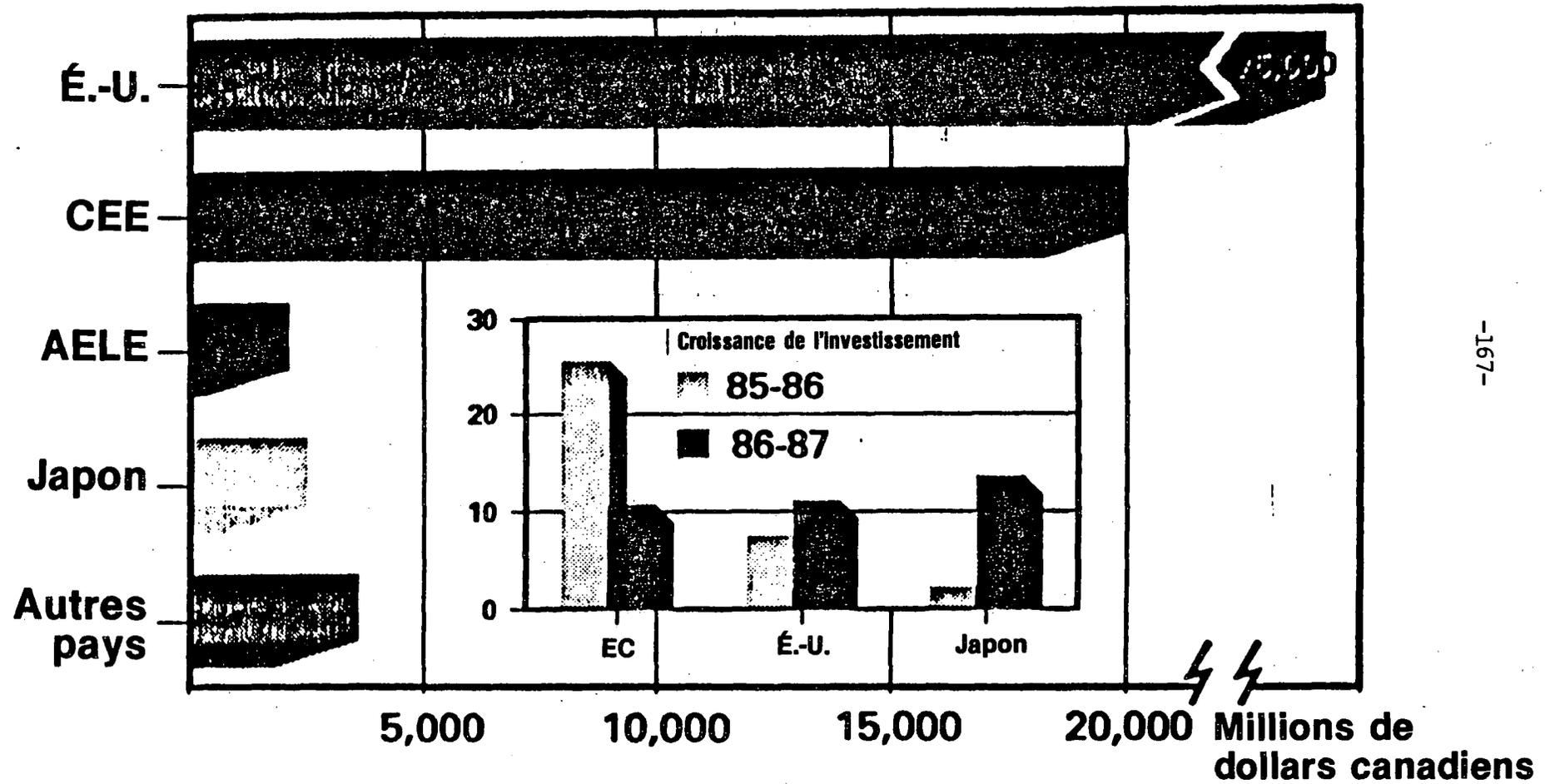
Source : Statistique Canada

## Exportations vers la CEE en pourcentage des exportations totales — 1987



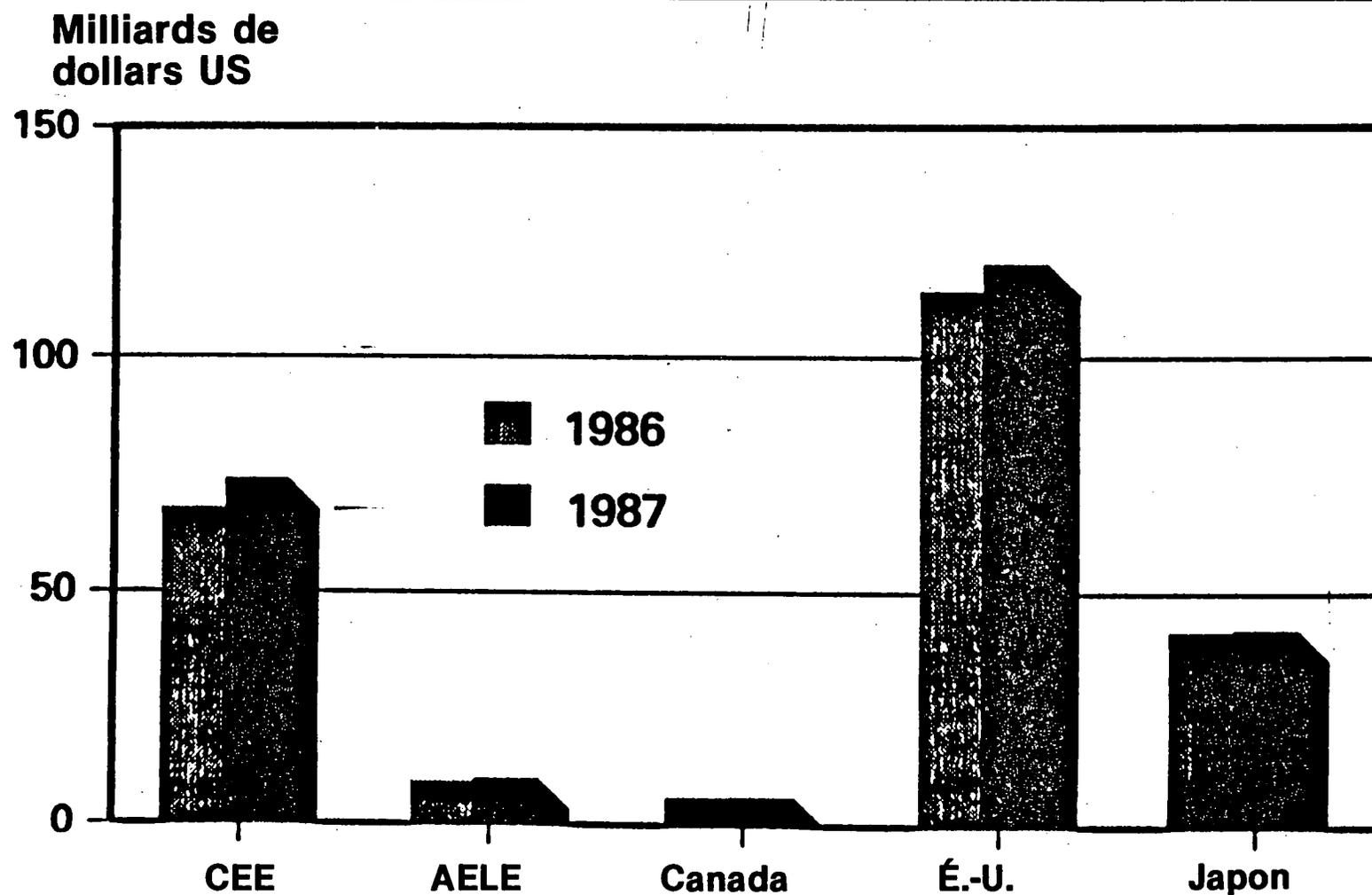
Source : Statistique Canada

# Investissement directs étrangers au Canada — 1987



Source : Statistique Canada

# Dépenses brutes au titre de la recherche et du développement



Source : Statistique Canada

# Impact prévu de 1992 sur la CEE

---

- PIB**
- ➡ **Augmentation de la productivité**
  - **4.5% à 7.0% d'augmentation**
- Emploi**
- ➡ **Régénération de l'industrie européenne**
  - **1.8 à 5 millions d'emploi supplémentaires**
- Prix à la consommation**
- ➡ **Augmentation de la concurrence**
  - **Réduction de 6.1% à 4.5% des prix à la consommation**
- Importations**
- ➡ **Stabilité et importance des sources internationales**
  - **d'approvisionnement — Augmentation annuelle de 4.6%**

Source : Rapport Cecchini et étude BIPE

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE :  
OPPORTUNITÉS POUR LES PRODUITS DE LA MER

Présenté par :  
Alex Fekete  
Analyste de l'industrie  
ISTC

## L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE :

## OPPORTUNITÉS POUR LES PRODUITS DE LA MER

Discours prononcé lors de la conférence "Perspectives '89  
sur les produits de la mer" qui s'est tenue à St.John's (Terre-Neuve)

le 13 avril 1989

par Alex Fekete

Analyste de l'industrie, Direction de l'alimentation, Industrie, sciences et  
technologie Canada

Bonjour mesdames et messieurs!

Je suis très heureux de me trouver parmi vous pour vous parler des opportunités qu'offre l'Accord de libre-échange Canada/États-Unis pour la commercialisation des produits de la mer. En rédigeant mes notes, j'ai retrouvé un sondage réalisé en décembre 1988 par DECIMA RESEARCH. Ce sondage a révélé qu'après trois ans de publicité autour de l'accord du libre-échange et dans le sillage d'une élection fédérale dont l'enjeu était essentiellement le libre-échange, 74% des Canadiens interrogés dans l'ensemble du Canada ont déclaré qu'ils n'avaient pas "de renseignements suffisamment clairs sur l'accord du libre-échange".

Mes remarques cet après-midi porteront sur les points suivants :

1. Les principaux objectifs de la politique commerciale du Canada et du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce).

2. L'application de l'Accord de libre-échange : résultats, opportunités, avantages, et défis.
3. L'importance du marketing et d'un développement commercial durable, dans un régime de plus grande ouverture des marchés.

### Aperçu général

Le Canada et 22 autres nations ont signé en 1947 l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), accord par lequel ils s'engageaient dans un processus de libéralisation des échanges commerciaux. Le Canada a toujours été vivement intéressé à maintenir un système de commerce ouvert et à renouveler l'autorité du GATT. Les pays de petite et moyenne importance comme le Canada ont besoin que des règles commerciales internationalement reconnues soient appliquées pour avoir la garantie que leurs droits seront observés par les pays économiquement plus puissants. Cette question revêt une importance particulière pour le Canada depuis quelques années, plusieurs groupes de pression aux États-Unis invoquant de plus en plus agressivement les lois commerciales de leur pays pour limiter les importations, ce qui a fini par entraîner en 1988 l'adoption du Omnibus Trade Bill.

Le paysage planétaire connaît une mutation rapide. On nous a exposé plus tôt le processus de l'intégration économique européenne, processus qui devrait se terminer d'ici la fin 1992. La perestroïka, la restructuration et le renouveau économiques de l'Union soviétique et de plusieurs pays de

l'Europe de l'est sont autant d'événements dynamiques et encourageants. Confronté à un environnement en pleine évolution et à la formation d'unités économiques transnationales, le Canada a dû prendre des décisions concernant sa future orientation commerciale. En matière de négociations commerciales, le principal souci du Canada a été d'adhérer aux principes de libéralisation des échanges commerciaux énoncés par le GATT, tout en s'efforçant de limiter les dégâts résultant des mesures commerciales prises par les États-Unis.

Ces événements ont servi de toile de fond aux négociations qui ont amené le Canada à signer le 2 janvier 1988 un Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE). Dans la perspective canadienne, l'objectif de cet accord était d'élargir les initiatives prises jusque là, d'encourager la concurrence sur le marché canadien et d'ouvrir l'énorme marché américain aux produits et services du Canada. Ces objectifs répondent à l'internationalisation des activités financières et à la mondialisation de l'application des sciences et de la technologie et des investissements.

#### Objectifs

D'après l'analyse officielle de l'ALE, le Canada a poursuivi dès le départ quatre principaux objectifs dans ses négociations bilatérales avec les États-Unis :

- Obtenir un accès plus ouvert pour les exportations canadiennes destinées aux États-Unis.
- Obtenir un accès plus sûr, "les Canadiens souhaitant avoir l'assurance que s'ils investissent pour desservir le marché nord-

américain, ils ne seront pas assujettis aux caprices des tribunaux et des organismes de réglementation américains. Ils accusent les lois commerciales des États-Unis d'avoir été appliquées inconséquemment dans le but de les harceler".

- Obtenir des dispositions spéciales concernant les secteurs sensibles; et
- Servir d'exemple au chapitre de la libéralisation réciproque des échanges commerciaux et modèle pour les négociations multilatérales de l'Uruguay Round.

#### Résultats

L'Accord de libre-échange Canada/États-Unis réalise trois choses :

1. Il élimine toutes les barrières tarifaires et certaines barrières non tarifaires à l'intérieur du continent nord-américain. Ces barrières avaient pour effet de réduire les revenus réels des consommateurs, d'augmenter les coûts de production et de détourner les ressources de leur utilisation la plus efficace. Aux États-Unis, l'augmentation des tarifs douaniers en proportion du contenu manufacturé des produits a limité et découragé les fabricants canadiens. L'élimination de ces limites revêt une importance capitale pour la future restructuration de l'industrie canadienne.

L'élimination des tarifs douaniers est l'un des résultats majeurs de l'ALE. L'ensemble des tarifs douaniers seront supprimés d'ici le 1er janvier 1998. A l'heure actuelle, environ le tiers des produits

canadiens de la pêche destinés au marché américain sont frappés de droits de douane. Inversement, environ 15% des importations canadiennes provenant des États-Unis le sont. Certains tarifs douaniers seront éliminés immédiatement, d'autres en plusieurs étapes échelonnées sur cinq ans et d'autres enfin sur 10 ans.

Le tableau qui suit fait état de l'échéancier fixé pour l'élimination des tarifs douaniers pour les principaux produits de la pêche :

	Droits de douane canadiens (%)	Droits de douane américains (%)
<b>Élimination immédiate</b>		
Poissons plats frais/surgelés (à l'exclusion des filets)	Libre 5	1.1(\$/kg) 0 to 6
Farine de poisson	7.3 to 7.5	0 to 5
Huile de poisson		
<b>Élimination sur cinq ans</b>		
Filets de poisson de fond frais/ surgelés	free 3	4.1(\$/kg) or 6 3 to 12
Saumon	10	3.5 to 14
Clams		
<b>Élimination sur 10 ans</b>		
Thon	7 to 14	1.1(\$/kg) or 35
Bâtonnets de poisson	11	10 to 15
Repas tout préparés	6 to 17.5	10
Sardines	2(\$/kg) or 11	2.5 to 20
Hareng	8	4 to 8
Crabe	8 to 8.2	5 to 11

2. L'accord fixe des règles commerciales qui permettront la création des deux côtés de la frontière d'un climat plus prévisible et propice aux décisions commerciales. Comme l'a fait remarquer un observateur : "Les règles commerciales sont des règles qui gouvernent les investissements. Ce qu'un homme d'affaires veut savoir lorsqu'il décide de construire une nouvelle usine, c'est quelle taille elle doit avoir et quel marché elle va desservir." L'accord crée des conditions favorables à l'accroissement des investissements et des activités des entreprises de part et d'autre de la frontière.
3. Si l'accord en lui-même n'élimine pas les risques de conflits commerciaux, il permet d'anticiper ou de régler conjointement les problèmes mineurs. Si on réussit à forger en Amérique du nord des règles commerciales bilatérales et exhaustives, cela devrait améliorer encore les relations commerciales entre nos deux pays.

#### Avantages sectoriels

L'Accord de libre-échange Canada/États-Unis entraînera des avantages économiques significatifs pour l'industrie canadienne de la pêche. Il permettra :

- D'améliorer l'accès des produits canadiens de la pêche à l'énorme marché américain. La réduction des droits de douane donnera aux exportateurs canadiens de produits de la pêche un avantage concurrentiel par rapport aux exportateurs des autres pays, et offrira au Canada des opportunités accrues de création d'emplois et de transformation de produits à valeur ajoutée;
- De favoriser les exportations canadiennes de produits de la pêche grâce à la mise en place d'un mécanisme de règlements des conflits. Les exportateurs auront la garantie que les abus de droits anti-dumping et de droits compensatoires seront jugés strictement selon la

loi. La défense de tels cas prendra moins de temps et d'argent grâce à l'existence d'un processus de règlement des conflits.

- De réduire les obstacles au commerce découlant des règlements et procédures en vigueur aux États-Unis. Le Canada et les États-Unis s'engagent à collaborer à l'élimination des obstacles techniques au commerce.
- De laisser intacts les pouvoirs conférés au ministre des Pêches et océans, pouvoirs qui consistent à s'assurer que nos ressources halieutiques profitent aux Canadiens. L'Accord prévoit que les bateaux de pêche américains n'auront ni directement ni indirectement accès aux stocks halieutiques du Canada; et
- De maintenir la capacité du Gouvernement du Canada de mettre en oeuvre des programmes de développement social et régional destinés à favoriser les pêcheries.

Dans les régions côtières du Canada, des centaines de petites localités vivent de l'industrie de la pêche. En redéfinissant les règles et procédures qui gouvernent les échanges commerciaux du Canada et de son principal partenaire commercial, l'Accord aura pour effet de renforcer le potentiel de croissance future de l'industrie de la pêche. Cela est très important, à Terre-Neuve peut-être plus qu'ailleurs.

#### Le marché des produits de la mer aux États-Unis

Les États-Unis sont un importateur net de produits de la mer depuis 1895. En 1987 (dernière année pour laquelle nous avons des statistiques), le total des importations américaines s'est chiffré à 5.7 milliards de dollars US. Cela situe les États-Unis au second rang après le Japon au chapitre des importations de produits de la pêche. De la même façon, les États-Unis arrivent au second rang des exportateurs de produits de la mer, avec, en

1987, un total de 1.5 milliard de dollars d'exportations. Le Canada a gardé sa première place et 60% de ses exportations sont destinées aux États-Unis.

En 1987, la consommation par habitant de produits de la mer a atteint aux États-Unis le chiffre record de 15.4 livres. C'est un chiffre bas par rapport à de nombreux autres pays (et également par rapport à la consommation par habitant de boeuf ou de volaille), mais il représente néanmoins une augmentation de 25% depuis les cinq dernières années.

Comme on pourrait s'y attendre de la part d'un pays où la consommation de produits de la mer par habitant n'est pas élevée, les consommateurs américains ne sont pas très sophistiqués. Les experts médicaux et les conseillers en nutrition conseillent de consommer davantage de produits de la mer, en raison de leur faible teneur en cholestérol et des substances omega-3 qu'ils contiennent, mais seul un nombre relativement peu élevé de consommateurs sont prêts à modifier leurs habitudes alimentaires pour des raisons de santé. Les consommateurs américains donnent la préférence aux espèces à haute valeur, et notamment aux poissons à chair blanche, n'ayant pas un goût de poisson trop prononcé.

#### Les défis du marché

Le marché américain offre de nombreuses opportunités, dans la mesure où les consommateurs sont de plus en plus audacieux dans leurs habitudes alimentaires : en effet, ils disposent en général d'un revenu plus grand à consacrer à l'achat de produits plus chers, et ils sont de plus en plus soumis à l'influence de l'image "exotique" associée aux produits de la mer. De l'autre côté, cependant, les notions de prix des produits, de sécurité, de disponibilité et de réglementation font partie de la catégorie de ce que nous appelons, dans le jargon du marketing, des "défis". Le marché américain est rempli pour le moment d'incertitudes et d'incohérences. Chaque opportunité de marché comporte des pièges, et en particulier si l'on manque de prudence. J'aimerais vous énumérer les principales contraintes

dont il faut tenir compte, à savoir l'offre, le prix, la commodité, la sécurité, la réglementation et l'étiquetage.

L'offre - La réduction des quotas au Canada, en Norvège, en Islande et au Danemark témoigne du resserrement de l'offre des espèces de poisson de fond de l'Atlantique en 1989. Étant donné que de nombreux acheteurs américains ne veulent plus subir les hauts et les bas qu'ils ont connus pour la morue, ils se tournent vers des espèces de remplacement, parmi les poissons à chair blanche. A titre d'exemple, la compagnie Long John Silver, l'un des plus gros acheteurs de morue, va commercialiser cette année un nouveau produit fabriqué à partir de goberge de l'Alaska. C'est la première fois que la goberge de l'Alaska fait son entrée sur le marché national, et la compagnie Long John Silver table uniquement sur les prix - en espérant proposer aux consommateurs un repas complet à moins de 4\$.

Les prix - Il est vrai que les principaux acheteurs américains recherchent en général les meilleurs prix, et ils sont connus pour être prêts de leurs sous. L'effet net d'une telle attitude a été de canaliser les produits de meilleure qualité vers les marchés les plus prêts à payer le prix. Ce phénomène se retrouve dans le secteur du détail, et les gros acheteurs au détail achètent presque exclusivement sur la base des prix : ils exigent la meilleure qualité sans souvent savoir ce que cela signifie. Pour la vente au détail de poisson à chair blanche, vous risquez de perdre nombreux clients si vous dépassez la barre des 3.99\$ la livre pour les produits protéinés, ce que sont la plupart des produits de la pêche. La situation est différente dans la restauration, et en particulier au niveau des restaurants indépendants. Certains consommateurs sont prêts à payer des prix astronomiques.

Si l'Accord de libre-échange a pour effet de réduire le nombre de fournisseurs canadiens en contrepartie d'une amélioration des relations à long terme avec les acheteurs, relations plus directes et moins dépendantes d'intermédiaires, il est raisonnable de supposer que les prix et la compétitivité des produits connaîtront une évolution positive.

Certains crustacés (le crabe, par exemple) sont frappés de droits de douane relativement élevés aux États-Unis, mais étant donné que la demande est forte les prix sont bons, et les droits de douane ne semblent pas limiter les échanges de façon significative. Par conséquent, il est peu probable que l'élimination des droits de douane sur les crustacés dans le cadre de l'ALE aient un impact important sur nos échanges commerciaux avec les États-Unis.

La commodité - Il est évident qu'en matière de cuisine, les consommateurs américains exigent la commodité. Depuis des années, en fait depuis qu'elle existe, l'industrie des produits de la pêche s'adresse aux États-Unis à un marché de produits de base. Peu de produits sont emballés ou présentés de façon à les rendre attrayants, et les consommateurs n'ont jamais été encouragés à surmonter leur réticence à préparer certains plats à la maison. Il nous reste encore à les persuader que les produits de la mer peuvent se cuisiner de façon commode et efficace à la maison. Pour le moment, ils sont essentiellement consommés dans les restaurants.

A l'avenir, une plus grande impulsion devra être donnée à des produits pré-emballés et identifiés à une marque, qu'il s'agisse de steaks ou de filets individuels de poisson, ou encore d'articles à valeur ajoutée comme les plats uniques, les mets surgelés etc. Les échanges commerciaux avec les États-Unis sont handicapés du fait que la Food and Drug Administration refuse d'autoriser à la vente au détail les produits emballés sous atmosphère modifiée. En outre, la Food and Drug Administration est loin d'autoriser l'irradiation des produits de la mer. Pourtant, il existe de nombreuses possibilités encore inexploitées au niveau des produits pré-emballés, surgelés et utilisables dans des fours micro-ondes.

La production de valeur ajoutée est un domaine possible pour les petits transformateurs. Si la rentabilité réelle n'interviendra probablement que dans 10 ans, date à laquelle les derniers droits de douane sur les produits

transformés doivent être éliminés, cela laisserait par contre aux transformateurs le temps de développer et de commercialiser leurs produits.

La sécurité - Il est de plus en plus probable qu'aux États-Unis l'année 1989 reste celle "de la sécurité alimentaire", et on peut douter que les produits de la mer ne réussissent mieux à éviter ce stigmate qu'ils n'ont réussi l'an dernier à éviter celui de "l'été de la pollution". D'autant plus qu'aux États-Unis, les produits de la mer ne font pas l'objet d'inspections obligatoires comme c'est le cas du bœuf, du porc et de la volaille.

Nous avons vu que la consommation par habitant de produits de la mer était aux États-Unis de 15.4 livres, et c'est là un chiffre très précaire. Personne n'est obligé de manger des fruits de mer, et si trop de choses négatives sont dites à leur sujet, personne n'en mangera. Pour renverser cette situation, il serait souhaitable que les compagnies canadiennes de toute taille s'efforcent d'exercer un plus grand contrôle sur la commercialisation de leurs produits aux États-Unis. Grâce à l'établissement de partenariats et d'opérations en coparticipation, la sécurité et le contrôle de la qualité pourraient être assurés conjointement, l'une des parties n'étant plus la seule à porter tout le blâme, en cas de défaillance d'un produit.

Règles et règlements - Défi difficile à écarter, les pêcheurs et transformateurs américains ont de plus en plus tendance à utiliser la conservation comme une arme commerciale, en imposant par exemple des restrictions sur la taille du poisson de fond et du homard canadiens destinés au marché américain. Exemple : le New England Fisheries Management Council est en train de fixer des limites à la taille du homard et de certaines espèces de poisson de fond, en grande partie dans l'intérêt de la conservation, ces ressources ayant été surpêchées et mal gérées dans le passé. Cependant, la volonté d'imposer ce type de règles et de règlements aux importations canadiennes sent davantage le protectionnisme que le souci de la conservation.

Du côté positif, nos deux pays sont convenus d'harmoniser leurs normes techniques. Les travaux ont déjà commencé, notamment dans le domaine de l'emploi des additifs alimentaires et dans celui de la réglementation des substances polluantes.

De nombreuses autres questions de réglementation sont également à l'ordre du jour, et notamment les négociations sur le rôle que peut jouer le GATT dans le dossier controversé des exportations canadiennes de saumon et de hareng non transformés à destination des États-Unis. A titre de représailles, il semble que le gouvernement américain envisage de percevoir des droits de douane sur d'autres produits (dont le homard), mais la question n'a pas encore été réglée et les négociations et les audiences publiques devraient se poursuivre au cours des quatre à cinq prochaines semaines.

L'étiquetage - A cause de plusieurs affaires liées à la sécurité des produits alimentaires, la Food and Drug Administration des États-Unis s'est vue accusée d'avoir autorisée la commercialisation de produits alimentaires insuffisamment étiquetés. On peut s'attendre à ce que ses exigences en matière d'étiquetage soient donc beaucoup plus strictes à l'avenir, en particulier pour les produits importés.

En général, et bien que cela n'ait pas grand chose à voir avec le libre-échange, nous pouvons nous attendre à ce que la Food and Drug Administration insiste sur un étiquetage approprié. La FDA est en train de livrer bataille sur deux fronts, celui de la sécurité et celui de la fraude économique. Elle sera plus stricte que par le passé au chapitre de l'identification des espèces et de la liste des ingrédients devant figurer sur l'étiquette des produits transformés.

Voilà quelles sont en résumé les caractéristiques du marché américain des produits de la mer dont il faut se préoccuper : pour satisfaire les consommateurs, il faut leur garantir que les produits de la mer sont bons pour la santé et qu'ils sont disponibles sur le marché à un prix raisonnable et sous une forme commode. Pour satisfaire les pêcheurs et les

transformateurs, il faut que nos produits soient conformes aux normes américaines en matière de taille et enfin pour satisfaire les organismes de réglementation, il faut que nous nous conformions aux règles et exigences d'étiquetage en vigueur aux États-Unis.

S'il est peu probable que l'Accord de libre-échange modifie ces faits essentiels, il offrira néanmoins certaines opportunités à ceux qui voudront en tirer parti. Étant donné que les grosses compagnies canadiennes (notamment National Sea, Fishery Products and Clearwater Fine Foods) ont déjà contourné de nombreux problèmes commerciaux en implantant des usines et des bureaux de commercialisation aux États-Unis, les opportunités qu'offre le libre-échange seront particulièrement précieuses pour les petites et moyennes entreprises de transformation.

#### Opportunités spéciales

L'industrie canadienne des produits de la pêche tirera parti de l'ALE à plusieurs égards :

Premièrement, des gains économiques découleront des investissements réalisés au niveau de la production en réponse aux nouvelles opportunités qui se présenteront pour les produits transformés à valeur ajoutée. On peut s'attendre à ce que les petits distributeurs américains cherchent à investir au Canada, au niveau des fournisseurs.

Les investissements continueront à franchir la frontière. Jusqu'ici, les investissements canadiens dans l'industrie américaine des produits de la mer ont démarré plus vite que les investissements américains au Canada, mais cela peut changer. Étant donné que les ressources halieutiques canadiennes sont en général mieux gérées et conservées qu'aux États-Unis, les probabilités d'expansion et donc de création d'emplois sont plus grandes dans le secteur canadien. L'Accord de libre-échange aura également comme autre avantage important de permettre aux entreprises de tirer parti des

nouveaux capitaux d'investissement pour moderniser leurs installations de production et importer des technologies modernes.

Deuxièmement, les entreprises canadiennes auront la possibilité de traiter directement avec les acheteurs américains. Quand une petite compagnie de Terre-Neuve traite avec un courtier, par exemple, elle n'a aucun contrôle sur le prix de ses produits. La signature d'ententes de coparticipation avec des entreprises de Nouvelle-Angleterre pourrait contribuer à resserrer les liens entre fournisseurs et acheteurs et leur permettre d'exercer un contrôle plus grand sur des questions essentielles.

En général, nous pouvons dire que le libre-échange devrait se traduire par une meilleure coordination et intégration des efforts de commercialisation, et en particulier pour les petits et moyens intervenants. On assiste à une multiplication des entreprises de coparticipation entre fournisseurs canadiens et distributeurs américains. Les acheteurs américains développent également leur présence au Canada, tandis que les fournisseurs canadiens cherchent à établir des partenariats sur le marché des États-Unis.

Les avantages que l'Accord de libre-échange apportera à l'industrie canadienne de la pêche en termes d'accès au marché et de productivité arrivent à point nommé. La demande de produits de la pêche augmente plus rapidement que l'offre disponible, et la croissance de l'industrie dépend de plus en plus de la sécurité des marchés existants et de l'augmentation des exportations, bien que 76% des exportations de produits de la mer de Terre-Neuve soient déjà destinés aux États-Unis.

Troisièmement, les possibilités de développement de produits à valeur ajoutée sont immenses. Le marché des États-Unis est grand ouvert à de nouveaux produits transformés à valeur ajoutée.

Quatrièmement, les entreprises canadiennes ont des possibilités accrues de faire du marketing direct aux États-Unis. Les fournisseurs les plus petits devraient se regrouper et former des consortium de marketing afin

d'accroître leur capacité d'approvisionnement. En implantant de tels consortium de marketing aux États-Unis, ils pourront se forger une présence et une réputation de stabilité.

L'intérêt essentiel du libre-échange c'est sa capacité de renforcer les relations entre nos deux pays. L'ALE facilite le mouvement des produits du Canada vers les États-Unis et vous donne accès à un marché de 260 millions de consommateurs, accès que vous n'avez jamais eu jusque là.

Le développement du marché est la clé du succès

Comme vous venez de le voir, l'ALE comporte de nombreux avantages tangibles et intangibles. L'élimination des droits de douane d'ici quelques années est un facteur très important, mais les États-Unis n'en resteront pas moins un marché hautement concurrentiel. Ils représentent en outre un marché d'importations considérable pour les produits de la mer, et la concurrence que se livreront les fournisseurs pour s'approprier une part de ce marché restera farouche.

Même s'il est vrai que le Canada a réussi à assurer une part supérieure à 20% des importations américaines, nous devons cependant faire preuve de plus de dynamisme et de sophistication dans nos méthodes de marketing.

La disponibilité de nos produits traditionnels à des prix compétitifs ne suffit pas à nous donner un avantage concurrentiel durable dans un nouvel environnement commercial. Certes, l'ALE confère au Canada une position concurrentielle solide aux États-Unis par rapport à ses concurrents, mais de façon générale, les petites et moyennes entreprises ne sont pas suffisamment informées sur les consommateurs auxquels leurs produits sont destinés. L'établissement de communications directes avec les décideurs américains devrait permettre aux entreprises canadiennes de mieux comprendre les marchés, les tendances de la consommation et le fonctionnement des affaires aux États-Unis.

De façon à livrer une concurrence efficace dans un environnement en pleine mutation, les transformateurs canadiens doivent adopter les théories du jour en matière de marketing, théories qui commencent par une connaissance plus approfondie des besoins des consommateurs. Les acheteurs américains voudront répondre à la demande et pour cela ils se mettront en quête de produits nouveaux et d'idées nouvelles. Si les consommateurs demandent de la variété, des expériences gustatives nouvelles, et des produits sûrs, sains et commodes, il faudra que les fournisseurs canadiens soient en mesure de leur proposer des produits qui leur conviennent.

C'est ainsi que les entreprises multinationales ont de tout temps commercialisé leurs produits : études de marché, d'abord, identification des besoins ensuite, et développement de produits susceptibles de satisfaire les consommateurs enfin. La publicité et la promotion jouent un rôle clé pour faire accepter les produits et fidéliser les clients. Sur ce chapitre, l'entrée en vigueur de l'Accord du libre-échange change rien.

Les marchés évoluent et ils ne sont pas garantis aux fournisseurs traditionnels. Compte tenu de sa taille et de son pouvoir d'achat, le marché américain attire les exportateurs de fruits de mer du monde entier. En outre, l'offre intérieure américaine de poisson de fond s'accroît et la concurrence s'intensifie. A l'instar des entreprises scandinaves bien établies sur le marché, le Japon commence à commercialiser ses produits préemballés sur le marché américain. Les Japonais accordent beaucoup d'importance à la recherche et au développement. Ils ont l'habitude d'offrir un service de qualité. Le développement de nouveaux produits constitue le moteur de l'entreprise japonaise. Les Japonais ont de l'argent à investir. Ils sont également patients et n'hésiteront pas à prendre des années pour faire les choses comme il faut.

Deux exemples : 1) La compagnie Nissin Food Products a implanté en 1972 sa première usine aux États-Unis pour fabriquer des soupes Ramen (soupes de pâtes). Ces soupes ont été commercialisées sous la marque "Cup O'Noodles", sans que les consommateurs américains sachent ce que signifiait le mot

Ramen. Aujourd'hui, cette compagnie détient 20 pour cent du marché américain des soupes sèches, marché de 500 millions de dollars par an. 2) La compagnie Nichirei Corporation, gros fournisseur d'aliments surgelés, est en train d'implanter aux États-Unis des usines de transformation du poisson et des légumes surgelés. L'an dernier, cette compagnie a racheté l'entreprise "Sea Watch", entreprise de transformation de produits de la mer basée dans l'état de Delaware. Cela lui permet d'accéder à la ressource et de pénétrer instantanément le marché.

Comme je l'ai indiqué plus tôt, les transformateurs de Terre-Neuve jouissent de certains avantages traditionnels sur le marché américain par rapport à leurs concurrents. Terre-Neuve s'est forgé une réputation solide de fournisseur fiable de poisson de fond de qualité. Les exportateurs de produits de la mer peuvent tabler là-dessus, d'autant plus que l'Accord du libre-échange leur offre plusieurs opportunités nouvelles de transformation des produits, dans un régime de plus grande ouverture des marchés.

En travaillant ensemble, nous pourrions tirer pleinement parti des opportunités que nous offre l'Accord de libre-échange.

EXTRAITS DE L'EXPOSÉ DE  
L' I S L A N D E

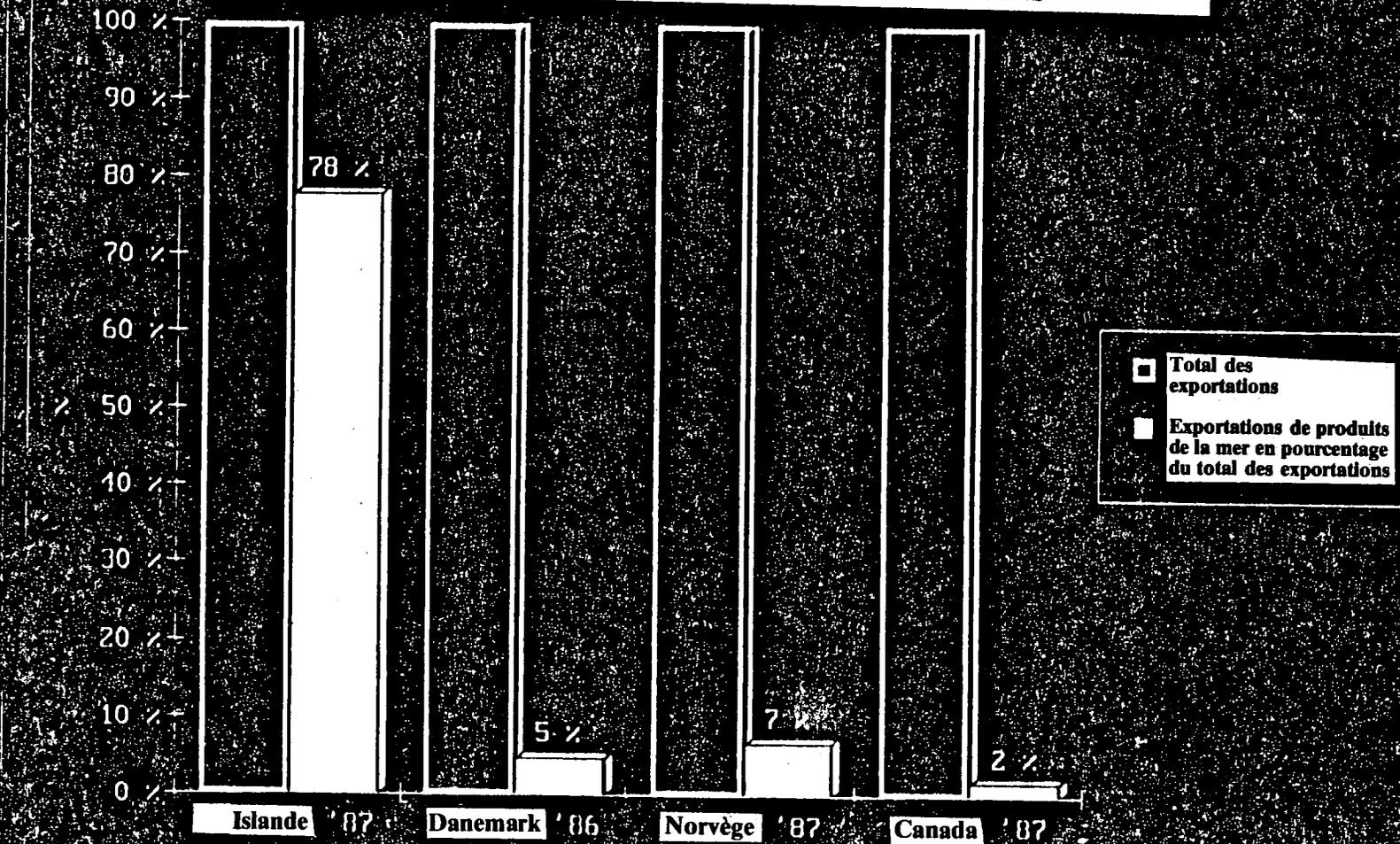
Présenté par :  
Olfa Gunnarsson  
Conseil de développement des  
exportations islandaises

# EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER ET TOTAL DES EXPORTATIONS de l'Islande, du Danemark, de la Norvège et du Canada

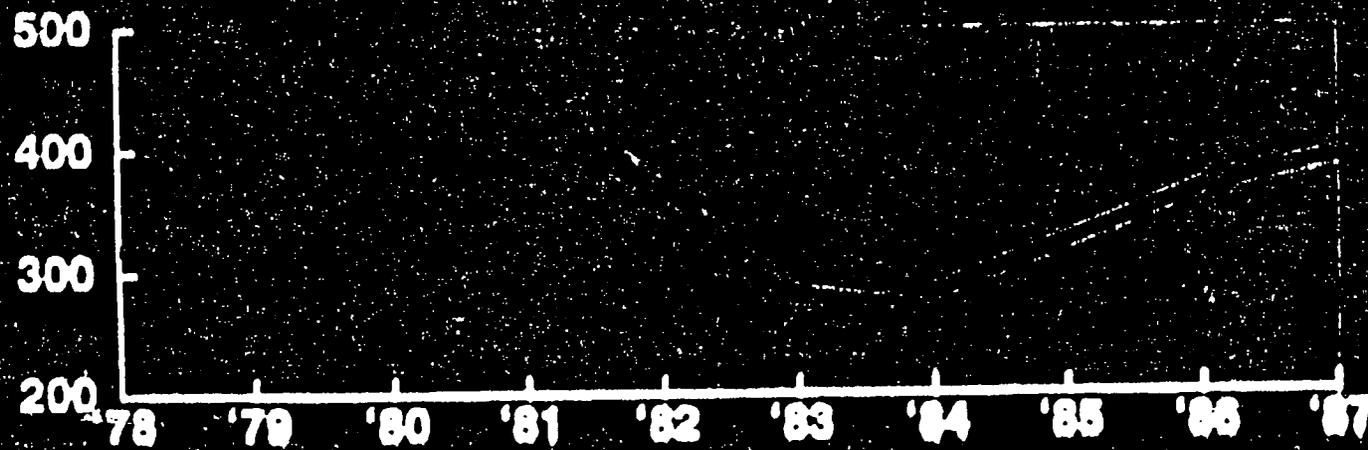
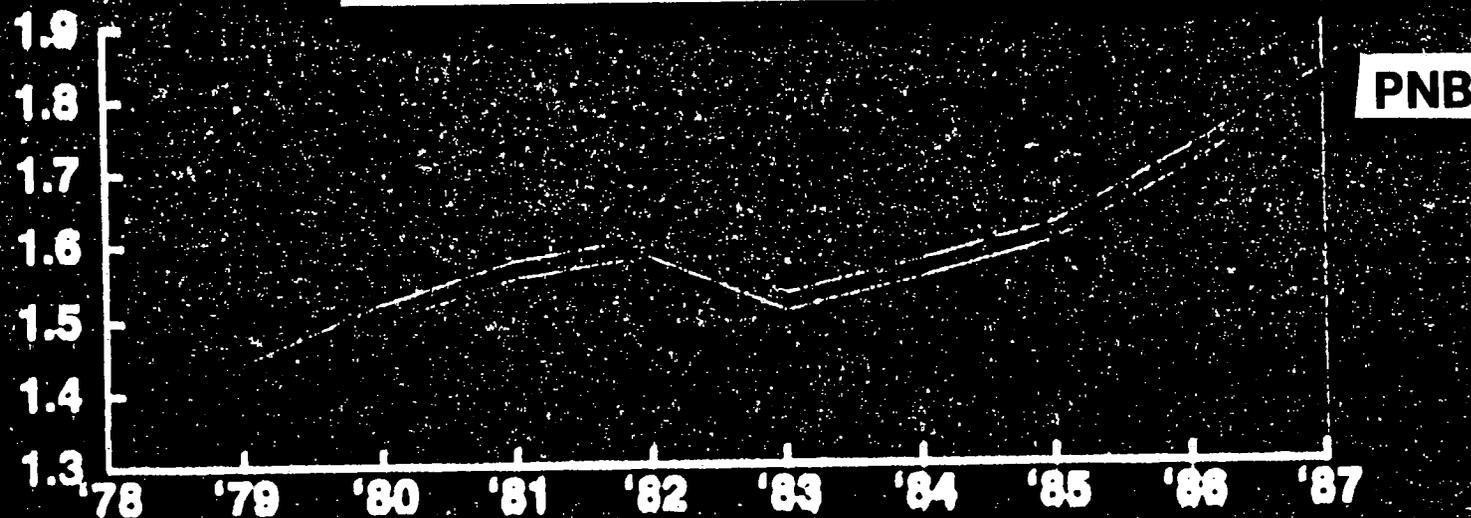
En milliards de  
dollars US

	Islande 1987	Danemark 1986	Norvège 1987	Canada 1987
<b>Total des exportations</b>	1.37	24	22	104
<b>Exportations de produits de la mer</b>	1.08	1.12	1.43	2.3
<b>Exportations de produits de la mer en pourcentage du total des exportations</b>	78	4.7	6.5	2.2

**TOTAL DES EXPORTATIONS, ET EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER  
EN POURCENTAGE DU TOTAL DES EXPORTATIONS**

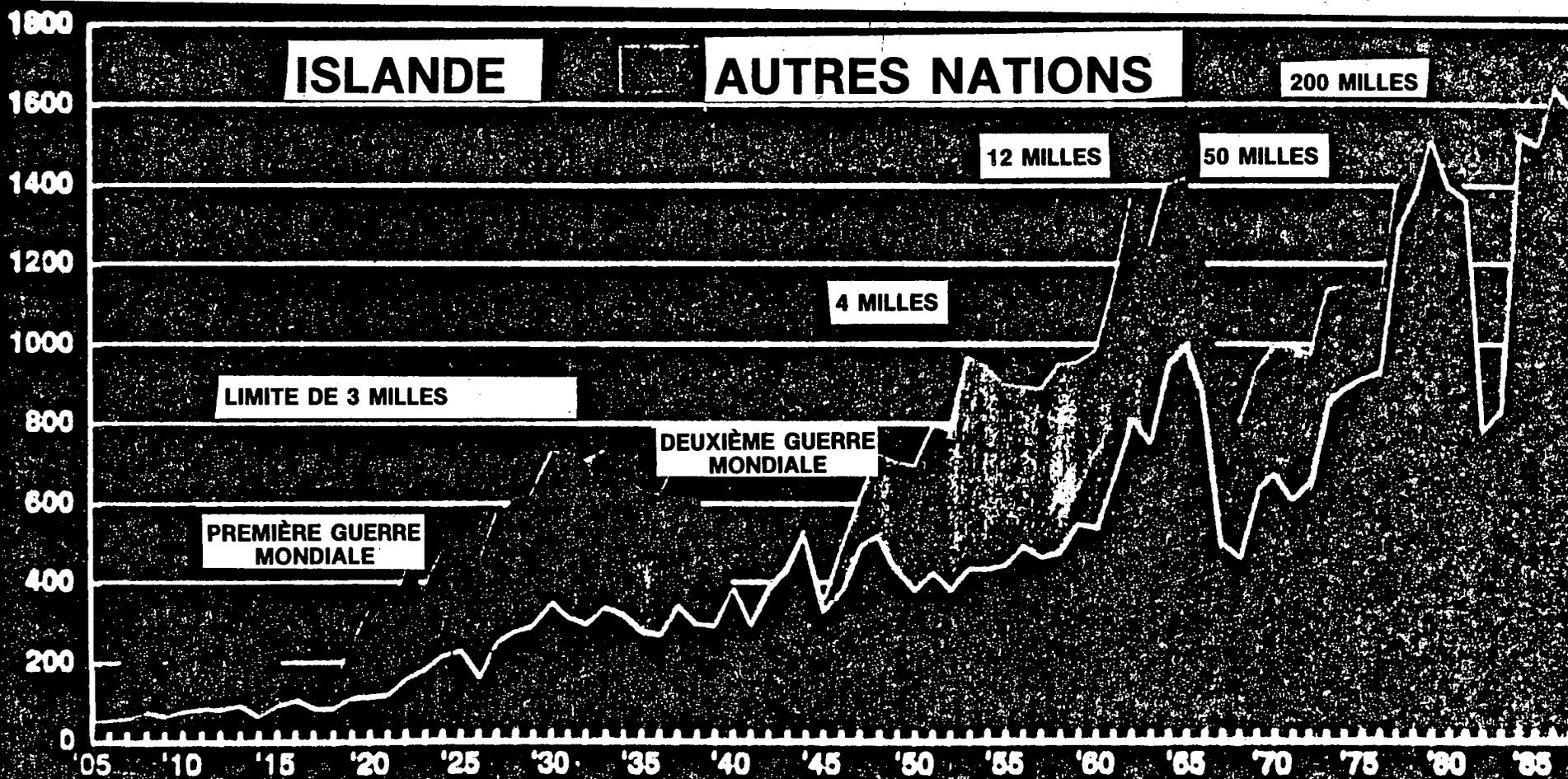


# FLUCTUATIONS DE LA PECHE À LA MORUE ET DU PNB 1978-1987



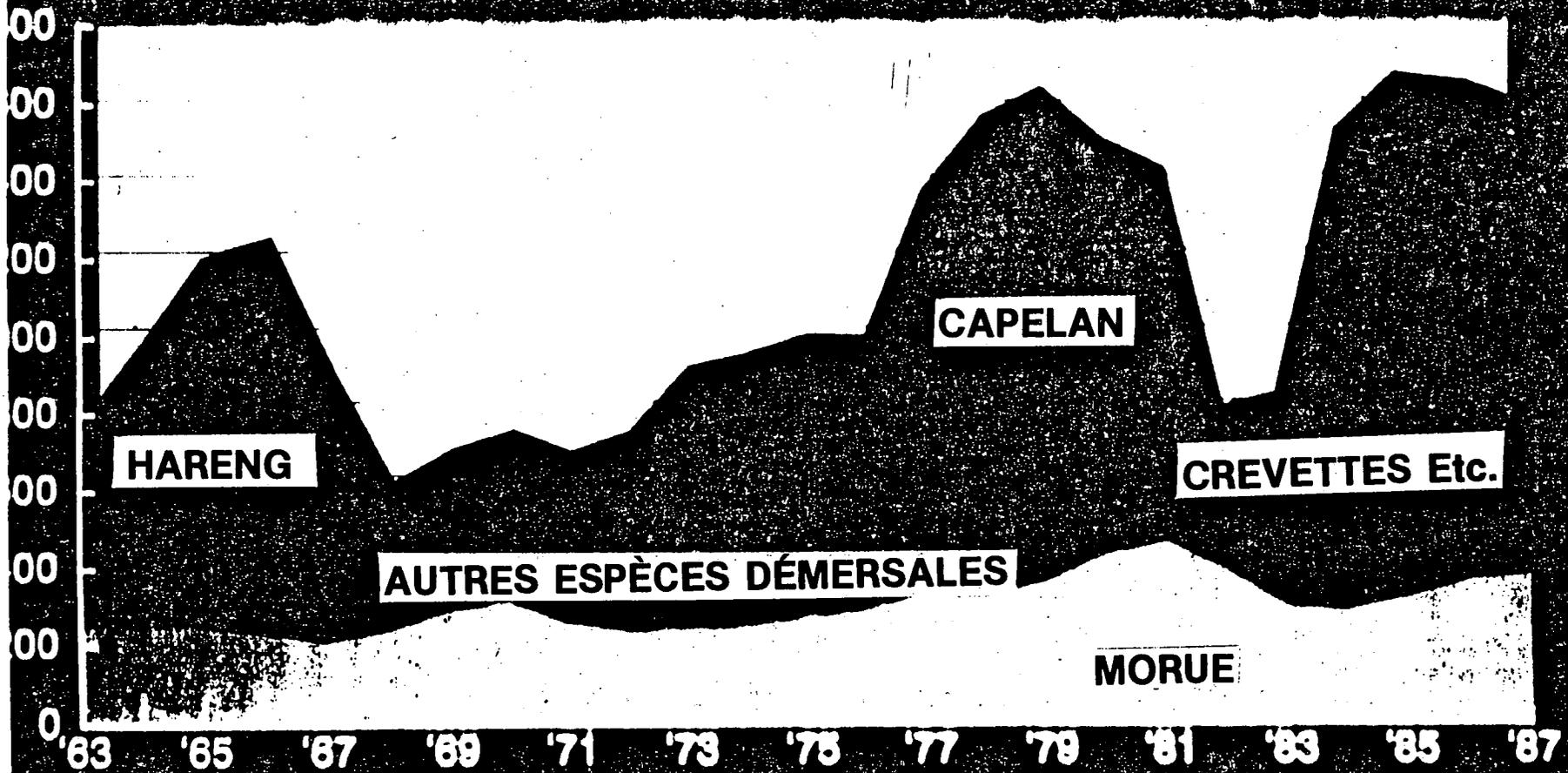
# PRISES DE PRODUITS DE LA MER EN EAUX ISLANDAISES 1905-1987

EN MILLIERS DE TONNES



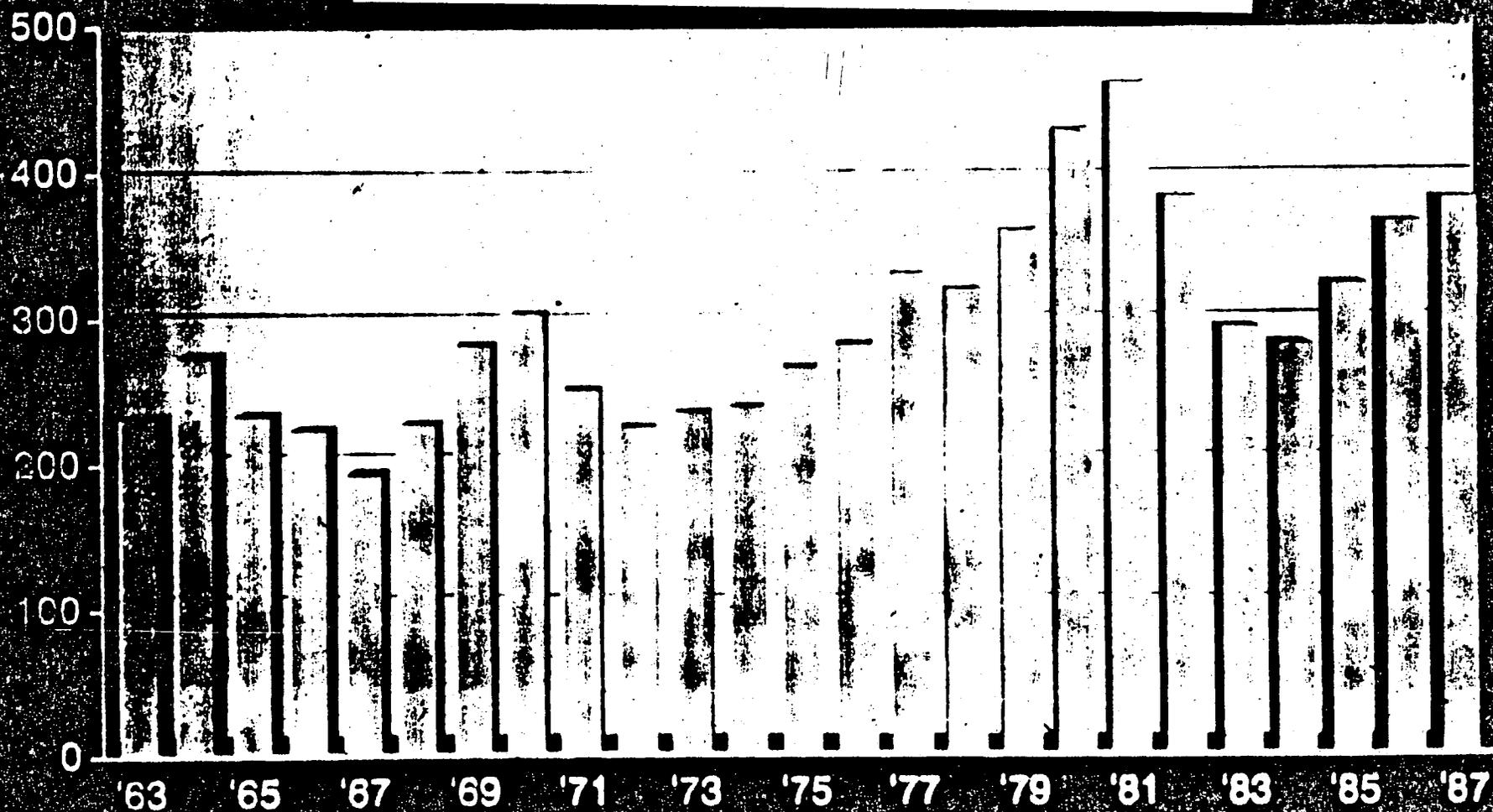
# TOTAL DES PRISES DE PRODUITS DE LA MER 1963-1987

## EN MILLIERS DE TONNES



# PRISES DE MORUE 1963-1987

(EN MILLIERS DE TONNES)



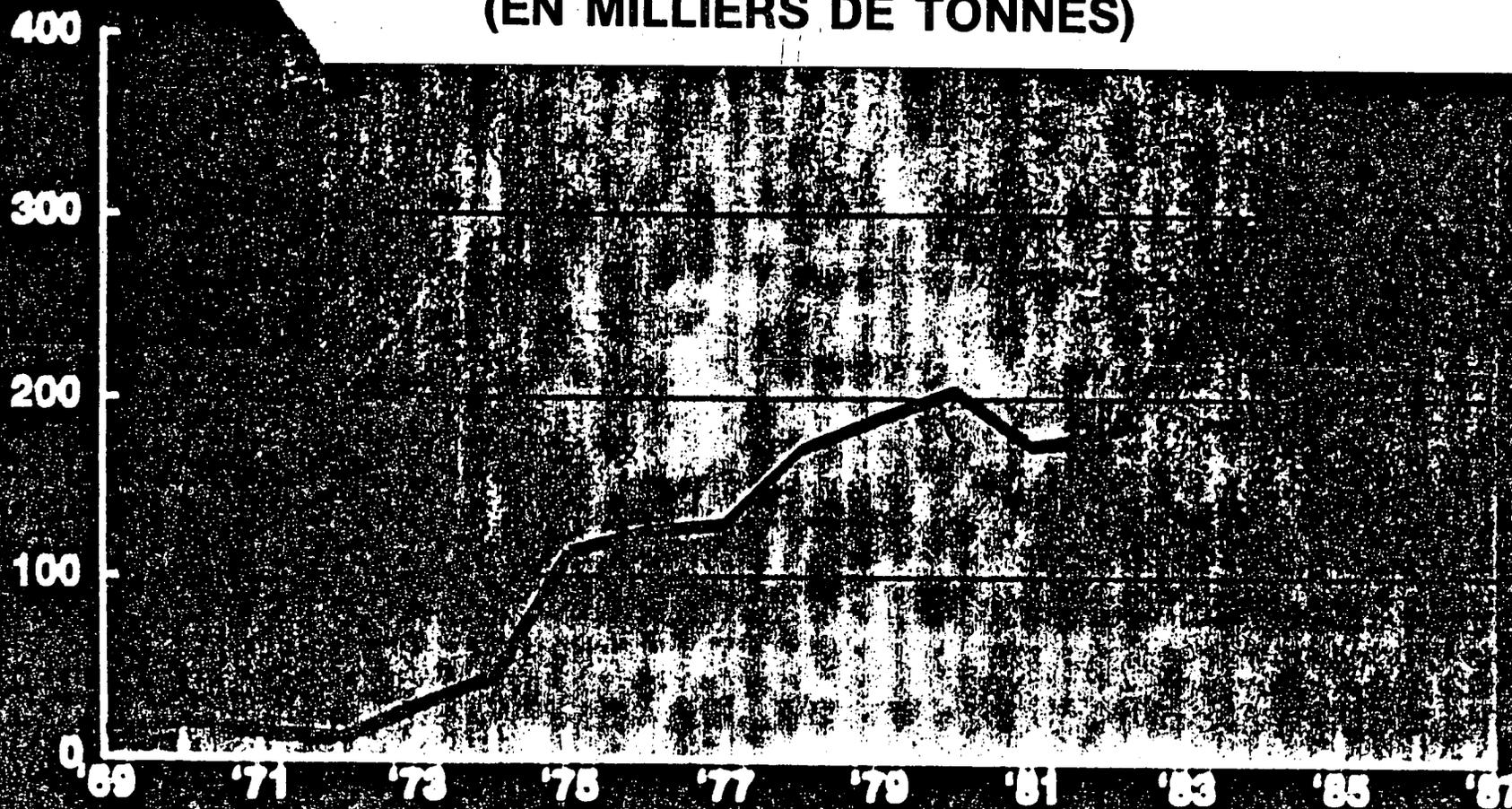
## **PRINCIPAUX OBJECTIFS DE LA POLITIQUE ACTUELLE EN MATIÈRE DE PECHE**

- **8 janvier 1988 : adoption de la Loi sur les pêches par le Parlement/Alping.**
- **D'ici les trois prochaines années, établissement d'un cadre juridique visant à réglementer la pêche.**
- **Extension du système de quotas en vigueur depuis 1984.**

## **PRINCIPAUX OBJECTIFS (suite)**

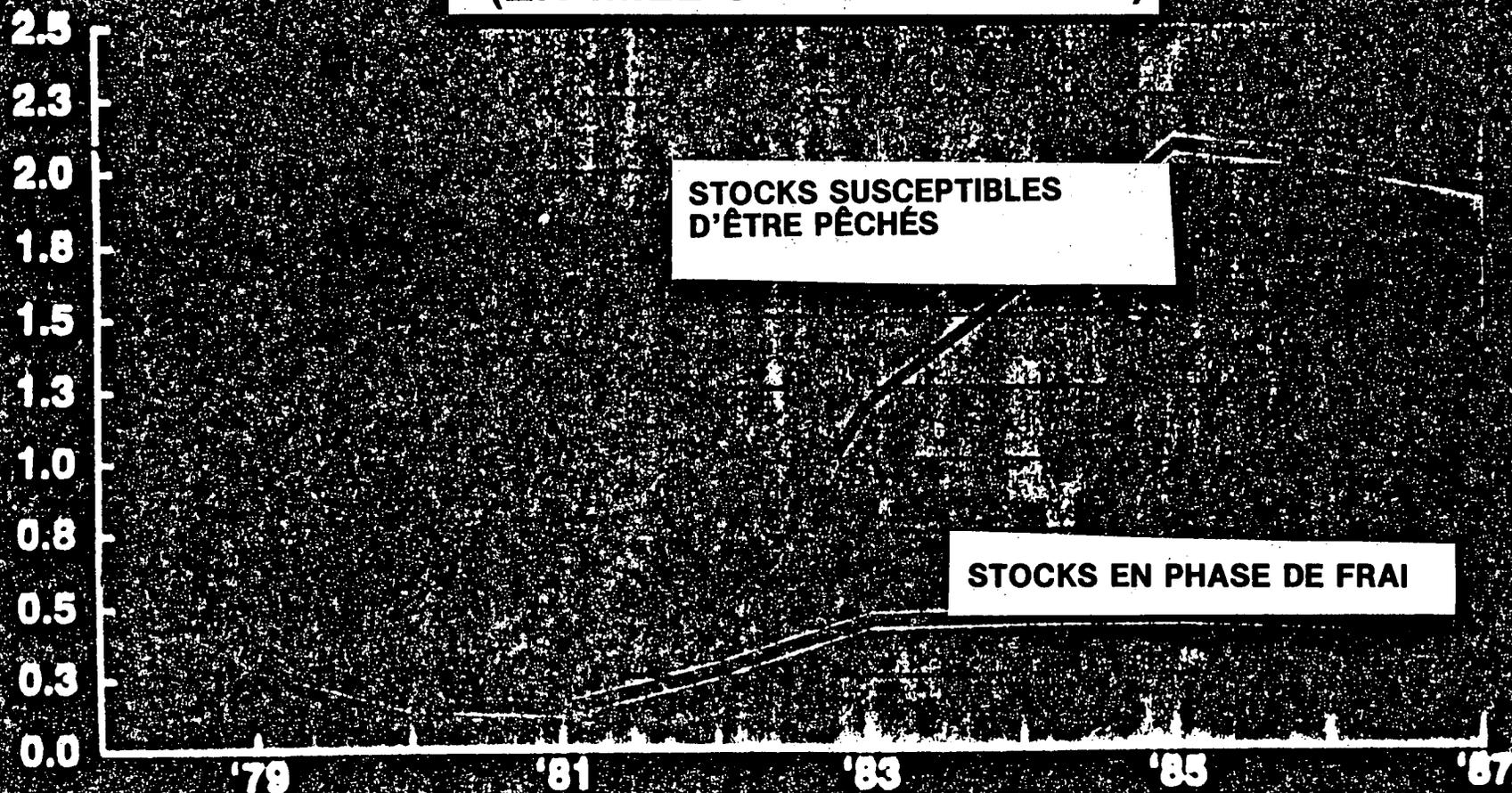
- **Obtention d'un rendement durable maximum pour les principaux stocks de poisson et amélioration de la performance économique de l'industrie de la pêche.**
- **Promotion de l'égalité régionale.**
- **Imposition de deux sortes de permis :**
  - a) **prises totales (tonnage)**
  - b) **efforts de pêche (quotas proportionnels à l'effort de pêche consenti)**

# HARENG : IMPORTANCE DES STOCKS EN PHASE DE FRAI 1969-1987 (EN MILLIERS DE TONNES)



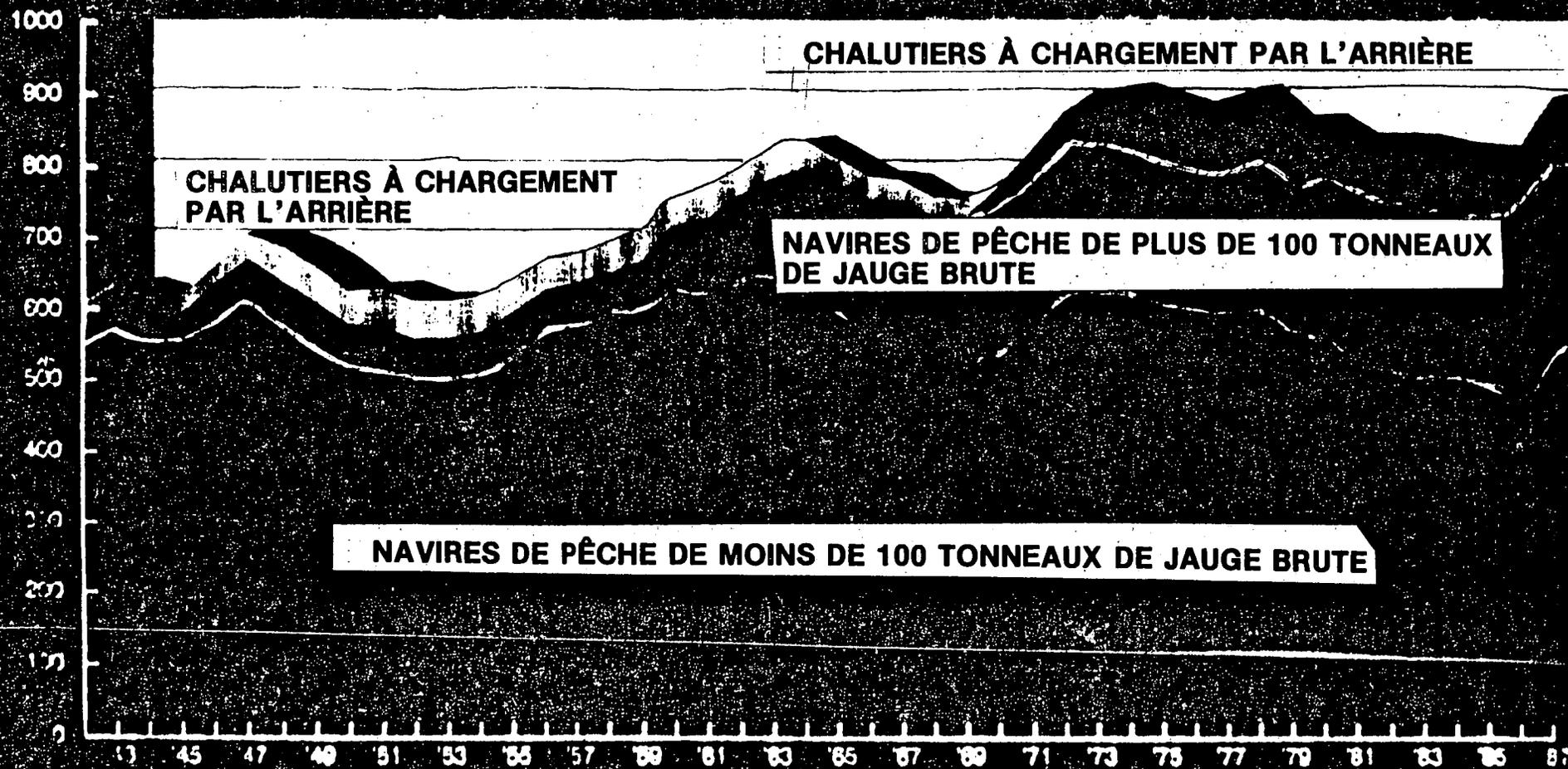
# CAPELAN : TAILLE DES STOCKS EN PHASE DE FRAI ET SUSCEPTIBLES D'ÊTRE PECHÉS 1978-1987

(EN MILLIONS DE TONNES)

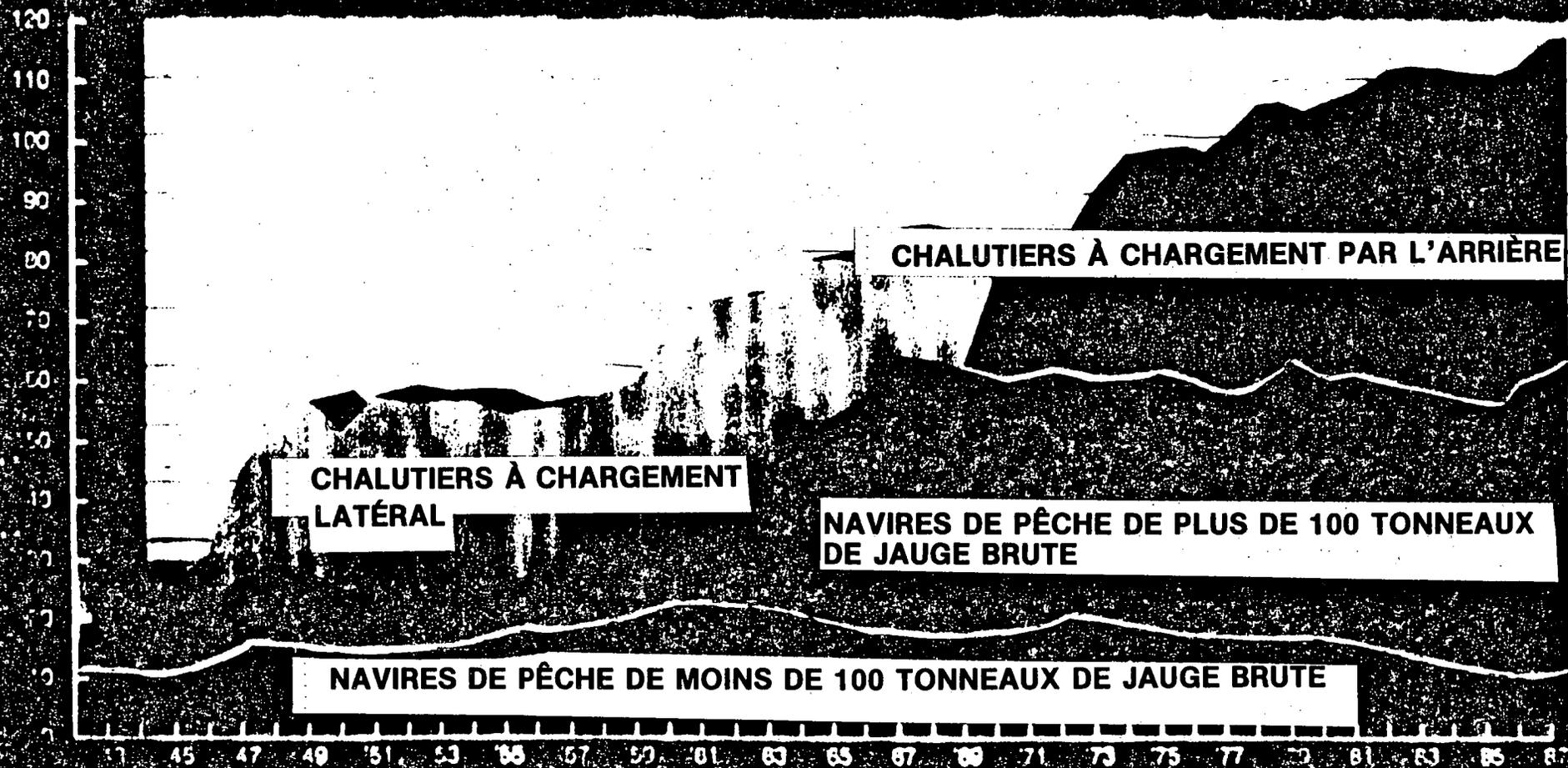


# NOMBRE TOTAL DES NAVIRES DE PECHE 1942-1987

NOMBRE DE NAVIRES



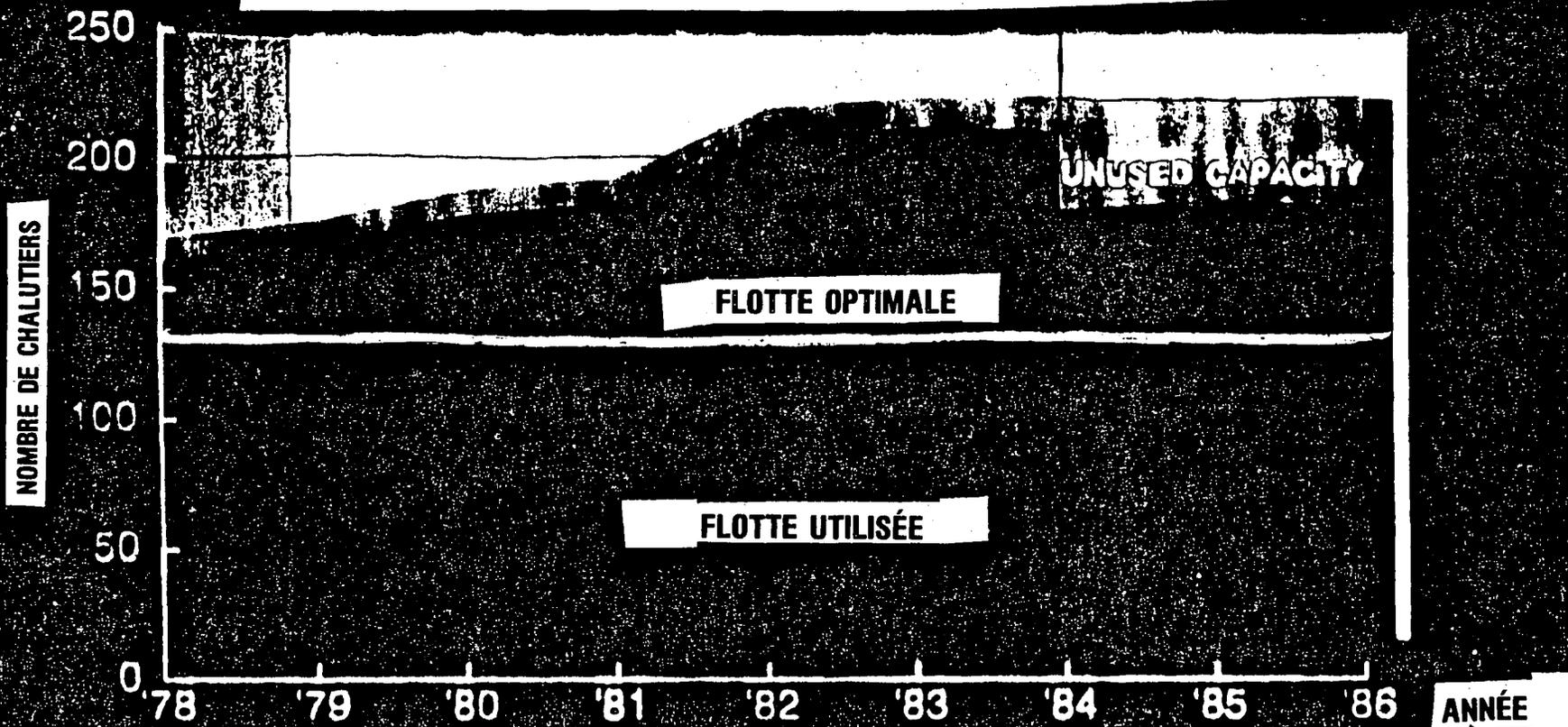
# NAVIRES IMMATRICULÉS, SELON LA TAILLE 1942-1987 (NOMBRE DE TONNEAUX DE JAUGE BRUTE)



# FLOTTE DE PECHE ISLANDAISE POUR LES ESPÈCES DÉMERSALES 1978-1986

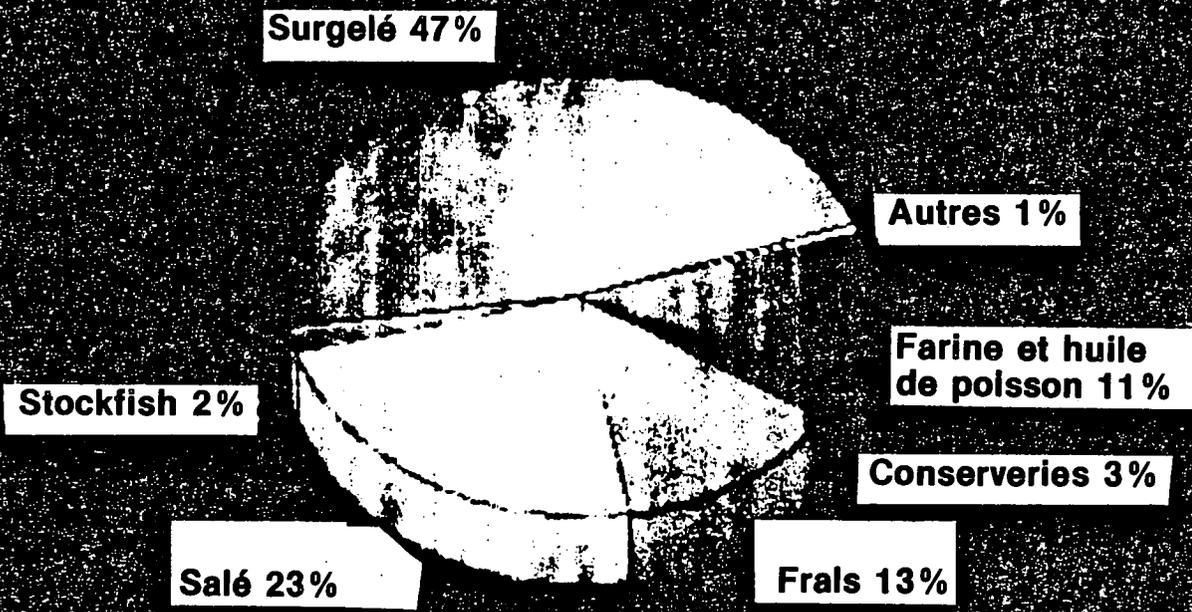
(LA CAPACITÉ INUTILISÉE A ÉTÉ ESTIMÉE POUR 1978-1983, ET LA TAILLE DE LA FLOTTE OPTIMALE EST APPROXIMATIVE)

INTRODUCTION D'UN SYSTÈME DE QUOTAS



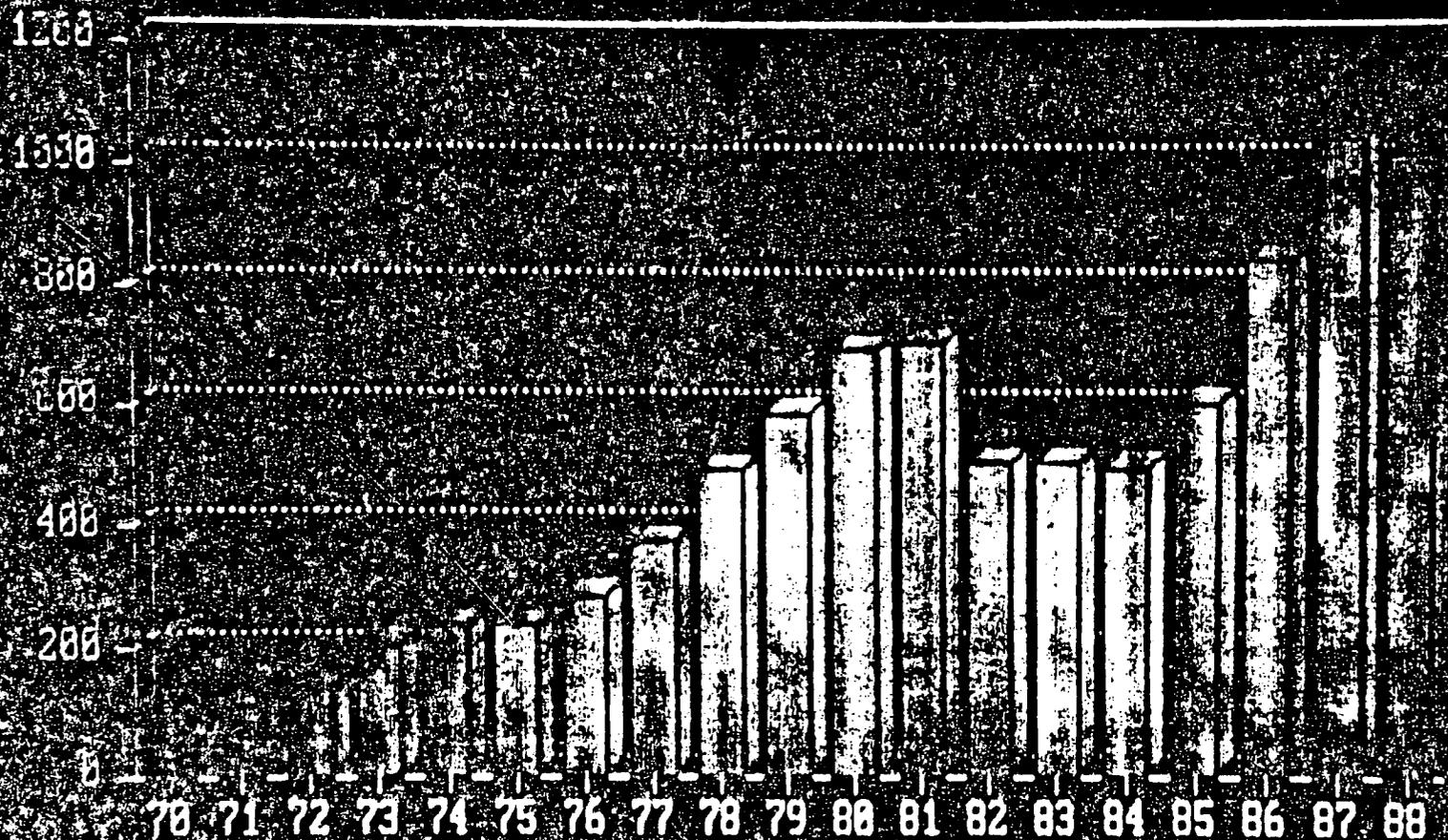


# EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER 1988

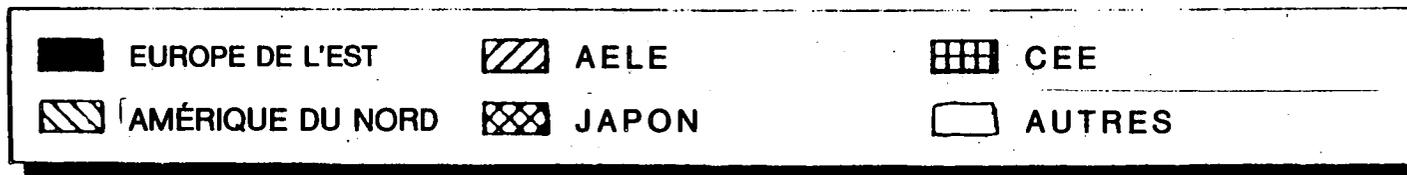
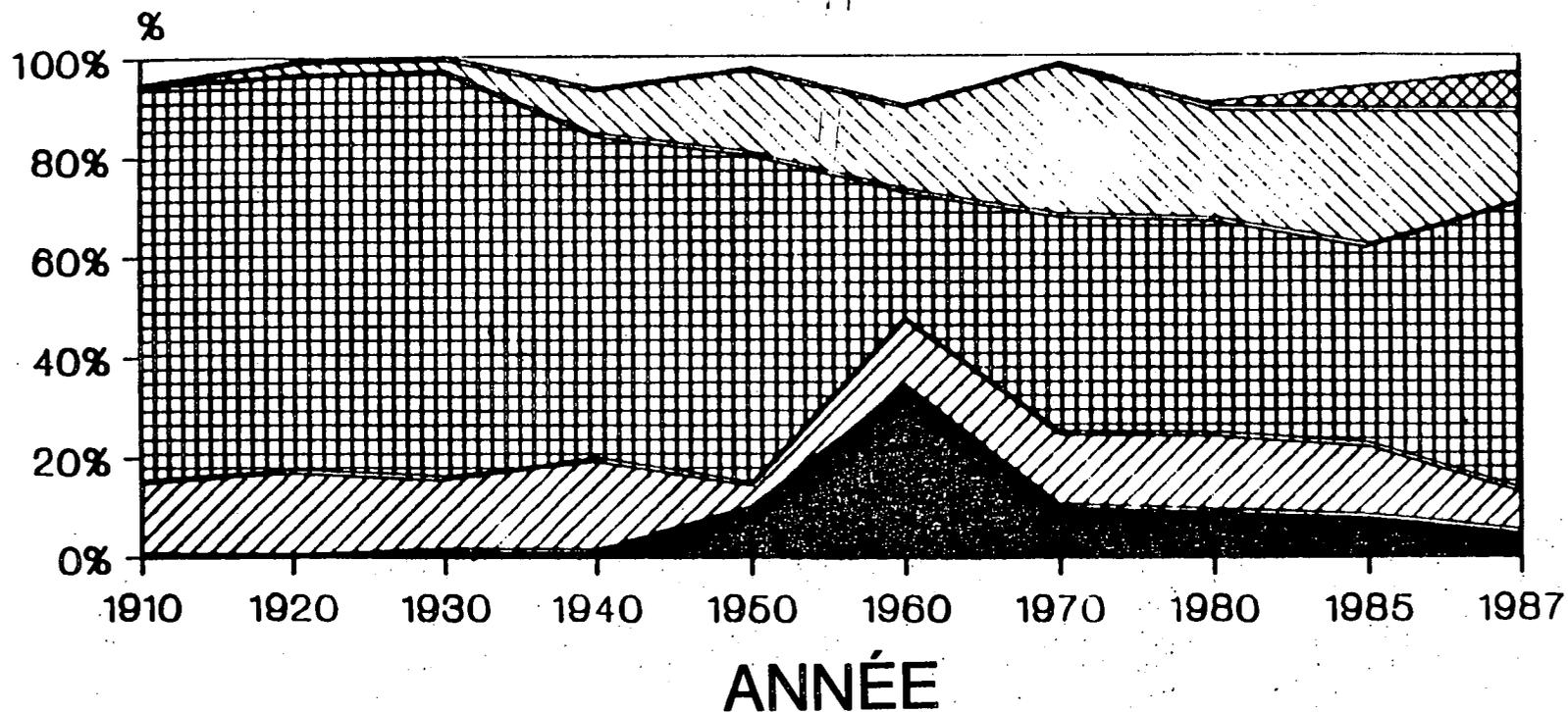


# EXPORTATIONS DE PRODUITS DE LA MER 1970-1980

F.O.B. En millions de dollars US

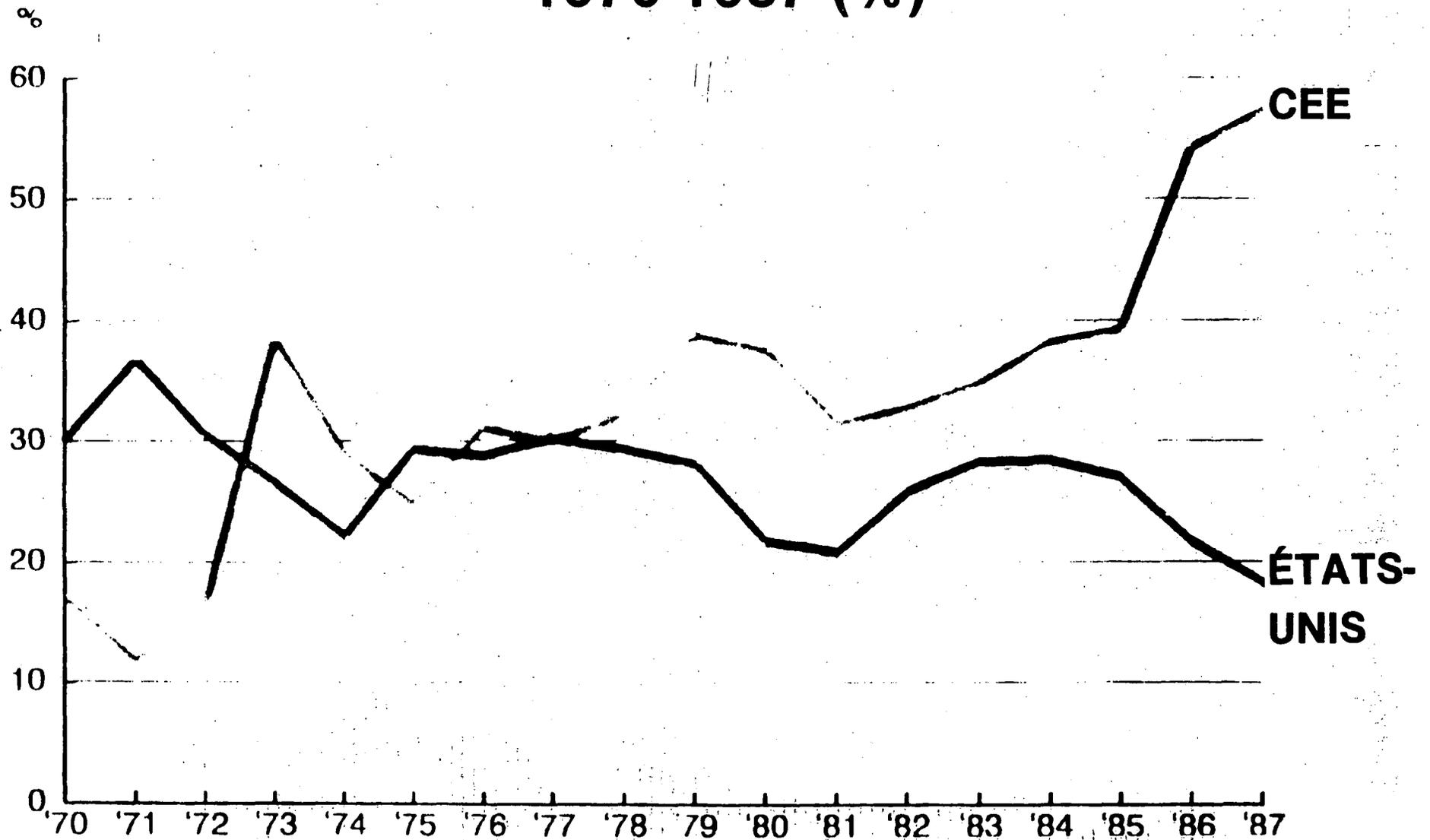


# TOTAL DES EXPORTATIONS, CLASSÉES SELON LES ZONES DE MARCHÉ 1910-1987

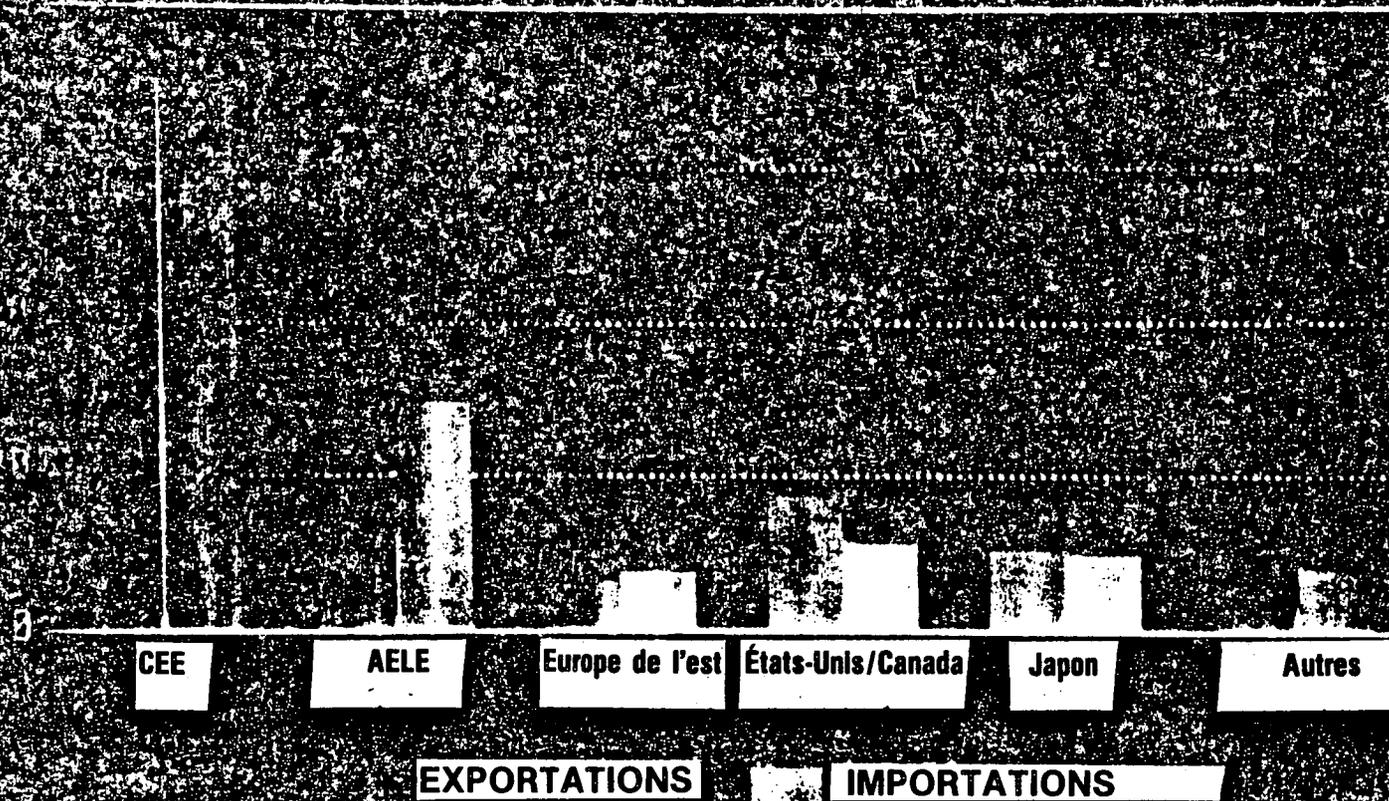


Conseil Islandais des exportations 1988

# EXPORTATIONS VERS LES ÉTATS-UNIS ET LA CEE 1970-1987 (%)



# EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS SELON LES RÉGIONS 1988



EXPORT COUNCIL OF ICELAND 1989

## **PERSPECTIVES**

- **Récession en cours en raison de la chute des prix de certains produits de la mer très importants pour l'exportation.**
- **Perspectives d'une forte réduction de la pêche à la morue.**
- **Possibilité à l'avenir d'une économie basée sur une seule exportation.**
- **Surcapacité persistante de la flotte de pêche.**

## **PERSPECTIVES (suite)**

- **Les produits de la pêche représentent la base de l'économie de l'Islande, et leur importance est comparable à celle du secteur manufacturier en Europe continentale.**

Liste des Centres de Commerce InternationalVANCOUVER

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 Scotia Tower  
 900-650, rue Georgia ouest  
 C.P. 11610  
 Vancouver (Colombie-Britannique)  
 V6B 5H8  
 Télécopieur: (604) 666-8330  
 Téléx: 04-51191

Contact

M. Zen Buriannyk  
 Délégué commercial principal  
 (604) 666-4438

ALBERTA

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 Bureau d'EDMONTON  
 Canada Place  
 Pièce 540  
 9700, avenue Jasper  
 Edmonton (Alberta)  
 T5J 4C3  
 Télécopieur: (403) 495-4507  
 Téléx: 037-2762

Contact

M. Bill Roberts  
 Délégué commercial principal  
 (403) 495-4415

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 BUREAU DE CALGARY:  
 11e étage  
 510 - 5e rue S.O.  
 Calgary (Alberta)  
 T2P 3S2  
 Télécopieur: (403) 292-4578

Contact

M. Gérald Milot  
 Délégué commercial principal  
 (403) 292-6409

SASKATOON

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 6e étage  
 105-21e rue est  
 Saskatoon (Saskatchewan)  
 S7K 0B3  
 Télécopieur: (306) 975-5334  
 Téléx: 074-2742

Contact

M. Al McEwen  
 Délégué commercial principal  
 (306) 975-4343  
 M. Ron McLeod  
 (306) 975-5318

WINNIPEG

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 8e étage  
 330, avenue Portage  
 C.P. 981  
 Winnipeg (Manitoba)  
 R3C 2V2  
 Télécopieur: (204) 983-2187  
 Téléx: 07-57624

Contact

M. Al Lyons  
 Délégué commercial principal  
 (204) 983-4099

TORONTO

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 Dominion Public Building  
 4e étage  
 1, rue Front ouest  
 Toronto (Ontario)  
 M5J 1A4  
 Télécopieur: (416) 973-8161  
 Téléx: 065-24378

Contact

M. Doug Sirrs  
 Directeur Général  
 (416) 973-5050  
 M. Doug Paterson  
 Délégué commercial principal  
 (416) 973-5053

MONTRÉAL

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 Tour de la Bourse  
 800, Carré Victoria  
 Bureau 3800  
 C.P. 247  
 Montréal (Québec)  
 H4Z 1E8  
 Télécopieur: (514) 283-3302  
 Téléx: 055-60768

Contact

M. Claude Lavoie  
 Délégué commercial  
 (514) 283-8791

MONCTON

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 Assumption Place  
 770, rue Main  
 C.P. 1210  
 Moncton (Nouveau Brunswick)  
 E1C 8P9  
 Télécopieur: (506) 857-6429  
 Téléx: 014-2200

Contact

M. Guy-André Gélinas  
 Délégué commercial principal  
 (506) 857-6440

HALIFAX

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 Central Guarantee Trust Building  
 1801 rue Hollis  
 C.P. 940, Succursale "M"  
 Halifax (Nouvelle-Écosse)  
 B3J 2V9  
 Télécopieur: (902) 426-2624  
 Téléx: 019-22525

Contact

M. Doug Rosenthal  
 Délégué commercial principal  
 (902) 426-6125

CHARLOTTETOWN

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 Confederation Court Mall  
 134, rue Kent, Pièce 400  
 C.P. 1115  
 Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)  
 C1A 7M8  
 Télécopieur: (902) 566-7450  
 Téléx: 014-44129

Contact

M. Fraser Dickson  
 Délégué commercial principal  
 (902) 566-7443

ST. JOHN'S

**CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL**  
 90, avenue O'Leary  
 C.P. 8950  
 St. John's (Terre-Neuve)  
 A1B 3R9  
 Télécopieur: (709) 772-2373  
 Téléx: 016-4749

Contact

M. Tom Greenwood  
 Délégué commercial principal  
 (709) 772-5511

AUTRES PERSONNES RESSOURCES  
RESPONSABLES  
DU COMMERCE DANS LES TERRITOIRES:  
WHITEHORSE

Pièce 301  
 108, rue Lambert  
 Whitehorse (Yukon)  
 Y1A 1Z2  
 Télécopieur: (403) 668-5003

Contact

M. Larry Bagnell  
 (403) 668-4655

YELLOWKNIFE

10e étage  
 Precambrian Building  
 Sac Postal 6100  
 4922 - 52e rue  
 Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)  
 X1A 2R3  
 Télécopieur: (403) 873-6228

Contact

M. Jeff Titterington  
 (403) 920-8575

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20003193 1



60984 81800

