

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE



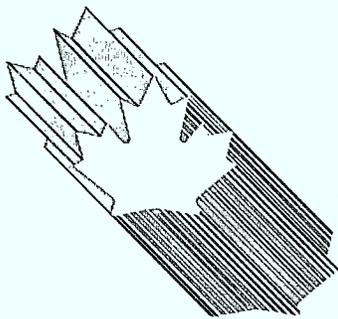
Expansion industrielle
régionale

Regional Industrial
Expansion

Ministère d'État
Sciences et Technologie
Canada

Ministry of State
Science and Technology
Canada

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



P R O F I L

DE L'INDUSTRIE

PÊCHE — POISSON DE FOND DE L'ATLANTIQUE

1986

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

La pêche au poisson de fond de l'Atlantique, l'un des sous-secteurs de cette industrie au Canada, repose sur le traitement de poissons de mer vivant en eaux profondes, comme la morue, l'aiglefin, les poissons plats et autres espèces. Elle correspond à la part la plus importante de cette industrie et elle a produit, en 1986, 1,16 milliard de dollars, soit 39 p. 100 de la valeur totale des expéditions de ce secteur et 56 p. 100 des expéditions en provenance de l'Atlantique. Dans ce domaine particulier, il n'existe actuellement aucun document portant uniquement sur l'emploi et sa répartition*, cependant, ce dernier représente 39 p. 100 du total des 27 000 emplois. En 1986, les deux principales provinces productrices, Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse, ont fourni environ 38 et 49 p. 100 respectivement de la valeur totale des débarquements de poisson de fond.

Les Fruits de mer FPI Limitée et les Produits de la mer Limitée (NSP), toutes deux des multinationales effectuant la majorité des ventes, se classent parmi les plus grandes entreprises de traitement du poisson au monde et possèdent des usines de traitement et des bureaux de vente aux États-Unis. Il existe également de nombreuses entreprises privées plus petites. FPI et NSP (et certaines autres) sont des entreprises à intégration verticale, propriétaires de chalutiers de plus de 30 mètres de long servant principalement à la pêche hauturière. Grâce à leur technologie, ces deux sociétés peuvent alimenter leurs usines de traitement toute l'année, cependant, elles font aussi appel à la pêche côtière. En 1987, environ la moitié des quotas fixés pour le poisson de fond de l'Atlantique provenait de la pêche hauturière.

Même si la courte durée de la saison limite la production des usines alimentées par la pêche côtière, certaines sont cependant en activité 10 mois par an. La plupart des petites entreprises de traitement alimentées par la pêche côtière sont approvisionnées par des pêcheurs indépendants et, de façon générale, elles ne possèdent pas leurs propres bateaux de pêche.

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

Canada

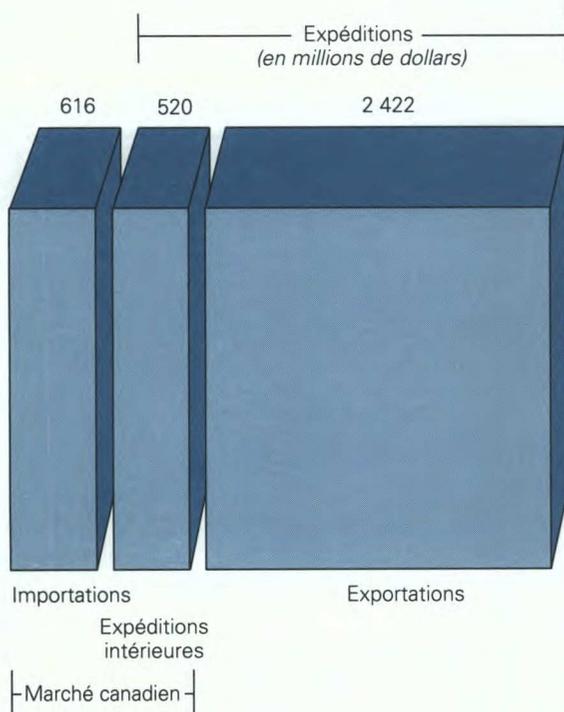
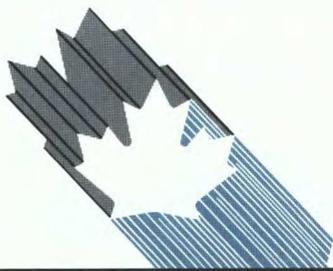


Expansion industrielle régionale

Ministère d'État
Sciences et Technologie
Canada

Regional Industrial Expansion

Ministry of State
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 de fond de l'Atlantique ne sont pas disponibles.

L'Office canadien du poisson salé, une société fédérale d'État, détient le monopole de la commercialisation du poisson salé provenant de Terre-Neuve et de la Basse-côte-nord du Québec. Les producteurs de cette région, pour la plupart des petits entrepreneurs, sont obligés de vendre leur production par l'intermédiaire de l'Office.

Les usines de traitement comptent aussi bien des grandes installations que des petites entreprises à caractère saisonnier. Des économies d'échelle sont réalisées dans les grandes usines ayant de plus longs cycles de production, mais la présence sur place d'une équipe de gestion et la diversité des produits permettent aux petites usines d'être aussi rentables.

Le poisson de fond est transformé en différents produits, surtout en blocs et en filets surgelés. Une part importante des prises est destinée au salage et une partie est vendue fraîche, principalement sous forme de filets. La proportion des prises vendues fraîches a récemment augmenté grâce à une forte demande sur le marché américain.

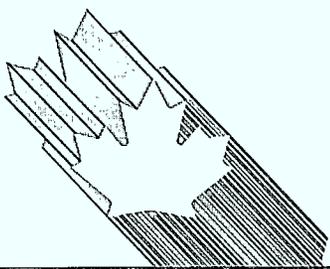
L'industrie du poisson de fond de l'Atlantique est fortement orientée vers les marchés extérieurs où elle exporte plus des trois quarts de sa production. Plus de 80 p. 100 de ces exportations sont destinés aux États-Unis, pays qui achète surtout les blocs et les filets surgelés. Le Canada est la plus importante source de poisson de fond du marché américain.

La morue surgelée, en blocs ou en filets, correspond, en volume et en valeur, à la majeure partie des exportations canadiennes. Sur le marché américain des importations de filets surgelés de poisson de fond, le Canada fait concurrence aux pays scandinaves, notamment l'Islande et le Danemark. D'après les données de 1986 sur les importations selon la valeur, la Nouvelle-Zélande, le Japon et la Corée du Sud sont d'autres fournisseurs importants.

Les usines des États-Unis importent la presque totalité de leurs blocs qui sont ensuite destinés à un traitement plus élaboré. Les importations américaines de blocs, à prix réduits, d'espèces de moindre qualité proviennent de la Corée du Sud (plus de 10 p. 100 des importations de blocs de poisson de fond en 1986) et de l'Amérique du Sud (plus de 25 p. 100 des importations d'espèces moins courantes, surtout le merlu). Sur le marché des produits plus raffinés, les produits canadiens (surtout la morue) font concurrence à ceux de la Scandinavie et les prix sont proportionnels à la qualité et aux caractéristiques des produits demandés par les clients.

La part canadienne du marché américain des blocs de morue s'est accrue, étant passée, en volume et en quantité, de 28 p. 100 en 1977 à 52 p. 100 en 1986. Des mesures ont été prises pour améliorer la qualité des blocs et des filets préparés au Canada, permettant ainsi à l'industrie canadienne d'élargir son marché et d'accroître ses recettes d'exportation.

Aux États-Unis, les produits canadiens doivent soutenir la concurrence de la production américaine. En effet, la majeure partie des prises de poisson de fond de l'Atlantique faites par les Américains est vendue fraîche. Cependant, il faut noter une baisse des débarquements sur la côte Atlantique des États-Unis puisque, en 1986, le volume des prises était inférieur de 17 p. 100 à celui de 1984. Les prises de l'Alaska se vendent surtout sous forme de produits surgelés et notamment de surimi utilisé dans la fabrication d'imitations de fruits de mer. Le gouvernement américain promeut activement une politique d'« américanisation » des pêches de l'Alaska et la pêche étrangère dans les eaux américaines n'est plus autorisée. Les pêcheurs américains, dont bon nombre utilise des chalutiers-usines, ont bien augmenté leurs prises de morue du Pacifique et de morue du Pacifique occidental. Cette production porte atteinte à la compétitivité des entreprises productrices de filets de poisson de fond sur le marché américain.



En raison des tarifs relativement élevés imposés à la fois aux États-Unis et au Canada sur les portions et les bâtonnets de poisson pané ou enrobé de pâte à frire, les plus importantes entreprises canadiennes de traitement ont établi aux États-Unis des filiales pour la transformation plus élaborée du poisson et quelques entreprises américaines ont fait de même au Canada.

Derrière les États-Unis, les pays de la CEE, importateurs de poisson surgelé ou salé, sont le seul autre grand marché d'exportation de poisson de fond, pour le Canada. Cependant, ces exportations ont été entravées par des barrières commerciales, par des pratiques commerciales déloyales et, jusqu'à tout récemment, par les taux de change. Sur le marché de la CEE, le Canada est considéré comme un fournisseur secondaire. De plus, le Canada exporte du poisson salé aux Antilles et en Amérique latine, et au Japon, des quantités limitées de poisson de fond, sous forme de filets surgelés, dont le sébaste est le principal.

En 1986, les importations canadiennes de morue, d'aiglefin, de merlu et de flétan frais ou surgelés s'élevaient à 49,4 millions de dollars et provenaient surtout des États-Unis et du Royaume-Uni. Ces produits représentaient, en valeur, plus de 18 p. 100 des importations totales de poisson en provenance des États-Unis.

Rendement

L'extension, en 1977, de la zone de pêche jusqu'à la limite des 200 milles marins a eu un effet marquant sur le rendement de ce secteur. Depuis, les ressources halieutiques canadiennes et les volumes de production n'ont cessé d'augmenter. Toutefois, la perspective d'un approvisionnement accru, résultant de cette extension des zones de pêche, a provoqué une forte expansion de la capacité de production de cette industrie, la capacité dépassant nettement la demande. Cette expansion avait été financée en grande partie par des emprunts, mais les taux d'intérêt élevés, conjugués à une faible demande au cours de la récession du début des années 80, ont eu des répercussions néfastes sur les bénéfices.

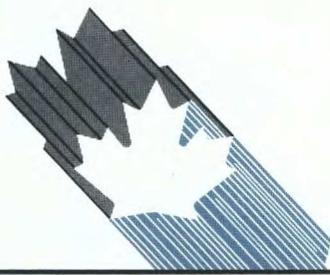
L'offre mondiale excédentaire a eu pour effet de comprimer les prix sur les principaux marchés de consommation, tandis que les coûts de production ont continué de croître. Il en est résulté une réduction de la marge bénéficiaire, ce qui a presque conduit à la faillite de nombreuses entreprises de traitement. Des pertes considérables ont été enregistrées depuis 1980. Une enquête effectuée en 1983 auprès des entreprises fournissant plus de 80 p. 100 de la production de poisson de fond de l'Atlantique révèle que les marges brutes sont tombées d'environ 20 p. 100, en 1978, à environ 10 p. 100, en 1982, et que le revenu net en pourcentage des ventes, qui était de 4 p. 100, s'est transformé en une perte de 8 p. 100.

Durant cette période, des subventions fédérales et provinciales ont permis à certaines entreprises, dont FPI et NSP, de se restructurer et de redevenir rentables. FPI, société résultant de la fusion de plusieurs entreprises de Terre-Neuve, a reçu la plus grande part de l'aide consentie, sous forme de participation au capital-actions.

Depuis la fin de 1985, un resserrement de l'offre mondiale et l'augmentation continue de la consommation américaine, due à une évolution de la demande favorisant les produits moins riches et plus naturels, ont donné lieu à une hausse importante des prix. La plupart des entreprises de ce secteur sont maintenant rentables et bon nombre d'entre elles ont commencé à moderniser leurs installations et à améliorer leur productivité en vue de renforcer leur compétitivité. NSP a enregistré des bénéfices croissants depuis 1985, et FPI, redevenue rentable en 1986, a été privatisée au début de 1987. Bien qu'il puisse être nécessaire de rationaliser davantage les opérations, surtout dans les régions éloignées, de façon générale, l'industrie est maintenant en mesure de soutenir la concurrence internationale.

Cette industrie canadienne a aussi profité du succès de certaines techniques de vente pour les produits de plus grande valeur, réduisant ainsi sa dépendance à l'égard du marché de matières premières de valeur moindre. Les produits de plus grande valeur comprennent notamment les filets surgelés de choix et les plats cuisinés. La rentabilité accrue de cette industrie est due, en grande partie, à l'expansion rapide des ventes de poisson frais, plus avantageuses. Étant donné le ralentissement prévu de la croissance des ressources halieutiques, l'industrie s'efforce de modifier sa gamme de produits pour s'assurer des revenus maximums.

En 1981, en réponse à la récession, les entreprises de traitement du poisson ont diminué leurs dépenses au chapitre des biens d'équipement et des réparations, comme dans l'ensemble du secteur des aliments et des boissons. Les investissements des entreprises de traitement du poisson ont connu une hausse en 1982, puis ont fléchi à nouveau en 1983 mais, depuis, ils ont recommencé à augmenter. C'est en 1986 que les investissements ont retrouvé pour la première fois les niveaux enregistrés en 1980 et, grâce à une conjoncture favorable, les investissements prévus pour 1987 devraient connaître une hausse sensible.



2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

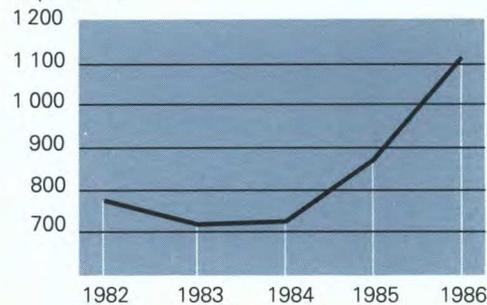
La principale force de ce sous-secteur est la facilité d'accès à des réserves bien contrôlées et généralement constantes. Cette industrie, qui est aussi avantaagée par la proximité de l'important marché américain, regroupe des usines de traitement très rentables. Son unique faiblesse, toutefois importante, résulte de l'existence de quelques usines très éloignées, dont certaines sont de petite envergure et, donc, généralement en difficulté lors d'un fléchissement du marché.

Vers 1975, le contrôle des ressources a été fortement touché par l'extension de la zone de pêche jusqu'à la limite des 200 milles marins, entraînant une importante restructuration des pêches dans le monde. Du jour au lendemain, d'importants pays producteurs sont devenus importateurs. Pour sa part, l'industrie canadienne a connu une période de bouleversements, mais elle a pu tirer parti des réserves de poisson de fond considérables et bien contrôlées. Les prises canadiennes ont connu une forte augmentation durant un certain nombre d'années mais, selon les prévisions actuelles, la progression de l'accroissement des ressources halieutiques tend à se limiter. Toutefois, cette situation est favorable comparée à celle de nombreux autres pays producteurs qui se heurtent à des limitations des ressources et aux perspectives de la situation dans son ensemble. L'augmentation future pourrait provenir uniquement des espèces non courantes comme le merlu de l'Amérique du Sud et la morue du Pacifique occidental.

L'adoption en 1982 d'un nouveau système d'attribution des quotas (allocations aux entreprises) a également permis une meilleure utilisation du capital investi tant dans les flottes de pêche que dans les installations de traitement. Chaque entreprise de traitement reconnue, alimentée par la pêche hauturière, se voit maintenant attribuer une part du quota global de poisson de fond pêché. L'entreprise de traitement peut utiliser cette part au cours de la saison ou de l'année, selon les besoins de l'usine. Auparavant, la concurrence avait provoqué une ruée vers le poisson, entraînant une exploitation inégale et inefficace des ressources halieutiques. Ce nouveau système d'attribution devrait, à long terme, avantager l'industrie canadienne sur les marchés mondiaux.

La décision, prise par le gouvernement du Canada en 1986, d'accorder des permis à un maximum de trois chalutiers-usines est un pas important dans l'utilisation de cette technologie universellement connue. Cette résolution devrait aider l'industrie à rattraper ses concurrents mondiaux et à mieux répondre à la demande extérieure de produits surgelés en mer; un seul bateau de cette sorte est actuellement en service.

Expéditions

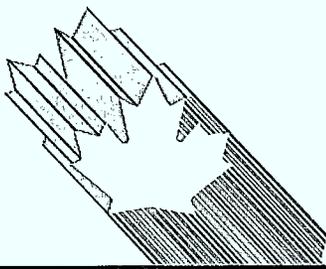


Expéditions — (en millions de dollars)

Les usines de traitement ne sont pas toutes exploitées avec la même efficacité. Quelques usines alimentées toute l'année sont exploitées de manière efficace et peu coûteuse. Certaines entreprises plus petites ont fait appel aux techniques de pointe et ont l'avantage d'être gérées par le propriétaire-exploitant. Toutefois, un bon nombre d'usines, construites durant la période d'expansion qui a caractérisé la fin des années 70, n'est pas en mesure de soutenir la concurrence parce qu'il n'a pas été accordé assez d'attention aux questions suivantes : approvisionnement à long terme en poisson, présence de main-d'œuvre qualifiée et méthodes de gestion, enfin, possibilités de commercialisation des produits. De fortes pressions ont été exercées pour maintenir ces usines en activité, surtout lorsqu'elles constituent l'unique industrie locale. Même si leur exploitation est rentable grâce à la vigueur actuelle du marché, ces usines pourraient toutefois se trouver en difficulté si la conjoncture se détériorait.

Facteurs liés au commerce

Les produits du poisson relativement peu transformés sont assujettis à de faibles tarifs aux États-Unis, pays qui constitue le plus important débouché pour le poisson de fond du Canada. Les tarifs élevés imposés sur les produits dont la transformation est plus élaborée expliquent pourquoi l'industrie canadienne n'a pas cherché à en favoriser l'exportation. Les exportations du Canada aux États-Unis ont été freinées par l'imposition de droits anti-dumping et de droits compensateurs, et restreintes par les dispositions suscitant l'achat de produits d'origine américaine. Les exportations canadiennes vers la CEE et le Japon, les plus grands débouchés après les États-Unis, se heurtent à diverses restrictions sous forme de tarifs et de quotas. Sur le marché de la CEE, le Canada est désavantagé en raison de tarifs préférentiels accordés aux autres pays fournisseurs.



Sur le marché clé des États-Unis, même si cela n'entrave pas beaucoup le commerce, un droit de 0,01875 \$/lb est imposé sur les filets frais ou surgelés, soit une perte de revenu possible, notamment pour les entreprises canadiennes de traitement. Des tarifs plus élevés s'appliquent aussi à d'autres produits comme les bâtonnets de poisson ou le poisson pané ou enrobé de pâte à frire (frappés d'un tarif de 10 à 15 p. 100) et les plats cuisinés, assujettis à un droit de 6 à 10 p. 100, selon la présentation. Le Canada prélève des droits sur les bâtonnets et les portions de poisson ainsi que sur les produits semblables (5 ou 11 p. 100, selon le produit) et sur les plats cuisinés (5 à 17,5 p. 100). Les autres produits de poisson de fond peuvent être importés en franchise.

A ces barrières douanières, il faut ajouter les dispositions adoptées par le gouvernement fédéral américain et les États, dispositions qui rendent obligatoire l'achat de poisson traité aux États-Unis (par exemple, pour les programmes d'alimentation dans les écoles et pour les cafétérias du gouvernement et des Forces armées). Les deux plus grandes entreprises canadiennes exploitent des filiales aux États-Unis, ce qui leur permet de respecter ces exigences.

Le commerce canado-américain de poisson de fond est aussi touché par les plaintes formulées par des sociétés de pêche américaines dénonçant des pratiques déloyales. Une série d'enquêtes a été menée, ce qui a obligé l'industrie canadienne à faire des efforts et des dépenses considérables pour justifier ses actions. Des mesures protectionnistes ont été prises dans deux cas récents : les exportations canadiennes de poisson salé aux États-Unis ont été assujetties à des droits américains anti-dumping en 1985 et, en vertu d'une décision rendue en mai 1986, un droit américain compensateur *ad valorem* de 5,82 p. 100, dû à une vaste gamme de programmes fédéraux et provinciaux, a été imposé aux importations de poisson de fond entier et frais provenant des provinces de l'Atlantique. Dans le cadre de la même enquête, les exportations canadiennes de filets frais n'ont pas été jugées préjudiciables à l'industrie américaine, la conjoncture très favorable du marché ayant atténué les répercussions de cette décision.

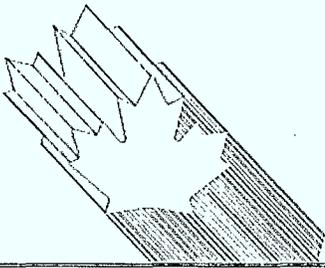
Les pays de la CEE ont établi des restrictions commerciales à la fois nombreuses et complexes. Les principales exportations canadiennes de poisson de fond, composées surtout de morue surgelée ou salée, font l'objet de diverses restrictions sous forme de tarifs ou de quotas. La Scandinavie bénéficie d'un accès préférentiel pour certains de ces produits, ce qui désavantage le Canada. Un échange de lettres entre le Canada et les pays de la CEE, afin de faciliter l'accès au marché européen de certains produits canadiens et permettre l'accès de la CEE aux réserves canadiennes, n'a pas donné les résultats escomptés (l'entente est arrivée à terme à la fin de 1987). Le barème des prix de la CEE peut servir à l'établissement de prix minimums pour les importations, ce qui a pour effet de limiter l'accès au marché. Toutefois, le recours à ce barème n'a pas gravement freiné les exportations canadiennes.

Les exportations de poisson de fond au Japon sont assujetties à des quotas et à une importante protection tarifaire. La morue du Canada fait l'objet d'un quota d'importation déterminé en fonction de la valeur en dollars (et non en volume) d'un panier de sept articles et, puisque la morue canadienne coûte relativement cher, les Japonais préfèrent importer d'autres espèces. De plus, les modalités d'application des quotas d'importation expliquent pourquoi il est difficile pour un produit relativement peu connu, comme la morue du Canada, de s'implanter sur le marché japonais.

Pour cette industrie, l'élimination des tarifs sera l'aspect le plus important de l'Accord de libre-échange. Les tarifs applicables aux produits peu transformés (poisson entier ou filets surgelés) seront éliminés immédiatement ou sur cinq ans, tandis que ceux frappant les produits de transformation plus élaborée, comme les plats cuisinés, doivent être supprimés après 10 ans. Le principe d'arbitrage des différends liés aux droits anti-dumping et aux droits compensateurs est un autre aspect intéressant de l'Accord.

Facteurs technologiques

Selon les bilans financiers dressés après 1980, les entreprises de traitement n'ont pu, jusqu'à tout récemment, investir pour accroître leur productivité, même si l'industrie a démontré que la substitution du capital à la main-d'œuvre pouvait entraîner une importante amélioration de la productivité. Le maintien de l'emploi est un facteur important, mais qui peut entraver la modernisation de petites usines dans des régions éloignées.



En général, l'industrie canadienne n'a pas autant évolué, sur le plan des techniques de pointe, que dans le nord de l'Europe, car dans ces deux régions la situation est différente. Dans le nord de l'Europe, il a fallu recourir à l'automatisation en raison de la pénurie de main-d'œuvre. Dans les provinces de l'Atlantique, au contraire, les chômeurs sont très nombreux. En outre, dû à la brièveté des saisons de pêche dans certaines zones, il est avantageux de limiter les frais généraux et les dépenses en biens d'équipement afin d'utiliser un plus grand nombre de personnes.

L'automatisation, les méthodes ultra-modernes de manutention et la plus grande spécialisation des produits ont permis aux entreprises du nord de l'Europe d'être plus compétitives sur les marchés de produits de choix. Toutefois, ces dernières années, l'industrie canadienne a bien amélioré la qualité de ses produits. En outre, les usines canadiennes produisent généralement une large gamme de produits, facteur qui devient important sur les marchés où l'on demande un plus grand éventail de produits.

Bon nombre des chalutiers servant à la pêche hauturière dans l'Atlantique doivent être remis en état ou remplacés, ce qui entraînera d'importantes dépenses en biens d'équipement. Des contrats concernant les bateaux ont déjà été passés ou le seront sous peu; cependant, une flotte moderne est essentielle à la compétitivité à long terme de cette industrie.

La technique de l'emballage en mer, procédé qui améliore la qualité du poisson et qui est déjà très répandue dans le nord de l'Europe, a aussi été adoptée par quelques entreprises canadiennes de pêche. En 1986, NSP a fait agrandir neuf de ses chalutiers pour y installer des conteneurs et elle prévoit en convertir d'autres. La même année, FPI faisait de même pour sept bateaux et les travaux se poursuivent; ajoutons que NSP exploite aussi un chalutier-usine et que FPI en a acheté un en 1986. L'utilisation de cette technique de pointe permet aux entreprises de fournir des produits de qualité supérieure.

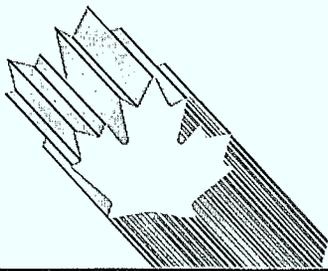
Autres facteurs

Cette industrie, qui repose sur la prise et la transformation d'une ressource biologique de propriété commune, est assujettie à une série de règlements administrés par le ministère des Pêches et des Océans (MPO). L'exploitation des ressources halieutiques est réglementée par l'établissement du total des prises autorisées (TPA) et par celui des quotas pour les entreprises comptant sur la pêche hauturière. Une réglementation des quotas de pêche côtière et à moyenne distance peut aussi être appliquée selon les engins de pêche. De plus, l'exploitation de ces ressources est réglementée, dans le cas des espèces se déplaçant au-delà de la zone des 200 milles marins, par diverses conventions internationales dont le Canada est signataire. Le plan annuel de gestion du poisson de fond établi par le MPO vise à équilibrer les réserves régionales en fonction de la demande et des possibilités de pêche côtière et hauturière.

Les investissements étrangers dans cette industrie sont déterminés par la politique du MPO qui interdit la délivrance de permis de pêche à une entreprise dont la participation étrangère est supérieure à 49 p. 100. Cette politique limite l'investissement étranger dans les entreprises de traitement à intégration verticale et titulaires de permis de pêche.

3. Évolution de l'environnement

Le souci d'une saine alimentation et la croissance des revenus devraient continuer à stimuler la demande américaine. L'offre ne pouvant plus répondre à une demande accrue, les prix des espèces courantes ont enregistré une forte hausse au cours des deux dernières années. La forte augmentation des prix du poisson de fond par rapport à ceux des autres sources de protéines est à l'origine d'une certaine résistance des consommateurs, mais les prix atteints par certains produits ont commencé à baisser par rapport à ceux de 1987.



Étant donné l'accroissement prévu de la demande et la stabilité des réserves canadiennes, cette industrie aura la possibilité d'accroître ses exportations aux États-Unis. La baisse de certaines réserves sera progressivement compensée par l'utilisation d'autres espèces moins connues, tel le merlu d'Amérique du Sud, et par la transformation de la morue du Pacifique occidental en surimi, produit de plus en plus populaire. Actuellement, les chances de succès commercial du surimi sont considérables. Ce dernier, très utilisé dans les imitations de produits naturels, tel le crabe, pourrait aussi servir, soit comme source complémentaire de protéines, soit pour remplacer d'autres produits. Toutefois, dans la fabrication actuelle du surimi, on utilise surtout du poisson de fond, mais le prix de certaines espèces, étant donné les procédés de transformation, pourrait limiter l'expansion du surimi à moins que la technique actuelle ne soit adaptée pour le traitement d'autres espèces.

Le Royaume-Uni, où les consommateurs ont une préférence marquée pour la morue, est aussi un important marché et il devrait le rester. La morue est aussi la principale espèce de poisson de fond consommée en France, autre important marché de la CEE; cependant, la plus grande consommation de poisson de fond salé ou séché est enregistrée au Portugal, en Espagne et en Italie.

Les entreprises canadiennes de traitement pourront tirer parti des possibilités créées par l'évolution de la demande dans les pays de la CEE, mais uniquement si ces entreprises ont plus facilement accès à ces marchés. Les négociations reliées à l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE limitent éventuellement l'accès aux produits de la pêche et il faudra un certain temps avant que la situation ne s'améliore dans le cadre actuel des négociations commerciales multilatérales en vertu du GATT.

L'augmentation des exportations de poisson de fond de l'Atlantique au Japon sont limitées; cependant, FPI a récemment lancé sur le marché de détail japonais toute une gamme de produits, ce qui est une première pour cette industrie.

Bien que le marché du poisson de fond ait subi des changements structurels positifs, cette industrie a toujours été caractérisée par son évolution trop cyclique. Il est important que les entreprises de traitement tirent parti de la conjoncture actuelle pour garantir leur compétitivité internationale à long terme.

Les prix des produits finis sont actuellement élevés. Les prix accordés aux pêcheurs ont augmenté rapidement, ce qui a réduit les marges bénéficiaires des entreprises de traitement. Dans ces conditions, les entreprises devront accroître leur efficacité pour rester rentables. Il sera peut-être nécessaire de fermer les usines peu rentables et d'automatiser davantage d'autres installations.

L'augmentation des exportations de produits à valeur ajoutée sera pour les exportateurs canadiens une façon d'obtenir de meilleurs revenus de cette ressource; de plus, les États-Unis ont augmenté récemment leur demande de produits à transformation élaborée permettant à l'industrie canadienne de mieux tirer profit de ses réserves.

En vertu de l'Accord de libre-échange, l'élimination des tarifs applicables aux produits excessivement transformés devrait donner naissance à de nouvelles options de participation pour les plus petites entreprises canadiennes de traitement qui n'ont pas de filiale aux États-Unis. La production canadienne augmentera probablement, ce qui devrait compenser largement tout départ de filiales américaines de traitement établies au Canada. Le traitement du poisson sur place présente bien des avantages pour la qualité du produit, ce qui devrait permettre aux producteurs canadiens de soutenir la concurrence sous le régime de libre-échange.

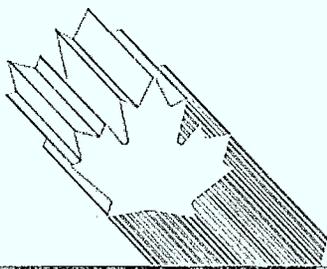
Le principe d'arbitrage des différends prévu dans l'Accord pourrait mener à une application plus judicieuse des droits anti-dumping et des droits compensateurs et, par conséquent, devrait faciliter l'accès au marché américain.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne a été et restera probablement concurrentielle sur son marché le plus important, les États-Unis, surtout dans le créneau des blocs et des filets surgelés. Les producteurs canadiens continueront de subir la concurrence des pays en développement sur le marché américain des produits bas de gamme à croissance plus lente, et celle des pays scandinaves sur le marché des produits allant du milieu au haut de gamme.

Les fournisseurs canadiens peuvent soutenir la concurrence sur le marché croissant du poisson frais complétant l'approvisionnement limité des États-Unis; ils augmentent également leurs exportations de produits surgelés de choix. Cette industrie devra continuer d'adapter sa production aux nouvelles conditions et prendre des dispositions pour améliorer sa productivité sans créer une augmentation de la capacité. Les réserves de poisson relativement stables fourniront probablement à l'industrie canadienne un avantage concurrentiel d'une importance grandissante, mais la croissance de ces réserves sera plus lente qu'elle ne l'a été par le passé.

Au chapitre des expéditions, le marché intérieur canadien vient au second rang, après celui des États-Unis. La compétitivité de l'industrie canadienne sur ce marché rend inutile l'imposition de mesures protectionnistes.



Sur le marché de la CEE, qui offre de grandes possibilités de diversification, les producteurs canadiens jouent généralement le rôle de fournisseurs secondaires. Cette situation est due, en partie, à l'accès préférentiel réservé aux fournisseurs scandinaves et à d'importantes barrières douanières ou autres. Ces barrières devront être réduites avant que l'industrie canadienne ne puisse s'implanter solidement sur ce marché. Toutefois, l'amélioration des taux de change contribue à renforcer la compétitivité des produits canadiens sur ce marché.

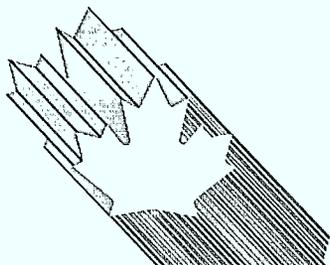
La compétitivité de cette industrie sur le marché japonais est actuellement limitée à des produits ou à des créneaux bien définis, mais la situation est en train de changer. Les perspectives d'exportation au Japon sont plutôt limitées en raison des quotas, des tarifs imposés sur les importations et des prix relativement élevés des produits du poisson de l'Atlantique.

Suite à l'élimination des tarifs prévue dans l'Accord de libre-échange, les entreprises établies au Canada pourront mieux soutenir la concurrence sur le marché des produits à transformation élaborée, ce qui mènera vraisemblablement à une augmentation de la production et de l'emploi dans ce secteur. Enfin, la possibilité d'accéder plus facilement au marché américain devrait favoriser la compétitivité de cette industrie.

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 : Poisson de fond de l'Atlantique
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2927



PRINCIPALES STATISTIQUES

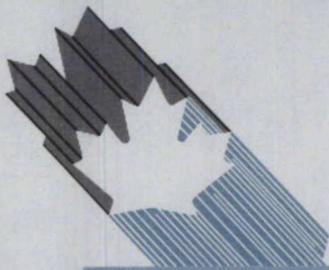
CTI 102*

Parce qu'il n'existe pas de données propres au sous-secteur du poisson de fond de l'Atlantique, les statistiques suivantes se rapportent à l'ensemble de l'industrie canadienne des produits de la pêche.

	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 de fond de l'Atlantique						Données préliminaires
	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Débarquements***	540	820	766	740	765	773
Valeur des débarquements**	81	291	277	265	295	360
Expéditions**	244	784	725	735	872	1 120

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 de fond de l'Atlantique

Nom	Propriété	Emplacement
1. Les Produits de la mer Limitée	canadienne	Nouvelle-Écosse Nouveau-Brunswick
2. Les Fruits de mer FPI Limitée	canadienne	Terre-Neuve Nouvelle-Écosse

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

