

LKC
HF
1479
.I5714
1995/96
v.13

STRATÉGIE D'EXPORTATION DU CANADA

Plan de promotion du commerce extérieur

1995-1996

Industry Canada
Library - Jrl Tower S

MAR 24 1995

Industrie Canada
Bibliothèque - Édifice Jrl S



***Plan intégré pour l'expansion du commerce,
des investissements et de la technologie***

Le Plan de promotion du commerce extérieur du Canada comprend un Aperçu présentant les priorités du Canada en matière d'expansion du commerce international, ainsi qu'une série de stratégies sectorielles accompagnées de listes d'activités internationales. Les documents suivants sont actuellement disponibles :

- Aperçu
1. Technologies de fabrication de pointe
 2. Agriculture et produits alimentaires
 3. Aéronautique et pièces d'aéronefs
 4. Automobile
 5. Biotechnologies
 6. Services commerciaux, professionnels et éducationnels
 7. Produits chimiques et plastiques, et matériaux de pointe
 8. Produits de construction
 9. Biens de consommation
 - Vêtements et fourrures
 - Textiles
 - Chaussure
 - Articles de sport (y compris les embarcations de plaisance)
 - Outils, quincaillerie et articles ménagers
 - Meubles résidentiels
 - Meubles de bureau et meubles divers
 10. Industries culturelles
 11. Matériel de défense
 12. Équipement et services de protection de l'environnement
 13. Poissons et produits de la mer
 14. Industrie forestière
 15. Technologies de l'information et télécommunications
 - Aperçu sectoriel
 - Composants électroniques
 - Géomatique
 - Instruments
 - Ordinateurs et matériel périphérique
 - Produits logiciels et services informatiques
 - Télécommunications
 16. Produits et services médicaux et de santé
 - Instruments médicaux
 - Produits pharmaceutiques
 - Soins de santé
 17. Minéraux et métaux
 18. Produits pétroliers et gaziers, et matériel d'exploitation de l'énergie
 19. Matériel électrique
 20. Machinerie industrielle primaire et secondaire
 - Exploitation minière, exploitation forestière, pâtes et papier
 - Technologie, machines et équipements agricoles
 - Industries océaniques et marines
 21. Matériel de transport urbain et ferroviaire
 22. Industrie spatiale
 23. Tourisme

Pour obtenir d'autres exemplaires de l'Aperçu ou des exemplaires des stratégies sectorielles, composer le **1-800-267-8376**

À moins d'indication contraire, tous les montants figurant dans ce document sont exprimés en dollars canadiens.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1995
N° au cat. C2-226/1-1995F
ISBN 0-662-99614-3

Also available in English under the title Fish and Sea Products.



Poissons et produits de la mer

Le secteur canadien de la pêche (poissons et produits de la mer) regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation et la commercialisation du poisson, des crustacés et des plantes et animaux marins, ainsi que de leurs sous-produits tels que la farine de poisson et l'huile de poisson. Ces entreprises transforment le poisson que leur livrent les pêcheurs canadiens, produit par les établissements aquicoles canadiens (pisciculture) ou importé de fournisseurs étrangers pour une transformation plus poussée au Canada.

Contexte international

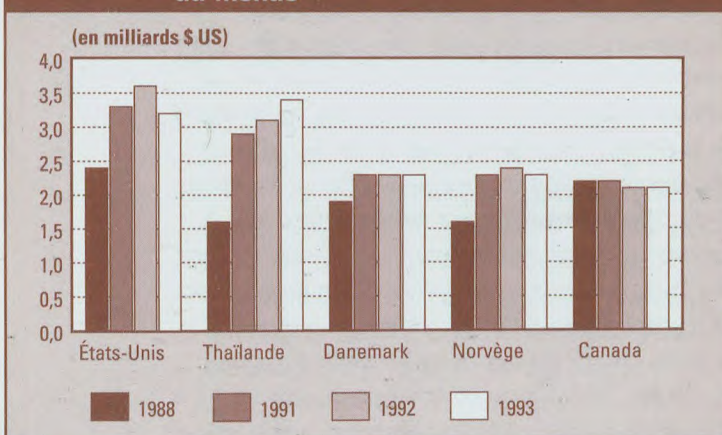
Les prises mondiales annuelles de poisson et de crustacés (l'aquaculture y compris) ont été de 98,1 millions de tonnes en 1992, soit une augmentation de 1,06 million de tonnes par rapport à 1991. Jusqu'à 31 p. 100 des prises mondiales totales de poisson et de crustacés ont été transformées en farines de poisson, huiles et autres produits industriels. On observe une stagnation, voire une diminution, des prises mondiales de poisson sauvage, et la répartition des prises s'est modifiée.

La demande mondiale devrait afficher une croissance constante, passant de moins de 100 millions de tonnes en 1990 à 120 millions de tonnes d'ici à l'an 2000. La population du globe devrait passer de 5,25 milliards d'habitants à 6,13 milliards au cours des cinq prochaines années, soit une hausse de 16,7 p. 100, avec 92 p. 100 de cette hausse se produisant dans les pays en déve-

loppement. La consommation mondiale de fruits de mer par habitant pourrait, au cours de la même période, passer de 13,4 kilogrammes (poids comestible) à 15,2 kilogrammes. La consommation passera donc de 64 millions de tonnes à 94,5 millions de tonnes. Le développement excessif des flottes de pêche a entraîné une baisse des prises. Les produits d'élevage vont combler une part croissante des besoins. La production aquicole mondiale en 1992 a été de 13,9 millions de tonnes (27,6 milliards de dollars américains). La croissance mondiale de cette industrie est constamment à la hausse avec un taux de 13,6 p. 100 l'an depuis 1984. La production devrait atteindre 19,6 millions de tonnes d'ici l'an 2000.

Il y a 20 ans, les pays développés étaient responsables de plus de 60 p. 100 des prises de poisson sauvage. Aujourd'hui, la situation s'est inversée, puisque ce pourcentage s'applique aux pays en développement. Un aspect frappant de la métamorphose qui s'est produite dans les prises d'espèces naturelles est le rôle accru de la Chine, qui surpasse aujourd'hui à la fois le Japon et l'ex-URSS. Première pour la quatrième année consécutive, la Chine a enregistré, en 1993, des débarquements massifs de 16,5 millions de tonnes. Elle est suivie par le Pérou (débarquements de 8,4 millions de tonnes), puis par le Japon (7,9 millions de tonnes) et enfin par le Chili (6 millions de tonnes). La Fédération de Russie a reculé au sixième rang (4,7 millions de tonnes) tandis que les États-Unis, dont les débarquements ont connu une hausse pour s'établir à 5,87 millions de tonnes, sont passés au cinquième rang. Le Canada, qui occupait le 15^e rang en 1992, est tombé au 18^e rang en 1993, avec 1,25 million de tonnes.

Figure 1 — Les cinq premiers exportateurs de poisson au monde



Source : Organisation pour l'agriculture et l'alimentation et Pêches et Océans Canada

Le problème de l'accès

Le Canada a pu bénéficier des réductions tarifaires issues de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), mais certaines barrières tarifaires et non tarifaires (par exemple, licences d'importation, contingents, normes techniques injustifiées, règlements sanitaires, etc.) entravent encore l'accès du Canada aux marchés étrangers. De plus, les droits de douane sont bien plus élevés pour les produits à transformation plus poussée. Dans l'Union européenne (UE), par exemple, les droits de douane demeurent plus élevés que dans de nombreux pays en développement.

Facteurs environnementaux

Les préoccupations des consommateurs au chapitre de l'environnement vont exercer une influence de plus en plus grande sur les échanges. Les questions environnementales occupent de plus en plus souvent l'avant-scène, que ce soit directement (l'effet de la pollution sur le poisson et ses habitats) ou indirectement (l'utilisation et la gestion des mers et océans). La gestion des ressources naturelles telles que les stocks de poisson reçoit aujourd'hui une attention grandissante. Les organismes responsables adoptent graduellement des méthodes de gestion plus globales. Il ne s'agit plus de gérer une espèce donnée, par exemple, mais l'écosystème tout entier.

Sur la scène internationale, le Canada exerce un rôle de chef de file en ce qui concerne la protection de l'environnement marin. En juin 1994, le Canada a accueilli, à Montréal, sous l'égide du Programme des Nations Unies pour l'environnement, une réunion de spécialistes portant sur les lignes directrices de Montréal (1985). Le Canada travaille en étroite collaboration avec d'autres nations maritimes dans le dessein de régler la crise de l'environnement marin causée par la surpêche de l'« indivis mondial ». Inquiet de la situation catastrophique du poisson de fond de l'Atlantique, le Canada a entrepris avec ces pays d'élaborer un cadre pratique et efficace de règles devant régir la pêche hauturière des espèces

fortement migratrices qui chevauchent les zones de 200 milles. Sur la côte du Pacifique, le Canada continue de faire pression en faveur de la conservation et de l'équité, principes de base du Traité sur le saumon du Pacifique, signé par le Canada et les États-Unis en 1985. Le Traité a expiré en 1992 et, en 1993, un arrangement d'une durée d'un an a été négocié. Aucune entente n'a été conclue en 1994.

Aquiculture

Les progrès de l'aquiculture sont tributaires de limites et de problèmes. La maladie, les changements climatiques, la dégradation de l'environnement et le besoin croissant de nourriture riche en protéines influenceront sur le taux de croissance de l'industrie aquicole mondiale. Ces facteurs modifieront les espèces utilisées et obligeront les producteurs à s'adapter. L'industrie devra rationaliser son exploitation avant de réaliser le plus petit profit additionnel. Il lui faudra élaborer des méthodes de gestion des systèmes d'exploitation et de contrôle de la qualité, et faire davantage de recherche en génétique et en mise en marché.

La culture d'espèces prisées (sur le plan commercial) de crevettes et poissons carnivores (truite, saumon, limande à queue jaune, anguille, dorade, loup et crevette marine) est presque totalement tributaire de l'utilisation d'aliments aquatiques composés.

La farine de poisson et l'huile de poisson occupent actuellement une position particulière, puisqu'elles sont les ingrédients alimentaires essentiels de tous les aliments aquatiques de fabrication industrielle destinés au poisson et à la crevette carnivores. De façon générale, les produits de la pêche (farine de poisson, huile de poisson, concentrés protéiques de poisson, farine de calmar et de crevette) représentent environ 70 p. 100 de l'ensemble des aliments aquatiques pour la plupart des espèces carnivores cultivées. Selon les dernières estimations, un million de tonnes de farine de poisson ont été utilisées dans les aliments aquatiques en 1992. L'emploi de farine de poisson ou d'huile de poisson dans les aliments aquatiques

devrait passer à 1,5 million de tonnes d'ici l'an 2000, ce qui représente 20 p. 100 de l'ensemble de l'offre mondiale de farine de poisson et d'huile de poisson. La production aquicole combinée augmentera de 5 p. 100 l'an, pour dépasser 4,5 millions de tonnes en l'an 2000. La production totale combinée d'aliments pour animaux a été de 610 millions de tonnes (55 milliards de dollars américains) en 1993, et 3 p. 100 seulement de cette production ont été utilisés pour l'aquiculture. Le reste a servi à la production de bétail agricole.

Si l'on veut que l'aquiculture joue un rôle important dans la sécurité alimentaire, il importe que les espèces choisies pour une production de masse soient herbivores, pour ne pas dépendre autant d'aliments riches en protéines et de qualité nutritive élevée pouvant servir à l'alimentation humaine. La production aquicole des pays développés porte surtout sur l'élevage d'espèces carnivores (poissons et crevettes) très prisées, tandis que celle des pays en développement se concentre sur l'élevage d'espèces herbivores de valeur généralement faible. Les pays en développement représentent aujourd'hui 80 p. 100 de la production aquicole mondiale totale, ont un meilleur rendement énergétique et sont des producteurs nets de protéines. Les produits de l'aquiculture n'apporteront une réelle contribution comme source indispensable de protéines bon marché pour l'alimentation de la population mondiale que si leur coût demeure abordable.

Situation intérieure

L'industrie canadienne du poisson, des plantes marines et des fruits de mer bénéficie d'une ressource très diversifiée, qu'il s'agisse de crustacés, d'espèces pélagiques ou de poissons de fond, et elle s'est taillée une réputation enviable dans le monde pour la production et l'exportation d'une gamme de produits de qualité, exempts de pollution. Les exportations se font le plus souvent à l'état vif, frais, congelé, salé ou de conserve. Les transformateurs sont en quête de créneaux pour des

produits nouveaux, prêts à servir. L'industrie canadienne de la pêche demeure le moteur de l'économie dans de nombreuses collectivités de la côte Est, de la côte Ouest et des régions intérieures.

L'industrie traverse une période de restructuration, pour plusieurs raisons : pénurie d'approvisionnements pour certaines espèces de poisson, forte concurrence sur les marchés étrangers et augmentation de l'offre mondiale de certains poissons de fond et de saumons. Les débarquements totaux au Canada ont été de 1,25 million de tonnes en 1993, contre 1,3 million de tonnes en 1992. La valeur des débarquements de 1993, soit 1,4 milliard de dollars canadiens, a peu varié par rapport à 1992. Sur la côte Atlantique, les débarquements de poisson de fond ont été de 286 634 tonnes en 1993, une baisse de 38 p. 100. La valeur totale de ces débarquements a été de 187 millions de dollars canadiens, une baisse de 41 p. 100. Les débarquements totaux d'espèces pélagiques ont été de 281 031 tonnes en 1993, soit une baisse de 5 000 tonnes, pour une valeur totale de 74 millions de dollars canadiens. Les débarquements de crustacés ont été de 260 030 tonnes en 1993, contre 238 214 tonnes en 1992. La valeur des débarquements de crustacés a été de 635 millions de dollars canadiens en 1993, une hausse d'environ 8 p. 100 par rapport à 1992.

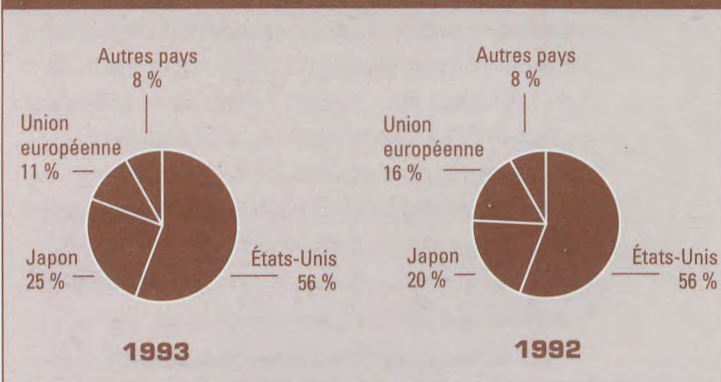
Sur la côte Ouest, les débarquements ont chuté de 295 851 tonnes en 1992 à 279 984 tonnes en 1993, mais la valeur totale au débarquement est néanmoins passée à 423 millions de dollars canadiens, contre 416 millions de dollars canadiens pour 1992. Les débarquements totaux de crustacés ont été de 26 789 tonnes en 1993, contre 31 201 tonnes en 1992. La valeur totale de ces débarquements a augmenté de 18 p. 100 en 1993, pour atteindre 73 millions de dollars canadiens. Sur les 34,7 millions de saumons capturés dans les pêches commerciales de la Colombie-Britannique en 1993, près de 14 millions étaient des saumons rouges du fleuve Fraser. C'est là une capture sans précédent. Globalement, 18 millions de saumons rouges ont été capturés dans les eaux de la C.-B. en 1993, soit 6 millions de plus que prévu. Les

captures de saumons argentés (1,8 million) et de saumons roses (9,7 millions) ont été nettement inférieures au niveau prévu, tandis que les captures de saumon quinnat ont totalisé 600 000 poissons, chiffre conforme aux prévisions. En 1993, 4 millions de saumon kéta ont été capturés, soit deux fois les prévisions. Les débarquements de saumons ont été évalués à 190 millions de dollars canadiens en 1993, une augmentation de 16 p. 100 par rapport à 1992.

En 1993, la production halieutique canadienne a été évaluée à 2,9 milliards de dollars canadiens. En 1993, le Canada a exporté 500 318 tonnes de produits du poisson, pour une valeur de 2,57 milliards de dollars canadiens, comparativement à 2,49 milliards de dollars canadiens pour 1992. Pour les six premiers mois de 1994, les exportations canadiennes sont de 1,18 milliard de dollars canadiens, soit une augmentation de 4 p. 100 par rapport à la même période de 1993. La croissance des exportations peut être attribuée aux produits d'élevage et crustacés de valeur élevée, exportés surtout vers les États-Unis et le Japon. Le Canada occupe actuellement le cinquième rang au monde pour la valeur des exportations de fruits de mer. Le marché intérieur a perdu de son importance, puisqu'il est tombé de 24 p. 100 du chiffre d'affaires de l'industrie en 1992 à 16 p. 100 en 1993. Ce déplacement des activités est compensé par un accroissement des importations qui ont connu, au cours des six premiers mois de 1994, une augmentation de 17 p. 100 de leur volume et de 10 p. 100 de leur valeur.

C'est dans la région atlantique du Canada que la pêche commerciale est la plus importante. Sa production totale a été de 1,8 milliard de dollars canadiens en 1993. Le secteur de la transformation sur la côte Atlantique regroupe environ 900 établissements qui emploient plus de 60 000 personnes. Trois grandes sociétés à intégration verticale représentent la moitié de la valeur de la production, mais il faut noter une diversification sur le plan de la taille. Par exemple, en Nouvelle-Écosse, 228 des 320 usines de transformation du poisson enregistrées ont un

Figure 2 — Exportations canadiennes de poissons et de fruits de mer, selon la destination, 1993 et 1992



Source : Statistique Canada, Division du commerce international

chiffre d'affaires variant de 2 à 10 millions de dollars canadiens.

Sur la côte Ouest, l'industrie de la pêche se compose d'environ 200 établissements de transformation. En moyenne, elle y emploie mensuellement 5 700 personnes. Très saisonnier, l'emploi atteint un sommet d'environ 10 000 personnes en août, mais retombe à environ 3 000 personnes en décembre. La valeur de la production a été d'environ 900 millions de dollars canadiens en 1993. Le saumon représentait 46 p. 100 de la production totale, et le hareng 20 p. 100. Le saumon en conserve et le saumon congelé représentent 80 p. 100 de la valeur de la production de saumon.

La pêche canadienne en eaux douces se pratique surtout dans les Grands Lacs, ainsi que dans les régions centrales et nordiques du Canada. En 1993, les débarquements de poisson d'eau douce ont dépassé 35 000 tonnes, pour une valeur de 160 millions de dollars canadiens.

L'industrie aquicole du Canada va de la petite exploitation familiale à la grande multinationale intégrée. À l'heure actuelle, le saumon, les huîtres, la truite et les moules sont les principales espèces produites par le secteur aquicole. Le pétoncle, l'asari et l'omble de l'Arctique ont atteint le stade de la commercialisation, mais la production totale de ces espèces demeure faible. La valeur totale de la production aquicole (à l'exploitation) au Canada a dépassé 290 millions de dollars

canadiens en 1993, contre 259 millions de dollars canadiens en 1992. Par ailleurs, le secteur de l'approvisionnement et des services de l'industrie piscicole a généré des ventes intérieures et des ventes d'exportation de plus de 270 millions de dollars canadiens.

La valeur de la production aquicole dépasse encore, pour la truite, le saumon, les moules et les huîtres, la valeur au débarquement des espèces sauvages. En 1993, la production de saumon d'élevage représentait 56 p. 100 de la valeur de toute la production commerciale de saumon. La truite et les moules d'élevage constituent la quasi-totalité de la production commerciale, les huîtres d'élevage en représentant 85 p. 100 en 1993.

Dans la région atlantique du Canada, il est généralement admis qu'il faut réduire de 50 p. 100 les capacités de production si l'on veut que l'industrie de la pêche dans certaines provinces de l'Atlantique soit économiquement viable et écologiquement durable. La flotte hauturière a déjà subi une importante réduction de ses capacités sans l'intervention de l'État. Ainsi, on compte aujourd'hui 48 bateaux de plus de 100 pieds immatriculés pour la pêche du poisson de fond, contre 125 bateaux de pêche hauturière du poisson de fond en 1989, soit une baisse de 60 p. 100. La surcapacité explique en grande partie la dépendance de l'industrie à l'égard des régimes publics de soutien du revenu. Ainsi, en 1981, les suppléments de revenu des équipages des bateaux de pêche au moyen des prestations d'assurance-chômage équivalaient à 27 p. 100 des gains totaux, mais en 1990 il était de 52 p. 100. L'accroissement des revenus provenant de l'assurance-chômage est révélateur du peu d'emplois que l'industrie peut assurer. De même, en moyenne, les travailleurs des usines de transformation tirent la moitié de leurs revenus des prestations d'assurance-chômage. À long terme, il faut réduire pour faire en sorte que l'industrie soit à la fois viable et durable.

La réduction des capacités est l'élément principal de la Stratégie du poisson de fond de

l'Atlantique (SPA), mise en œuvre le 16 mai 1994 pour venir en aide aux quelque 30 000 pêcheurs et travailleurs d'usine touchés par les fermetures de la pêche du poisson de fond dans la région atlantique du Canada et au Québec. Cette stratégie, un programme quinquennal de 1,9 milliard de dollars canadiens, vise les objectifs suivants : mesures d'ajustement pour les personnes touchées, mesures d'ajustement permettant de réduire de moitié les capacités, enfin renouvellement de l'industrie. D'autres programmes et lignes de conduite doivent être mis en place, par exemple une nouvelle politique de délivrance des licences, la réforme du programme de l'assurance-chômage et la création de débouchés économiques pouvant compenser la réduction des capacités.

Le secteur canadien des pêches doit relever d'autres défis :

- La mondialisation — qui entraîne une concurrence accrue des pays en développement, y compris la Russie et la Chine, où les coûts salariaux sont faibles — oblige le secteur canadien du poisson et des fruits de mer à rechercher des partenariats stratégiques, des alliances et des occasions d'investissement, afin d'obtenir les matières premières nécessaires pour son industrie de la transformation, et afin de trouver des marchés pour les produits canadiens, en particulier les produits à valeur ajoutée.
- Les protéines rivales meilleur marché (par exemple, le poulet), les substituts du corégone et la perte des marchés de la morue aux États-Unis au profit du poisson-chat, du tilapia, du hoki, de la morue du Pacifique et du merlu.
- L'automatisation et la conception des procédés, le développement et l'utilisation de nouveaux matériaux d'emballage et l'adaptation de procédés biotechnologiques obligeront les scientifiques, les pêcheurs, les bailleurs de fonds, les usines de transformation et les spécialistes de la mise en marché à travailler en étroite collaboration afin de constituer une meilleure base du rendement commercial du Canada.

- La nécessité de sensibiliser consommateurs, institutions et détaillants étrangers : les produits de la pêche du Canada sont toujours de la plus haute qualité, qu'il s'agisse des produits traditionnels, des produits nouveaux, des produits cultivés ou des produits à valeur ajoutée.
- La nécessité de passer en revue les réglementations du Canada en matière de pêche et d'inspection du poisson, afin de permettre aux entreprises canadiennes d'évoluer efficacement dans un environnement concurrentiel.
- La nécessité d'adopter des stratégies de mise en marché pour certaines espèces non traditionnelles, vu l'incertitude des prévisions sur ces espèces et le coût élevé du développement de produits et de marchés.
- L'industrie canadienne, surtout celle de la côte Ouest, doit réduire sa dépendance excessive à l'égard du Japon, son principal marché pour le saumon congelé et son seul marché pour les oeufs de hareng salés.
- Les lents progrès du développement de nouveaux produits, en raison de barrières tarifaires et non tarifaires applicables aux fruits de mer à valeur ajoutée dans de nombreux marchés étrangers.

On note une évolution encourageante dans l'industrie canadienne de la pêche, une évolution qui montre un plus grand souci d'innovation et de compétitivité, deux atouts indispensables pour surnager dans le marché mondial. L'industrie de la côte Ouest et celle de la côte Est, plus particulièrement, se sont adaptées avec un certain succès aux nouvelles réalités des années 90, voire du siècle prochain. Par exemple :

- Les coentreprises, les échanges technologiques et ententes de mise en marché avec des entreprises du Japon, des États-Unis et des pays d'Europe sont en hausse.
- Dans le domaine de la technologie de la transformation et de la post-transformation des produits (recherches sur l'ozonisation,

traitement des eaux usées), des initiatives coopératives préconcurrentielles importantes assurent la compétitivité et la conservation de la ressource.

- Le commerce des fruits de mer en Colombie-Britannique est aujourd'hui un commerce mondial, puisque, de plus en plus, cette province achète, transforme et commercialise des produits d'origine autre que canadienne et qu'elle exporte ces produits dans le monde entier.
- Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse sont parvenues à obtenir 80 000 tonnes des matières premières dont elles ont besoin en s'approvisionnant sur les marchés étrangers et à commercialiser ces produits.
- L'industrie de la côte Ouest a réussi à accroître sa pénétration du marché américain et se tourne aujourd'hui vers des régions en croissance telles que l'Amérique latine et le Mexique.
- L'établissement du Conseil de mise en marché du saumon de la Colombie-Britannique, et la participation des producteurs primaires aux activités de mise en marché, revalorisent, chez les producteurs, les aspects qualité et compétitivité.

La proximité du marché américain et sa facilité d'accès constituent un avantage indéniable pour les exportateurs canadiens. Le Canada bénéficie également d'un accès privilégié aux marchés des États-Unis, grâce à l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE). L'ALE prévoit l'élimination progressive des droits de douane en dix ans. Tous les droits de douane applicables aux échanges entre le Canada et les États-Unis seront éliminés d'ici à 1998.

L'industrie canadienne demeure préoccupée par les pratiques américaines d'inspection à la frontière, un régime apparemment imprévisible, surtout en ce qui concerne les expéditions de poisson frais. Les travaux se poursuivent au sein du groupe de travail technique chargé du poisson et des produits de la pêche, établi en vertu de l'ALE. On est parvenu à établir des équivalences

dans les mesures prises pour évaluer la qualité des produits du poisson de fond congelés. Les échanges techniques se poursuivent, notamment pour la formation outre frontière du personnel d'inspection et la liaison électronique des bases de données de l'inspection.

Les États-Unis apportent en ce moment la touche finale à leur programme « point de contrôle critique de l'analyse des risques » (HACCP). On croit que le Canada et les États-Unis pourront conclure un accord de reconnaissance mutuelle, ce qui facilitera l'accès aux marchés.

Les travaux progressent en ce qui concerne l'harmonisation des normes sensorielles utilisées par le Canada et les États-Unis. On croit qu'une déclaration d'équivalence sera bientôt faite pour les programmes d'inspection des mollusques.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui est entré en vigueur en janvier 1994, donne aux exportateurs canadiens un accès préférentiel à un marché de plus de 85 millions de consommateurs mexicains. L'ALENA éliminera les droits que perçoivent les autorités mexicaines sur les produits de la pêche du Canada et des États-Unis. Les droits de douane ont déjà été éliminés pour plusieurs espèces qui intéressent le Canada, notamment le saumon de l'Atlantique et du Pacifique, le crabe, le merlu, le hareng, le maquereau, l'aiglefin et le poisson fumé séché. Par ailleurs, il y aura élimination progressive des droits de douane, sur cinq ans, pour le homard, les pétoncles, les moules, les huîtres, le flétan et le poisson préparé et transformé, et sur dix ans, pour les filets de poisson congelés. Des licences mexicaines d'importation pour le homard ne seront plus nécessaires.

La mise en œuvre des accords issus des négociations de l'Uruguay Round du GATT améliorera l'accès du Canada aux marchés de nombreux pays, en particulier ceux du Japon, qui réduira ses tarifs douaniers de 30 p. 100, ceux de la Corée, qui les réduira de 10 à 20 p. 100, et ceux de l'Union européenne (UE), où les tarifs douaniers applicables à de nombreux produits du poisson de

fond présentant de l'intérêt pour le Canada seront eux aussi réduits puisqu'ils tomberont dans une fourchette allant de 7,5 à 12 p. 100. Des débouchés se présenteront aussi dans les pays en développement, où les droits de douane seront réduits d'environ 30 p. 100 et seront consolidés.

Les entreprises canadiennes ont également obtenu un meilleur accès aux marchés de l'UE, après que fut reconnue en 1993 l'équivalence du système canadien d'inspection du poisson, qui se fonde sur le Programme de gestion de la qualité (PGQ). C'est pourquoi les exportations canadiennes vers l'UE sont soustraites aux règles d'inspection des exportations adoptées par l'UE depuis janvier 1993. Les produits de la pêche non exemptés pour l'instant sont les mollusques vivants et, en matière de santé du poisson et de maladies transmissibles, les produits d'élevage vivants. On s'efforcera de conclure des accords en 1995 relativement à ces produits, afin de faciliter également leur accès aux marchés de l'UE.

Certains s'inquiètent du fait qu'un accord vétérinaire mondial sur la viande et les produits de la pêche, proposé par l'UE, pourrait réduire les avantages dont jouit actuellement le Canada aux termes de la décision 93/495/CEE de la Commission (un accord d'équivalence énonçant les conditions d'importation des produits de la pêche du Canada dans l'UE). Dans le même ordre d'idées, l'UE a également adopté des fréquences minimales d'échantillonnage sur les importations, ce qui pourrait entraîner des coûts supplémentaires et des retards pour les produits canadiens exportés vers l'Europe.

Le Canada a demandé l'assurance que la directive de reconnaissance mutuelle pour le poisson et les produits de la pêche continuera de s'appliquer pendant les négociations d'accord vétérinaire mondial.

Une série de protocoles d'entente ont été conclus dans les domaines de l'inspection, de l'homologation, de la coopération technique, du commerce et des échanges d'information. De tels accords sont maintenant en vigueur avec

l'Australie, le Japon, la Thaïlande, les Philippines et l'Islande.

On espère que de nouveaux accords d'inspection seront conclus en 1995 avec la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud, ce qui devrait améliorer l'accès des produits canadiens à ces marchés.

Le ministère des Pêches et Océans (MPO) négociera des accords d'inspection avec les pays intéressés à le faire. On pense à l'Argentine et au Chili, et peut-être à d'autres pays d'Amérique latine. Il est également probable que l'accord d'inspection conclu avec l'Islande soit élargi pour devenir un accord de reconnaissance mutuelle.

Orientation stratégique

Accroître et défendre l'accès aux marchés

- Étant donné la conclusion des négociations de l'Uruguay Round, et exception faite de la possibilité d'obtenir des tarifs douaniers inférieurs grâce aux mécanismes de l'ALENA et grâce à la négociation de tarifs non consolidés plus faibles, l'accent sera mis sur la suppression des barrières non tarifaires (BNT).
- On estime que le nombre des BNT est en croissance. En collaboration avec l'industrie, le gouvernement maintiendra, avec mise à jour, le répertoire des barrières tarifaires et non tarifaires applicables au poisson et présentera à l'industrie et aux groupes consultatifs sectoriels des rapports réguliers sur ses efforts pour régler les problèmes.
- On a cerné une série de points à examiner, énumérés ci-dessous, sur lesquels le gouvernement se penchera. L'industrie signalera les nouveaux problèmes et examinera la liste de priorités à mesure que la situation évoluera.

Possibilités de libéralisation tarifaire

- Mexique — réductions tarifaires accélérées (par exemple, pour le hareng en conserve).

- Japon (tous les droits de douane) — rechercher les suspensions autonomes et autres « lignes directrices » administratives afin de rendre les échanges plus profitables.
- Pays nouvellement industrialisés — rechercher des droits de douane non consolidés plus faibles, obtenir le maximum de réductions tarifaires pour les produits de la pêche au moment de l'accession de la Chine et de Taiwan au GATT.
- UE — chercher à obtenir une réduction unilatérale des droits de douane applicables au hareng et au saumon fumé.
- États-Unis — listeria et régime d'inspection à la frontière.
- UE — appellations données au pétoncle (France); régime d'inspection des importations (exemption France et UE ou accord de reconnaissance mutuelle); procédures d'inspection arbitraires (France en particulier).

Barrières non tarifaires

- Corée — Taiwan — examiner toutes les BNT.
- Australie — interdiction d'importation du saumon (maintenant à l'étape des consultations en vertu de l'article XXII du GATT).
- ALENA — les négociations relatives aux nouvelles règles sur les subventions, les droits compensateurs et les mesures antidumping doivent être surveillées afin de protéger les intérêts de l'industrie de la pêche. (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international [MAECI], MPO)

Amélioration du commerce

- On examinera la possibilité de négocier des accords bilatéraux, notamment sur la reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection.
- On mettra à jour l'accord de 1948 sur les mollusques.
- On préparera la mise en œuvre de normes CODEX, qui doivent être approuvées par la Commission en 1995. (MPO, MAECI,

Conseil consultatif sur les politiques de l'industrie des produits de la mer [CCPIPM])

Expansion du commerce

- Adjoindre au groupe de la Stratégie de commercialisation des industries des fruits de mer un comité de travail du Groupe consultatif sectoriel sur le commerce extérieur (GCSCÉ) en vue d'améliorer l'efficacité des activités interministérielles, et de coordonner les activités des provinces selon une démarche « Équipe Canada du commerce ».
- S'efforcer avec l'industrie d'orienter les activités d'expansion du commerce sur les marchés prioritaires recensés par l'industrie.
- Surveiller l'atteinte progressive des résultats recherchés.
- S'appliquer avec l'industrie à exécuter des projets spéciaux d'expansion du commerce (notamment de nouvelles démarches non encore incluses aux programmes existants) dans les créneaux de marchés recensés par l'industrie.
- Entreprendre l'examen des instruments financiers et fiscaux qui pourraient aider les entreprises à diversifier leurs exportations et à accroître la valeur unitaire des produits et services exportés.
- Continuer d'envoyer des spécialistes canadiens dans les organisations internationales afin qu'ils offrent une éducation et une formation susceptibles d'intensifier les liens commerciaux.
- Envisager la suppression du critère de non-admissibilité (chiffre d'affaires non supérieur à 50 millions de dollars) pour l'admission au Programme de développement des marchés extérieurs (PDME), compte tenu du fait que l'examen actuel des programmes du gouvernement fédéral peut conduire à des critères différents pour les entreprises, tout particulièrement pour les PME, ce qui augmenterait la transparence du programme et stimulerait les alliances stratégiques et coentreprises internationales.

- Entreprendre l'examen annuel des programmes d'expansion du commerce international des années antérieures et l'évaluation de la contribution de ces programmes à l'expansion du commerce. (MAECI, GCSCÉ, provinces, Agence canadienne de développement international [ACDI], MPO, ministère des Finances)

Information commerciale

- Améliorer la qualité de l'information sur l'industrie des fruits de mer en dehors du Canada et, pour les missions importantes, améliorer l'actualité de l'information recueillie. Le MAECI a lancé le système Faxlink, un système de communication sur demande composé d'un système de télécopie et d'un babillard électronique, afin de faciliter l'accès aux renseignements sur le marché de la pêche.
- Faire en sorte que l'industrie et le gouvernement s'efforcent d'améliorer la diffusion et l'actualité de l'information recueillie, et que l'industrie se charge du suivi et de renseigner les missions de façon pertinente.
- Grâce à une utilisation accrue du réseau d'agents technologues des missions à l'étranger, améliorer le repérage des technologies étrangères de récolte, de transformation, de post-transformation et d'aquiculture, faciliter leur transfert au Canada et inciter les entreprises à les adopter. (MAECI, GCSCÉ)

Foires et missions commerciales

- Prendre les moyens nécessaires pour affirmer, renforcer et exploiter l'image du Canada comme fournisseur de produits de qualité.
- Faire en sorte que l'État et l'industrie choisissent de concert les entreprises canadiennes envoyées aux foires et missions commerciales. Ils devraient aussi planifier ensemble les activités de promotion commerciale menées par les bureaux de commerce extérieur, par l'entremise des consultations se rapportant au Plan de promotion du commerce extérieur.

- Examiner la possibilité de détacher des dirigeants de l'industrie ou d'organismes fédéraux ou provinciaux pour des missions importantes outre-mer grâce à un recours plus fréquent au Programme de permutation des cadres. (MAECI, GCSCE)

Renseignements

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international (MAECI)
Secrétariat de la liaison sectorielle
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-1713
Télécopieur : (613) 943-1103

Ministère des Pêches et des Océans
Commercialisation et expansion des marchés
200, rue Kent
Ottawa (Ontario) K1A 0E6
Téléphone : (613) 993-2540
Télécopieur : (613) 990-9574/990-9764
Aquiculture
Téléphone : (613) 993-2091
Télécopieur : (613) 993-7651
Inspection et contrôle
Téléphone : (613) 990-0144
Télécopieur : (613) 993-4220

Agriculture et Agro-alimentaire Canada
Direction des services aux industries de la
commercialisation des aliments et à l'industrie
du marché des fruits de mer
930, av. Carling
Ottawa (Ontario) K1A 0C5
Téléphone : (613) 995-9554
Télécopieur : (613) 992-0921

Agence canadienne de développement international
Direction des services professionnels
Division des ressources naturelles
200, promenade du Portage
Hull (Québec) K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-0483
Télécopieur : (819) 953-4676

Documents de référence récents

Études des possibilités offertes sur les marchés mondiaux (Source : MAECI)
Téléphone : (613) 995-1713

Saumon, poissons et fruits de mer, espèces non traditionnelles, homard, aquiculture

Lignes directrices par pays, pour les exportateurs canadiens de poisson (Source : MAECI)
Téléphone : (613) 995-1713

Autriche, Australie, Belgique, Chine, Danemark, Hong Kong, Allemagne, Italie, Mexique, Pays-Bas, Singapour, Corée du Sud, Espagne, Suisse, Taiwan, Royaume-Uni, Égypte, Suède, Russie, Philippines, France, États du Golfe persique, États-Unis et Japon.

On peut se procurer ces documents auprès du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : Infocentre.

Téléphone : 1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709.

On peut aussi en obtenir des exemplaires au moyen du service Faxlink de l'Infocentre, numéro de télécopieur (613) 944-4500.

Poissons et produits de la mer

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Afrique et Moyen-Orient				
Mission de représentants de l'industrie de la pêche d'Iran	mai 1995	Halifax	MAECI	613-944-7029
Mission sur la pêche en Égypte et au Moyen-Orient	juil. 1995	Le Caire	MAECI	613-944-7029
Asie et Pacifique Sud				
Promotion des produits alimentaires du Canada en Nouvelle-Zélande	avril 1995	diverses villes	MAECI	613-995-7662
Mission de représentants de l'industrie du saumon d'Australie et de Nouvelle-Zélande	juil. 1995	Vancouver	INDCAN	613-996-1052
Promotion des produits alimentaires du Canada	sept. 1995	Kuala Lumpur	MAECI	613-996-5824
Promotion du bœuf et des fruits de mer (et des boissons) de l'ANASE	mars 1996	diverses villes de l'ANASE	MAECI	613-996-5824
Canada				
Mission, au Canada, d'acheteurs de poisson d'Espagne	avril 1995	Vancouver, Halifax	MAECI	613-996-2147
Mission au Canada de cadres du secteur alimentaire de l'ANASE (et du FMI)	mai 1995	Toronto, Montréal, Vancouver	MAECI	613-996-5824
Visite de chefs cuisiniers dans la région de l'Atlantique	juin 1995	N.-É., T.-N., Î.-P.-É. et N.-B.	MAECI	613-995-1677
Visite de chefs cuisiniers et de journalistes spécialistes des fruits de mer	août 1995	C.-B.	MAECI	613-995-1677
Mission, au Canada, d'acheteurs de saumon	oct. 1995	Vancouver	MAECI	613-996-1052
Europe centrale et de l'Est et Communauté des États indépendants				
Mission au Nouveau-Brunswick de représentants du secteur de la pêche de Pologne	5 sept. 1995	Nouveau-Brunswick	MAECI	613-996-7107
Asie de l'Est				
Promotion de produits alimentaires et de boissons auprès des épiceries et des restaurants	janv. 1995	Hong Kong	MAECI	613-995-6962
Seoul Food '95	10 avril 1995	Séoul	MAECI	613-996-7582
Promotion des fruits de mer	août 1995	Taichung	MAECI	613-996-7582
Mission d'acheteurs coréens de poisson	oct. 1995	C.-B. provinces de l'Atlantique	MAECI	613-995-8744

Note : Les dates et les lieux sont sujets à changement.

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Japon				
Suivi de mission au Japon	mars 1995	Japon	C.-B.-	604-844-3156
Concours culinaire annuel du Canada	avril 1995	Tokyo	MAECI	613-995-1677
Promotion de la pêche en général	avril 1995	Tokyo	MAECI	613-995-1677
Colloque sur la fine cuisine	avril 1995	Osaka	MAECI	613-992-1677
Exposé d'un ichthyologiste de Pêches et Océans Canada	avril 1995	Tokyo	MAECI	613-995-1677
Salon sur les produits alimentaires et sur les produits de consommation à offrir en cadeau	mai 1995	Tokyo	MAECI	613-995-1677
Salon international des fruits de mer de Tokyo	juin 1995	Tokyo	MAECI	613-995-1677
Colloque et foire solo sur les poissons et les fruits de mer	juin 1995	Osaka, Fukuoka	MAECI	613-995-1677
Promotion du homard de l'Atlantique	oct. 1995	Tokyo	MAECI	613-995-1677
Amérique latine et Antilles				
Mission de nouveaux exportateurs au Mexique (NEWMEX)	avril 1995	Mexico	MAECI	613-996-8625
Profil du marché	avril 1995	Ottawa	MAECI	613-996-8625
Foire alimentaire solo	oct. 1995	Mexico	MAECI	613-996-8625
Expo '96 (ANTAD)	fév. 1996	Guadalajara	MAECI	613-996-8625
Acheteurs d'Amérique latine à l'exposition sur les fruits de mer du Canada	fév. 1996	Miami	MAECI	613-996-8625
Divers marchés				
Colloque régional sur le saumon	août 1995	divers dans le monde	MAECI	613-995-1677
États-Unis				
Brochure (examen et mise à jour) sur les foires commerciales dans le secteur de l'agroalimentaire et des fruits de mer aux États-Unis	avril 1995	Canada	MAECI	613-944-9474
Base de données et brochure (publiée) sur le marché de gros et de détail du poisson sur le territoire de Chicago	avril 1995	Chicago	MAECI	613-944-9474
Habitudes alimentaires des consommateurs de poisson du Midwest - Chicago	avril 1995	Chicago	MAECI	613-944-9474
Bulletin trimestriel sur le marché du poisson	avril 1995	Canada	MAECI	613-944-9474
Cincinnati — dégustations des trésors que constituent les fruits de mer non traditionnels	avril 1995	Cincinnati	MAECI	613-944-9474
New York — Colloque et déjeuner-causerie sur le homard	avril 1995	New York	MAECI	613-944-9474
Épiciers détaillants de l'Arizona	mai 1995	Arizona	MAECI	613-944-9474
Minneapolis — visite d'acheteurs de produits aquicoles et de coquillages dans la région de l'Atlantique et en Colombie-Britannique	mai 1995	Région de l'Atlantique, C.-B.	MAECI	613-944-9474
National Restaurant Show	mai 1995	Chicago	MAECI	613-996-1677
Promotion en magasin — introduction de fruits de mer non traditionnels	juil. 1995	Minneapolis	MAECI	613-944-9474

Activité	Date	Endroit	Ministère	Téléphone
Visite d'acheteurs d'Atlanta	août 1995	diverses villes	MAECI	613-944-9474
Seafare '95	sept. 1995	Los Angeles	MAECI	613-944-9474
Visite d'acheteurs de fruits de mer de Californie	oct. 1995	Ouest canadien	MAECI	613-944-9474
Solo Food Show	oct. 1995	Buffalo	MAECI	613-944-9474
Exposition sur les fruits de mer du Canada	fév. 1996	Miami	MAECI	613-944-9474
La NEBS au Salon des fruits de mer de Boston	mars 1996	Boston	MAECI	613-944-9474
Salon des fruits de mer de Boston — soirée de l'industrie	mars 1996	Boston	MAECI	617-262-3760
Europe de l'Ouest et Union européenne				
Promotion des moules	avril 1995	Bruxelles	MAECI	613-996-2147
Exposition sur les fruits de mer d'Europe	mai 1995	Bruxelles	MAECI	613-996-2147
Mission sur l'aquaculture en visite au Danemark et en Norvège	août 1995	Silkeborg, Trondheim	MAECI	613-995-4730
Anuga	oct. 1995	Cologne	Île-du-Prince-Édouard	613-996-2147

DATE DUE
DATE DE RETOUR



Acronymes et sigles utilisés dans le Plan de promotion du commerce extérieur

(Cette liste ne comprend pas les références spécifiques aux secteurs)

ACDI	Agence canadienne de développement international	ISO	Organisation internationale de normalisation
ACN	Association canadienne de normalisation	MAECI	ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
AG CAN	Agriculture et Agro-alimentaire Canada	MAPAQ	ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec
ALE	Accord de libre-échange Canada-États-Unis	MDN	ministère de la Défense nationale
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain	MPO	ministère des Pêches et Océans
ANASE	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
APECA	Agence de promotion économique du Canada atlantique	OMC	Organisation mondiale du commerce
BBS	babillard électronique	OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique Nord
BFDRQ	Bureau fédéral de développement régional, Québec	PDME	Programme de développement des marchés d'exportation
BMD	banques multilatérales de développement	PIB	produit intérieur brut
CCC	Corporation commerciale canadienne	PPCE	Plan de promotion du commerce extérieur
CEI	Communauté des États indépendants	PME	petites et moyennes entreprises
CCI	Centre de commerce international	PENU	Programme pour l'environnement des Nations Unies
CNRC	Conseil national de recherches du Canada	PNB	produit national brut
CRDI	Centre de recherches en développement international	RADAR	Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires
DEO	Diversification économique de l'Ouest	R-D	recherche et développement
DRHC	Développement des ressources humaines Canada	RNCan	Ressources naturelles Canada
EC	Environnement Canada (ENVCAN)	SCF-RNCan	Service canadien des forêts - Ressources naturelles Canada
FFCE	Forum pour la formation en commerce extérieur	SEE	Société pour l'expansion des exportations
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce	UE	Union européenne
IC	Industrie Canada (INDCAN)		
IFI	institutions financières internationales		



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada