

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE



Expansion industrielle
regionale

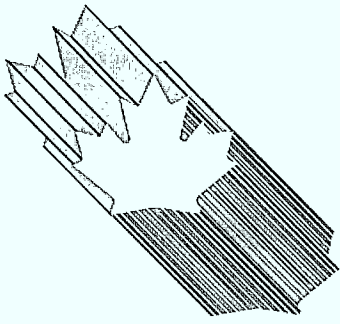
Regional Industrial
Expansion

Ministère d'État
Sciences et Technologie
Canada

Ministry of State
Science and Technology
Canada

**Pêche — Poisson
pélagique de l'Atlantique**

Canada



P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

PÊCHE — POISSON PÉLAGIQUE DE L'ATLANTIQUE

1988

AVANT-PROPOS



Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les activités de ce secteur menées dans la région de l'Atlantique, le long de la côte du Pacifique et la pêche en eau douce. Dans ce contexte, une série de profils a été préparée sur les sujets suivants :

- le poisson de fond de l'Atlantique
- le poisson pélagique de l'Atlantique
- les mollusques et les crustacés de l'Atlantique
- la pêche le long de la côte du Pacifique.

1. Structure et rendement

Structure

Cette industrie comprend à la fois la pêche et le traitement du poisson pélagique de l'Atlantique, soit des espèces qui s'alimentent surtout en surface ou en eaux mi-profondes et dont les migrations se font pour la plupart en larges bancs. Par espèces pélagiques, on entend des poissons tels que le hareng, soit plus 50 p. 100 de la valeur de la production de poissons pélagiques de l'Atlantique, le capelan, environ 15 p. 100, le maquereau et le thon. A cela, il faut ajouter le saumon de l'Atlantique, poisson diadrome qui migre des eaux douces vers la mer et vice versa au moment du frai.

En 1986, la production de poissons pélagiques de l'Atlantique s'élevait à 309 millions de dollars, soit 10 p. 100 de la valeur de la production totale de l'industrie canadienne des pêches.

Étant donné que les espèces dans cette catégorie sont migratrices, la pêche et donc l'industrie sont saisonnières, ce qui influe sur la production et l'emploi. Dans ce domaine particulier, il n'existe actuellement aucun document portant uniquement sur l'emploi et sa répartition*; cependant, ce dernier représente 10 p. 100 du total des 27 000 emplois.

En 1986, le hareng comptait pour 42 p. 100 de la valeur des débarquements — c'est-à-dire du poisson vif — de poissons pélagiques de l'Atlantique. Il est surgelé, entier ou en filets, ou mis en conserve; la conserverie représente la part la plus importante en termes de valeur, bien qu'en moindre quantité, ce poisson soit aussi salé ou mariné. L'essor récent de la production de la rogue de hareng pour exportation au Japon est prometteur pour ce secteur.

La production de capelan, qui atteignait 27 p. 100 de la valeur des débarquements en 1986, est presque exclusivement destinée à l'exportation, ce poisson étant expédié surgelé pour la rogue. Le maquereau, qui compte pour 6 p. 100 de la valeur des débarquements, est pêché surtout pour l'industrie des appâts, une partie de la production étant mise en conserve pour la vente à des fins de secours alimentaire. Le Canada ne fait pas une grande pêche commerciale du thon; cependant, cette espèce étant disponible auprès de nombreux pays fournisseurs, il importe ce poisson pour la conserverie Star-Kist Canada. La pêche commerciale du saumon de l'Atlantique a été de faible importance ces dernières années, les réserves étant limitées.

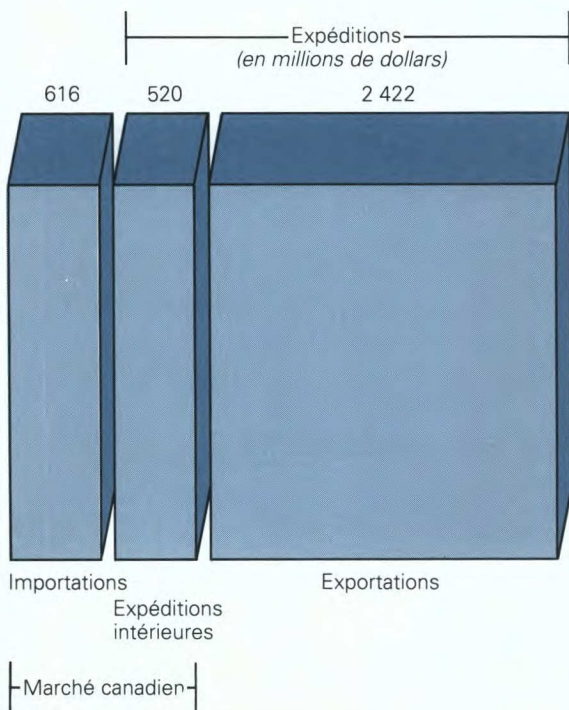
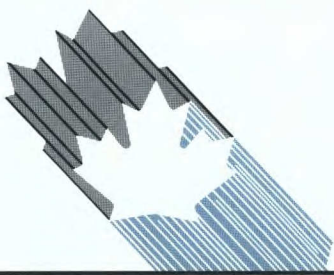
* De façon générale, il est difficile d'estimer les effectifs de cette industrie en raison du caractère fortement saisonnier de la pêche.

Canada



Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Industry, Science and
Technology Canada



Pêche*
1986-Importations, exportations et expéditions intérieures.

* Comprend l'industrie dans son ensemble. Des données distinctes sur les importations, les exportations et les expéditions intérieures de poisson pélagique de l'Atlantique ne sont pas disponibles.

En général, ce sont des petites et des moyennes entreprises de traitement indépendantes qui contrôlent ce secteur. Connors Brothers Ltd. demeure l'entreprise dominante pour la mise en conserve du hareng. A la suite de l'acquisition de plusieurs firmes, Clearwater Fine Foods est devenue une entreprise importante dans ce domaine, après les Produits de la mer Limitée (NSP) et les Fruits de mer FPI Limitée, spécialisées également dans le traitement du poisson pélagique. Leur production a toutefois diminué depuis la fin des années 70, époque où le hareng du Canada était très en demande en Europe. L'industrie de traitement du hareng s'étend à toute la région des Maritimes, tandis que celle du capelan se limite à Terre-Neuve.

Cette industrie s'approvisionne surtout auprès de pêcheurs indépendants, aussi l'intégration en amont des usines de traitement se fait-elle lentement. Depuis 1976, les pêcheurs peuvent vendre une partie de leurs prises directement aux bateaux étrangers pour traitement ou vente de ces prises à d'autres pays. Instauré pour stimuler de nouveaux marchés, le programme de ventes directes a entraîné une augmentation du revenu des pêcheurs, même si ce type d'opération ne touche qu'une partie des débarquements.

La production se vend habituellement selon l'espèce pêchée, à l'exception de la sardine en conserve que Connors vend sous sa marque de commerce.

Plus de la moitié de la production est exportée, bien que la valeur totale des exportations soit largement inférieure à celle des crustacés et des poissons de fond. Les États-Unis et le Japon sont les deux principaux marchés, mais leur importance varie d'une année à l'autre selon la disponibilité des ressources et les conditions du marché.

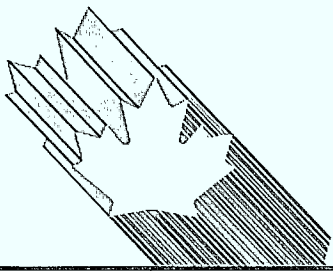
Le Japon absorbe plus de 25 p. 100 de toutes les exportations de poissons pélagiques; il achète surtout de la rogue de hareng de l'Atlantique — marché en expansion — et de la rogue de capelan, deux produits en concurrence avec ceux de l'Islande et de la Norvège, mais destinés à des marchés japonais distincts.

Les États-Unis, qui comptent pour environ 25 p. 100 des exportations, achètent surtout du hareng salé expédié en barils, du hareng et des sardines en conserve et du hareng frais entier, le reste du marché se composant de petites quantités de hareng surgelé et fumé. Le hareng frais est destiné aux entreprises américaines de traitement des sardines. Ce type d'exportation est souvent compensé par des importations de même importance de la part des entreprises canadiennes, qui les utilisent pour répondre à leurs besoins saisonniers de matières premières.

Le Canada exporte vers l'Europe du hareng surgelé, mais il n'est qu'un fournisseur secondaire sur ce marché. Les producteurs européens — Norvège, Danemark, Pays-Bas et République fédérale d'Allemagne — font concurrence au Canada sur le marché des États-Unis et des Caraïbes. En vertu d'accords bilatéraux, le Canada vend aussi du hareng et du maquereau à des pays à économie dirigée.

La production de sardines en conserve est fortement axée sur les marchés d'exportation, dont les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les Caraïbes, les principaux producteurs concurrents étant les États-Unis, l'Espagne, le Japon, le Maroc et la Yougoslavie.

Dans les Maritimes, la salmoniculture a récemment connu un essor relatif. L'année 1986 marquait la première production importante de saumon d'élevage de l'Atlantique avec l'arrivée sur le marché de 500 tonnes de poisson, surtout du poisson frais; d'ici 1990, la production devrait atteindre 5 000 tonnes. Il faut noter deux grandes entreprises de salmoniculture dans les Maritimes, l'une créée par Connors Brothers Ltd. et l'autre appelée Sea Farm Canada, coentreprise en participation de Canada Packers et de Mowi Ltd., une société norvégienne. Il existe aussi quelques entreprises de moyenne importance et un certain nombre de petits centres piscicoles dont la plupart appartiennent à Atlantic Silver Ltd., une coopérative



de commercialisation. Dans cette région, la salmoniculture est limitée en raison du manque d'endroits abrités dans des eaux suffisamment chaudes; ces derniers se trouvent principalement dans la région de la baie de Fundy, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse.

Rendement

Au cours des 10 dernières années, la pêche du hareng a connu des hauts et des bas à la suite de fluctuations des réserves ailleurs dans le monde. La chute des réserves de harengs dans la mer du Nord et la Baltique, au milieu des années 70, a permis au hareng du Canada de pénétrer un marché européen inexploité jusqu'alors. Les pays pêcheurs d'Europe approvisionnaient la majeure partie de ce marché, tandis que le hareng pêché au Canada était destiné à la réduction non alimentaire d'huile et de farine, de faible valeur. En 1976, le gouvernement fédéral, profitant de l'ouverture du marché européen, instaurait une série de mesures pour faciliter la transition de cette industrie en faveur des pêches destinées à l'alimentation. Même si le Canada était parvenu à percer sur le marché, il a été forcé par la suite à s'en retirer, lorsque les réserves de la mer du Nord ont commencé à se refaire. En 1979, la production de hareng de l'Atlantique atteignait un sommet en termes de valeur, mais elle a beaucoup diminué au cours des dernières années, à cause du resserrement du marché européen pour les produits canadiens, dont le hareng surgelé à des fins de deuxième transformation.

Le marché ne comportait pratiquement pas de possibilité de modification des produits du hareng. À l'heure actuelle, la production du hareng salé est largement inférieure à ce qu'elle était à la fin des années 70, mais la production du hareng fumé est relativement stable. Les exportations de harengs et de sardines en conserve vers les États-Unis ont augmenté, mais dans l'ensemble, la consommation personnelle de sardines dans ce pays n'a pas suivi. Les entreprises de traitement ont récemment profité de l'accroissement de la demande, sur le marché japonais, pour la rogue de hareng surgelée de l'Atlantique, ce qui a permis d'intensifier l'activité économique et d'accroître la rentabilité de l'industrie. La rogue de hareng de l'Atlantique serait absorbée par le marché japonais de la rogue — produit en pleine expansion — et ne servirait plus à concurrencer directement celle de la Colombie-Britannique, autrefois principale source d'approvisionnement du Japon.

Il est possible que l'industrie du capelan connaisse d'importantes fluctuations annuelles en raison de l'offre, des prix mondiaux et du caractère imprévisible des réserves canadiennes. La valeur de la production du capelan est passée de 11,7 millions de dollars, en 1980, à 40,1 millions, en 1986.

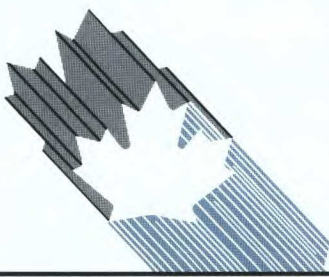
Selon une étude faite en 1983 sur cette industrie, durant la période de forte demande de la fin des années 70, les marges brutes pour les entreprises de traitement du poisson pélagique étaient bien supérieures à celles de l'ensemble de ce secteur. Cette étude souligne cependant qu'en 1982, ces marges avaient beaucoup baissé, et les entreprises visées accusaient les mêmes déficits que le secteur dans son ensemble. Les données fournies par l'industrie indiquent une amélioration récemment, mais il n'existe aucune donnée détaillée pour le sous-secteur du poisson pélagique. Même si la salmoniculture n'en est qu'à ses débuts, les perspectives de profit ont attiré des investissements considérables ces dernières années.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Sur le plan de la compétitivité, les forces et les faiblesses varient selon les espèces mais, en général, ce sous-secteur possède peu d'avantages sur ses concurrents étrangers. Comme il est difficile de contrôler les réserves de poisson pélagique, les marchés souffrent du caractère imprévisible de l'offre, ce qui entraîne des frais fixes élevés et une faible rentabilité; cette situation a été aggravée par la récente chute de la demande dans les Maritimes. En général, les espèces sont migratrices, la pêche est saisonnière et le caractère tardif de la saison de pêche fait souvent du Canada un fournisseur secondaire. Dans certains cas, l'échelle réduite des établissements entraîne des désavantages au niveau des coûts, tout comme l'éloignement par rapport aux marchés importants. En revanche, le Canada compte des entreprises intégrées à grande échelle qui lui permettent de fournir certains produits particuliers, comme la rogue de hareng de l'Atlantique.

Sur le marché européen, l'industrie du hareng surgelé doit affronter un certain nombre de difficultés. Les entreprises européennes de traitement, surtout en République fédérale d'Allemagne, préfèrent s'approvisionner en filets de hareng frais auprès de fournisseurs européens connus — Danemark, Suède, Pays-Bas — qui offrent des avantages sur le plan de l'accessibilité et des frais de transport. L'industrie canadienne, au contraire, ne peut expédier en Europe que du hareng surgelé, elle est donc perçue comme un fournisseur peu fiable car le hareng est un poisson assez gras, très fragile et se conservant mal frais. Il est aussi possible que l'industrie canadienne soit désavantagée en termes de coûts, en raison du nombre trop élevé de bateaux utilisés — augmentant en retour les coûts d'exploitation des ressources — et de la dimension réduite des usines, généralement moins rentables.



Les économies d'échelle et l'intégration verticale de ses activités — y compris de la conserverie — ont permis à Connors Brothers Ltd., chef de file mondial de la production de harengs et de sardines en conserve, de concurrencer les pays fournissant des produits bon marché. En général, les produits de Connors ne sont pas destinés aux marchés européens.

Les perspectives sont favorables sur le marché japonais en pleine expansion de la rogue de hareng de l'Atlantique, car les possibilités d'approvisionnement du Canada sont suffisantes et le commerce est source de profits intéressants. La pêche aux harengs pose cependant des difficultés; jusqu'à présent, il n'a été trouvé aucune méthode adéquate pour disposer des carcasses de harengs, une fois la rogue extraite. Néanmoins, on tente de faire un usage profitable de ces carcasses, en les soumettant au fumage ou à l'ensilage pour alimenter les réserves et les viviers.

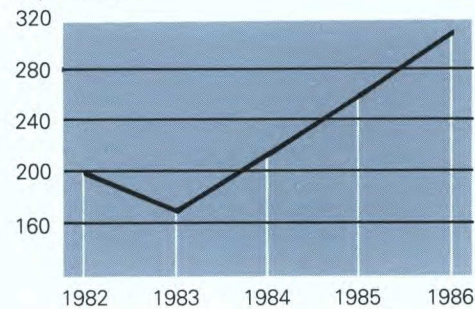
L'industrie de la pêche au capelan, principalement axée sur la rogue, fournit une partie importante du marché japonais, mais, de 1982 à 1986, la part du Canada a varié de 28 à 88 p. 100 en termes de quantités. Au Canada, la saison de pêche a lieu après celles de la Norvège et de l'URSS, d'où son rôle de fournisseur secondaire, mais le caractère imprévisible des ressources canadiennes a aussi des répercussions sur les profits escomptés. Ainsi, en 1986, la pêche a été très rentable, car la forte demande d'exportations a coïncidé avec la disponibilité des réserves halieutiques.

En général, le Canada n'est pas concurrentiel sur le marché mondial du maquereau, comparé surtout aux pays qui le produisent à bon marché. Les ressources sont difficiles à localiser et, dans les Maritimes, les bateaux de pêche sont de petite taille, entraînant des coûts élevés d'exploitation et de faibles volumes de prises. Le maquereau non traité sert essentiellement à approvisionner l'industrie des appâts et non le secteur alimentaire, ce qui rend la pêche plus lucrative. De petites quantités de produits traités sont vendues, dont une partie sous forme de secours alimentaire.

Au Canada, les prix de revient de l'élevage du saumon sont comparables à ceux de ses principaux concurrents. Les volumes sont toutefois négligeables, mais il ne semble pas qu'il y ait d'économies d'échelle intéressantes dans ce domaine. De nombreuses entreprises canadiennes se sont associées pour réaliser de telles économies au chapitre de la mise en marché et de la distribution de leurs produits.

Quant à la vente sur le marché du nord-est des États-Unis, les salmoniculteurs des Maritimes sont avantagés sur le plan du transport et des délais de livraison, comparés à d'autres grands fournisseurs de Norvège et d'Écosse; cependant, ces mêmes facteurs sont un handicap sur le marché européen.

Expéditions



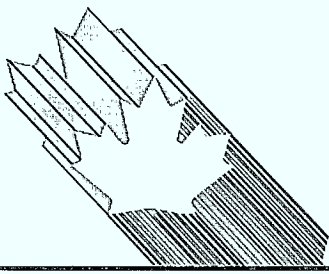
Expéditions — (en millions de dollars)

Facteurs liés au commerce

Un certain nombre de facteurs de nature commerciale ont des répercussions sur la compétitivité des producteurs de poissons pélagiques de l'Atlantique. Dans certains cas, surtout au sein de la CEE et au Japon, les tarifs douaniers sont suffisamment élevés pour que l'importation des poissons ne puisse concurrencer la production intérieure ou les autres sources de protéines en usage. De plus, le Canada doit faire face à des tarifs douaniers relativement plus élevés que ceux d'autres fournisseurs sur certains marchés. Les quotas à l'importation limitent les exportations vers la CEE et le Japon, mais les barrières douanières des États-Unis sont sensiblement moins importantes que celles de ces pays.

Le marché de la CEE impose aux importations de harengs, des quotas et des tarifs douaniers passablement élevés. Produit d'exportation clé, le hareng entier surgelé est assujéti, de juin à février, à des tarifs douaniers saisonniers de 15 p. 100. Durant cette période, il y a exonération des droits de douane sur le quota de la nation la plus favorisée, soit 34 000 tonnes, autant pour le hareng surgelé que pour le hareng frais. Les droits de douane s'appliquant à d'autres produits de poissons pélagiques traités varient de 10 à 25 p. 100. Ajoutons que la CEE peut aussi déterminer des prix minimums à l'importation et qu'elle offre des tarifs douaniers préférentiels à l'Islande, à la Norvège et aux îles Faro pour différents types de produits du hareng, plaçant ainsi les fournisseurs canadiens au second rang.

Les tarifs américains sur le poisson pélagique varient, mais certains sont d'importance. Le hareng frais entier, utilisé par l'industrie de la sardine du Maine, est aussi largement exporté vers les États-Unis; il entre dans ce pays en franchise de douane, tout comme le hareng salé en barils. D'autres produits entrent en franchise ou sont frappés de faibles tarifs, sauf le hareng en conserve à l'huile, 8 p. 100, et les sardines, notamment les sardines en conserve à l'huile, 15 p. 100, quand le prix est supérieur à 30¢ la livre. Ces derniers tarifs ont pour effet de limiter les exportations de sardines et de harengs en conserve provenant du Canada.



En ce qui a trait au marché japonais, le tarif douanier de 6 p. 100 ainsi que le quota global imposé au hareng surgelé et à la rogue de hareng surgelée peuvent servir à limiter les exportations canadiennes provenant de la côte Est, région qui a connu un essor rapide. Un quota élargi de 50 000 tonnes pour le hareng de l'Atlantique, pour le Canada et tous les autres fournisseurs, a été négocié pour 1987-1988; ces quotas s'appliquent aussi au capelan.

Le Canada a signé un certain nombre d'accords, renouvelables annuellement, avec des pays à économie dirigée, accords qui posent comme condition à l'accès de ces pays aux zones de pêche canadiennes, la vente de produits traités. Ainsi, en 1987, l'URSS s'est engagée à acheter au Canada pour 12 millions de dollars de harengs et de maquereaux, en échange de l'obtention de quantités de poissons supérieures à la capacité canadienne de pêche et de traitement. Le Canada, qui exporte aussi des produits de poisson pélagique sur les marchés des Caraïbes et d'Afrique, expédie également du maquereau et du hareng en conserve, à titre de secours alimentaire, en vertu des programmes de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Il effectue aussi des ventes commerciales sur ces marchés, mais celles-ci sont limitées en raison des revenus ou de la balance des paiements.

Au Canada, les importations de produits de poisson pélagique sont admises en franchise, à l'exception du hareng en conserve, tarif de 8 p. 100, du hareng fumé et salé en contenants hermétiques, tarif de 6 p. 100, et des sardines en conserve dont le tarif douanier varie de 5¢ à 1,25 \$ la boîte, selon le format.

En vertu de l'Accord de libre-échange, les tarifs douaniers frappant les produits de hareng et de sardine seront éliminés sur 10 ans. Les tarifs imposés sur le maquereau seront éliminés immédiatement pour la plupart des produits. Les tarifs douaniers imposés par le Canada et les États-Unis sur la sardine et le hareng en conserve sont complexes et même importants dans certains cas; ils seront éliminés sur 10 ans, tout comme les tarifs touchant le thon en conserve.

Facteurs technologiques

En général, la technologie et le degré de mécanisation de cette industrie canadienne sont comparables à ce qui est en usage dans les pays concurrents. En effet, les grandes entreprises de traitement utilisent le même équipement mis au point en République fédérale d'Allemagne principalement, et les techniques de surgélation sont identiques. Des progrès ont été réalisés dans la mécanisation des méthodes de fumage du poisson; au Canada, ce marché est dominé par de petites entreprises; cependant, le fumage est une activité peu mécanisée.

Pour la salmoniculture, des progrès technologiques importants ont été accomplis.

L'utilisation de cages submersibles et l'installation de viviers dans les zones réchauffées par les effluents des tours de refroidissement des usines thermales permettront de surmonter les difficultés reliées à la fraîcheur des eaux. Enfin, des éléments nouveaux dans l'industrie des aliments du saumon devraient permettre d'augmenter les ratios de conversion et l'efficacité des entreprises.

Autres facteurs

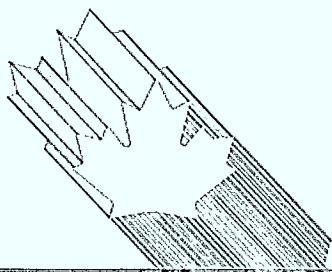
Étant donné que cette industrie repose sur la pêche et le traitement d'une ressource biologique de propriété commune, elle est donc soumise à toute une série de règlements administrés par le ministère des Pêches et des Océans (MPO). C'est pour cette raison que l'utilisation des ressources biologiques est régie par un système de quotas des prises autorisées. Cette utilisation est aussi soumise, dans le cas des espèces se déplaçant au-delà de la zone des 200 milles marins, à diverses conventions internationales dont le Canada est signataire.

Les investissements étrangers dans le secteur de la pêche dépendent de la politique du MPO qui interdit la délivrance de permis de pêche à toute entreprise appartenant à des intérêts étrangers dans une proportion supérieure à 49 p. 100. Cette politique tend à limiter la propriété étrangère dans les entreprises de traitement à intégration verticale et titulaires de permis de pêche.

3. Évolution de l'environnement

L'évolution de ce secteur reste liée au caractère imprévisible des ressources, ce qui laisse une faible marge de manœuvre, et à une demande caractérisée par une croissance nulle ou à la baisse. L'industrie fait face à une concurrence soutenue sur les marchés d'exportation, situation qu'aggrave encore ce rôle de fournisseur secondaire, des coûts d'exploitation généralement élevés, de faibles bénéfices et une flotte vétuste et sous-utilisée. Cependant, si les réserves de poissons pélagiques des pays concurrents sont de nouveau à la baisse, le Canada sera en mesure de réaliser des gains considérables. A la longue, si la consommation de cette espèce continue d'augmenter dans les pays industrialisés, la pénurie d'autres espèces pourra mener à une substitution de produits et ouvrir de nouveaux marchés. Le poisson pélagique étant un aliment sain, sa consommation ne pourra qu'augmenter. Une découverte récente, sur les acides gras oméga 3 — dont les espèces pélagiques sont une bonne source — suscite un intérêt croissant, car ces acides auraient la propriété de réduire le taux de cholestérol.

La reconstitution massive des réserves de harengs de la mer du Nord et de la Baltique a rétabli le système traditionnel d'approvisionnement au sein de la CEE, et ce, au détriment du Canada.



Actuellement, l'industrie canadienne n'est qu'un fournisseur secondaire pour ce marché. Il est peu probable que les marchés du hareng surgelé canadien en Europe se raffermissent, à moins que les réserves européennes ne soient de nouveau compromises. Cependant, un contrôle judicieux de la qualité et une commercialisation énergique pourraient permettre de regagner une partie du marché européen.

Pour le hareng et la sardine en conserve, les prévisions devraient rester favorables, compte tenu de la position dominante de Connors Brothers Ltd. sur le marché. Le projet de mécanisation intégrale des conserveries de sardines, qui aura pour résultat d'augmenter la productivité, pourrait avoir des répercussions négatives sur l'emploi dans cette industrie travaillistique. Le marché est prometteur pour le hareng salé ordinaire et le hareng salé pour spécialités dans les pays à économie dirigée, de même qu'en Europe, mais le volume des ventes ne devrait pas être élevé. Des producteurs indépendants de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick ont réussi des percées sur les nouveaux marchés du hareng fumé; toutefois, les débouchés pour le capelan dépendent des réserves du Canada et des autres producteurs.

Au Japon, l'ouverture de nouveaux marchés pour la rogue de hareng est une perspective lucrative pour les producteurs de l'Atlantique. Les volumes n'ont cessé d'augmenter et les entreprises de traitement de cette région ont assez bien réussi à satisfaire aux critères de qualité du Japon.

Le succès des salmoniculteurs reposera sur leur aptitude à fournir un produit de haute qualité et à assurer la continuité des approvisionnements. Au cours des prochaines années, la production mondiale devrait augmenter rapidement, ce qui pourrait donner lieu à un fléchissement des prix. Les entreprises canadiennes continueront de profiter de la proximité du marché nord-américain.

L'Accord de libre-échange devrait avoir des répercussions positives pour les entreprises de traitement du poisson pélagique de l'Atlantique. Les tarifs douaniers dont sont frappés la sardine et le hareng en conserve, surtout pour les produits à valeur ajoutée — comme les sardines en sauce — sont un obstacle majeur à l'exportation de ces produits vers les États-Unis. Comme ces tarifs seront éliminés sur 10 ans, on peut prévoir une augmentation de la production canadienne.

En vertu de l'Accord, les tarifs douaniers qui frappent le thon en conserve seront abolis en 10 ans. Leur élimination aura des effets négatifs sur l'industrie canadienne de traitement du thon qui ne se vend que sur le marché intérieur, car elle devra faire face à la concurrence accrue des producteurs américains, et particulièrement des entreprises à propriété américaine établies par exemple à Porto Rico ou aux îles Samoa, pays où la main-d'œuvre est meilleur marché.

4. Évaluation de la compétitivité

La compétitivité de l'industrie du poisson pélagique de l'Atlantique varie selon les sous-secteurs. En général, les producteurs canadiens de harengs et de sardines en conserve sont compétitifs par rapport aux autres producteurs mondiaux, sauf sur le marché européen où leurs concurrents sont avantagés au niveau de l'accès au marché et des frais de transport.

Dans l'ensemble, les produits canadiens, surtout le hareng entier mariné et salé, sont concurrentiels sur le marché américain. Par contre, les produits surgelés ne soutiennent pas la concurrence sur le marché européen.

Au Japon, la rogue de hareng de l'Atlantique est concurrentielle, même si les mesures protectionnistes et les quotas en limitent l'exportation. Les exportations de capelan vers le Japon dépendent fortement à la fois de la situation relative de l'industrie canadienne et de ses concurrents. Les perspectives sont favorables, mais elles sont sujettes à de grandes variations d'une année à l'autre.

La production de maquereau canadien n'est pas concurrentielle sur les marchés mondiaux et elle demeurera probablement destinée à l'industrie canadienne des appâts.

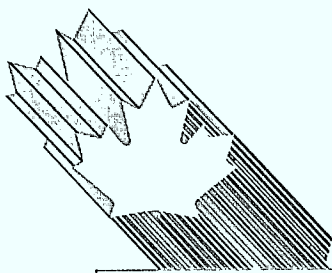
Au cours des prochaines années, l'élevage du saumon de l'Atlantique connaîtra de nouvelles difficultés à cause de l'augmentation des approvisionnements mondiaux; on s'attend cependant qu'il reste concurrentiel sur le marché nord-américain par rapport aux grands producteurs norvégiens et écossais.

En général, la position concurrentielle des producteurs canadiens de poisson pélagique devrait s'améliorer, l'Accord de libre-échange leur offrant un meilleur accès au marché américain. Cependant, l'élimination des mesures protectionnistes relatives au thon en conserve aura des répercussions négatives sur le degré de compétitivité de la seule entreprise canadienne de traitement du thon.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et des biens de
consommation
Ministère de l'Expansion industrielle régionale
Objet : Pêche — Poisson pélagique de
l'Atlantique
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2927



PRINCIPALES STATISTIQUES

CTI 102*

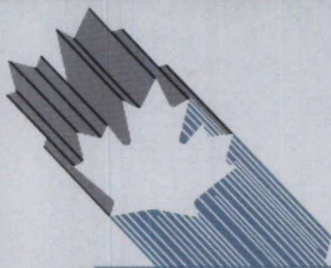
Comme nous ne disposons pas de ventilations détaillées pour le poisson pélagique de l'Atlantique, la plupart des données qui figurent ici concernent le secteur canadien des produits de la pêche dans son ensemble.

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	330	348****	392	397	390	n.d.
Emplois	21 424	25 382	24 577	24 372	26 964	n.d.
Expéditions**	748	1 904	1 887	1 852	2 493	2 942
Expéditions***	538	681	647	666	783	832
Valeur des débarquements**	321	888	880	904	1 131	1 330
Débarquements***	1 118	1 413	1 349	1 278	1 446	1 510
Profits après impôt**/** (en % du revenu)	34,3 5,2	(73,7) —	(41,9) —	9,7 0,5	n.d. n.d.	n.d. n.d.

Poisson pélagique de l'Atlantique	1973	1982	1983	1984	1985	1986
						Données préliminaires
Débarquements***	274	207	200	201	271	283
Valeur des débarquements**	24	53	46	43	54	80
Expéditions**	77	200	170	214	259	309

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	499	1 612	1 569	1 597	1 859	2 422
Expéditions intérieures**	249	292	318	255	634	520
Importations**	111	365	441	514	496	616
Marché intérieur**	360	657	759	769	1 130	1 136
Exportations (en % des expéditions)	67	85	83	86	75	82
Importations (en % du marché intérieur)	31	55	58	67	44	54
Source des importations (en % de la valeur totale)		É.-U.	CEE	Amérique Centre et Sud	Japon	Autres
	1982	59	3	11	6	21
	1983	57	5	9	7	25
	1984	56	4	8	7	25
	1985	54	8	10	7	21
	1986	51	8	7	7	27



STATISTIQUES COMMERCIALES

Destination des exportations (en % de la valeur totale)		É.-U.	Japon	CEE	Autres pays d'Europe	Autres
	1982	55	15	16	7	7
	1983	62	12	16	4	6
	1984	61	15	13	3	8
	1985	61	17	14	2	6
	1986	59	18	14	3	6

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	73	10	4	1	12
Emplois (en %)	77	8	n.d.	n.d.	13
	Côte atlantique (Québec y compris)		Pêches intérieures	Côte du Pacifique	
Expéditions (en % du total)	69		5	26	

PRINCIPALES SOCIÉTÉS — Poisson pélagique de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement
1. Clearwater Fine Foods	canadienne à 60% britannique à 40%	Nouvelle-Écosse Québec, Terre-Neuve
2. Connors Brothers Limited	canadienne	Nouveau-Brunswick Nouvelle-Écosse
3. Comeau Seafoods Limited	canadienne	Nouvelle-Écosse

* CTI de 1980.
 ** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
 *** Les montants indiqués sont exprimés en milliers de tonnes.
 **** Estimations.

Bureaux régionaux



Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9^e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
IC 1561 (9/95)

ord-Ouest

ng

-Ouest)

8

DATE DUE - DATE DE RETOUR

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3005

QUEEN HD 9505 .C3 I5 F14 198
Canada, Industry, Science an
Fishery products - Atlantic
Industry profile, (1988)
ACXU F2 C.2