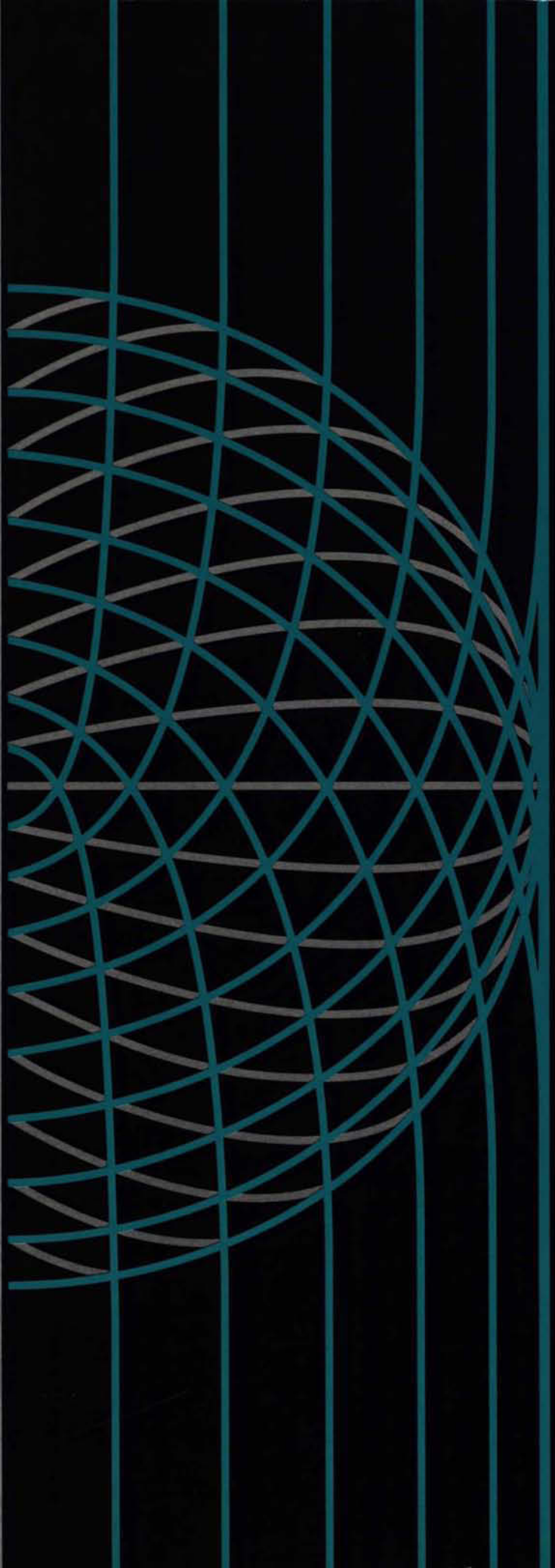
Produits de la pêche – Côte ouest

PROFIL DE L'INDUSTRIE



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

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
108531

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 publicati

Pour obtenir une publication d'ISTC ou de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exem

Pour les Profils de l'industrie et les aut

Direction générale des communication
Industrie, Sciences et Technologie Car
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500 ou 954-5716
Télécopieur : (613) 954-4499

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

Canada

22M

HD9505/.C3/I5/1990-91
Canada. Industry, Science
Industry profile.
BFGJ 512 c.2

(V.9.93.06)

1990–1991

PRODUITS DE LA PÊCHE — CÔTE OUEST

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) ainsi que 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, nos 32-229 et 32-230 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

de ressources. En 1990, la valeur de la production dans l'industrie de la pêche et des produits dérivés 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.*

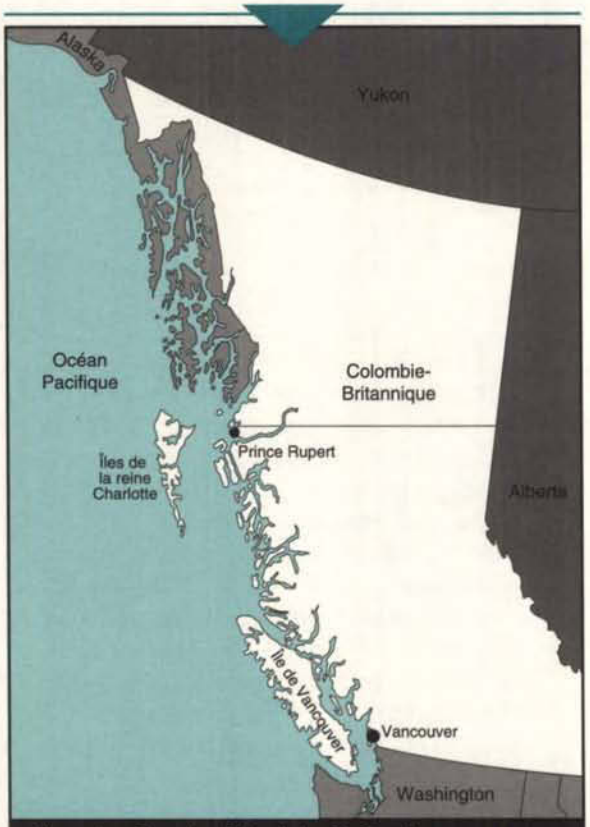


Figure 1 — Zone de pêche de la côte Ouest

Structure et rendement

Structure

Sur la côte Ouest, l'industrie de la pêche se spécialise principalement dans la transformation du poisson pélagique ou des espèces qui s'alimentent en eaux mi-profondes comme le saumon et le hareng, puis des poissons de fond ou vivant en eaux profondes comme le flétan, le sébaste et le merlu ainsi que les mollusques et les crustacés, notamment les palourdes, les huîtres, les crevettes et les crabes. La pêche se fait surtout le long des basses terres continentales de la Colombie-Britannique près de Vancouver ainsi que dans la région de Prince Rupert (figure 1).

En 1990, les débarquements sur la côte du Pacifique se chiffraient à 305 207 tonnes, pour une valeur de 478 millions de dollars. Même si les débarquements de poissons pélagiques et de poissons de fond ont été sensiblement les mêmes, en volume, la valeur des premiers était beaucoup plus importante. En effet, les poissons pélagiques — principalement le saumon et le hareng — représentaient 47 % des débarquements ou 142 055 tonnes, pour une valeur de 339 millions (71 %), alors que les poissons de fond, représentant aussi 47 % des débarquements sur la côte Ouest (143 833 tonnes), ne comptaient plus que pour 18 % de la valeur des débarquements, soit 85 millions. Les mollusques et les crustacés ne représentaient que 6 % des prises dans cette région ou 19 319 tonnes (9 % de la valeur des débarquements, soit 44 millions). Les 2 % restants, soit 10 millions, regroupaient divers produits, dont le volume est négligeable.

En 1990, les expéditions de l'industrie de la transformation du poisson de la côte Ouest étaient évaluées à 952 millions de dollars (244 100 tonnes), soit 29 % de la valeur des expéditions de l'industrie canadienne (26 % en volume) cette année-là. Le saumon frais, fumé, surgelé ou en conserve, ainsi que les œufs de saumon représentaient 59 % de la valeur de ces expéditions, la rogue de hareng, 19 %, les poissons de fond — notamment les poissons plats —, 8 %, les mollusques et les crustacés, 6 %, les 8 % restants regroupant diverses espèces de poissons et de plantes aquatiques (figure 2).

Selon Statistique Canada, en 1990, ce secteur regroupait 57 usines de transformation (sans compter les petites

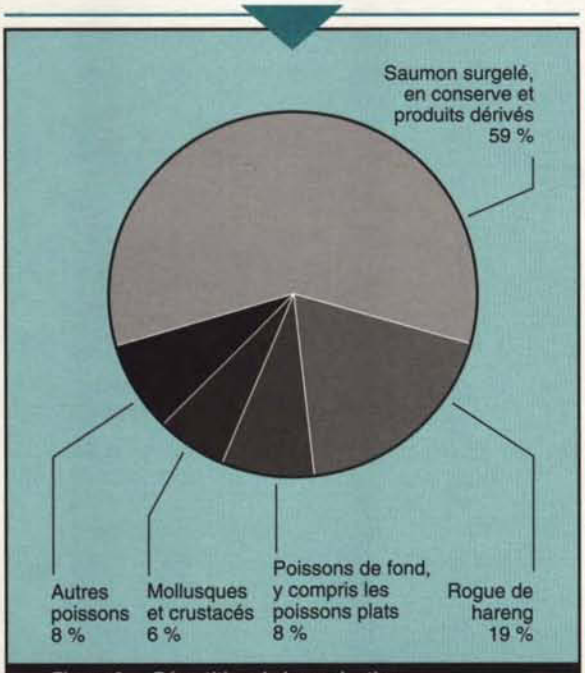
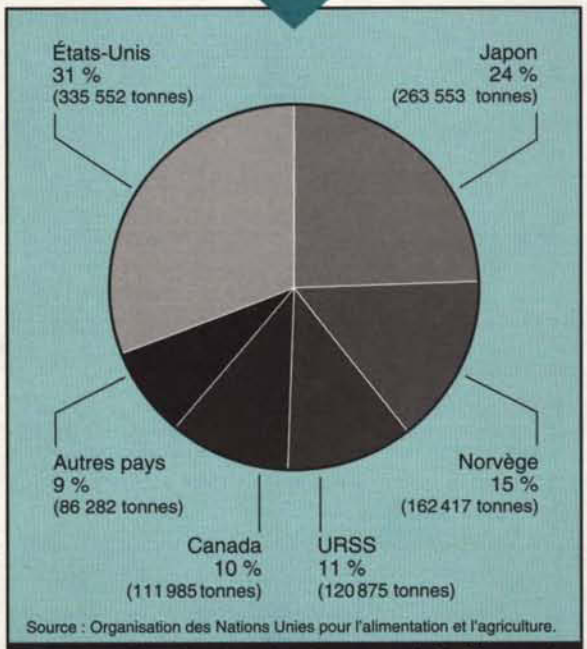


Figure 2 — Répartition de la production, selon la valeur, 1990



Source : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Figure 3 — Répartition des prises de saumon du Pacifique, selon les pays, 1990 (pêche hauturière et salmoniculture)

entreprises) qui employaient 4 388 personnes en Colombie-Britannique. Selon d'autres estimations[2] incluant les petites entreprises cette fois, la Colombie-Britannique comptait 160 usines de transformation du poisson, dont 8 conserveries. Ces usines étant alimentées par la pêche d'espèces migratrices, l'industrie est saisonnière, ce qui influe sur l'emploi. Ainsi, en août 1990, l'emploi a atteint le chiffre record de 9 324 personnes, alors que pour cette année-là l'industrie employait, en moyenne, 5 624 personnes par mois. En 1990, l'activité de ce secteur en Colombie-Britannique comptait pour 12 % de la production de l'industrie canadienne de la transformation du poisson et 16 % de l'emploi.

La majorité des usines de transformation établies sur la côte Ouest sont de propriété canadienne et appartiennent à des intérêts privés. La plupart se spécialisent dans la transformation du saumon et du hareng, mais certaines se spécialisent aussi dans la transformation des mollusques et des crustacés ou du poisson de fond, ou encore s'engagent dans des domaines connexes comme l'aquaculture. Cette industrie est dominée par 7 entreprises, dont la British Columbia Packers Ltd. est la plus importante. Une coopérative de grande envergure, la Prince Rupert Fishermen's Co-Operative Association, a aussi emboîté le pas aux principaux producteurs pour se spécialiser dans la mise en conserve du saumon. En règle générale, les petites entreprises ont une spécialité ou produisent une gamme restreinte de produits. Certaines d'entre elles ont accaparé un créneau particulier du marché en y vendant des produits tels que le saumon fumé ou les oursins, pour répondre notamment aux goûts des communautés ethniques. En raison de l'étroitesse du plateau continental du Pacifique, la pêche se fait habituellement à proximité des côtes, ce qui favorise les pêcheurs qui utilisent de petits bateaux.

Pour compenser le caractère saisonnier de la pêche du saumon et du hareng rogué, qui se fait alors que la migration dans les eaux avoisinantes assure les meilleures prises, la majorité des grandes usines de transformation de la Colombie-Britannique a diversifié ses méthodes de production et la pêche des espèces. Certaines utilisent leurs propres bateaux pour s'approvisionner directement en matières premières, tandis que d'autres comptent sur des pêcheurs indépendants. D'autres encore assurent leurs approvisionnements en s'adonnant à l'aquaculture ou en réservant une part de la production des aquaculteurs.

La production de la majorité des usines de transformation est destinée à l'exportation. Ainsi, plus de la moitié du saumon transformé, la totalité de la rogue de hareng, la majeure partie

[2]Source : *Fisheries Production Statistics of British Columbia*, ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation, Colombie-Britannique, 1990.

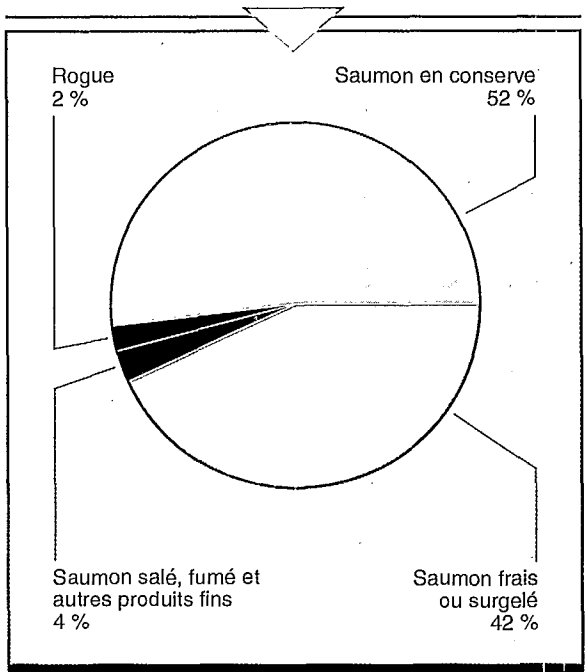


Figure 4 — Saumon de la Colombie-Britannique et produits dérivés, selon la valeur, 1990

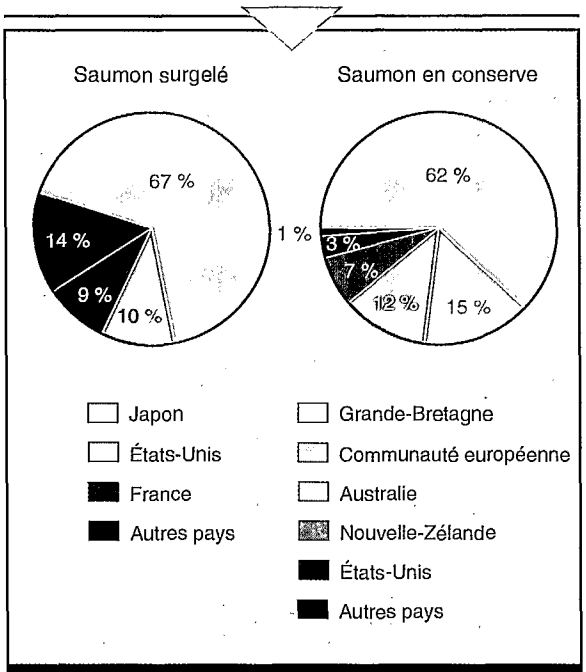


Figure 5 — Principaux marchés d'exportation du saumon du Pacifique, surgelé ou en conserve, selon la valeur, 1990

des mollusques et des crustacés ainsi que près des deux tiers des poissons de fond sont exportés.

Dans le sous-secteur du saumon, tant le saumon de l'Atlantique que celui du Pacifique soutiennent la concurrence sur le marché mondial. L'espèce la mieux connue de la famille des salmonidés, le *Salmo salar* (saumon de l'Atlantique), est pêchée dans le nord de l'océan Atlantique. C'est l'espèce préférée des salmoniculteurs, notamment ceux de la côte Ouest. Quant au saumon du Pacifique, il regroupe 6 espèces principales : le sockeye (saumon rouge), le saumon quinnat (royal ou blanc de printemps), le chum (kéta), le coho (argenté) et le saumon rose, qui constituent la base de la pêche au saumon sur la côte Ouest, alors que le saumon cerise, espèce de moindre importance, n'est pêché que dans les eaux japonaises. Les salmoniculteurs de la côte Ouest font également l'élevage du quinnat et du coho.

Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, en 1990, à l'échelle mondiale, les prises de saumon du Pacifique se chiffraient à 1,08 million de tonnes, la pêche au Canada représentant 10 % (figure 3). Aux États-Unis, les débarquements représentaient, en volume, 31 %, au Japon, 24 %, en Norvège, 15 %, en URSS, maintenant la Communauté des États indépendants (CEI), 11 %, et dans les autres pays producteurs, 9 %. Les États-Unis sont le principal exportateur de saumon, suivis du Canada. Au Japon, la majeure partie du saumon est consommée sur place, alors que les États-Unis et le Canada s'y livrent concurrence comme fournisseurs. Au sein de la Communauté européenne (CE), les exportations canadiennes et américaines doivent soutenir la concurrence du saumon de l'Atlantique de ces pays ainsi que celle du Chili et de la Norvège.

Étant donné que la pêche au saumon sur la côte Ouest dure de la fin de juin à octobre-novembre seulement, l'emploi dans les usines de transformation est saisonnier. En outre, comme le matériel de transformation reste inemployé une bonne partie de l'année, les frais généraux fixes sont élevés.

Le saumon pêché dans les eaux de la Colombie-Britannique est vendu au pays en gros ainsi qu'au détail. Les ventes aux institutions collectives peuvent être directes, mais les détaillants sont habituellement approvisionnés par des courtiers, des distributeurs ou des négociants en mesure d'offrir un plus large éventail de produits. En 1990, le marché du saumon en conserve comptait pour quelque 52 % de la valeur de la production de saumon en Colombie-Britannique, soit 562 millions de dollars (figure 4), le saumon frais ou surgelé représentant 42 %, le saumon salé et fumé ainsi que d'autres produits fins, 4 %, et la rogue, 2 %.

En 1990, les exportations de saumon surgelé du Pacifique se chiffraient à 192 millions de dollars, soit 40 % de la valeur des exportations totales de saumon. Le Japon est le principal

marché du saumon surgelé et, en 1990, on y vendait 67 % de la production canadienne, pour une valeur de 128 millions (figure 5). Cependant, le Canada n'est pas le principal fournisseur du marché japonais pour ce produit : en 1991, il n'a fourni que 17 % des importations, les États-Unis en fournissant 67 % et le Chili, 12 %. Les États-Unis livrent concurrence au Canada, mais ils constituent également son deuxième marché en importance pour le saumon surgelé; en 1990, les exportations vers les États-Unis se chiffraient à près de 20 millions de dollars ou 10 % de la valeur des exportations. La France est le troisième grand marché du Canada, avec des achats de près de 17 millions, soit 9 % des exportations canadiennes de saumon surgelé. Mais les États-Unis y sont aussi le principal concurrent du Canada, fournissant la moitié des importations de saumon surgelé de ce pays, soit deux fois la part du Canada. L'Italie, la Suède, le Danemark, la Grande-Bretagne et la Suisse importent également, mais dans une moindre mesure, des quantités importantes de ce produit canadien, soit la presque totalité des 14 % restants.

Le saumon en conserve constitue le deuxième produit d'exportation, soit 150 millions de dollars en 1990. La Grande-Bretagne en est de loin le marché le plus important et, cette même année, 62 % des exportations y étaient destinés (figure 5). Selon les données sur les échanges commerciaux en Grande-Bretagne, le Canada fournissait, en valeur, 47 % des importations totales de saumon cuit et mis en conserve dans des contenants hermétiques, alors que les États-Unis en ont fourni 51 %. Les autres marchés importants sont des pays européens, notamment la Belgique, les Pays-Bas, l'Italie et l'Irlande (15 % des exportations canadiennes pour ce groupe), l'Australie, 12 %, la Nouvelle-Zélande, 7 %, les États-Unis, 3 %, et d'autres pays, 1 %.

Le saumon de la Colombie-Britannique, surgelé ou en conserve, est généralement de qualité égale ou supérieure à celui vendu par les autres pays sur les marchés mondiaux. Ce succès est notamment attribuable aux restrictions exigeant que les débarquements de poisson pêché dans les eaux canadiennes n'aient lieu que dans des ports canadiens et à celles limitant l'exportation de poisson non transformé ou de moindre qualité.

La pêche au hareng rogué a lieu de février à avril, lorsque la femelle porte ses œufs, juste avant le temps du frai. Grandes et petites entreprises de la Colombie-Britannique procèdent à l'évulsion et au salage des œufs avant de les exporter. En 1991, le Japon, principal marché d'exportation de la rogue, a importé 8 974 tonnes de rogue de hareng, dont le Canada a fourni 5 119 tonnes ou 57 % et la CE, 32 %. La rogue de hareng de la Colombie-Britannique est très prisée par les Japonais pour qui les critères de qualité sont subtils, mais fort importants car, selon les traditions du pays, la rogue s'offre en cadeau et se consomme surtout à l'époque du Nouvel An. Le *kazunoko kombu* (œufs sur varech) constitue une sous-catégorie de la rogue de poisson dont les prises sont peu nombreuses, mais dont le commerce est très lucratif. Les œufs déposés sur des lits de varech sont récoltés après le frai, puis subissent une transformation spéciale avant d'être emballés pour être exportés sur le marché japonais. Seuls les Autochtones peuvent détenir un permis pour la récolte de *kazunoko kombu*.

Le poisson de fond du Pacifique se vend bien sur les marchés du poisson frais ou surgelé où les espèces les plus populaires sont le flétan du Pacifique, le sébaste, le merlu, la perchaude et la morue du Pacifique. Pour une bonne part, les prises sont vendues fraîches, surtout aux États américains de la côte Ouest, ou exportées surgelées en Grande-Bretagne et au Japon.

La pêche des mollusques et des crustacés de la côte Ouest, qui vise surtout le marché des produits fins à valeur unitaire élevée, est faite par de petites entreprises. En 1990, les usines de transformation des mollusques et des crustacés produisaient environ 6 % de la valeur des expéditions de cette industrie, soit 61,8 millions de dollars, les principales espèces étant les palourdes, les huîtres, les crevettes et les crabes. Même si la plupart des mollusques et des crustacés proviennent de stocks naturels, l'aquaculture — et tout particulièrement la conchyliculture — se répand de plus en plus. En 1990, quelque 3 856 tonnes d'huîtres, pour une valeur de 3,2 millions, ont été récoltées sur la côte Ouest, principalement pour leur exportation vers les États américains de la côte Ouest où sont également exportés le crabe et les palourdes. Les autres marchés d'exportation des mollusques et des crustacés canadiens sont le Japon et certains pays d'Europe, notamment l'Espagne et l'Italie.

Le sous-secteur des plantes marines repose sur la transformation du varech et d'autres algues marines que l'on trouve en abondance le long des îles de la Reine-Charlotte et de l'île de Vancouver. Les alginates, utilisés dans la fabrication de produits alimentaires et pharmaceutiques, sont extraits du varech; toutefois, les coûts d'extraction sont plus élevés en Colombie-Britannique que sur la côte californienne. Étant donné que les lits de varech servent d'abri aux jeunes poissons dont plusieurs espèces seront vendues sur le marché, il importe d'en contrôler la récolte. D'autres espèces de plantes marines de cette région entrent dans la composition de produits alimentaires et d'assaisonnements. À l'heure actuelle, seules de petites quantités sont récoltées, mais la situation évoluera au fur et à mesure que les nouvelles applications de ces produits feront croître la demande.

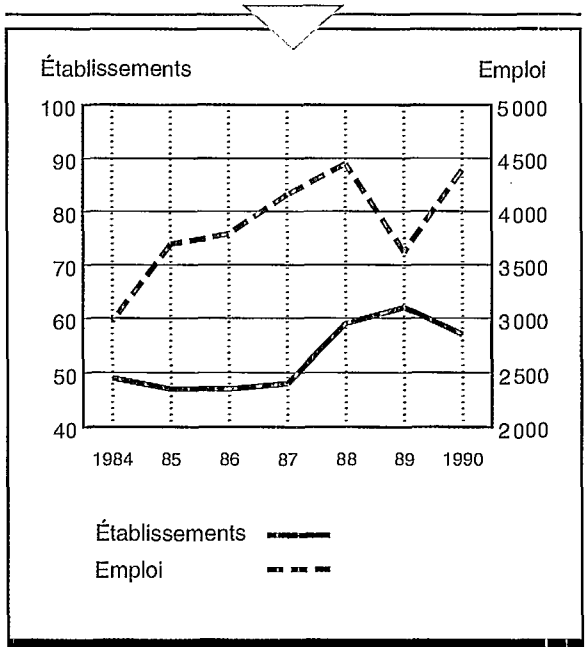


Figure 6 — Établissements et emploi

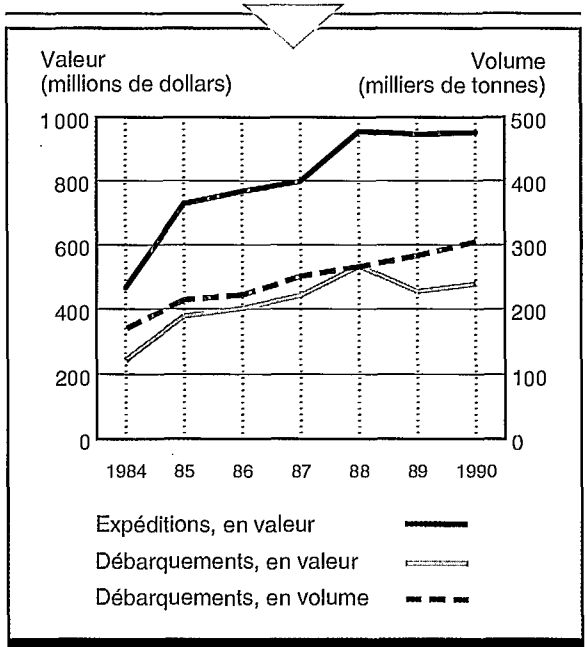


Figure 7 — Expéditions, volume et valeur des débarquements

Rendement

Sur la côte Ouest, l'industrie de la transformation du poisson a connu une croissance soutenue dans tous les secteurs jusque vers la fin des années 1980, mais, avec la dernière récession, elle a enregistré un recul dans certains domaines. De 1984 à 1987, le nombre d'établissements s'est maintenu entre 47 et 49, pour passer à 59 en 1988 et à 62 en 1989; en 1990, on ne comptait plus que 57 établissements. L'emploi a augmenté, passant de 2 972 personnes en 1984 à 4 447 en 1988, avant de diminuer à 3 620 personnes en 1989; en 1990, on enregistrait une légère reprise, avec 4 388 employés (figure 6).

Les expéditions ont augmenté considérablement, en volume, passant de 126 105 tonnes en 1984 à 244 100 tonnes en 1990. La fluctuation des prix a cependant influé différemment sur la valeur des expéditions, qui a d'abord augmenté considérablement, passant de 467 millions de dollars en 1984 à 956 millions en 1988 pour se stabiliser pendant les années suivantes et s'abaisser à 952 millions en 1990 (figure 7). De même, alors que les débarquements le long de la côte Ouest ont augmenté, passant de 169 168 tonnes en 1984 à 305 207 tonnes en 1990, leur valeur a d'abord grimpé à 243 millions en 1984 pour atteindre un sommet de 534 millions en 1988, chuter l'année suivante et se rétablir en partie, à 478 millions en 1990.

Au cours des dernières années, les variations cycliques des ressources — notamment celles des deux plus importantes espèces, le saumon et le hareng —, les fluctuations sans précédent de l'offre et de la demande dues à l'essor de l'aquaculture ainsi que la faiblesse de l'économie canadienne et la fragilité des marchés où se vendait le poisson canadien ont grandement influé sur le rendement de cette industrie. La réaction à cette situation n'a pas tardé : rationalisation des entreprises, réduction des dépenses et, surtout, dynamisme des campagnes de commercialisation. Ces décisions, conjuguées à la relance économique, permettront à l'industrie canadienne de la pêche de prendre un nouvel essor et d'assurer sa rentabilité.

Chacune des cinq espèces de saumon du Pacifique pêché sur la côte Ouest a son propre cycle de croissance. Certaines années, les cycles s'équilibrent; à d'autres moments, les périodes de grande et de faible production coïncidant, les débarquements varient énormément. En 1985, les cycles ayant concordé, les débarquements ont atteint le chiffre record de 107 565 tonnes; l'année suivante, les prises étaient presque aussi élevées, soit 100 242 tonnes. En 1990, les débarquements ont légèrement diminué pour se chiffrer à 96 397 tonnes. En 1989, les prises de saumon sockeye atteignaient à elles seules 34 000 tonnes, alors que la moyenne pour les trois années précédentes étaient de 19 000 tonnes.

Même si jusqu'en 1986, les expéditions de saumon d'élevage étaient négligeables, en 1991, elles se chiffraient à 16 500 tonnes, pour une valeur de 165 millions. Étant donné

la croissance rapide de l'aquaculture, on estime à 20 000 tonnes la production en 1992.

Depuis 1985, les prises de saumon de l'Atlantique et du saumon du Pacifique ont connu d'importantes fluctuations dans tous les pays producteurs et le nombre croissant d'entreprises qui se livrent à l'aquaculture a eu un effet déterminant sur l'offre à l'échelle mondiale. Même si le saumon ne compte que pour 1 % environ des produits de la pêche vendus sur les marchés mondiaux, cette espèce a son importance non seulement en raison de la qualité du produit, mais aussi de son rôle dans l'aquaculture sur les principaux marchés. Comme l'indique le tableau 1, les éleveurs de saumon ont augmenté leur part du marché mondial, de 5 % en 1985 à quelque 30 % en 1991.

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

Les débarquements de hareng ont connu une baisse spectaculaire, passant de 97 000 tonnes en 1977 à 16 341 tonnes en 1986. Depuis lors, il y a eu une légère amélioration, les prises de hareng atteignant quelque 41 000 tonnes en 1989 et en 1990.

La fluctuation des réserves influe aussi sur l'investissement dans ce secteur. Depuis 1986, l'industrie a investi, en immobilisations, en moyenne, plus de 40 millions de dollars par an et ce, afin d'accroître le contrôle de la qualité. Environ 50 % des sommes investies en 1989 ont servi à l'achat de bateaux de pêche, le reste étant affecté au matériel et aux usines de transformation. La valeur comptable de l'actif immobilisé a augmenté de 128 millions en 1986 à quelque 221 millions en 1989. Les investissements faits par cette industrie ont permis de transformer les grands volumes débarqués au cours des meilleures saisons, cette situation conduisant cependant à des frais fixes élevés pendant les autres années. La situation est semblable sur le plan de la pêche.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Les forces et les faiblesses structurelles de l'industrie de la transformation du poisson de la côte Ouest varient selon les espèces. Grâce à de bons programmes de gestion, cette industrie peut compter sur des réserves assurées. En outre, la réglementation sur les exportations et les inspections garantissent un produit de grande qualité, un atout sur le marché international. Les faiblesses se rattachent aux coûts élevés de l'infrastructure nécessaire pour compenser la courte durée des saisons de pêche, le caractère imprévisible des réserves et les coûts élevés de la matière première dus en partie à la surcapacité des flottes de pêche.

L'industrie canadienne a peu d'influence sur les cours mondiaux du saumon. Jusqu'à maintenant, les pêcheurs ont réussi à écouler leurs stocks en consentant des rabais pendant les années fertiles. Toutefois, la production inouïe enregistrée en 1991, tant en Alaska qu'en Colombie-Britannique, a entraîné un surplus de ces stocks qui, combiné à la difficulté d'auto-financement des entreprises, a fait chuter les prix.

Le saumon canadien en conserve est reconnu pour sa qualité supérieure, comparativement au produit étranger concurrent, et jusqu'à tout récemment, la vente se faisait souvent selon un ordre de priorité permettant à la clientèle habituelle d'être approvisionnée pendant les périodes creuses. À l'heure actuelle, le saumon canadien en conserve se vend surtout au détail, alors que le saumon américain en conserve est avant tout acheté par les institutions.

Le contrôle des réserves est particulièrement important pour les espèces de saumon, spécialement vulnérables puisqu'elles sont pêchées presque tout le long de leur migration vers les frayères. Il faut donc en réglementer strictement la pêche pour éviter que les flottes ne déciment le frai. Le Canada contribue au contrôle des ressources grâce au Plan de gestion des stocks de saumon du Pacifique et aux accords internationaux dont il est signataire; ces accords régissent le déplacement des espèces. De plus, le ministère des Pêches et des Océans a établi, en 1977, un Programme de mise en valeur des salmonidés afin de constituer des réserves, grâce à des programmes d'exploitation d'aleviniers et d'amélioration de l'habitat.

Les usines de transformation ne fonctionnant pas toujours à pleine capacité, les coûts fixes sont souvent élevés. L'abondance des réserves résultant de la salmoniculture devrait permettre de prolonger les activités de ces usines, de diversifier les produits et de créer des débouchés pour la mise en marché du saumon; toutefois, ces réserves ne pourront probablement pas constituer pour les conserveries une source

secondaire rentable d'approvisionnement. À l'heure actuelle, les conserveries détiennent la plus large part des immobilisations du sous-secteur du saumon et 52 % de la valeur de sa production. Certaines années, du saumon non transformé est importé de l'Alaska afin de prolonger la période d'activité des usines de transformation du nord de la Colombie-Britannique. En outre, grâce à la salmoniculture, les producteurs devraient pouvoir améliorer la capacité de fonctionnement de leurs usines ainsi que leurs réseaux de distribution et de mise en marché.

Quatre des plus importantes entreprises de la côte Ouest ont installé des usines de transformation aux États-Unis et il est probable que d'autres sociétés se porteront acquéreurs d'installations à l'étranger afin de rentabiliser leur entreprise. Certaines de ces usines ont été mises en service dans le cadre d'une entreprise en participation réunissant une société canadienne et une société étrangère ou grâce à l'investissement dans une entreprise canadienne faite par une société étrangère déjà propriétaire d'installations d'envergure internationale. Parfois, il s'agit de multinationales installées au Canada qui, en concurrence sur le marché mondial, estiment que de s'installer dans d'autres pays comporte pour elles un avantage stratégique. Certains des principaux entrepreneurs de produits de saumon envisagent de s'installer dans des pays où les coûts d'exploitation sont les plus bas, où il est facile d'avoir accès à des sources supplémentaires d'approvisionnement et où les critères d'inspection sont moins rigoureux. Étant donné qu'une conserverie moderne exige d'importants investissements en biens d'équipement ainsi qu'un personnel qualifié, il pourrait ne pas être très rentable de s'installer dans un pays où les coûts d'exploitation sont moins élevés, surtout en période de restrictions alors que l'insuffisance de capitaux limite les investissements. Toutefois, il importe de tenir compte de la disponibilité des ressources et des coûts d'exploitation avant de décider de remplacer des installations ou d'agrandir une usine de transformation.

Les règlements ont joué un rôle important dans le choix de la structure du sous-secteur de la transformation du saumon de la côte Ouest. En effet, selon ces règlements, tous les débarquements ainsi que la transformation de poissons canadiens devaient se faire au Canada et seule l'exportation de produits de première catégorie était autorisée. Toutefois, en 1988, un comité spécial de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a déclaré que les restrictions canadiennes à l'exportation du saumon rose, du saumon rouge et du hareng non transformés étaient contraires au GATT. À la suite de cette décision, le Canada a remplacé ces règlements par une clause stipulant, aux fins du contrôle des ressources, qu'en 1990, 80 % des prises canadiennes devraient être débarqués au Canada et qu'à compter de 1991, 75 % devraient l'être. Les restrictions à l'exportation de poisson non transformé ont été abolies.

La facilité d'accès au saumon et au hareng pour les usines canadiennes de transformation pourrait être moins certaine en raison de cette décision du comité spécial du GATT. Aussi les producteurs ont-ils entrepris de modifier la structure de l'industrie afin de s'adapter à la nouvelle réglementation. Par ailleurs, ils s'interrogent sur le bien-fondé des règlements touchant la qualité des produits d'exportation et demandent d'être autorisés à offrir, outre les produits de première catégorie, des produits de qualité variable, mieux adaptés aux différents marchés. Certains chefs d'entreprise sont d'avis que, dans la mesure où les normes sur la santé et la sécurité sont respectées, la qualité des produits devrait faire partie des clauses à négocier dans un contrat de vente plutôt que d'être imposée par la législation canadienne. Néanmoins, les règlements garantissent aux importateurs de poisson canadien l'accès à des produits de qualité supérieure.

Les débarquements de hareng étant très variables, ce sous-secteur connaît pour ce poisson une surcapacité sur le plan de la pêche et de la transformation. Toutefois, la production réelle correspond à la demande, clairement définie sur tous les marchés, et rien de devrait changer au cours des prochaines années. Les usines de transformation ont mis au point une technique pour conserver la rogue de hareng selon les normes élevées exigées par les Japonais. En revanche, les États-Unis expédient la plus grande partie de leur production sous forme de hareng entier surgelé, la rogue étant extraite au Japon même ou dans les pays à main-d'œuvre bon marché tels que la Corée ou la Chine.

Pour les poissons de fond, les mollusques et les crustacés, cette industrie bénéficie de la proximité de l'important marché du nord-ouest des États-Unis et de la popularité croissante des fruits de mer auprès des consommateurs.

Facteurs liés au commerce

Même si, au Canada, la consommation de produits de la pêche, par personne, dépasse la moyenne mondiale, les producteurs canadiens sont tributaires des marchés d'exportation. Les usines de transformation du poisson de la côte Est, de la côte Ouest et de l'intérieur y réussissent d'ailleurs fort bien. De 1984 à 1990, les exportations totales de poissons canadiens représentaient de 74 à 88 % de la valeur des expéditions. Toutefois, la compétitivité des producteurs dépend des réserves sur lesquelles ils peuvent compter, de la réduction ainsi que de l'élimination des tarifs et des barrières non douanières, de la fluctuation des taux de change sur les marchés étrangers ainsi que de la concurrence exercée par d'autres fournisseurs.

Les barrières douanières et commerciales varient d'un marché et d'un produit à l'autre. Ainsi, la CE impose des droits de 5,5 % sur les importations de saumon canadien en conserve et de 2 % sur le saumon surgelé. La rogue de hareng, déjà extraite et marinée, est exportée au Japon, où elle est frappée d'un droit de 12 %. Cependant, le tarif sur le hareng rogué surgelé et la rogue surgelée importés est de moins de 6 %; le hareng de l'Alaska, exporté avec sa rogue, est donc un produit intéressant pour les Japonais. Sur le marché japonais, le saumon surgelé est soumis à des droits de 3 % et les œufs de saumon sont soumis à des droits de 5 %.

La réglementation et les politiques de commercialisation influent sur la place du Canada sur les marchés d'exportation, les principaux facteurs étant les structures tarifaires des clients actuels et éventuels du Canada. Tous les partenaires commerciaux du Canada imposent, au moins dans une certaine mesure, des tarifs et des barrières non douanières. Au Japon, les importations de farine de hareng et de rogue de hareng font l'objet de quotas alors que dans la CE, certains produits font l'objet de mesures protectionnistes. En effet, pour protéger ses pêcheurs, la CE a adopté une stratégie de mise en marché qui exclut le facteur prix comme moyen de commercialisation, et ce, même lorsque la diminution des prix est justifiée par de faibles coûts de production.

Les autres barrières non douanières ont trait à l'étiquetage, à la qualité des produits, à la protection de la santé et à la sécurité. L'injustice de ces mesures tient surtout à leur application qui, parfois, comporte de sérieux désavantages pour certains produits d'importation. Ainsi, il arrive que le poisson et certains produits dérivés sont mis en quarantaine, à la douane, jusqu'à ce qu'on ait procédé à leur examen microbiologique; ces denrées périssables ont alors largement le temps de se gâter.

Les produits importés sont parfois soumis à des tests plus rigoureux que ceux que subissent les produits nationaux ou sont jugés selon des critères qui ne devraient pas s'y appliquer. Ainsi, l'Australie interdit ou limite les importations de saumon surgelé ou fumé, seul le poisson cuit pouvant y entrer. Ce pays est un marché important pour le saumon en conserve et pourrait être un débouché majeur 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, impose aussi des barrières à l'importation du saumon surgelé et du saumon fumé. Des négociations sont en cours pour éliminer ces barrières dans ces deux pays.

Le poisson de fond de la côte Ouest est surtout exporté frais vers le marché américain. Au Japon, les importations de poisson de fond font l'objet de quotas et de mesures protectionnistes. Dans la CE, le flétan du Pacifique est frappé de droits presque deux fois supérieurs à ceux imposés aux importations des espèces de l'Atlantique, la Grande-Bretagne étant le principal marché de ce produit.

L'industrie de la pêche de la côte Ouest envisage généralement d'un bon œil 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 les pays membres. Avec l'adhésion d'autres pays, la CE pourrait profiter d'une situation privilégiée à titre de fournisseur, mais cette situation est compromise par la diminution des stocks des espèces les plus populaires de poisson de fond dans le monde entier. Dans l'éventualité où il se formerait de puissants regroupements d'acheteurs représentant les intérêts de pays de la CE, les petits fournisseurs ne seront peut-être pas en mesure de négocier des conditions favorables.

Avant l'entrée en vigueur, le 1er janvier 1989, de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les tarifs imposés sur les produits canadiens de la pêche destinés aux États-Unis étaient nuls ou correspondaient au tarif minimum pour la plupart des produits non transformés du poisson et pouvaient atteindre 30 % dans le cas de certains produits transformés. Environ 32 % des produits de la pêche exportés par le Canada aux États-Unis, d'une valeur de quelque 444 millions de dollars, étaient assujettis aux droits de la douane américaine; pour les importations canadiennes de produits de la pêche 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 cuire, quelques entreprises canadiennes ont construit des usines de transformation aux États-Unis.

Depuis le 1er janvier 1993, les tarifs sur le commerce des produits de la pêche entre le Canada et les États-Unis sont éliminés, augmentant ainsi les occasions d'affaires des 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, soit la Norvège, le Danemark et l'Islande. Le tableau 2 donne un aperçu des principaux éléments et des conséquences de l'ALE pour l'industrie canadienne.

Plusieurs autres articles de l'ALE sont avantageux pour l'industrie. Le système binational de règlement des différends dans les cas de réglementation *antidumping* et de droits compensatoires est particulièrement important. L'accent porte sur la consultation et le règlement des différends, mais offre également l'option d'arbitrage obligatoire. L'interprétation des droits compensatoires et des lois *antidumping* américains de même que les règlements et les définitions qui y sont associés ont parfois limité l'accès des produits canadiens de la pêche sur le marché américain. Or, les conclusions des États-Unis

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

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

en matière de droits compensatoires et de lois *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.

L'ALE ne traite pas des lois et des règlements de la Colombie-Britannique sur l'exportation de poisson non transformé. Toutefois, le bien-fondé des barrières à l'exportation imposées par le gouvernement fédéral, barrières qui ont été examinées par le comité spécial du GATT, a également été remis en question lors des négociations de l'ALE; l'incidence de ces barrières fait l'objet d'une évaluation dans le cadre du système binational de règlement des différends. Suivant les recommandations contenues dans le rapport de ce comité, le Canada cherche, en collaboration avec les États-Unis, à régler cette question conformément aux dispositions du GATT. Le gouvernement fédéral, qui s'est engagé à protéger les intérêts de l'industrie de la transformation du poisson de la Colombie-Britannique, continuera à consulter les représentants de cette industrie et ceux du gouvernement de cette province sur toutes les questions relatives à la pêche les intéressant.

Les gouvernements du Canada et des États-Unis ont convenu de ne pas imposer de restrictions quantitatives au commerce, à l'exception de mesures conformes aux dispositions du GATT. Si l'un de ces deux pays imposent des mesures de contrôle des exportations, en raison de la pénurie de l'approvisionnement ou de la gestion des ressources, il devra émettre des permis visant à maintenir les parts des ressources auxquelles l'autre partie a toujours eu accès.

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 règles et des normes techniques tout en favorisant 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 limiter le commerce des produits de la pêche, ce qui représente une mesure importante pour les entreprises canadiennes car les normes américaines compromettaient certaines exportations de poisson ces dernières années. Le système binational de règlement des différends s'occupera des questions des normes techniques toujours en vigueur qui constituent une entrave au commerce. L'élimination de telles barrières stimulera vraisemblablement les exportations de poisson canadien aux États-Unis.

Les dispositions de l'ALE sur les investissements étrangers prévoient l'adoption de lois accordant un traitement équitable aux entreprises et aux investisseurs américains et canadiens dans l'un et l'autre pays. Les investissements étrangers peuvent assurer la viabilité et accroître la compétitivité de l'industrie 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.

Les pouvoirs permettant au ministre des Pêches et des Océans de s'assurer que la population canadienne continue de profiter de ses ressources halieutiques demeurent inchangés. L'ALE protège la politique canadienne 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, les politiques canadiennes sur l'accès de sociétés étrangères à la zone de pêche exclusive du Canada demeurent les mêmes, 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

En raison du caractère saisonnier de la pêche et de la transformation du poisson, l'industrie diversifie sa production. Au cours de ses premières années d'activité, les surplus étaient conservés par salage, séchage ou fumage. Même si ces procédés sont toujours utilisés pour les produits vendus sur certains créneaux du marchés (les produits fumés y occupent une place très importante), la mise en conserve est la méthode de préservation la plus répandue. De plus, même avec l'avènement de la surgélation, le saumon en conserve — produit commode, apprécié des consommateurs — reste un excellent moyen d'écouler les stocks. Par ailleurs, les nouvelles techniques de distribution, l'évolution des goûts des consommateurs et l'aquaculture, qui assure la continuité des approvisionnements en poisson frais, offrent des débouchés pour de nouveaux produits.

Même si dans les conserveries de saumon, les activités traditionnelles n'ont guère changé depuis plus d'un siècle, les producteurs de poisson de la côte Ouest sont parmi les premiers à avoir adopté des méthodes de production plus efficaces et plus rentables. Ils se classent parmi les chefs de file mondiaux pour ce qui est de la mise au point de techniques visant à assurer la qualité de leurs produits et à garantir ainsi la santé et la sécurité des consommateurs; le saumon canadien est d'ailleurs reconnu partout dans le monde comme un produit alimentaire sain, sûr et fiable. Toutefois, même si l'insuffisance des capitaux a limité les possibilités d'application de certaines techniques de pointe, l'activité dans les usines de transformation est aussi efficace et rentable que le permet le caractère saisonnier des ressources.

Jusqu'à maintenant, cette industrie n'a pas exploité toutes ses possibilités quant à la mise au point de produits et à leur commercialisation. Il lui aurait fallu, aussi, diversifier ses méthodes de production. Ainsi, les produits de première transformation tels que les blocs surgelés de morue ou les produits courants comme le saumon en conserve ne sont pas tellement différents des produits offerts par les sociétés concurrentes sur le marché international; ils ne présentent pas non plus d'avantage concurrentiel, si ce n'est leur prix ou la réputation du fournisseur pour la qualité et la fiabilité du service à la clientèle. Quant aux produits ayant déjà conquis le marché, rien n'indique qu'il faille les modifier ou les améliorer. Les moyens techniques et les méthodes de mise en marché nécessaires pour apporter de tels changements faisant défaut, cette industrie n'a pas jugé bon de se lancer dans les innovations.

Pourtant, les moyens techniques à l'appui de la commercialisation des produits de la pêche évoluent. L'expansion de l'aquaculture et celle de la biotechnologie permettent de contrôler les propriétés des espèces afin de répondre à la demande de nouveaux produits. En outre, pour stabiliser les réserves, les règlements prévoient désormais le transfert des quotas et enfin, le Programme d'allocations aux entreprises du ministère des Pêches et des Océans permet aux pêcheurs dont les prises font l'objet de quotas de faire coïncider le volume des débarquements avec la demande.

La concurrence livrée tant par les autres producteurs de poissons que par les autres sources de protéines est de plus en plus vive et complexe. Même si dans tous les secteurs de l'industrie, la stratégie de commercialisation classique, axée sur l'accès aux ressources, est encore pratiquée, les campagnes axées sur la réaction des marchés gagne en popularité auprès des sociétés de pointe.

Étant donné ces changements, il est probable que certaines entreprises perdront des marchés ou que la concurrence y sera beaucoup plus vive; aussi faudra-t-il créer des marchés. On reconnaît de plus en plus au sein de l'industrie que, pour atteindre une plus vaste clientèle pour le saumon, d'autres espèces de poisson ainsi que les mollusques et les crustacés, il faudra offrir une plus grande variété de produits prêts à cuire. L'important volume de ventes de poisson réalisées auprès des hôtels et des restaurants comparativement aux ventes pour la consommation à domicile permet de croire que l'inexpérience culinaire, et non le refus du produit lui-même, fait obstacle à une consommation accrue de poisson à domicile. Par exemple, les repas complets à base de poisson, qu'il suffit de faire réchauffer au four à micro-ondes, sont devenus très populaires auprès des consommateurs et ont suscité une réaction positive sur le marché.

Selon les résultats de la Campagne sectorielle sur les produits de la mer lancée en 1990 par Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), un certain nombre d'initiatives influant sur l'industrie de la transformation du poisson de la côte Ouest ont été prises. Parmi celles intéressant directement

cette industrie, signalons un projet de R.-D. visant à accroître la qualité de la rogue, à explorer les possibilités de diversifier la production et à réduire les coûts de production. En outre, cette campagne appuie l'établissement de réseaux de R.-D. et de consortiums dirigés par l'industrie canadienne, au pays et à l'étranger, afin de faciliter la mise au point et l'achat de techniques liées à la pêche (voir Initiatives et études sectorielles, en page 19).

Autres facteurs

Le ministère des Pêches et des Océans délivre des permis de pêche pour protéger les ressources et contrôler les prises. Comme la rogue de hareng est un produit fini important, il est crucial de conserver un équilibre afin d'assurer la stabilité des réserves de ce poisson. Les prises sont donc strictement réglementées.

L'instauration du Programme de mise en valeur des salmonidés et la négociation d'un accord bilatéral entre le Canada et les États-Unis sur la gestion du saumon sont des éléments majeurs dans la conservation des réserves de saumon. Dans le cas de la salmoniculture, diverses questions de réglementation et de compétence administrative sont discutées pour favoriser et assurer la gestion de l'utilisation de l'habitat et des méthodes de prévention des maladies.

Les usines de transformation doivent obtenir un permis auprès des autorités provinciales, mais, pour le commerce interprovincial ou les transactions sur les marchés d'exportation, elles sont soumises aux critères d'inspection du ministère des Pêches et des Océans. L'application de ces règlements fédéraux a contribué à rehausser l'image du poisson canadien, désormais reconnu sur les marchés mondiaux comme un produit de qualité supérieure. Dans certains autres pays, les exigences relatives à l'adoption et à l'application de règlements étant moins rigoureuses, souvent même laissées à la discrétion des producteurs, ceux d'entre eux qui sont prêts à sacrifier la qualité peuvent en tirer un avantage sur le plan des coûts.

La politique du ministère des Pêches et des Océans interdit la délivrance de permis de pêche à toute entreprise appartenant à des intérêts étrangers dans une proportion supérieure à 49 %, ce qui limite l'investissement étranger dans les usines de transformation titulaires de permis de pêche.

Évolution du milieu

La demande de poisson et de produits dérivés restera toujours fonction de l'évolution des goûts, du souci d'une saine alimentation, de la croissance des revenus et du prix des autres sources de protéines ainsi que de l'efficacité des campagnes publicitaires et du plan de commercialisation de l'industrie. Aussi, la disponibilité et la gestion des ressources resteront-elles des questions clés.

Il est difficile de prévoir l'importance des réserves de saumon à cause des effets contradictoires des transformations de l'habitat, des cycles de reproduction naturelle et de l'évolution du milieu. Toutefois, les grands projets en cours, visant la reconstitution des réserves de saumon, pourraient faire augmenter le volume des débarquements. La pêche commerciale du saumon fait cependant concurrence à la pêche sportive et à la pêche de subsistance des Autochtones. En Colombie-Britannique, de nombreuses revendications autochtones demeurent en suspens; aussi l'incidence de leur règlement, soit par les tribunaux, soit par la négociation, sur les réserves accessibles aux pêcheurs commerciaux est-elle encore incertaine. Toutefois, la possibilité pour les producteurs du nord de la Colombie-Britannique d'avoir accès au poisson de l'Alaska devrait protéger leur place au sein de l'industrie.

Il est encore trop tôt pour évaluer les répercussions de la décision du comité spécial du GATT sur la réglementation canadienne car, en 1990 et en 1991, les débarquements ont été tels qu'aucun producteur n'a eu à en souffrir. Les effets réels de cette décision ne devraient pas se faire sentir avant trois ou quatre ans. Cependant, en 1990, notons qu'une grande conserverie américaine de saumon a établi un réseau d'acheteurs au Canada, et que certaines sociétés canadiennes songeaient à installer des usines dans l'État de Washington pour remplacer les installations désuètes qu'elles possèdent en Colombie-Britannique. Les entreprises cherchent avant tout la solution la plus rentable; aussi, la prise en compte du redressement des taux de change, des taux salariaux et du coût de l'énergie devrait-elle rendre le problème moins épineux. En outre, la production résultant de l'aquaculture devrait résoudre la question de l'approvisionnement, notamment pour les produits de qualité supérieure.

Sans aucun doute, la concurrence livrée par les salmoniculteurs européens et norvégiens se fera plus vive. En 1990, en Norvège, la production de saumon se chiffrait à 162 417 tonnes, contre 80 000 tonnes en 1988 et 8 400 tonnes seulement en 1981. D'après la production actuelle de saumoneaux d'élevage, la production de saumon norvégien devrait diminuer au cours des prochaines années jusqu'à ce que les marchés connaissent une nouvelle expansion. Par ailleurs, la culture de mollusques et de crustacés est une technique bien implantée qui est en train de devenir une importante composante des pêches commerciales de la côte Ouest.

Les réserves de hareng rogué sont actuellement exploitées à la limite acceptable d'une gestion judicieuse de la ressource. L'offre et la demande s'équilibrent et la situation ne devrait pas changer au cours des deux ou des trois prochaines années.

En Colombie-Britannique, en l'absence de restrictions à l'exportation du hareng, les usines de transformation pourraient perdre une partie de leurs ressources. Des entreprises américaines pourraient s'en emparer pour les revendre au Japon avec la rogue et les Japonais pourraient lancer leurs propres entreprises. Un projet d'envergure a justement été lancé par ISTC dans le cadre de sa Campagne sectorielle sur les produits de la mer afin d'envisager la marche à suivre advenant cette éventualité. Ce projet vise à assurer la compétitivité de l'industrie canadienne au chapitre de la qualité et des coûts de production.

Il est peu probable que l'ALE influe sur le commerce du saumon en conserve, car les États-Unis ne constituent pas un débouché important pour ce produit. Bien que les droits de douane américains sur le saumon en conserve à l'huile soient relativement élevés, leur abolition aura peu d'effet, car c'est le saumon en conserve sans huile ni autre additif, à l'exception du sel, qui se vend le mieux. Comme les droits sur ces produits sont faibles et identiques, au Canada et aux États-Unis, leur élimination a peu de chances d'avoir des répercussions notables.

L'ALE et l'ALENA prévoient l'élimination des droits sur le saumon fumé, ce qui pourrait avantager les salmoniculteurs de la Colombie-Britannique à la recherche de nouveaux débouchés pour les produits à valeur ajoutée résultant de la diversification de leur produits. Cependant, ces salmonicuteurs devront faire face aux barrières non douanières liées à l'application des critères d'inspection. Les droits de douane en vigueur aux États-Unis pour le poisson de fond, les mollusques et les crustacés n'ont pas eu d'influence sensible sur les échanges commerciaux; la réduction des droits en vertu de l'ALE n'aura donc pas d'effet important sur ces industries.

En règle générale, les petites entreprises se spécialisent dans la production de rogue de hareng et de saumon fumé; mais, en raison de la présence d'importants groupes ethniques le long de la côte Ouest, elles mettent aussi en marché des produits intéressant les consommateurs d'origine asiatique. Nombre d'entreprises ont d'ailleurs conquis le marché occidental en offrant d'abord dans la région de Vancouver et les grandes villes de la côte Ouest des États-Unis des produits et des mets à base de *surimi*[3].

Les espèces de poisson moins populaires et, donc, moins exploitées commercialement, n'ont pas la même importance selon qu'elles proviennent de la côte Ouest ou de la côte Est. Sur cette dernière, certaines espèces ne sont pas pêchées en raison de leur faible valeur marchande comparativement aux coûts de production. En revanche, la majorité des espèces provenant du Pacifique et dont la biomasse est considérable, est très en demande, sauf le merlu du Pacifique, l'encornet géant et les plantes marines comme les algues et le varech. Même si le merlu du Pacifique fait partie des espèces sous-utilisées depuis que les acheteurs d'Europe de l'Est se sont retirés de ce marché, certaines sociétés canadiennes ont mis au point la technologie nécessaire pour transformer elles-mêmes cette espèce afin de l'exploiter à fond. Les producteurs canadiens ont également entrepris de mettre au point des techniques leur permettant d'utiliser le merlu pour fabriquer le *surimi*.

Les entreprises canadiennes s'intéressent également aux applications commerciales d'autres espèces de poisson ainsi qu'à celles des mollusques et des crustacés. Il s'agit habituellement de produits créés par les petites entreprises pour percer sur certains créneaux du marché. Ainsi, la glycimère, variété de palourde pratiquement inexistante sur les marchés il y a à peine 15 ans, est maintenant reconnue comme faisant partie des produits d'exportation de l'industrie canadienne de la pêche[4].

L'industrie de la transformation du poisson partage les préoccupations des consommateurs sur la protection de l'environnement. La transformation du poisson a toujours produit des déchets non comestibles. Les carcasses de hareng, après l'extraction de la rogue, posent un problème particulier parce qu'elles ne sont plus d'aucune utilité, et que la courte durée de la saison ne permet pas de construire des installations rentables pour en faire des produits dérivés. Jusqu'à présent, des considérations d'ordre économique ont poussé les entreprises à opter entre l'expédition de ces carcasses vers les décharges publiques ou leur conversion en produits dérivés. Aujourd'hui, on préfère cette dernière solution de même que la mise au point des méthodes de transformation qui permettent de réduire la quantité de produits invendables. Les déchets résultant de la transformation du poisson servent de plus en plus à fabriquer la farine utilisée comme fertilisant ou supplément alimentaire pour les animaux, et l'expansion de l'aquaculture a fait augmenter la demande de farine de poisson de qualité supérieure. (Pour de plus amples renseignements à ce sujet, voir le profil intitulé *Farine et huile de poisson*.) Toutefois, en raison de la qualité variable

[3]Le *surimi* est une pâte de poisson entrant dans la composition de nombreux mets japonais.

[4]Pour obtenir de plus amples renseignements sur les espèces sous-utilisées, consulter *Une étude du marché asiatique nord-américain pour les espèces sous-utilisées*, étude menée par l'Association canadienne des exportateurs de poisson, dans le cadre de la Campagne sectorielle sur les produits de la mer d'ISTC, Ottawa, avril 1991. (Voir aussi Initiatives et études sectorielles, en page 19.)

de la ressource et de l'irrégularité des approvisionnements, les usines canadiennes ne peuvent pas toujours assurer la qualité qu'exigent les aquaculteurs. Les recherches en cours, si elles sont probantes, non seulement contribueront à la gestion des déchets, mais aussi permettront de réduire la dépendance de l'aquaculture à l'égard des produits importés. En outre, les recherches en biotechnologie se poursuivent afin de mettre au point des méthodes de gestion des déchets.

Évaluation de la compétitivité

Dans l'ensemble, le saumon traité par les usines canadiennes est concurrentiel. Ces dernières se sont adaptées au marché et, en général, elles réussissent à écouler leurs stocks. Même s'il y a une forte demande pour le saumon surgelé de qualité supérieure provenant des viviers norvégiens et chiliens ainsi que pour d'énormes volumes de saumon de l'Alaska, cette industrie canadienne devrait pouvoir conserver ou accroître la part des marchés d'exportation qu'elle occupe depuis longtemps en raison de la qualité de ses produits. La rationalisation des flottes de pêche peut, à la longue, être importante pour le maintien de la compétitivité du Canada. L'expansion de la salmoniculture pourrait consolider la compétitivité de cette industrie en lui offrant de nouveaux débouchés.

Le sous-secteur du hareng de la Colombie-Britannique, principal fournisseur de rogue de première qualité sur le marché japonais de la rogue salée de hareng, est concurrentiel. Il devrait continuer de l'être, mais cela dépendra du contrôle des réserves de harengs afin de maintenir un équilibre raisonnable entre l'offre et la demande. Les nouveaux dérivés de la rogue, notamment ceux qui sont faits à partir de rogue de hareng de l'Atlantique, semblent élargir le marché total de la rogue sans supplanter la production de la Colombie-Britannique.

Le sous-secteur du poisson de fond du Pacifique devrait continuer de bénéficier de l'expansion du marché, surtout pour le poisson frais exporté aux États-Unis, tandis que la production canadienne de mollusques et de crustacés restera concurrentielle, à la fois sur les marchés intérieur et extérieur.

Dans l'ensemble, l'élimination des droits de douane prévue dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA devrait avoir une incidence positive sur les exportations des produits de la pêche de la côte Ouest vers les États-Unis et le Mexique.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les études et les initiatives sectorielles d'ISTC (voir la page 19), s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Attention : Produits de la pêche — Côte ouest
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 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 ni de celles qui s'occupent exclusivement d'aquaculture.

[b]Les données sur les expéditions, la valeur des débarquements et les débarquements proviennent 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, CANADA[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 (% de la valeur 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 de la publication suivante 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 ne font pas état de la production du secteur de l'aquaculture.

[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 et importées au Canada pour y subir une transformation.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS, CANADA[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]Ces données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication suivante 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, CANADA[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]Ces données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication suivante 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, CANADA (1990)

	Côte Est[a]	Côte Ouest	Intérieur
Établissements[b] (% du total)	82	12	6
Emploi[b] (% du total)	81	15	4
Expéditions[c] (% du total)	67	29	4

[a]Les données sur l'Atlantique 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,* annuel, du ministère des Pêches et des Océans.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS, CÔTE OUEST

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
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)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

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-Britanique)
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-Britanique)
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

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Pour de plus amples renseignements sur l'initiative suivante, communiquer avec ISTC (voir l'adresse à la page 14).

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.