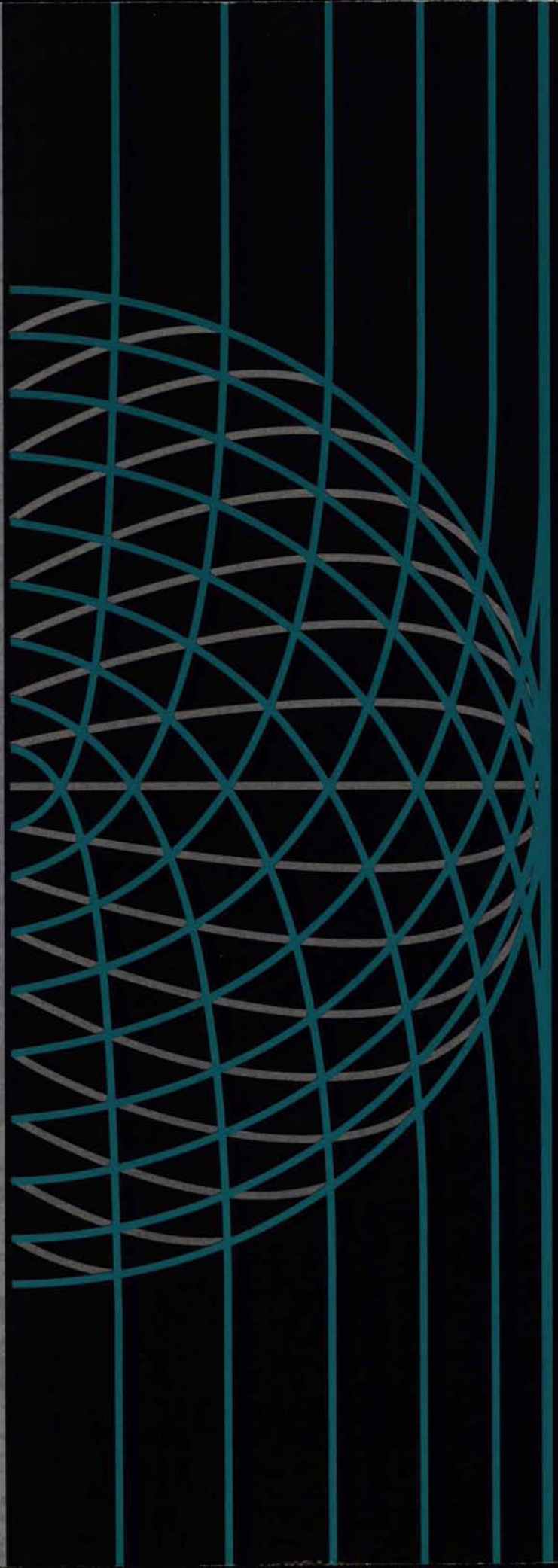
Produits de la pêche – Aperçu

PROFIL DE L'INDUSTRIE



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108529

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-2384

Québec

800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Manitoba

Newport Centre
330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, Tour est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale d'AECEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Demandes de publi

Pour obtenir une publication d'IS Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieur

Pour les Profils de l'industrie et :

Direction générale des commun
Industrie, Sciences et Technolog
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500 ou 954-5
Télécopieur : (613) 954-4499

ISTC 1551 (2/90)
DATE DUE - DATE DE RETOUR

Canada

21M

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ S11 c.2

(V.9.93.06)

1990–1991

PRODUITS DE LA PÊCHE — APERÇU

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation et la commercialisation du poisson, des mollusques, des crustacés, des plantes et des animaux marins de même que de la farine et de l'huile de poisson. Cette industrie se divise en trois grands secteurs géographiques : la côte Est (Atlantique), la côte Ouest (Pacifique) et l'intérieur où se pratique la pêche commerciale en eau douce. Des usines transforment les prises des pêcheurs et les récoltes des aquaculteurs canadiens ainsi que les produits importés de fournisseurs étrangers. En outre, l'industrie canadienne met en marché des aliments préparés de marque étrangère pour compléter sa gamme de produits.

Le poisson étant un aliment sain, sa consommation par personne, à la hausse depuis la fin des années 1980, devrait continuer d'augmenter. Au Canada, elle était d'environ 7 kg en 1989, ce qui est faible comparativement à la consommation de viande rouge et de volaille cette année-là, soit 70 et 28 kg respectivement, mais ce qui représente tout de même près du double de la consommation moyenne de poisson au monde[1].

Le Canada possède la plus longue zone littorale au monde et exerce d'importants droits souverains sur les trois océans qui le bordent. Environ 7,5 % du territoire canadien, le deuxième en importance au monde, sont recouverts d'eau douce, soit 16 % des réserves mondiales.

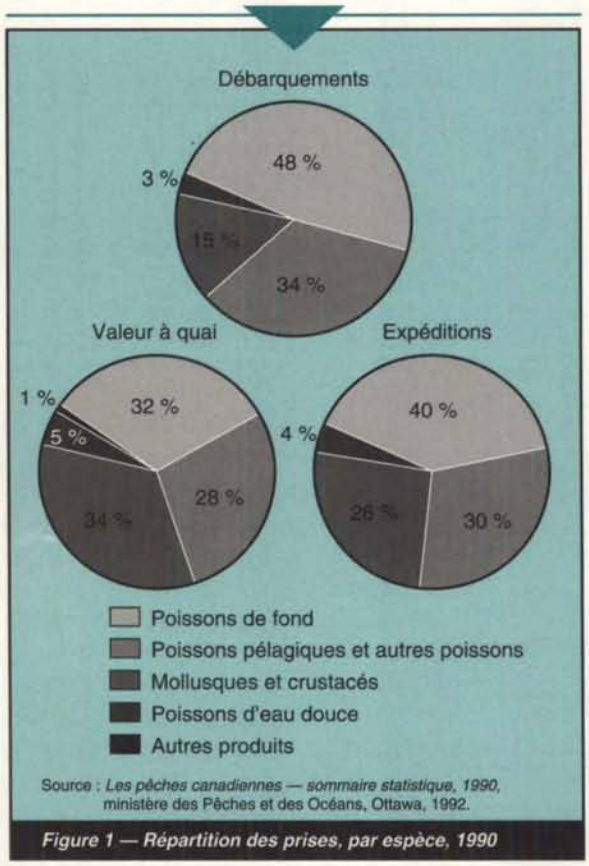
Le Canada est un des principaux exportateurs de produits de la pêche et, pour des centaines de petites collectivités, cette industrie représente une source importante d'emplois et

[1]Source : *Consommation apparente des aliments par personne au Canada*, parties I et II, n°s 32-229 et 32-230 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

de ressources. En 1990, la valeur de la production s'élevait à environ 3,3 milliards de dollars, soit moins de 1 % du produit intérieur brut (PIB). Or, ces chiffres ne sont pas un indicateur fidèle de l'importance de cette industrie dans les régions où sont concentrées ces activités. À Terre-Neuve, par exemple, la pêche et la transformation du poisson sont au cœur même de l'activité économique de nombreuses collectivités et représentent 20 % du produit provincial brut (PPB). En 1989, les recettes de l'industrie de la transformation du poisson correspondaient à 16 % du PPB à l'Île-du-Prince-Édouard et en Nouvelle-Écosse, à 5 % au Nouveau-Brunswick, à 3 % en Colombie-Britannique, et à moins de 1 % au Québec. Dans les Territoires du Nord-Ouest, les régions septentrionales des Prairies et certaines collectivités des régions côtières, la pêche commerciale est une des rares sinon la principale source de revenus, notamment chez les Autochtones.

Ce fascicule fait partie d'une série de six profils décrivant l'industrie de la transformation du poisson, soit :

- *Aquaculture*
- *Farine et huile de poisson*
- *Produits de la pêche — Aperçu*
- *Produits de la pêche — Côte est*
- *Produits de la pêche — Côte ouest*
- *Produits de la pêche — Eau douce.*



Source : *Les pêches canadiennes — sommaire statistique, 1990*, ministère des Pêches et des Océans, Ottawa, 1992.

Figure 1 — Répartition des prises, par espèce, 1990

Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne de la transformation des produits de la pêche regroupe les entreprises qui préparent et mettent en marché le poisson, les mollusques, les crustacés et les plantes marines provenant de la côte Est, de la côte Ouest et des lacs de l'intérieur. Poissons de fond (qui vivent en eau profonde), poissons pélagiques (qui s'alimentent plus près de la surface), salmonidés, mollusques, crustacés et poissons d'eau douce sont les principales espèces faisant partie de ces trois sous-secteurs. En plus de donner un aperçu des activités de ces derniers, ce profil de l'industrie souligne la contribution de deux autres groupes d'entreprises, soit les usines qui transforment les déchets du poisson en farine et en huile, ainsi que les entreprises aquacoles spécialisées dans l'élevage de certaines espèces.

Selon Statistique Canada, en 1990, l'industrie regroupait 460 établissements employant 27 617 personnes, avec 82 % des établissements répertoriés (377) et 80 % de l'emploi déclaré (22 124 personnes) sur la côte Est; et 12 % des établissements (57) et 16 % de l'emploi (4 388 personnes) sur la côte Ouest. Les activités du sous-secteur du poisson d'eau douce, avec 6 % des établissements (26) et 4 % de l'emploi (1 105 personnes), ne représentent qu'un faible pourcentage de l'ensemble des activités de l'industrie. Ces chiffres ne font pas état de l'apport de nombreuses petites exploitations saisonnières qui embauchent surtout des employés à temps partiel, mais ils tiennent compte des activités des usines de transformation des déchets du poisson en farine ou en huile, tant sur la côte Est que sur la côte Ouest. Il n'y a pas de données distinctes sur les entreprises aquacoles.

En 1990, le total des débarquements — côte Est, côte Ouest et intérieur — destinés aux entreprises de transformation s'élevait à 1,647 million de tonnes, d'une valeur de 1 509 millions de dollars. Le volume et la valeur des débarquements se répartissent comme suit : poissons de fond — 789 994 tonnes, 472 millions; poissons pélagiques et autres poissons — 565 462 tonnes, 427 millions; mollusques et crustacés — 246 435 tonnes, 513 millions; poissons d'eau douce — 45 500 tonnes, 78 millions; et enfin les débarquements divers de volume négligeable — 19 millions (figure 1).

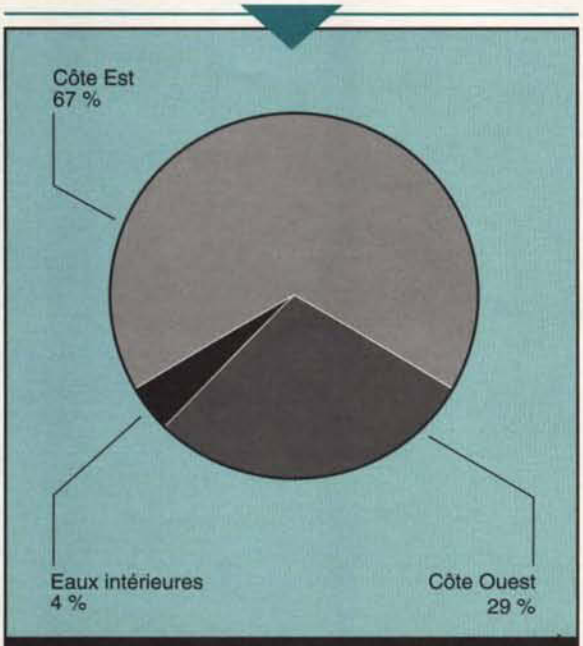


Figure 2 — Répartition de la production, selon la valeur, 1990

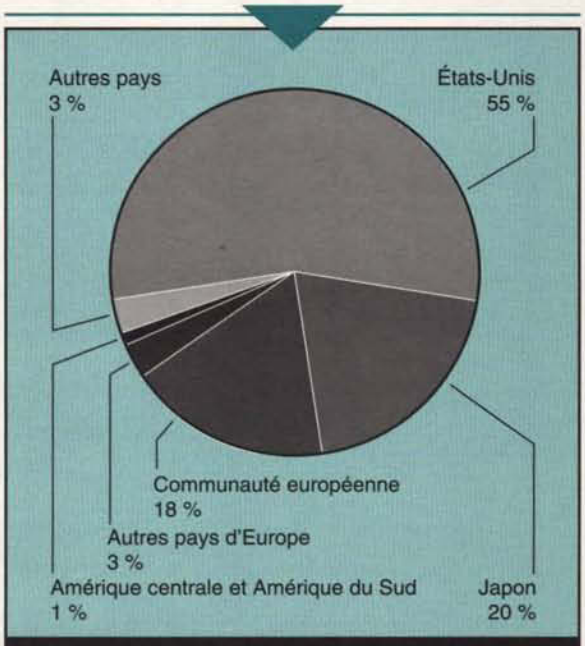


Figure 3 — Destination des exportations, selon la valeur, 1990

La valeur totale des expéditions des entreprises canadiennes de transformation du poisson en 1990 se chiffrait à 3 303 millions de dollars, dont 67 % provenaient de la côte Est, 29 % de la côte Ouest et 4 % de l'intérieur (figure 2). Le poisson frais et le poisson surgelé représentaient 37 % des expéditions; les mollusques et les crustacés, 26 %; le poisson en conserve (surtout le saumon), 11 %; la rogue (principalement le hareng), 8 %; le poisson salé (notamment la morue), 7 %; le poisson fumé, 1 %; la farine de poisson, 1 %; et des produits variés, tels le poisson fumé, le poisson saumuré et l'huile de poisson, 9 %.

En 1990, la valeur des exportations s'élevait à 2 626 millions de dollars, soit 80 % des expéditions de cette industrie, le Canada n'étant devancé que par les États-Unis au chapitre de la valeur des exportations des produits de la pêche. Le poisson frais et le poisson surgelé représentaient 44 % de ces exportations, les mollusques et les crustacés, 25 %. Cette même année, 55 % de la valeur des exportations étaient destinés aux États-Unis, 20 % au Japon, 18 % à la Communauté européenne (CE), 3 % à d'autres pays européens, 1 % à l'Amérique centrale et à l'Amérique du Sud, et 3 % à d'autres pays (figure 3).

La valeur des importations canadiennes de poissons et de produits de la pêche en 1990, soit 731 millions de dollars, était donc nettement inférieure à celle des exportations. Les mollusques et les crustacés, généralement des espèces non récoltées dans les eaux canadiennes et provenant des États-Unis, représentaient 49 % de la valeur des importations. Le thon en conserve et le poisson destiné à une seconde transformation constituaient aussi une part importante des importations. Enfin, certaines espèces ont été importées parce que les réserves canadiennes étaient insuffisantes pour être exploitées commercialement, d'autres, pour être transformées et accroître ainsi la capacité d'utilisation ainsi que le rendement des usines canadiennes. Les importations (selon la valeur) provenaient des États-Unis (52 %), de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud (7 %), de la CE (5 %), du Japon (3 %), de pays européens autres que ceux de la CE (2 %), et d'autres pays (31 %) (figure 4).

Côte Est

Sur la côte Est, cette industrie est dominée depuis des années par la pêche du poisson de fond, mais les mollusques et les crustacés dépassent maintenant cette espèce en valeur, mais non en volume. Le plateau continental au large de la côte Est offre un excellent habitat au poisson de fond comme la morue, le sébaste et l'aiglefin, de même qu'au poisson plat comme le flétan, le turbot, le flet et la sole. Pour faciliter la gestion de ses réserves halieutiques dans cette région, le Canada a déclaré en 1977 qu'il étendait sa zone de pêche exclusive à 370 km (200 milles marins), décision acceptée à la Conférence sur le droit de la mer. Cette zone s'étend sur la majeure partie du plateau continental (figure 5) et a permis au

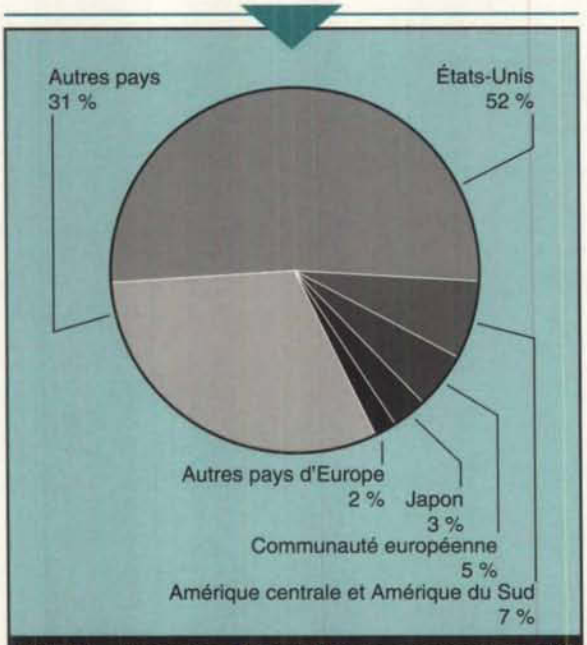


Figure 4 — Provenance des importations, selon la valeur, 1990

Canada de mieux surveiller la pêche des importantes réserves de morue et d'autres espèces de poissons de fond.

En 1990, la valeur totale des débarquements, soit 1,297 million de tonnes ou 79 % du total des débarquements au Canada, s'élevait à 953 millions de dollars, 63 % de la valeur totale des débarquements. Le sous-secteur du poisson de fond occupe la première place quant au volume des débarquements, soit 646 161 tonnes d'une valeur de 388 millions, dont 395 329 tonnes de morue. Le poisson pélagique occupe également une place importante, avec des débarquements de 423 407 tonnes totalisant 88 millions, dont 260 450 tonnes de hareng et 126 930 tonnes de capelan. La valeur des débarquements de mollusques et de crustacés — pétoncle, homard, crevette, crabe, palourde, huître et moule —, soit 227 116 tonnes, s'élevait à 468 millions, en raison du prix unitaire élevé de ces produits. Mentionnons enfin les plantes et les animaux marins divers, d'un volume négligeable, dont la valeur totale se chiffrait à 9 millions.

Toujours en 1990, les recettes des usines de transformation du poisson s'élevaient à 2 221 millions de dollars, soit 681 620 tonnes ainsi réparties : poisson frais ou poisson surgelé, en filets ou en blocs, 39 %; mollusques et crustacés, 36 %; poisson salé (principalement la morue), 11 %; poisson en conserve (surtout le hareng), 3 %; rogue, 3 %; produits dérivés comme la farine et l'huile de poisson ainsi que poisson fumé, poisson séché et poisson saumuré, 8 %.

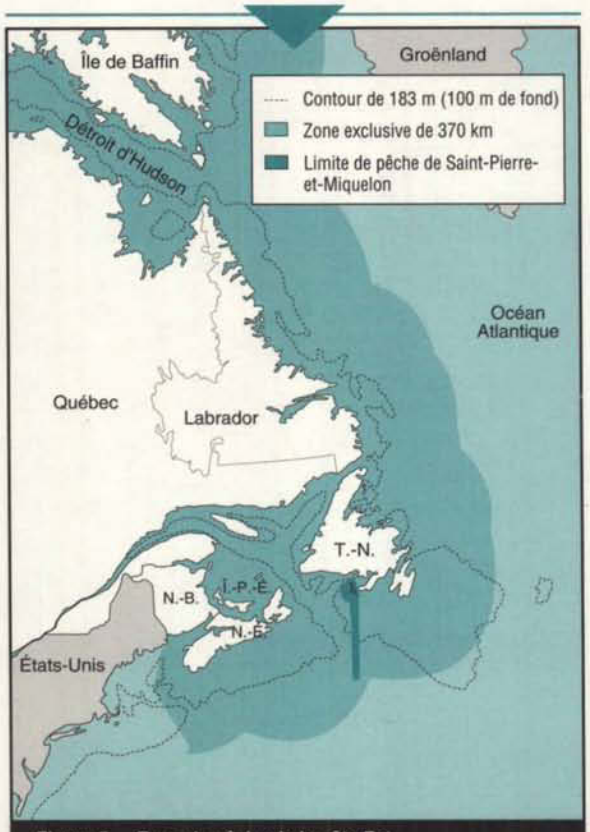


Figure 5 — Zone de pêche de la côte Est

Le sous-secteur de la côte Est est dominé par quatre grandes sociétés, une société d'État et environ 400 petites et moyennes entreprises (PME). Deux des plus grandes sociétés, soit Fishery Products International et la Compagnie nationale des produits de la mer, s'occupent de la transformation du poisson de fond, mais elles sont également propriétaires de chalutiers et s'approvisionnent auprès de pêcheurs indépendants. Toutes deux s'intéressent aux marchés d'exportation et exploitent des usines de transformation tant au Canada qu'aux États-Unis. Au nombre de leurs produits, citons les blocs de morue surgelée et les filets destinés à une seconde transformation, des poissons entiers habituellement éviscérés et des produits prêts à servir préparés spécialement pour l'industrie de l'alimentation et le commerce au détail.

Clearwater Fine Foods est spécialisée dans le commerce des mollusques et des crustacés et est reconnue pour le développement des marchés d'exportation du homard canadien. Dans toute la région, l'on trouve des entreprises de transformation de mollusques et de crustacés qui sont vendus sous diverses formes : vivants, frais, surgelés ou en conserve. Quatrième entreprise en importance, Connors Bros. est une

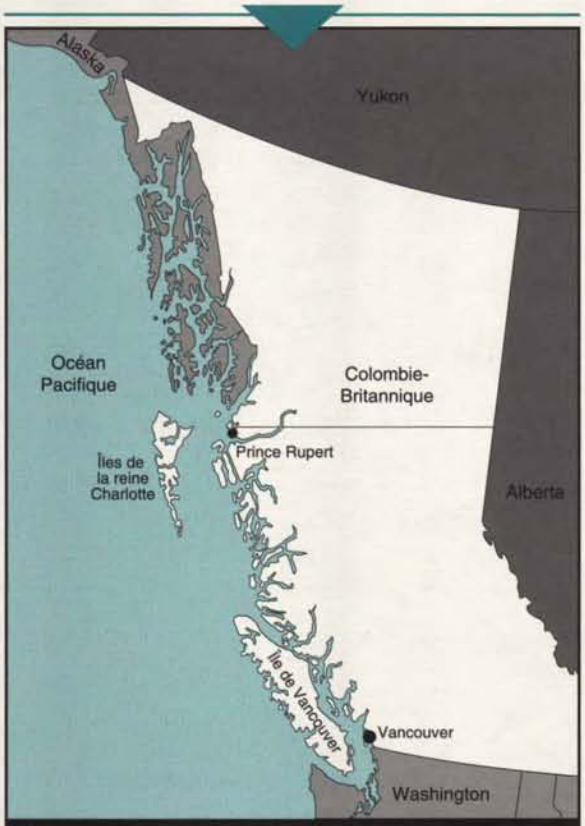


Figure 6 — Zone de pêche de la côte Ouest

des principales conserveries de sardines au monde. Cette société prépare aussi le hareng de diverses façons : surgelé, saumuré ou en conserve, et joue un grand rôle dans le domaine de la salmoniculture.

À l'origine, le salage était la technique la plus répandue pour conserver le poisson et nombre de collectivités dépendaient du commerce du poisson salé pour leur survie. Pour venir en aide aux producteurs de ce sous-secteur, le gouvernement fédéral a fondé en 1970 une société d'État, l'Office canadien du poisson salé. Installé à St. John's, à Terre-Neuve, ce dernier met en marché l'ensemble de la production de poisson salé de Terre-Neuve, du Labrador et de la Basse-Côte-Nord au Québec. En raison de l'évolution des marchés et de la mise au point de techniques de transformation, comme la surgélation, le rôle de l'Office est actuellement réévalué à la lumière des besoins actuels.

La plupart des PME se spécialisent dans la transformation d'une seule espèce de poisson. Cependant, certaines en transforment plusieurs, suivant la disponibilité des réserves. Ainsi mettent-elles au point des produits répondant aux besoins de créneaux particuliers du marché. Les activités de la plupart de ces usines sont saisonnières, et plus d'une sont la seule source de revenus de la collectivité.

Côte Ouest

Ce sous-secteur est caractérisé par la pêche de cinq grandes espèces de saumon du Pacifique, un poisson pélagique, vendues dans le commerce. Le hareng, un poisson halieutique, est une autre ressource importante (figure 6).

En 1990, le volume des débarquements était de 305 207 tonnes, soit 19 % du volume total des débarquements au Canada, alors que leur valeur s'élevait à 478 millions de dollars, soit 32 % de la valeur totale au pays. Cette valeur plutôt élevée, par rapport au volume pour l'ensemble du Canada, s'explique par le prix unitaire élevé des principales espèces : le saumon et le hareng. En effet, la valeur des débarquements de 96 397 tonnes de saumon cette année-là se chiffrait à 263 millions. Les débarquements de poissons de fond, principalement le merlu et le sébaste, atteignaient 143 833 tonnes, d'une valeur de 85 millions. Dans le cas du hareng, pêché principalement pour sa rogue, ils s'élevaient à 41 056 tonnes, d'une valeur de 73 millions. Le volume des débarquements de mollusques et de crustacés — crabes, crevettes, palourdes et huîtres — se chiffrait à 19 319 tonnes, et leur valeur, à 44 millions. Mentionnons enfin les débarquements divers de poissons et de plantes marines : 4 602 tonnes, d'une valeur de 13 millions.

En 1990, la valeur des expéditions était de 952 millions de dollars, pour 244 100 tonnes. Le commerce de la rogue de saumon et du saumon surgelé, en conserve, frais ou fumé — pilier de ce secteur d'activité en Colombie-Britannique — s'élevait à 562 millions, soit 59 % de la valeur des expéditions. La rogue de hareng représentait 19 % des expéditions; le poisson de fond, y compris le poisson plat, 8 %; les mollusques et les crustacés, 6 %; les autres produits du poisson et les plantes marines, 8 %.

Tout comme celui de la côte Est, ce sous-secteur est résolument tourné vers les marchés d'exportation, surtout les États-Unis, principal marché de poissons de fond, de mollusques et de crustacés. La moitié des exportations de saumon en conserve est destinée à la Grande-Bretagne alors qu'environ 40 % du saumon surgelé et presque toute la production de rogue de hareng sont acheminés vers le Japon. Près de la moitié de la production canadienne de saumon en conserve est vendue au pays.

La mise en conserve du saumon, qui a marqué les débuts de l'industrie de la pêche sur la côte Ouest, est aujourd'hui dominée par une grande société, cinq entreprises moyennes et une coopérative. La plupart d'entre elles préparent d'autres produits du saumon ainsi que des produits du hareng, et certaines s'intéressent au commerce des mollusques et des

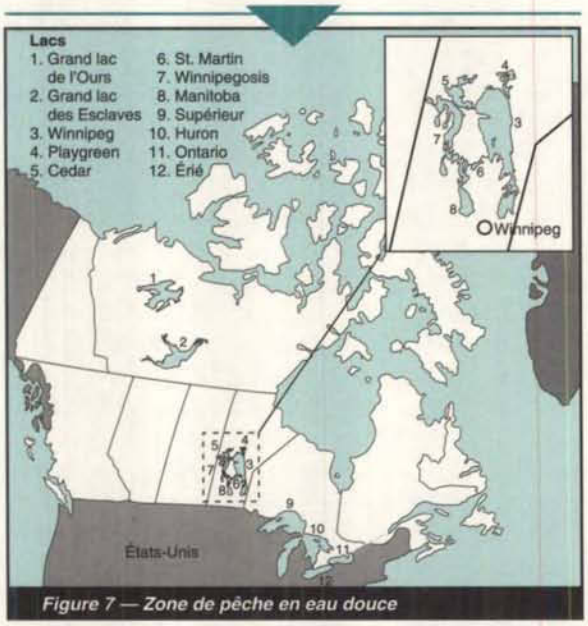


Figure 7 — Zone de pêche en eau douce

crustacés, du poisson fumé, du poisson de fond et du poisson d'élevage. Enfin, une centaine de petites entreprises se spécialisent dans un ou deux produits ou, encore, dans une gamme restreinte de produits.

Le hareng du Pacifique est pêché presque exclusivement pour sa rogue de qualité supérieure, mets fort prisé des Japonais. En 1990, la valeur de la production de rogue de hareng en Colombie-Britannique, produit destiné surtout au marché japonais, s'élevait à 177 millions de dollars. Récemment, l'industrie de la côte Est a commencé à transformer la rogue de hareng, selon des normes différentes car elle sert à la préparation d'un autre produit au Japon.

Eau douce

La pêche commerciale en eau douce est concentrée dans la région des Grands Lacs, en Ontario, et dans celle des grands lacs au sud du Manitoba (figure 7). De faible envergure, cette activité est néanmoins importante en raison de l'attrait des produits sur certains créneaux et parce qu'elle est une des rares sources de revenus dans ces régions. Les principales espèces pêchées sont la perchaude, le doré, le corégone, l'éperlan et le doré noir.

Selon les données recueillies par Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), la valeur des débarquements de poissons d'eau douce, soit environ 46 100 tonnes, s'élevait en 1990 à 67,7 millions de dollars, la valeur variant selon l'espèce. Ainsi, cette année-là, la valeur des débarquements de perchaude, soit quelque 7 200 tonnes, se chiffrait à 20,4 millions, alors que la valeur des 8 600 tonnes de corégone n'était que de 10,1 millions. Mentionnons enfin les prises de doré : 7 200 tonnes, d'une valeur de 16,8 millions; d'éperlan : 8 100 tonnes, 3,6 millions; de doré noir : 2 300 tonnes, 3,6 millions; et d'autres espèces, y compris le brochet et l'achigan : 12 700 tonnes, d'une valeur totale de 13,2 millions.

En 1990, la valeur des exportations se chiffrait à quelque 102,8 millions de dollars (28 000 tonnes). De 1984 à 1988, 72 % de ces exportations étaient destinés aux États-Unis; 13 %, à la CE; 7 %, au Japon; 5 %, à la Suisse; 2 %, à la Finlande; et 1 %, à d'autres pays.

Les entreprises de la région des Grands Lacs sont de propriété privée. Celles de l'Ouest, réparties sur près de la moitié du territoire canadien — Territoires du Nord-Ouest, Prairies et nord-ouest de l'Ontario — relèvent de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, société d'État qui achète en exclusivité toutes les prises légales de 15 espèces pêchées à des fins commerciales sur son territoire et les met en marché à l'échelle interprovinciale ainsi qu'internationale. Cet organisme a été créé en raison de la dispersion des entreprises du secteur, trop petites d'ailleurs pour soutenir la concurrence sur le marché. L'Office exploite à Winnipeg, au Manitoba, une usine transformant environ 20 000 tonnes de poisson annuellement, soit les prises de quelque 4 000 pêcheurs, recueillies dans 80 points de débarquement le long des lacs.

Farine et huile de poisson

La production de farine et d'huile de poisson, sous-produits de la transformation du poisson, permet de tirer des produits utiles des déchets de cette industrie. Elle soulève de plus en plus d'intérêt en raison de l'importance accrue accordée à la protection de l'environnement et ouvre aussi des débouchés intéressants à l'industrie pharmaceutique et à d'autres industries chimiques.

En 1990, la valeur des expéditions dépassait 47,2 millions de dollars (82 300 tonnes), ainsi réparties : 40,6 millions (68 020 tonnes) pour la farine et 6,6 millions (14 280 tonnes) pour l'huile.

La valeur des exportations de farine et d'huile s'élevait à 20,7 millions (34 014 tonnes), 77 % de la farine et la totalité de la l'huile étant destinés au marché américain. La valeur des importations se chiffrait à 17,2 millions (33 496 tonnes), 78 % des importations de farine provenant du Chili, et 56 % des importations d'huile, du Japon. Le Canada n'est pas un concurrent sérieux pour des pays comme le Chili, le Pérou, le Danemark et l'Islande, qui pêchent certaines espèces uniquement pour la production de farine et d'huile. Une telle pratique est interdite au Canada parce que les espèces pêchées sont réservées à la consommation humaine et sont jugées

indispensables à l'équilibre de la chaîne alimentaire des espèces aquatiques.

De 80 à 85 % de la production canadienne de farine de poisson proviennent d'une quarantaine d'usines de la côte Est, et le reste, de trois usines de la côte Ouest, la part des cinq plus grandes usines canadiennes comptant pour plus de 60 %. Ce sous-secteur est entièrement de propriété canadienne.

Aquaculture

Au Canada, cette industrie repose avant tout sur l'élevage de quatre grandes espèces : le saumon, la truite, l'huître et la moule. Quelque 98 % des prises proviennent des réserves naturelles, mais le poisson d'élevage prend de plus en plus d'importance, notamment pour l'approvisionnement et la commercialisation d'espèces dont le prix unitaire est élevé. En 1990, ce sous-secteur employait quelque 1 885 personnes à plein temps.

La salmoniculture a été lancée par de petites entreprises, mais en raison des fonds de roulement nécessaires et des fluctuations des cours du marché, nombre d'entre elles ont dû fermer. Cette industrie regroupe maintenant des moyennes et des grandes entreprises. En 1990, l'on comptait 42 salmoniculteurs dans la région de la baie de Fundy au Nouveau-Brunswick, et 134 en Colombie-Britannique, principalement dans la région de Sechelt, au nord de Vancouver, et dans les régions de Campbell River et de Port Hardy dans l'île de Vancouver.

Afin d'élargir et de diversifier leurs marchés, les usines de transformation du saumon de la Colombie-Britannique ont pris le contrôle de plusieurs petites entreprises. Sur la côte Est, où la pêche commerciale du saumon n'est pas aussi développée, de grandes sociétés et des groupes de commercialisation se sont lancés dans l'aquaculture alors que cette dernière était en pleine croissance. Tant pour les entreprises de la côte Est que de la côte Ouest, le principal marché du poisson frais d'élevage est les États-Unis, marché sur lequel le Chili et, dans une moindre mesure, la Norvège, leur livrent concurrence. En 1990, la production de saumons d'élevage s'élevait à 21 000 tonnes, la valeur des expéditions des entreprises du Nouveau-Brunswick et de la Colombie-Britannique se chiffrant à 75 et à 79 millions de dollars respectivement.

La truiticulture est pratiquée tant à l'intérieur que dans les régions côtières, les activités étant concentrées près des grands centres. La production canadienne de truite d'élevage s'élevait à quelque 3 500 tonnes en 1990, dont 90 % provenaient de l'Ontario et du Québec. Elle comprenait, de plus, environ 300 tonnes de truite de mer provenant de la côte Ouest, et 225 tonnes, de la côte Est.

La conchyliculture est bien établie sur les deux côtes. L'huître et la moule sont les principaux produits sur la côte

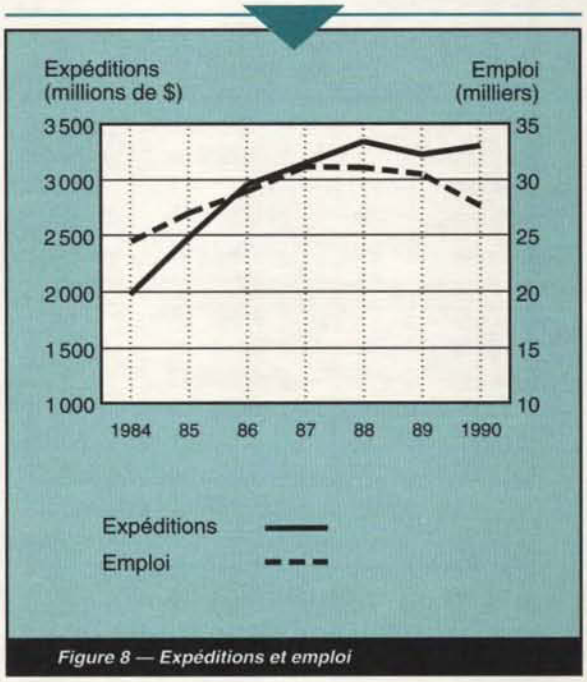


Figure 8 — Expéditions et emploi

Est, alors que l'huître prédomine sur la côte Ouest. En 1990, la production d'huîtres d'élevage sur la côte Est s'élevait à 2 700 tonnes, dont 66 % ou 1 780 tonnes provenaient de l'Île-du-Prince-Édouard. La production de moules d'élevage de cette province se chiffrait à quelque 2 700 tonnes, soit 86 % de la production canadienne, le reste provenant du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. Selon des données du gouvernement de cette province, la Colombie-Britannique comptait environ 260 ostréiculteurs exploitant 435 parcs et offrant de l'emploi à 400 personnes. La production d'huîtres d'élevage dans la province, d'une valeur de 3,6 millions de dollars, s'élevait à 4 550 tonnes.

Rendement

Le nombre d'usines de transformation du poisson a grimpé de 397 en 1984 à 472 en 1989, mais en 1990, on ne comptait que 460 établissements, un recul attribuable à la récente récession. De 1984 à 1987–1988, la main-d'œuvre est passée de 24 372 personnes à environ 31 100, puis à 27 617 en 1990, faisant ainsi écho à la diminution du nombre d'établissements (figure 8). Ces chiffres ne font pas état du rendement et de l'emploi au sein des entreprises aquacoles.

De 1984 à 1990, les expéditions ont grimpé de 699 360 à 956 720 tonnes. Par contre, en raison des fluctuations du marché, une hausse sensible de la valeur des expéditions qui, de 1984 à 1988, est passée de 1 980 à 3 340 millions de dollars, a été suivie par une stabilisation des prix à

3 303 millions en 1990 (figure 8). De même, le total des débarquements est passé de 1,284 à 1,647 millions de tonnes de 1984 à 1990, alors que la valeur des débarquements, qui était de 902 millions en 1984, est montée en flèche et a atteint 1 648 millions en 1987, avant de baisser à 1 509 millions en 1990.

Tant les exportations que les importations sont à la hausse depuis 1984. Dans l'ensemble, la valeur des exportations de poissons, qui était de 1 597 millions de dollars (510 988 tonnes) en 1984, a grimpé à 2 773 millions (587 824 tonnes) en 1987, avant de baisser quelque peu à 2 626 millions (624 660 tonnes) en 1990. Le pourcentage des exportations par rapport aux expéditions est demeuré élevé, soit de l'ordre de 74 à 88 % de 1984 à 1990. De 1984 à 1989, les importations étaient à la hausse, passant de 491 millions (134 853 tonnes) à 787 millions (202 774 tonnes). En 1990, malgré une faible diminution, soit 2 %, du volume des importations ou 198 873 tonnes, la valeur des importations n'était que de 731 millions, représentant une baisse de 7 %.

Cette industrie est caractérisée par une croissance lente, tant sur le plan du volume que de la valeur réelle. De plus, le rendement fluctue d'un sous-secteur à l'autre et présente parfois d'importantes variations cycliques.

Les frais généraux élevés découlant de la surcapacité des installations ne sont pas sans influer sur les résultats financiers de cette industrie canadienne, tant pour la pêche que la transformation. Dans une certaine mesure, cette situation résulte d'une dépendance envers une ressource saisonnière variable. De plus, les réserves étant du domaine public, plusieurs entreprises se font concurrence pour exploiter ces mêmes ressources. Même en limitant le nombre de permis émis, le problème n'est que partiellement résolu, puisque les techniques de pointe utilisées sur les bateaux et dans les usines déjà licenciés augmentent la capacité de production.

Côte Est

Dans cette région, la pêche est extrêmement vulnérable aux variations cycliques, dont les causes sont complexes et sur lesquelles il y a peu de contrôle. Au début des années 1980, la récession économique, les taux d'intérêt élevés, les coûts de l'énergie ainsi que le fléchissement des cours mondiaux du poisson ont mené à une crise financière de l'industrie de la pêche de la côte Est, qui a dû compter sur l'intervention de l'État pour rationaliser et refinancer ce sous-secteur menacé d'un effondrement complet. C'est alors que Fishery Products International et la Compagnie nationale des produits de la mer ont été créés pour remplacer une série d'entreprises insolvables. Ce sous-secteur, qui a été rentable pendant trois ans suite à cette réorganisation, a été aux prises avec des conditions difficiles depuis le milieu de 1989, en raison de la baisse des réserves de poissons de fond (surtout la morue du Nord) et de la faiblesse du marché pour certaines espèces de mollusques et de crustacés ainsi que certains poissons pélagiques.

Côte Ouest

Dans une moindre mesure, les variations cycliques ont également influé sur la pêche du saumon du Pacifique, notamment en raison de l'instabilité économique dans le monde. De plus, les variations cycliques de la taille des saumons qui remontent le cours des rivières à l'époque du frai ont aussi eu des répercussions sur le rendement de cette industrie. Les écarts entre les cycles de reproduction des cinq grandes espèces de saumon exploitées commercialement se compensent parfois, mais il arrive aussi qu'ils s'opposent. Depuis 1989, l'accroissement de la production mondiale de saumon d'élevage et les immenses bancs de saumon au large de l'Alaska ont nui à l'industrie canadienne. Par contre, vers la fin de 1992, la pénurie de saumon en Europe a incité ce continent à absorber la production excédentaire de l'Amérique du Nord.

Les exportations de hareng, de capelan et d'autres espèces pélagiques varient selon l'offre mondiale. La qualité des produits canadiens, notamment la rogue de hareng, est excellente et, que celle-ci provienne de la côte Est ou de la côte Ouest, elle occupe une place de choix sur le marché japonais.

Eau douce

Grâce aux efforts de commercialisation des producteurs des Grands Lacs et de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, ce sous-secteur a trouvé des débouchés aux États-Unis, au Japon et dans plusieurs pays européens. La concurrence livrée par les entreprises piscicoles de barbue et de truite arc-en-ciel des États du sud et du centre des États-Unis a entravé l'essor de la production canadienne de truite surgelée, mais les fournisseurs canadiens de truite arc-en-ciel fraîche trouvent d'importants débouchés dans les grands centres urbains du Canada et du nord-est des États-Unis.

Farine et huile de poisson

La production de farine de poisson est une activité marginale, sauf lors d'une hausse sensible des prix sur le marché. De 1983 à 1990, bien que le volume de production soit demeuré relativement stable, la valeur des expéditions aurait doublé, passant de 21,9 à 48,9 millions de dollars. De même, les exportations ont beaucoup varié en valeur, mais non en volume; le pourcentage des expéditions destinées aux marchés d'exportation est toutefois demeuré sensiblement le même, soit un peu plus du tiers de la valeur de la production annuelle. Par contre, les importations, d'une valeur négligeable

en 1985, sont à la hausse depuis et, en 1990, représentaient 40 % du marché canadien, en raison de la demande accrue découlant de l'expansion de la salmoniculture en Colombie-Britannique.

Par comparaison, l'huile représentait un faible pourcentage de la production de ce sous-secteur, la valeur des expéditions étant de l'ordre de 6,5 à 14 % de l'ensemble des expéditions. Certaines années, d'importantes fluctuations ont été enregistrées, tant sur le plan du volume que de la valeur des expéditions. En 1990, alors que le volume de la production était le double de celui de 1983, la valeur des expéditions avait pour sa part triplé. Aussi, bien que le volume des exportations ait peu changé au cours de la période, la valeur des expéditions a-t-elle continué de baisser. De même, la hausse du volume des importations en 1990 s'est traduite par une légère augmentation de la valeur et une baisse continue des importations au cours de cette période, au titre de la part de la valeur du marché canadien.

Aquaculture

Exception faite de la crevette tropicale, que l'on ne retrouve pas dans les eaux canadiennes, toutes les principales espèces de mollusques et de crustacés, y compris la crevette nordique, sont au nombre des produits de la pêche commerciale au Canada. En raison de leur prix unitaire élevé, les mollusques et les crustacés sont des choix intéressants pour les aquaculteurs, prêts à utiliser les techniques de pointe. Au Canada, l'élevage de la moule et de l'huître se fait dans des conditions climatiques contrôlées et le produit final est égal ou supérieur aux mollusques pris en pleine mer. Certaines techniques aquacoles sont aussi appliquées au homard pêché en pleine mer; Clearwater Fine Foods a mis au point un système permettant d'approvisionner en homards vivants les principaux marchés toute l'année.

Les usines de transformation d'autres mollusques et crustacés, comme la palourde et la pétoncle, comptent sur la récolte d'espèces naturelles, mais des recherches sont en cours sur l'élevage de plusieurs espèces. En général, chaque espèce de mollusque ou de crustacé récoltée au Canada est concurrentielle sur le marché international.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Plusieurs facteurs structurels influent sur la vitalité de cette industrie. Au Canada, la consommation de poisson par personne est supérieure à la moyenne mondiale, mais il faut tenir compte de la faible population et du nombre limité d'espèces que l'on y pêche, malgré l'abondance des réserves. Les entreprises canadiennes comptent donc largement sur les marchés extérieurs pour écouler leurs stocks, importer d'autres produits et espèces et donc, mieux répondre à la demande du consommateur. Le développement des marchés d'exportation des produits canadiens a su profiter de la proximité du vaste marché américain, grâce aux compétences en commercialisation de cette industrie pour trouver et développer des marchés et à la réputation mondiale du Canada à titre de fournisseur de produits de qualité.

La décentralisation dans cette industrie de même que la faible envergure des entreprises, qui ne peuvent profiter des économies d'échelle résultant de l'application des techniques de pointe et des nouvelles méthodes de commercialisation, remettent en question l'essor de ce secteur sur les marchés étrangers. Avec l'aide de l'État, l'industrie a pu créer de grandes entreprises pour centraliser les activités de transformation du poisson de la côte Est, de la côte Ouest et de l'intérieur. En outre, des associations représentant les intérêts de nombreuses petites entreprises ont été formées pour assurer la mise en marché de leurs produits et favoriser leur compétitivité sur la scène internationale.

Les réserves actuelles des espèces les plus vendues sont limitées. De plus, les stratégies commerciales visant une plus grande valeur ajoutée dépendent de l'application de techniques de pointe et de méthodes modernes de commercialisation. La main-d'œuvre de cette industrie possède les compétences nécessaires à la bonne marche des activités des usines utilisant les procédés traditionnels, mais elle devra se familiariser avec la dernière technologie. Par ailleurs, au niveau de la gestion, les services et les programmes de formation ne permettent pas de mettre en valeur de nouveaux talents et de recycler le personnel cadre. La Campagne sectorielle sur les produits de la mer (voir *Initiatives et études sectorielles* à la page 23) ainsi que d'autres initiatives de l'État, comme le Programme de développement des marchés d'exportation et le Programme d'adaptation des pêches de l'Atlantique, visent à répondre à ces besoins.

Cette industrie dépend d'une ressource saisonnière variable, les cycles naturels influant sur la quantité de poisson disponible. Une saine gestion des ressources est essentielle à l'exploitation rationnelle de la plupart des espèces. Sur la côte Est, la saison de la pêche de la morue se limite à l'été et malgré les programmes visant à acheter les prises des pêcheurs hauturiers pour prolonger la saison, les usines qui comptent sur cette ressource doivent cesser leurs activités pendant le reste de l'année. Sur la côte Ouest, les entreprises de transformation du saumon et de la rogue de hareng sont moins touchées par cette situation, car les périodes de pêche de ces espèces se complètent l'une l'autre et s'échelonnent sur plusieurs mois.

Le caractère saisonnier de la pêche touche également d'autres sous-secteurs et plusieurs mesures ont été prises pour remédier à cette situation. L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a aidé les pêcheurs à mettre au point des techniques de pêche hivernale. Près de la moitié de la production se fait maintenant durant les mois d'hiver, alors que l'offre de poisson frais est à son plus bas et les prix, plus élevés. D'autre part, les producteurs de crustacés ont mis au point une technique pour étaler le cycle de mue des homards et donc assurer toute l'année la vente de cette espèce.

Côte Est

Le programme canadien de gestion des ressources est un ensemble d'activités visant l'évaluation des réserves, l'établissement de quotas, la protection de l'habitat de même que la participation à des conventions et à des traités internationaux régissant la pêche d'espèces migratoires. Les réserves de poissons de fond au large de la côte Est ont doublé et même triplé de 1977 à 1989, soit depuis que le Canada a compétence sur la zone de pêche exclusive de 200 milles marins (370 km). Toutefois, en raison de phénomènes naturels et de la pêche commerciale, certaines réserves ont augmenté plus lentement. Dans le cas de la morue du Nord, l'évaluation des réserves par le Comité scientifique consultatif des pêches canadiennes dans l'Atlantique fait état d'une diminution rapide depuis 1989 de la morue du Nord, notamment du nombre de morues adultes en âge de frayer.

La pêche à la morue du Nord, qui vit dans la zone du plateau continental à l'est de Terre-Neuve et du Labrador, domine ce sous-secteur dans le Canada Atlantique, représentant des recettes d'environ 700 millions de dollars pour l'économie canadienne en 1991, une année de faible rendement. Pour protéger ces réserves et veiller à la viabilité de cette industrie, les quotas ont été progressivement réduits de 266 000 tonnes en 1988 à 185 000 tonnes au début de 1992. Ces dernières années, les prises réelles des pêcheurs canadiens étaient inférieures aux quotas établis.

En raison de l'épuisement des réserves de poissons en âge de frayer, le ministère des Pêches et des Océans a imposé un moratoire de deux ans à compter du 1er juillet 1992 sur la pêche de la morue du Nord, seul moyen de rétablir rapidement la biomasse en âge de frayer. La CE a aussi imposé un moratoire sur la morue et le flet à l'extérieur de la zone de pêche exclusive de 370 km. Ces moratoires visent la morue du Nord, qui représente 40 % de la pêche à Terre-Neuve. Ils ne s'appliquent pas à la morue ou au flet pêchés à l'extérieur des zones désignées, non plus qu'aux espèces non désignées à l'intérieur de ces zones.

Des dispositions ont été prises pour faciliter l'adaptation des collectivités, des pêcheurs et du personnel des usines de transformation du poisson durant le moratoire. Divers genres d'aide financière sont envisagés pour aider les propriétaires de bateaux et d'usines.

La politique canadienne de gestion des ressources vise le renouvellement des réserves de poissons à un rythme raisonnable, l'essor de l'industrie canadienne de la pêche ainsi que le respect des obligations du Canada aux termes du Droit de la mer et des accords bilatéraux. Généralement, les perspectives à long terme sont intéressantes pour les entreprises de transformation du poisson, qui dépendent de ces réserves. Cependant, à court terme, cette industrie fait face à un ralentissement des activités et, à long terme, à la modification des plans de commercialisation des entreprises qui comptent sur un approvisionnement régulier pour poursuivre des programmes connus de développement des marchés.

Le Canada est un fournisseur secondaire d'espèces pélagiques sur la plupart des marchés de sorte que les producteurs canadiens ne bénéficient pas des avantages structurels des concurrents étrangers dont le volume de production est plus important. Vers la fin des années 1970, le Canada occupait une place enviable sur le marché européen du filet surgelé de hareng alors que les stocks de la mer du Nord et de la mer Baltique étaient épuisés par la surpêche. Toutefois, il a vu sa part du marché européen baisser depuis le rétablissement des stocks dans cette région, les usines de transformation européennes s'approvisionnant de nouveau auprès de fournisseurs locaux.

Côte Ouest

C'est sur les marchés du poisson pélagique, notamment ceux de la sardine en conserve, du capelan rogué et de la rogue de hareng, que le Canada occupe une solide place. Depuis plusieurs années déjà, la Colombie-Britannique est sur le marché japonais le principal fournisseur de rogue de hareng salé *(kazunoko)* de qualité supérieure. Mais dernièrement, le sous-secteur de la côte Est est devenu un important fournisseur de rogue surgelée de hareng servant à la préparation d'un nouveau produit aromatisé de plus en plus populaire au Japon. Le capelan rogué canadien, pêché également pour le marché japonais, doit livrer concurrence à la production d'autres pays où la pêche se fait plus tôt. Toutefois, les Japonais préfèrent les poissons pris dans les eaux canadiennes parce qu'ils sont généralement plus gros.

Dans le domaine de la transformation des mollusques et des crustacés, la force du Canada réside dans la diversité et la saine gestion de ressources vivant dans des eaux non polluées ainsi que la proximité du vaste marché américain. La facilité d'accès au marché est un facteur important, surtout pour la vente d'espèces vivantes. La culture des mollusques et des crustacés requiert une main-d'œuvre importante, ce qui profite

aux producteurs installés dans les pays où les salaires sont faibles, mais compte tenu de la forte demande et des marges bénéficiaires relativement élevées, ce facteur influe peu sur la rentabilité des producteurs canadiens.

Même si le saumon ne représente qu'environ 1 % de la pêche commerciale du marché mondial, il a son importance non seulement en raison de la qualité du produit, mais aussi de son rôle dans l'expansion de la salmoniculture pour répondre aux besoins des principaux marchés. Comme l'indique le tableau 1, de 1985 à 1991, la part du marché mondial des salmoniculteurs est passée de 5 % à près de 30 %.

Tableau 1 — Approvisionnements en saumon sur les marchés mondiaux

(milliers de tonnes)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[a]
Saumon naturel	804	677	641	645	730	667	650
Saumon d'élevage	45	71	85	141	215	287	283
Total	849	748	726	786	945	954	933

[a] Données préliminaires.

Source : J. Mojsej, « Perspectives des marchés du saumon », dans *Rapport de l'analyse économique et commerciale 81*, Ottawa, ministère des Pêches et des Océans, janvier 1991; et données fournies par la British Columbia Salmon Farmers Association, juillet 1991.

La majeure partie de la pêche du saumon se fait en Colombie-Britannique, mais il faut ajouter les débarquements de saumon de l'Atlantique dans les provinces maritimes et sur la côte est du Québec. L'essor de la salmoniculture en Colombie-Britannique et au Nouveau-Brunswick contribue au développement de nouveaux marchés pour le saumon frais. Le saumon canadien, surgelé ou en conserve, est généralement de qualité égale ou supérieure aux produits étrangers. Ce succès résulterait en partie des restrictions exigeant que les débarquements de poisson pris dans les eaux canadiennes n'aient lieu que dans les ports canadiens et à celles limitant l'exportation de poisson non transformé ou de moindre qualité.

Eau douce

Le principal facteur structurel touchant l'industrie de la pêche commerciale en eau douce est la répartition des réserves sur un vaste territoire. Dans la région des Grands Lacs, ce sous-secteur regroupe des entreprises indépendantes alors que dans l'Ouest, l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a mis au point des méthodes de ramassage, de transformation et de commercialisation de la production de 4 000 pêcheurs, dont certains travaillent à 3 000 km de l'usine exploitée par l'Office à Winnipeg. Dans le reste du pays, l'industrie est trop dispersée pour être viable.

Farine et huile de poisson

La production de farine et d'huile de poisson au Canada visait au départ à tirer parti des déchets de transformation du poisson. Toutefois, comme la plupart des usines sont vétustes et peu rentables, et l'approvisionnement en matières premières est peu fiable, les coûts de production sont souvent supérieurs au cours du marché. Les producteurs canadiens livrent donc difficilement concurrence à des pays comme le Chili, où certaines espèces sont pêchées uniquement pour la production de farine et d'huile.

Aquaculture

Les aquaculteurs canadiens profitent largement de la proximité du marché américain. L'on prévoit une croissance soutenue dans ce sous-secteur puisque, dans le cas du saumon, de la truite, de l'huître ou de la moule, principales espèces élevées au Canada, il est peu probable que les États-Unis puissent répondre à la demande intérieure.

Facteurs liés au commerce

Les frais de transport sont une des raisons pour lesquelles la proximité des marchés représente un net avantage concurrentiel. Par rapport à d'autres fournisseurs du marché américain, les entreprises canadiennes sont donc nettement favorisées. En fait, plus de la moitié des exportations sont achetées par les États-Unis.

Bien que la consommation par personne au Canada soit supérieure à la moyenne mondiale, la survie des usines canadiennes de transformation du poisson dépend toutefois de la vitalité des marchés d'exportation, marchés qui ne cessent d'être alimentés par les différents sous-secteurs de la pêche. Plus de 60 pays achètent les produits canadiens et, à une exception près, le Canada est depuis 1979 le plus important exportateur de produits du poisson. De 1984 à 1990, la valeur des exportations de cette industrie canadienne par rapport à la valeur totale des expéditions était de l'ordre de 74 à 88 %. Les réserves de poissons, la réduction et l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires, les fluctuations des cours du change et la concurrence livrée par d'autres fournisseurs détermineront si le Canada pourra conserver cette place.

Les tarifs élevés imposés par la CE et le Japon sur les importations canadiennes, conjugués aux frais élevés de transport des marchandises vers ces marchés éloignés sont une sérieuse entrave au commerce des produits canadiens. Dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le Canada vise entre autres l'élimination de ces tarifs.

L'Australie interdit ou limite les importations de saumon surgelé, fumé ou cru. Ce pays est un marché important pour le saumon en conserve et pourrait bien offrir plusieurs débouchés pour le saumon surgelé et le saumon fumé s'il n'y avait pas de barrières à l'importation. La Nouvelle-Zélande, autre marché intéressant, limite également les importations de saumon surgelé ou fumé. Des négociations sont en cours pour éliminer les barrières dans ces deux pays.

Dans le cas du poisson de fond du Pacifique, le poisson frais représente une bonne part des exportations destinées au marché américain. Depuis l'entrée en vigueur, le 1er janvier 1989, de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), le poisson frais entre en franchise dans l'un et l'autre pays. Les exportations de poissons de fond vers le Japon sont assujetties à des quotas et à d'importantes mesures de protection tarifaire. Le tarif imposé par la CE sur les importations de flétan du Pacifique est près du double de celui levé sur les importations de flétan de l'Atlantique, la Grande-Bretagne étant le principal marché pour ce produit.

Quelques pays imposent des tarifs élevés sur certains mollusques et crustacés mais, en raison de la forte demande sur ces marchés, les tarifs ne semblent pas réduire outre mesure ce commerce.

Tous les partenaires commerciaux du Canada imposent dans une certaine mesure des tarifs et des barrières non tarifaires. La CE accorde des tarifs préférentiels à certains pays fournisseurs, mais non à tous. Pour certains produits, dont la morue, elle a établi un système de prix de référence pour protéger son industrie d'une concurrence déloyale, écartant par le fait même les stratégies de commercialisation axées sur le prix, même lorsque de plus faibles coûts de production justifient un plus bas prix.

Parmi les autres barrières non tarifaires, citons l'étiquetage, les normes régissant les produits ainsi que les règlements en matière de santé et de sécurité. L'application de règlements de manière à désavantager les produits importés est une pratique déloyale, notamment lorsque les douanes mettent en quarantaine les produits périssables pour procéder à des tests microbiologiques qui, lorsque terminés, obligent à jeter la marchandise avariée. Les questions d'étiquetage, de spécifications et de qualité du produit sont avivées par les demandes des associations écologiques et des nutritionnistes américains qui présentent des exigences jugées peu réalistes par l'industrie canadienne et américaine et faisant actuellement l'objet de discussions.

L'application sélective des règlements en vigueur de même que la création de règles inopportunes visant certains produits sont d'autres exemples de barrières non tarifaires faisant obstacle au commerce international. En 1991, par exemple, les règlements adoptés par les États-Unis sur la taille minimum du homard pour protéger ses réserves de la surpêche ont barré l'accès de ce marché au homard canadien.

Les pouvoirs publics appuient généralement les initiatives de commercialisation d'entreprises et d'associations industrielles canadiennes sur les marchés d'exportation. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est le ministère fédéral responsable de la commercialisation des exportations et, par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux, dispose d'un réseau de spécialistes des pêches dans les ambassades et les consulats canadiens desservant les principaux marchés de cette industrie canadienne. Les délégués commerciaux à l'étranger repèrent les débouchés possibles et offrent une aide aux entreprises canadiennes qui désirent explorer, développer ou pénétrer sur un marché. En outre, AECEC administre des programmes pour inciter et aider les entrepreneurs canadiens à rencontrer des acheteurs étrangers et à participer à des foires commerciales afin d'y faire connaître leurs produits. Le ministère des Pêches et des Océans et d'autres ministères appuient également ces initiatives.

L'industrie canadienne de la pêche s'intéresse à l'évolution de l'organisation et des pratiques commerciales de la CE résultant de l'intégration économique des pays membres le 1er janvier 1993. L'établissement de normes et de règlements commerciaux communs simplifiera le commerce avec la CE. Avec l'adhésion éventuelle d'autres pays, celle-ci pourrait profiter d'une certaine avance à titre de fournisseur, mais cet avantage pourrait être affaibli par la diminution des réserves des espèces les plus populaires de poissons de fond dans le monde entier. Dans l'éventualité de la création de puissants regroupements multinationaux d'acheteurs dans la CE, les petits fournisseurs ne seront peut-être pas en mesure de négocier des conditions intéressantes.

Dans l'ensemble, comparativement à d'autres pays qui vendent des produits de la pêche, le Canada est concurrentiel, tant sur le plan de la qualité et des coûts de production que de la fiabilité des approvisionnements. Grâce à la recherche-développement (R.-D.) et aux nouvelles applications de la technologie, l'industrie de la transformation du poisson sera sans doute encore plus concurrentielle.

Avant l'entrée en vigueur, le 1er janvier 1989, de l'ALE, les tarifs imposés sur les exportations canadiennes aux États-Unis étaient peu élevés ou nuls pour la plupart des produits non transformés du poisson et pouvaient atteindre 30 % dans le cas de certains produits transformés. Environ 32 % des produits du poisson exportés par le Canada aux États-Unis, d'une valeur de quelque 444 millions de dollars, étaient assujettis aux droits de douane américains; pour les importations canadiennes en provenance des États-Unis, ces chiffres étaient de l'ordre de 15 % et de 40 millions. Les tarifs élevés ne favorisant pas l'exportation de certains aliments prêts à

servir, certaines entreprises canadiennes ont construit des usines de transformation aux États-Unis.

À compter du 1er janvier 1993, les tarifs sur le commerce des produits de la pêche entre le Canada et les États-Unis ont été éliminés, augmentant ainsi les occasions d'affaires qui s'offrent aux entreprises canadiennes de transformation du poisson aux États-Unis, leur principal marché d'exportation, où elles jouissent d'un avantage sur leurs plus grands concurrents : la Norvège, le Danemark et l'Islande. Le tableau 2 donne un aperçu des principaux articles de l'ALE et de leurs répercussions sur l'industrie canadienne.

Plusieurs autres articles de l'ALE sont avantageux pour cette industrie. Le système binational de règlement des différends dans les cas d'*antidumping* et de droits compensatoires est particulièrement important. Il fait ressortir la consultation et le règlement des différends, mais offre également l'option d'arbitrage obligatoire. L'interprétation des droits compensatoires et de la législation *antidumping* américaine de même que les règlements et les définitions qui y sont associés ont parfois limité l'accès des produits canadiens du poisson sur le marché américain. Toutefois, les conclusions des États-Unis en matière de droits compensatoires et de législation *antidumping* étant examinées par un groupe spécial binational, les exportateurs canadiens sont assurés que les affaires portées devant ce groupe seront entendues de façon impartiale, en temps opportun.

Aux termes de l'ALE, les quotas imposés au titre de la pénurie des stocks ou de la gestion des ressources, visent à maintenir les quantités traditionnelles autorisées de ressources disponibles. Certaines mesures provinciales de contrôle sur l'exportation de produits non transformés du poisson sont également protégées en vertu de l'ALE.

Tableau 2 — L'ALE et les produits de la pêche

Article de l'accord	Conséquences économiques
Élimination des tarifs	avantages importants découlant de la transformation à plus grande valeur ajoutée
Groupe spécial binational	mesure de sauvegarde importante pour les exportations de poissons
Quotas	aucun changement important
Obstacles techniques au commerce	augmentation des exportations au fil des ans
Investissements étrangers	compétitivité immédiate découlant d'investissements plus importants
Accord dans son ensemble	plus grand accès au marché américain

Les gouvernements de ces deux pays se sont entendus pour maintenir les règlements visant à protéger la vie humaine, animale et végétale. Compte tenu de la nécessité d'établir des règlements et des normes techniques tout en cherchant à favoriser le commerce, les deux pays travaillent à l'harmonisation de la réglementation technique. Ils ont convenu de ne pas se servir de ces normes techniques pour réduire le commerce des produits du poisson, ce qui représente une mesure importante pour les entreprises canadiennes car les normes américaines limitaient certaines exportations de poisson ces dernières années. Au nombre des restrictions commerciales américaines les plus importantes, mentionnons les règlements du U.S. Food and Drug Administration sur la teneur en mercure de l'espadon, les normes sur la taille minimum des poissons, notamment celles imposées par le New England Fisheries Management Council sur les importations de poisson de fond, de homard et de pétoncle, de même que les interdictions par les États du Minnesota et du Michigan sur la vente de poisson fumé à froid. L'application continue de normes techniques qui d'une certaine façon sont une entrave au commerce sera soumise au tribunal d'arbitrage des différends. L'élimination de telles barrières techniques stimulera vraisemblablement les exportations de poisson canadien aux États-Unis.

Les dispositions de l'ALE sur les investissements étrangers accordent en vertu des lois à venir un traitement équitable aux investisseurs étrangers ou du pays et aux entreprises des deux pays. Les investissements étrangers permettent d'améliorer la viabilité et la compétitivité du secteur de la transformation grâce à l'injection de capitaux, à un accès plus sûr et diversifié aux marchés, à l'échange de technologie et à la création ou au maintien des emplois.

Dans le cadre de l'Accord, la compétence du ministre des Pêches et des Océans de s'assurer que la population canadienne continue de tirer parti des ressources halieutiques demeure inchangée. L'ALE protège la politique canadienne actuelle limitant les sociétés étrangères à un intérêt minoritaire dans les bateaux canadiens licenciés ou les entreprises canadiennes propriétaires de bateaux licenciés ou autorisées à certains quotas. Aucune disposition de l'ALE n'autorise les bateaux américains à avoir directement ou indirectement accès aux stocks canadiens. De plus, la politique canadienne sur l'accès de sociétés étrangères à la zone de pêche exclusive du Canada demeure la même, y compris les lignes de conduite régissant la « vente directe en mer ou à quai » (les ventes directes par les pêcheurs canadiens à des acheteurs étrangers).

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1er janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations

canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Facteurs technologiques

Au Canada, cette industrie ne s'est pas laissée distancer par la concurrence étrangère même si, en raison du caractère saisonnier de la pêche, les innovations exigeant d'importantes mises de fonds ne représentent généralement pas des choix intéressants. Les entreprises canadiennes ont en effet adopté des techniques visant à accroître le rendement des usines et à réduire les frais de production. Elles ont aussi innové au chapitre du développement et de l'application de techniques de pointe visant le contrôle sanitaire des produits, ce qui explique en partie la réputation des produits canadiens sur le marché mondial.

Le poisson étant une denrée périssable, la qualité du produit dépend largement de la qualité de la matière première et de la manière dont elle est manipulée au cours de la pêche, de la transformation et de la commercialisation. Les entreprises canadiennes ont relevé ce défi en adoptant des techniques de gestion de la qualité totale comme l'emballage en mer, pour réduire la manipulation directe du poisson, et la surgélation ou même la transformation en mer, pour éviter les pertes. Le Canada n'est pas le seul pays à utiliser ces méthodes, mais cela reflète l'importance accordée par les entreprises canadiennes de transformation à la qualité de leurs produits.

En 1991, ISTC a organisé en Europe une mission canadienne sur la technologie dans l'industrie de la pêche. Cette mission a permis de conclure à une nette avance des pays européens sur le Canada en matière d'investissements et d'activités de R.-D. industrielle. Aussi, bien qu'il y ait peu de différences entre les techniques européennes et canadiennes, l'application généralisée des techniques de pointe en Europe résulte en partie des salaires élevés, ce qui encourage la mécanisation. Par contre, les techniques de conservation, essentielles au secteur canadien en raison de l'expédition des produits de la pêche sur de longues distances, n'ont pas la même importance en Europe.

Le développement technologique, surtout s'il est lié à la mise au point de produits, est souvent fait secrètement par des entreprises isolées. ISTC a remis plusieurs Prix Canada pour l'excellence en affaires à des entreprises canadiennes de transformation du poisson pour des innovations directement ou indirectement liées à la mise au point de produits.

Les entreprises et les entrepreneurs canadiens sont de véritables chefs de file dans le domaine de la mise au point et de l'application de techniques visant l'amélioration de la mise en marché du homard vivant, la pêche commerciale en eau douce dans le Nord canadien douze mois par an en utilisant des techniques de pêche en hiver et l'exploitation d'entreprises aquacoles malgré les rigueurs du climat canadien. Une société canadienne a été la première à commercialiser un procédé japonais servant à confectionner des bâtonnets de simili-crabe à partir du surimi en se servant de petites morues, une ressource auparavant sous-utilisée. Le surimi est une pâte de poisson largement utilisée au Japon pour la préparation de divers aliments et goûters légers à base de poisson. Les entreprises canadiennes ont également réalisé de véritables percées en matière de techniques de transformation, d'emballage et d'expédition pour prolonger la durée de vie du produit et ainsi étendre leurs marchés et mettre au point des produits comme les plats préparés à réchauffer au four à micro-ondes.

Autres facteurs

Les espèces naturelles sont des ressources qui relèvent du domaine public. De ce fait, les entreprises n'ont aucun droit de propriété et comptent sur la réglementation des pouvoirs publics pour veiller à une saine gestion des ressources. De plus, puisqu'elles sont axées sur la préparation de produits alimentaires, elles doivent se conformer aux mesures d'hygiène publique, sans oublier les règlements visant la protection de l'environnement. L'industrie appuie et même accueille favorablement ces règlements, dont elle reconnaît les avantages.

Le ministère des Pêches et des Océans n'octroie pas de licence de pêche aux entreprises appartenant à plus de 49 % à des intérêts étrangers, ce qui, en retour, permet au Canada

d'exercer un contrôle sur l'industrie, mais par la même occasion, limite l'accès au financement d'usines canadiennes de transformation à intégration verticale qui possèdent également des bateaux de pêche.

La qualité de l'habitat aquatique, source de matières premières, est un facteur déterminant de l'image de marque de l'industrie canadienne. Ce critère est des plus importants pour les entreprises spécialisées dans la transformation des mollusques et des crustacés, pour qui la propreté des eaux côtières est capitale, de même que de l'industrie de la pêche en eau douce, dont les initiatives de mise en marché mettent l'accent sur la pureté de l'eau des lacs et des cours d'eau du Nord canadien.

Évolution de l'environnement

Cette industrie délaisse de plus en plus les stratégies utilisées par le passé, axées sur la disponibilité des réserves, pour répondre davantage aux besoins du consommateur et du marché. Divers facteurs favorisent une telle transition : l'élimination des barrières tarifaires frappant le commerce des produits du poisson destinés au marché américain, l'ALE incitant encore davantage l'industrie canadienne à faire preuve d'innovation et à lancer de nouveaux produits; le Programme d'allocations à l'entreprise du ministère des Pêches et des Océans, accordant une partie des quotas pour une espèce en particulier à des entreprises particulières, leur permettant ainsi de prévoir leurs prises de façon plus rentable, et ce, en fonction de leur capacité de production et des besoins du marché.

La croissance de l'aquaculture offre la possibilité de compter avec le caractère saisonnier de la pêche et les variations cycliques des stocks d'espèces naturelles, permettant un approvisionnement plus sûr et une meilleure commercialisation à long terme. La sélection génétique et une gestion attentive des ressources améliorent la qualité de certaines espèces importantes, notamment le saumon, les mollusques et les crustacés. De plus, la biotechnologie et le génie génétique permettent de produire des poissons, des mollusques et des crustacés à croissance plus rapide, plus résistants aux maladies et dotés de certaines caractéristiques recherchées des consommateurs.

Au nombre d'autres domaines prometteurs, mentionnons l'extraction ou la préparation de produits à plus grande valeur ajoutée, comme les produits pharmaceutiques ou chimiques fabriqués à partir des déchets des usines de transformation du poisson.

La demande de produits de la pêche continuera d'évoluer selon les goûts du consommateur, le souci d'une saine alimentation, l'augmentation des revenus et le prix d'autres aliments protéiques ainsi que le dynamisme des campagnes publicitaires de cette industrie. La disponibilité des ressources et leur gestion restent des questions clés.

À l'heure actuelle, l'on a atteint, ou l'on atteindra sous peu, le seuil maximum d'exploitation viable de la plupart des principales espèces. Dans certains cas, comme la pêche à la morue, il a fallu réduire les quotas bien en-deçà de la demande afin d'assurer la viabilité des stocks les plus importants. Malgré la désignation de la zone de pêche exclusive, le Canada exerce difficilement un contrôle sur les activités de pêcheurs étrangers, dans le cas surtout des espèces migratoires comme le saumon sur la côte Ouest ou le poisson de fond sur la côte Est, dont l'habitat déborde les limites de la zone de pêche exclusive. En réponse à ces problèmes, le Canada participe à des discussions visant la signature de conventions internationales et de traités et amorce des négociations avec d'autres pays pêcheurs.

Étant donné qu'environ 80 % de la pêche sont exportés, certains changements survenant dans d'autres pays ont eu des répercussions importantes sur cette industrie. Par exemple, l'occidentalisation de la vie urbaine au Japon depuis la Seconde Guerre mondiale a entraîné une augmentation du nombre de ménages dont les deux parents travaillent à l'extérieur. Il en est résulté un changement de mentalité, de même qu'une demande accrue de plats préparés. Reconnaissant ce phénomène, plusieurs entreprises canadiennes du secteur de la transformation du poisson ont su tirer profit de cette évolution.

Par rapport à d'autres aliments protéiques, le poisson est considéré comme un aliment sain, et cette conviction a ouvert d'autres marchés à cette industrie. De plus, la récente publicité faite dans le *New England Journal of Medicine* sur les propriétés de l'acide gras oméga-3 que l'on retrouve dans la plupart des poissons, propriétés qui réduisent les risques de crises cardiaques, a confirmé cette conviction.

Les améliorations techniques, tant sur le plan de l'emballage et de l'entreposage que de l'expédition des marchandises, offrent des possibilités d'expansion aux entreprises, facilitant de meilleurs services et garantissant un produit de qualité sur un marché de plus en plus vaste. Il est aujourd'hui possible de trouver régulièrement à Tokyo du homard vivant de la Nouvelle-Écosse, et ce, grâce à un système intégré reposant sur la participation de producteurs, de lignes aériennes, d'agents en douane, de services d'hygiène publique et de détaillants.

Le dossier de la protection de l'environnement prendra de plus en plus d'importance. Comme d'autres sous-secteurs de l'agro-alimentaire, l'industrie de la transformation du poisson veille au choix d'emballages appropriés ainsi qu'à la saine gestion des déchets et des sous-produits. Même si le poisson est avant tout une denrée périssable qui exige plus de

précautions que d'autres produits alimentaires, son emballage n'entraîne pas pour autant une augmentation des déchets. La transformation rentable des déchets, des sous-produits non comestibles ou encore des déchets de carcasses de poisson représente un important défi puisqu'il s'agit d'un produit périssable provenant d'une industrie fort décentralisée. Des travaux de recherche sont en cours pour trouver des solutions rentables et ne pas ralentir l'avance du Canada sur des marchés étrangers où d'autres concurrents sont plus lents à adopter des mesures de protection de l'environnement.

Qu'il s'agisse de la pêche commerciale, de la pêche sportive ou de la pêche de subsistance pratiquée par les Autochtones, ce sont à toutes fins pratiques les mêmes ressources qui sont exploitées. En général, ces trois secteurs cohabitent sans heurts; toutefois, il convient de citer le dossier en suspens de la Colombie-Britannique où la question non encore résolue des droits des Autochtones en vertu des traités complique celle de l'accès aux ressources.

Évaluation de la compétitivité

Au Canada, les services d'inspection de la pêche et de la transformation du poisson sont parmi les meilleurs au monde. De plus, comme il est généralement reconnu que les réserves canadiennes vivent dans des eaux propres et froides, l'industrie canadienne jouit d'une réputation enviable comme fournisseur fiable de produits de qualité.

Forts de l'appui des Centres de commerce international d'AECEC, nombre de fournisseurs canadiens ont appris à évaluer les forces d'un marché, à en analyser les débouchés et à offrir ou à mettre au point de nouveaux produits. Dans le cas de la rogue de hareng, par exemple, vendue presque exclusivement au marché japonais, les entreprises canadiennes ont modifié leur produit afin de se conformer en tous points aux exigences du marché japonais. La rogue salée de hareng de la Colombie-Britannique est un produit haut de gamme fort prisé sur le marché japonais du *kazunoko,* la rogue de hareng la plus chère, offerte en cadeau et consommée surtout dans le cadre des fêtes traditionnelles du Nouvel An. D'autres produits, dont la rogue de hareng de l'Atlantique qui entre dans la composition de certains plats prêts à servir, sont également concurrentiels au Japon en raison de leur qualité et de leur prix. Les coûts élevés et la pénurie actuelle de main-d'œuvre au Japon offrent la possibilité aux producteurs canadiens de rogue de hareng d'augmenter sur le marché japonais la vente des produits à valeur ajoutée préparés ici même au pays.

D'autres produits et espèces sont commercialisés à grande échelle, et ce, en fonction du profit et de la diversité du marché. À plusieurs reprises, les producteurs canadiens ont constaté que, en raison de certains facteurs tels la distance, la concurrence, les tarifs et la réglementation, il était plus facile d'être concurrentiels sur certains marchés; c'est ce qui explique la forte présence canadienne sur le marché américain. L'ALE et l'ALENA devraient favoriser la compétitivité des exportateurs sur le marché nord-américain, notamment au chapitre du commerce de plats prêts à servir, actuellement frappés des tarifs les plus élevés.

En raison de sa proximité, de son envergure et d'affinités culturelles, le marché américain est depuis des dizaines d'années le principal marché d'exportation du poisson canadien, surtout du poisson de fond. Cependant, le Canada doit livrer concurrence aux producteurs scandinaves et islandais, qui exportent à la fois des produits de qualité supérieure, comme le poisson de fond, et des produits de qualité inférieure et moins coûteux, comme le merlu. Mentionnons également la concurrence résultant de l'abondance des réserves de goberge de l'Alaska pêchée dans le golfe de l'Alaska et servant de plus en plus aux États-Unis à la préparation de filets bon marché au lieu de surimi. L'industrie canadienne a réagi à cette situation en préparant davantage de produits à valeur ajoutée à base de morue pour tirer le meilleur parti de cette ressource de qualité et conserver ses marges bénéficiaires.

Dans l'ensemble, les produits canadiens dérivés du saumon sont concurrentiels sur la scène internationale. Notons toutefois la concurrence du saumon d'élevage surgelé du Chili et de Norvège, un produit de qualité supérieure, et des prises importantes de saumon de l'Alaska, produit de moindre qualité. Le saumon canadien en conserve est reconnu mondialement comme un produit de qualité constante et supérieure. La compétitivité du saumon surgelé dépend également de la régularité de l'approvisionnement auprès de clients importants, comme les hôtels et les restaurants.

La salmoniculture, qui permet de prolonger la saison de saumon frais et de mieux contrôler les stocks, contribuera à accroître la compétitivité de cette industrie. D'autres segments de cette industrie sont également concurrentiels sur le marché mondial et se sont placés en fonction de leurs capacités propres. Les entreprises canadiennes de transformation ne cherchent pas à se lancer sur des marchés où elles ont peu de chances d'être concurrentielles avec des produits ou des espèces dont l'approvisionnement ou les coûts de production pourraient les empêcher d'affronter la concurrence.

Les grands changements qui ont marqué l'industrie canadienne durant les années 1980 influeront largement sur son évolution d'ici le début du XXIe siècle. L'on a atteint au cours de cette période, ou l'on atteindra sous peu, le seuil maximum d'exploitation viable de plusieurs espèces représentant un intérêt commercial. Afin de demeurer concurrentielle,

l'industrie devra s'intéresser davantage à la transformation et à la commercialisation d'espèces sous-utilisées.

L'aquaculture, une industrie artisanale en Asie depuis des siècles, joue de plus un plus grand rôle sur le marché du poisson, des mollusques et des crustacés d'une grande valeur commerciale et unitaire. Un examen en cours de la recherche dans le domaine de l'aquaculture révèle que les techniques de gestion des ressources seront bientôt commercialement viables pour d'autres espèces. La sélection et le génie génétique contribueront à la modification des espèces afin d'accroître la viabilité des entreprises et offrir un produit qui répond davantage aux goûts du consommateur.

Les méthodes actuellement en usage au Canada pour améliorer l'entreposage, le transport et la commercialisation du poisson permettront d'accroître la consommation de poisson comme plat principal. D'autre part, l'industrie sera appelée à mettre au point divers plats prêts à servir qui répondront au goût des consommateurs de marchés ciblés, au pays comme à l'étranger. Enfin, dans le cadre de l'ALE, l'élimination des tarifs le 1er janvier 1993 sur les produits transformés du poisson importés aux États-Unis offre l'occasion de mettre au point d'autres produits à valeur ajoutée au Canada.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur l'initiative sectorielle d'ISTC (voir la page 23), s'adresser à

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Attention : Produits de la pêche — Aperçu
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 941-4263
Télécopieur : (613) 941-3776

PRINCIPALES STATISTIQUES

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Canada							
Établissements[a]	397	390	404	414	453	472	460
Emploi[a]	24 372	26 964	28 934	31 171	31 086	30 498	27 617
Expéditions[b] (millions de $)	1 980	2 476	2 956	3 146	3 340	3 225	3 303
(milliers de tonnes)	699	792	804	860	881	899	957
Valeur des débarquements[b] (millions de $)	902	1 131	1 358	1 648	1 628	1 496	1 509
Débarquements[b] (milliers de tonnes)	1 284	1 446	1 513	1 568	1 653	1 606	1 647
Côte Est							
Établissements[c]	331	324	335	344	371	383	377
Emploi[c]	20 830	22 522	24 338	25 950	25 470	21 582	22 124
Expéditions[b] (millions de $)	1 393	1 617	2 059	2 217	2 249	2 144	2 221
(milliers de tonnes)	540	599	597	606	642	640	682
Valeur des débarquements[b] (millions de $)	597	688	878	1 117	1 012	960	953
Débarquements[b] (milliers de tonnes)	1 072	1 188	1 245	1 265	1 339	1 272	1 297
Côte Ouest							
Établissements[c]	49	47	47	48	59	62	57
Emploi[c]	2 972	3 695	3 788	4 156	4 447	3 620	4 388
Expéditions[b] (millions de $)	467	728	767	798	956	946	952
(milliers de tonnes)	126	158	174	219	207	224	244
Valeur des débarquements[b] (millions de $)	243	378	402	442	534	454	478
Débarquements[b] (milliers de tonnes)	169	214	222	251	266	283	305

[a]Voir *Industries des aliments*, nº 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données ne font pas état des activités des petites entreprises ou de celles qui s'intéressent exclusivement à l'aquaculture.

[b]Les données sur les expéditions, les débarquements et la valeur des débarquements sont tirées de la publication suivante du ministère des Pêches et des Océans : *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel. Les données sur la côte Ouest ont été fournies par le ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation de la Colombie-Britannique. Ces données ne font pas état de la production du secteur de l'aquaculture.

[c]Voir *Industries des aliments : Industrie de la transformation du poisson*, nº 32-250B au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson).

STATISTIQUES COMMERCIALES[a]

	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[b]
Exportations							
(millions de $)	1 597	1 859	2 433	2 773	2 701	2 401	2 626
(milliers de tonnes)	511	556	595	588	617	601	625
Expéditions intérieures							
(millions de $)	383	617	523	373	639	824	677
(milliers de tonnes)	188	236	209	272	264	298	332
Importations[c]							
(millions de $)	491	496	616	697	737	787	731
(milliers de tonnes)	135	136	152	177	176	203	199
Marché canadien							
(millions de $)	874	1 113	1 139	1 070	1 376	1 611	1 408
(milliers de tonnes)	323	372	361	449	440	501	531
Exportations (% des expéditions)	81	75	82	88	81	74	80

[a]Les données sur les exportations et les importations proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées d'une publication du ministère des Pêches et des Océans, *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel. Les données portent sur tous les produits de la pêche commerciale, y compris les mollusques et les crustacés ainsi que les autres produits marins comme les plantes marines, mais non sur la production des entreprises aquacoles.

[b]Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de ces années.

[c]Les données portent également sur les prises d'autres pays, importées au Canada pour y subir une transformation.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[b]
États-Unis	56	54	51	52	47	47	52
Communauté européenne	4	8	8	6	6	4	5
Autres pays européens	5	2	2	1	2	3	2
Amérique centrale et Amérique du Sud	8	10	7	9	9	8	7
Japon	7	7	7	6	6	4	3
Autres pays	20	19	25	26	30	34	31

[a]Les données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées d'une publication du ministère des Pêches et des Océans, *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel.

[b]Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]	1990[b]
États-Unis	61	61	59	59	52	54	55
Communauté européenne	13	14	15	16	17	16	18
Autres pays européens	3	2	2	2	3	3	3
Amérique centrale et Amérique du Sud	4	3	3	3	3	3	1
Japon	15	17	18	17	22	21	20
Autres pays	4	3	3	3	3	3	3

[a]Les données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées d'une publication du ministère des Pêches et des Océans, *Les pêches canadiennes — sommaire statistique,* annuel.

[b]Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

RÉPARTITION RÉGIONALE (1990)

	Côte Est[a]	Côte Ouest	Intérieur
Établissements[b] (% du total)	82	12	6
Emploi[b] (% du total)	80	16	4
Expéditions[c] (% du total)	67	29	4

[a]Les données sur la côte Est s'appliquent également au Québec.

[b]Voir *Industries des aliments : Industrie de la transformation du poisson,* nº 32-250B au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson).

[c]Voir *Les pêches canadiennes — sommaire statistique,* ministère des Pêches et des Océans, annuel.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Côte Est		
Clearwater Fine Foods Inc.	Canada	Alder Point (Nouvelle-Écosse) Arichat (Nouvelle-Écosse) Bedford (Nouvelle-Écosse) Clarks Harbour (Nouvelle-Écosse)
Compagnie nationale des produits de la mer Ltée	Canada	Arnold's Cove (Terre-Neuve) Bridgewater (Nouvelle-Écosse) Lunenburg (Nouvelle-Écosse)
Connors Bros., Limited	Canada	Blacks Harbour (Nouveau-Brunswick)
Fishery Products International Limited	Canada	Burin (Terre-Neuve) Marystown (Terre-Neuve) St. Anthony (Terre-Neuve)
Côte Ouest		
Bella Coola Fisheries Ltd.	Canada	Delta (Colombie-Britannique)
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond (Colombie-Britannique) Prince Rupert (Colombie-Britannique)
Canadian Fishing Company Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Lions Gate Fisheries Ltd.	Canada	Delta (Colombie-Britannique)
J.S. McMillan Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique) Prince Rupert (Colombie-Britannique)
Ocean Fisheries Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association	Canada	Prince Rupert (Colombie-Britannique)
Eau douce		
Office de commercialisation du poisson d'eau douce	Canada	Winnipeg (Manitoba)

PRINCIPALES SOCIÉTÉS (suite)

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Farine et huile de poisson		
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond (Colombie-Britannique)
Comeau's Sea Foods Limited	Canada	Saulnierville (Nouvelle-Écosse)
Compagnie nationale des produits de la mer Ltée	Canada	Lunenburg (Nouvelle-Écosse) La Scie (Terre-Neuve)
Connors Bros., Limited	Canada	Blacks Harbour (Nouveau-Brunswick) Isle-aux-Morts (Terre-Neuve)
Fishery Products International Limited	Canada	Burin (Terre-Neuve) Catalina (Terre-Neuve) Harbour Breton (Terre-Neuve) Marystown (Terre-Neuve) St. Anthony (Terre-Neuve)
West Coast Reduction Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)
Aquaculture		
Atlantic Silver Co-Operative Ltd.	Canada	St. George (Nouveau-Brunswick)
British Columbia Packers Ltd.	Canada	Richmond (Colombie-Britannique)
Connors Bros., Limited	Canada	Blacks Harbour (Nouveau-Brunswick)
General Sea Harvest Canada Ltd.	Finlande	Surrey (Colombie-Britannique)
P.E.I. Mussel Farms Incorporated	Canada	Morell (Île-du-Prince-Édouard)
Pacific Aqua Foods Ltd. (filiale de la Compagnie nationale des produits de la mer Ltée)	Canada	Brougham Point (Colombie-Britannique) Horn Point (Colombie-Britannique) Port Hardy (Colombie-Britannique) Thurlow Point South (Colombie-Britannique) Vancouver (Colombie-Britannique)
Sea Farm Canada Inc.	Canada-Norvège	Campbell River (Colombie-Britannique) Sussex (Nouveau-Brunswick)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association aquacole du Canada
C.P. 1987
ST. ANDREWS (Nouveau-Bruswick)
E0G 2X0
Tél. : (506) 529-4766
Télécopieur : (506) 529-4274

British Columbia Salmon Farmers Association
1200, rue Pender ouest, bureau 506
VANCOUVER (Colombie-Britannique)
V6E 2S9
Tél. : (604) 682-3077
Télécopieur : (604) 669-6974

British Columbia Salmon Marketing Council
5960, chemin nº 6, bureau 625
RICHMOND (Colombie-Britannique)
V6V 1Z1
Tél. : (604) 273-4213
Télécopieur : (604) 273-0500

Association canadienne des exportateurs de poisson
71, rue Bank, bureau 602
OTTAWA (Ontario)
K1P 5N2
Tél. : (613) 232-6325
Télécopieur : (613) 232-7697

Le Conseil des pêcheries de la Colombie-Britannique
1155, rue Robson, bureau 706
VANCOUVER (Colombie-Britannique)
V6E 1B5
Tél. : (604) 684-6454
Télécopieur : (604) 684-5109

Conseil canadien des pêches
141, avenue Laurier ouest, bureau 806
OTTAWA (Ontario)
K1P 5J3
Tél. : (613) 238-7751
Télécopieur : (613) 238-3542

Lake Erie Fish Packers and Processors Association
C.P. 153
ERIEAU (Ontario)
N0P 1N0
Tél. : (519) 825-7120
Télécopieur : (519) 825-3163

Ontario Fish Producers' Association
C.P. 2129
BLENHEIM (Ontario)
N0P 1A0
Tél. : (519) 676-0488
Télécopieur : (519) 676-0944

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Pour de plus amples renseignements sur l'initiative suivante, communiquer avec ISTC (voir l'adresse à la page 17).

Campagne sectorielle sur les produits de la mer
En 1990, ISTC lançait une Campagne sectorielle sur les produits de la mer, portant sur le développement des marchés, de la technologie, de l'aquaculture et des ressources humaines. Menées en collaboration avec le secteur privé, d'autres ordres de gouvernement et divers ministères fédéraux, les campagnes sectorielles d'ISTC visent à accroître la compétitivité sectorielle à long terme de l'industrie.

Pour obtenir un exemplaire des études ou de la bande vidéo (VHS) préparée dans le cadre de cette campagne ou pour tout renseignement sur ce dossier, s'adresser à la :

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Attention: Direction des fruits de mer et des produits marins
235, rue Queen
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2926
Télécopieur : (613) 941-3776

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.