



Rapport du Groupe d'experts sur l'industrie du homard des Maritimes

Novembre 2013

Gilles Thériault, John Hanlon, Lewis Creed

Rapport du
Groupe d'experts sur l'industrie
du homard des Maritimes

Novembre 2013

Gilles Thériault, John Hanlon, Lewis Creed

Novembre, 2013

L'honorable Michael Olscamp
Ministre de l'Agriculture, de l'Aquaculture et des Pêches
Province du Nouveau-Brunswick
Case postale 6000
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5H1

L'honorable Keith Colwell
Ministre des Pêches et de l'Aquaculture
Province de la Nouvelle-Écosse
1800, rue Argyle, 6^e étage
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3N8

L'honorable Ron MacKinley
Ministre des Pêches, de l'Aquaculture et du Développement rural
Province de l'Île-du-Prince-Édouard
Case postale 1180
Montague (Île-du-Prince-Édouard)
C0A 1R0

Messieurs les Ministres,

Nous avons le plaisir de vous fournir, dans les deux langues officielles, le rapport du Groupe d'experts sur les prix du homard dans les Maritimes auquel vous avez confié le mandat d'examiner l'état de l'industrie du homard dans les Provinces maritimes. Les défis que nous avons dû relever dans la préparation de notre analyse et de nos recommandations sont dépassés uniquement par les réelles occasions qui existent, selon nous, pour renforcer les assises économiques de l'industrie du homard de la région.

Nous n'aurions pas pu terminer notre travail sans la collaboration de nombreux pêcheurs, transformateurs, acheteurs, négociants, expéditeurs et courtiers qui nous ont fourni des éclairages précieux sur l'industrie. Nous nous sommes également inspirés des nombreuses études réalisées précédemment par des experts de l'industrie et des organismes gouvernementaux réputés et bien informés.

Notre analyse conclut que l'industrie du homard dans les Maritimes n'offre pas la valeur optimale en ce qui a trait à la production. Nous avons présenté une stratégie de récupération de la valeur qui permettra, selon nous, de stabiliser et d'accroître le rendement économique. Nous concluons également que, pour assurer le succès de la stratégie de récupération de la valeur, tous les joueurs de l'industrie doivent adopter une approche coopérative.

Nous vous remercions de nous avoir confié la réalisation de cette importante étude. Nous souhaitons un bel avenir à tous les secteurs de l'industrie du homard et espérons que nos recommandations aideront à susciter des changements positifs.

Veillez agréer, Messieurs les Ministres, l'assurance de notre très haute considération.

Gilles Thériault

John Hanlon

Lewis Creed

Table des matières

Introduction et remerciements.....	i
Sommaire.....	iii
Partie 1 : Le Groupe d'experts sur l'industrie du homard des Maritimes.....	1
1.1 Cadre de référence.....	1
1.2 Principes d'engagement.....	2
1.3 Mobilisation	3
Partie 2 : Ce que nous avons entendu	4
2.1 Renseignements sur le marché.....	4
2.2 Commercialisation	4
2.3 Qualité	5
2.4 Gestion	6
2.5 Communications/organisations	7
2.6 Taille de la carapace	8
2.7 Généralités.....	8
Partie 3 : Constatations et analyses du Groupe d'experts	10
3.1 Diminution des prix : les prix de 2013 correspondaient-ils au marché?	10
3.2 Déterminer la viabilité et si un secteur peut influencer indûment le prix	19
3.3 Commercialisation	24
3.4 Options de systèmes formels pour l'établissement des prix pré-saison.....	29
3.5 Fournir des avis pour stabiliser les prix.....	35
Partie 4 – Recommandations du Groupe d'experts	38
4.1 Relations	38
4.2 Opérations de l'industrie	45
4.3 Structure de l'industrie	51
4.4 Cadre de mise en œuvre de la stratégie de récupération de la valeur	58
Partie 5 : Annexes et bibliographie.....	62
Annexe 1 – Industrie du homard.....	63
A. Biologie du homard (<i>Homarus americanus</i>)	63
B. Aperçu de l'offre et de la demande mondiales.....	65
C. Perspectives historiques – Industrie et pêches.....	67
D. Pêches actuelles	75
E. Cadre de gestion du homard canadien.....	87
F. Chaîne de valeur	94
G. Commercialisation	98
Annexe 2 – Renseignements généraux sur le Groupe d'experts sur l'industrie du homard des Maritimes	103
A. Profil des membres du Groupe d'experts sur l'Industrie du homard des Maritimes.....	103
B. Rapports, études et présentations consultés	104
C. Mobilisation de l'industrie.....	106
D. Références photographiques	110

Figures

Figure 1 : Prix moyens mensuels du homard – décembre 2012 à octobre 2013.....	10
Figure 2 : Valeur du taux de change pour les exportations de homard vivant aux États-Unis	13
Figure 3 : Total des débarquements au Canada et aux États-Unis (tonnes métriques).....	13
Figure 4 : Stocks saisonniers de homard (tonnes métriques) – Projection de 2009 et 2012.....	14
Figure 5 : Chaîne de valeur	18
Figure 6 : Répartition du homard	63
Figure 7 : Cycle de vie du homard américain.....	64
Figure 8 : Débarquements à l'échelle mondiale par espèce – 2011	65
Figure 9 : Débarquements de homard à l'échelle mondiale par région (t.m.) – 2011	66
Figure 10: Exportations de homard du N.-B. – 2012 (475 M\$).....	76
Figure 11: Exportations de homard de la N.-É. – 2012 (374 M\$)	77
Figure 12 : Exportations de homard de l'Î.-P.-É. – 2012 (135 M\$)	78
Figure 13 : Débarquements de homard au Canada par province et selon l'année	82
Figure 14 : Zones de pêche du Maine	84
Figure 15 : Débarquements de homard du Maine	84
Figure 16 : Zones de pêche du homard (ZPH) au Canada	89
Figure 17 : Débarquements totaux par ZPH - Québec et Maritimes, 2012	90
Figure 18 : Chaîne de valeur	94
Figure 19 : Principaux marchés d'exportation du Canada par forme de produit.....	98
Figure 20 : Exportations de homard du N.-B. – Principaux marchés	99
Figure 21 : Exportations de homard de la N.-É. – Principaux marchés	100
Figure 22 : Exportations de homard de l'Î.-P.-É. – Principaux marchés	100

Introduction et remerciements

Le présent rapport est remis à l'honorable Michael Olscamp, ministre de l'Agriculture, de l'Aquaculture et des Pêches du Nouveau-Brunswick; l'honorable Keith Colwell, ministre des Pêches et de l'Aquaculture de la Nouvelle-Écosse et l'honorable Ron W. MacKinley, ministre des Pêches, de l'Aquaculture et du Développement rural de l'Île-du-Prince-Édouard.

On a demandé au Groupe d'experts sur les prix du homard dans les Maritimes d'étudier les questions concernant les marchés du homard et les prix en vigueur, après une baisse des prix du homard survenue en mai 2013 qui a amené les pêcheurs dans les trois Provinces maritimes à agir collectivement et à cesser leurs activités en guise de protestation.

Ce rapport s'attarde à la pêche au homard pratiquée dans les Provinces maritimes, ce qui est non seulement conforme à notre mandat, mais justifié aussi étant donné qu'environ 90 % du homard canadien est débarqué dans les Maritimes par des habitants des Maritimes. **Nous encourageons fortement les intervenants de l'État du Maine, du Québec et de Terre-Neuve-et-Labrador à porter attention aux directions et recommandations mise de l'avant dans ce rapport et de considérer leurs adoptions la ou ça leur convient.**

Le Groupe d'experts reconnaît l'importance de la pêche au homard pour les peuples et communautés autochtones du Canada. Leur participation à cette pêche remonte à des millénaires, à l'époque où le homard, connu sous le nom de « Wolum Keeh », servait de source d'alimentation et d'engrais, et où les carapaces étaient utilisées pour élaborer des totems et des décorations.

Cette activité est reconnue par la Constitution canadienne, en vertu des amendements apportés au cours de son rapatriement, qui reconnaissaient officiellement les droits des Autochtones et les droits issus de traités. Ces droits ont été maintenus par la Cour suprême du Canada, dans le cadre des décisions *Sparrow* et *Marshall*. Le Groupe d'experts comprend également son « obligation de consulter » et le fait que la Couronne est tenue de consulter les Autochtones. Nous reconnaissons qu'aucune des discussions tenues par le Groupe d'experts auprès des Autochtones lors des travaux n'avait le statut de consultation.

D'entrée de jeu, le Groupe d'experts a entendu des manifestations de scepticisme, selon lesquelles notre nomination n'était qu'une façon pour les provinces de donner l'impression qu'elles avaient l'intention d'agir pour régler le problème; autrement dit, rien d'autre qu'une diversion. Toutefois, lorsque nous avons invité des joueurs de l'industrie à discuter avec nous, nous avons obtenu une réponse des plus positives et enthousiastes. Les participants se sont présentés en formulant des opinions bien réfléchies ainsi que des suggestions à proposer. Nous avons tenu des échanges productifs et nous nous sommes laissés dire que les travaux du Groupe d'experts étaient importants et que nous devions prendre le temps de faire les choses comme il se doit.

De nombreux intervenants avec qui le Groupe d'experts s'est entretenu ont pris le temps d'effectuer un suivi à l'aide de présentations écrites. D'autres groupes, qui n'ont pas été en mesure de nous rencontrer, ont aussi pris le temps d'envoyer des présentations écrites, tout comme l'ont fait plusieurs personnes intéressées. Le Groupe d'experts estime que tous les



secteurs de l'industrie ont pris notre mandat très au sérieux et ont fourni, en retour, des éclairages précieux sur la façon dont l'industrie fonctionne, ainsi que sur ses faiblesses, et ont également formulé des idées sur les mesures à prendre afin de corriger la situation.

Nous sommes reconnaissants de la confiance que nous ont manifestée les trois ministres des Pêches des Provinces maritimes. Nous avons pris notre nomination au sein du Groupe d'experts très au sérieux et avons travaillé avec diligence afin de formuler des recommandations qui propulseront l'industrie du homard dans une posture favorable qui fournira, à notre avis, le soutien économique nécessaire pour assurer la viabilité à long terme des communautés côtières.

Le Groupe d'experts désire remercier les personnes et les groupes ci-dessous. Sans leur aide, ce rapport n'aurait pas été possible :

- de nombreux membres de l'industrie du homard ayant participé à nos réunions ou ayant fourni des présentations écrites;
- les membres de la communauté autochtone, pour leur participation et leurs conseils judicieux;
- l'équipe de soutien au Groupe d'experts : secrétariat – R.J. (Bob) Allain d'OceanIQ Management Services et Robin Rodger de Market Research Associates; représentants provinciaux – Joanne Losier et Gilles Cormier du Nouveau-Brunswick, Bob Creed et Dave McGuire de l'Île-du-Prince-Édouard, ainsi que Jonathan Lowe et Barry MacPhee de la Nouvelle-Écosse;
- Les sous-ministres des Pêches des Provinces maritimes : Richard Gallant, de l'Île-du-Prince-Édouard, Robert Rioux, du Nouveau-Brunswick ainsi que Rosalind Penfound et Paul LaFlèche, qui ont partagé la place du sous-ministre de la Nouvelle-Écosse au cours de notre examen. Nous désirons également remercier les hauts fonctionnaires Leo Muisse (Nouvelle-Écosse) et Hélène Bouchard ainsi que Louis Arsenault (Nouveau-Brunswick) pour leur orientation ainsi que leur soutien.

Comme vous le constaterez dans le rapport, nous désirons mettre l'accent sur le fait que nous avons tenté d'utiliser un langage simple et d'expliquer les choses en des termes qui sont familiers à l'industrie. Par conséquent, il sera souvent question de livres de homard et de tailles de carapaces en pouces. De plus, le terme « pêcheurs » inclut les nombreuses femmes qui détiennent des licences de pêche au homard et qui participent activement aux activités de pêche.

GT, JH, LC



Sommaire

Le Groupe d'experts sur les prix du homard a été mandaté par les ministres des Pêches des Provinces maritimes afin de se pencher sur un certain nombre d'enjeux touchant les prix en vigueur dans l'industrie, les seuils de viabilité, ainsi que les questions de commercialisation. Il a été constitué après une baisse des prix du homard survenant en mai 2013, qui a amené les pêcheurs dans les trois Provinces maritimes à agir collectivement et à cesser leurs activités en guise de protestation. Il réunit trois intervenants indépendants qui disposent de connaissances sur l'industrie du homard, sans toutefois y participer.

Au Canada atlantique, la pêche au homard est une industrie rapportant un milliard de dollars; 90 % du homard est débarqué en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard. Cette industrie emploie des milliers d'habitants des Maritimes et sert de gagne-pain à des centaines de communautés côtières. Le présent rapport – une initiative entreprise par les Maritimes – s'attarde à l'industrie du homard dans les Provinces maritimes, tout en prenant en compte l'industrie présente au Québec, à Terre-Neuve-et-Labrador ainsi qu'à l'État du Maine.

Le Groupe d'experts a été appelé à mobiliser les membres de l'industrie dans le cadre de son processus d'examen. On leur a demandé de tenir compte des récents rapports et études d'envergure portant sur l'industrie. Plus de 50 rencontres ont eu lieu auprès de 200 intervenants et entreprises. En outre, 30 lettres et présentations écrites ont été reçues, et de nombreux rapports et études ont fait l'objet d'examens.

Les participants se sont présentés en formulant des opinions bien réfléchies ainsi que des suggestions à proposer. Nous avons tenu des échanges productifs et nous nous sommes laissés dire que les travaux du Groupe d'experts étaient importants. Le Groupe d'experts reconnaît également l'importance de la pêche au homard pour les peuples et communautés autochtones du Canada, et il a rencontré leurs membres afin de discuter des enjeux connexes liés à l'industrie.

Les réponses aux questions précises soulevées dans le cadre du mandat du Groupe d'experts ont été traitées et les considérations qui en ont découlé comprennent : une explication des chutes de prix de 2013, une analyse des facteurs touchant le prix du homard, les difficultés liées à la détermination des seuils de viabilité, la capacité des différents secteurs de l'industrie d'influencer de façon négative les prix au débarquement, des conseils sur la commercialisation du homard canadien, des options liées à un système officiel d'établissement des prix pré-saison, et enfin, des conseils visant à stabiliser et à augmenter le prix payé aux pêcheurs, tout en prenant en compte les autres intervenants de l'industrie.

Au cours des conversations du Groupe d'experts auprès de l'industrie, des analyses des nombreux rapports et études disponibles ainsi que de nos discussions et observations internes, différents messages ont pu être dégagés. Ces messages dressaient le portrait d'une industrie en conflit, plutôt qu'en synergie, une industrie qui axe ses activités de pêche sur la quantité plutôt que sur la qualité, une industrie qui se bat pour des peccadilles tout en perdant de l'argent, et une industrie qui demande aux autres de régler ses problèmes.



Selon les études, les rapports et les témoignages des intervenants, des pertes importantes découlent de la façon dont les secteurs de l'industrie et du gouvernement interagissaient, de la façon dont les pêcheries sont exploitées, ainsi que de la façon dont l'industrie est structurée. Un économiste bien connu a affirmé que l'industrie est « structurée pour donner des rendements insuffisants », alors qu'un autre l'a qualifiée de dysfonctionnelle. D'autres intervenants ont parlé de la chute vertigineuse des prix, du fait que les compétiteurs font de la surenchère. On a informé le Groupe d'experts d'un cas particulier où la quantité de homard perdu au profit de l'industrie du homard du Maine et du reste du Canada au cours dernières années pourrait être plus importante que la production intégrale de langouste australienne (la troisième plus importante production de homard au monde).

Malheureusement, tout cela n'est pas nouveau. Les problèmes éprouvés par l'industrie tels qu'on nous les a décrits ont déjà été présentés dans des rapports, il y a dix ans. Même si plusieurs rapports ont présenté des analyses exhaustives ainsi que des conseils en vue d'aller de l'avant, très peu de changements ont été constatés.

Le Groupe d'experts estime que l'industrie doit apporter des changements relativement à la vente en gros. Nous avons repéré trois secteurs importants méritant notre attention : les relations industrielles, c'est-à-dire la façon dont les nombreux joueurs de l'industrie interagissent au sein de leur groupe et de leurs secteurs; les activités de l'industrie, c'est-à-dire la façon dont l'industrie mène à bien ses activités de vente et d'achat, d'expédition et de transformation du homard; et enfin, la structure de l'industrie, c'est-à-dire son organisation et ses lacunes qui entraînent des pertes.

Le Groupe d'experts présente 33 recommandations liées à ces trois secteurs dans son rapport. Bon nombre de ces concepts ne sont pas nouveaux pour l'industrie. Il reste néanmoins beaucoup de travail à faire.

Dans le secteur des relations, les recommandations du Groupe d'experts permettraient à l'industrie de passer d'une situation de manque de coopération entre les secteurs et les gouvernements à une nouvelle réalité. Une réalité où les organisations de l'industrie feraient l'objet d'un renouvellement, d'une modernisation, d'une coordination et d'un renforcement de l'autonomie, où les gouvernements provinciaux appuieraient cette adaptation, et où Pêches et Océans Canada clarifierait les attentes ainsi que les exigences et commencerait à travailler en vertu d'un nouveau cadre de travail.

Dans le secteur des activités de l'industrie, les recommandations du Groupe d'experts permettraient à l'industrie de passer des pratiques actuelles – axées sur les volumes élevés de prises sur de courtes périodes et les conséquences de telles pratiques – à des pratiques où le rythme de capture correspondrait à la capacité des transformations et de l'écoulement de la mise en marché du homard vivant, de façon à permettre à chaque homard d'atteindre sa valeur potentielle maximale. Afin d'atteindre cet objectif, il est nécessaire d'améliorer la qualité du homard offert sur le marché. Bien que des améliorations à cet égard aient été constatées, il importe d'insister davantage sur cet aspect, d'où l'intégration des recommandations liées à la qualité dans le rapport.



Au total, le Groupe d'experts a présenté 24 recommandations appartenant aux deux catégories susmentionnées. Toutefois, ces recommandations à elles seules ne susciteront pas la panoplie de changements nécessaires pour récupérer les pertes de valeur dans l'industrie. À moins que la structure de l'industrie ne change, ces modifications dans les secteurs des relations et des activités constitueront une amélioration, mais elles demeureront insuffisantes dans le contexte du modèle industriel actuel.

Par conséquent, le Groupe d'experts recommande que la structure de l'industrie soit modifiée. Nous proposons l'élaboration de trois initiatives majeures au cours de l'année 2014 en vue de leur mise en œuvre au début de 2015. Ces initiatives vont comme suit :

Le Groupe d'experts recommande l'établissement d'un institut maritime indépendant fournisseur de renseignements sur le marché du homard.

Le Groupe d'experts recommande que l'industrie ainsi que les gouvernements collaborent à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une vaste campagne générique de marketing et de promotion en faveur du homard canadien.

Au sein des Provinces maritimes, le Groupe d'experts recommande l'élaboration et la mise en œuvre d'un mécanisme d'établissement de prix pré-saison, à condition que ce mécanisme soit prescrit par la loi et non obligatoire, mais qu'une fois le mécanisme activé par une flottille ou par un groupe en particulier, le prix négocié devienne le prix minimum légal pouvant être payé à cette flottille ou à ce groupe.

Afin de financer ces initiatives, le Groupe d'experts recommande l'établissement d'un prélèvement par l'industrie.

Le Groupe d'experts recommande la mise en place d'un « prélèvement par l'industrie » afin d'appuyer les trois recommandations ci-dessus visant à modifier la structure de l'industrie. Ce prélèvement consiste en un montant de 0,01 \$ payé par les pêcheurs pour chaque livre déchargée ainsi que d'un montant supplémentaire de 0,01 \$ payé par les secteurs de la transformation et des commerçants du homard vivant pour chaque livre déchargée.

Ces quatre recommandations constituent ce que le Groupe d'experts considère comme étant la **stratégie de récupération de la valeur**. Nous estimons que cette stratégie est essentielle à la réalisation de l'objectif final présenté au Groupe d'experts par les ministres des Pêches des Provinces maritimes, lequel consistait à fournir des conseils pour stabiliser et augmenter le prix payé aux pêcheurs, tout en prenant en compte les autres joueurs de l'industrie.

Le Groupe d'experts établit également un cadre de mise en œuvre de la stratégie de récupération de la valeur, ainsi que des recommandations portant sur un processus de présentation de ces propositions à l'industrie, aux fins de validation.

Concrètement, le Groupe d'experts ne voit aucune raison pour que le prix au débarquement du homard de conserverie et du homard de taille de marché ne puisse pas être d'au moins quatre dollars et cinq dollars, respectivement, avec des revenus correspondants relatifs pour les autres



secteurs côtiers. Une question demeure... *qu'est-ce que l'industrie est prête à faire pour mener à bien tout cela?*

Nous concluons notre rapport en faisant appel au leadership des politiciens, des organismes gouvernementaux, mais surtout, des différents secteurs de l'industrie qui ont communiqué leurs idées avec passion tout au long du processus.

Enfin, en vue de promouvoir une meilleure compréhension de cette industrie, nous ajoutons une annexe au présent rapport qui décrit de façon détaillée la nature de l'industrie du homard des Maritimes. Nous encourageons tous les lecteurs à prendre le temps d'examiner le rapport au complet, afin de saisir pleinement cette industrie ainsi que sa complexité fascinante.



Partie 1 : Le Groupe d'experts sur l'industrie du homard des Maritimes

Le Groupe d'experts présente le présent rapport dans le contexte général de la pêche au homard de l'Atlantique, en prenant en compte les nombreux documents et études que nous avons passés en revue, ainsi que l'ensemble des commentaires que nous avons reçus des divers membres de l'industrie rencontrés au cours de nos travaux.

Nous avons inclus un rapport en cinq sections distinctes, mais liées les unes aux autres, pour garantir le partage de notre expérience avec nos ministres respectifs. Selon nous, ces sections renseigneront quiconque lira le document sur les éléments suivants : la tâche qui a été confiée au Groupe d'experts, la façon dont nous avons mené nos travaux, nos conclusions et nos recommandations, ainsi que la nature de notre industrie du homard.

1.1 Cadre de référence

Contexte :

Au cours du printemps 2013, le prix du homard payé aux pêcheurs de l'est de la Nouvelle-Écosse et du Golfe du Saint-Laurent a chuté rapidement de 5,00 \$ environ à une fourchette située entre 3,00 \$ et 4,25 \$. Les pêcheurs ont organisé des protestations et n'ont pas levé leurs casiers pendant une semaine dans l'espoir de provoquer une augmentation des prix.

Après avoir rencontré les organisations de pêcheurs et les transformateurs, les ministres responsables des pêches en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard ont formé un groupe d'experts chargé d'étudier ce qui s'est passé et de rechercher des solutions à long terme qui mèneraient à la stabilisation de l'industrie du homard.

Objectifs :

Les objectifs du groupe d'experts étaient les suivants :

- a) Utiliser la littérature et les études compilées depuis 2010 par le Conseil canadien du homard et d'autres organismes à propos du prix du homard, des débarquements au Canada et dans le Maine, ainsi que d'autres facteurs, comme les facteurs de conversion des devises, pour expliquer la chute brutale du prix et pour déterminer si les prix offerts au printemps 2013 reflètent les conditions du marché.
- b) Examiner les divers coûts et revenus des pêcheurs, des acheteurs et des transformateurs de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard afin de déterminer les seuils de viabilité et, dans la mesure du possible, la capacité de chacun des secteurs de l'industrie à influencer excessivement le prix payé au quai.
- c) Rencontrer et consulter des intervenants au sujet des conditions et des stratégies actuelles du marché afin d'aborder les enjeux actuels. La consultation doit prendre en compte tout le homard canadien et américain (même espèce et mêmes marchés) et examiner de façon distincte le marché du homard vivant et du homard transformé, ainsi que la combinaison des produits.
- d) Fournir des conseils stratégiques aux provinces sur les initiatives de commercialisation afin



d'accroître la demande de homard canadien à l'échelle mondiale.

e) Recommander des options pour l'établissement d'un ou plusieurs systèmes officiels grâce auxquels l'industrie connaîtrait le prix payé aux pêcheurs avant le débarquement.

f) Tout en respectant les principes relatifs aux propriétaires exploitants et à la séparation de la flottille, offrir des conseils sur un plan d'action justifié que les gouvernements et l'industrie pourraient mettre en œuvre pour stabiliser, puis augmenter, le prix payé aux pêcheurs, tout en garantissant un retour juste aux autres activités impliquées dans la chaîne de valeur du homard.

Structure des membres :

Les membres du Groupe d'experts sont les suivants :

Nouveau-Brunswick : Gilles Thériault

Nouvelle-Écosse : John Hanlon

Île-du-Prince-Édouard : Lewis Creed

Les provinces assureront les services de secrétariat du Groupe d'experts et les coûts seront partagés. Une réunion initiale du Groupe d'experts avec les Sous-ministres de chaque province permettrait de discuter et de déterminer la nature du soutien et des ressources nécessaires.

1.2 Principes d'engagement

Étant donné l'importance de l'industrie du homard dans les Provinces maritimes et le besoin d'aborder des enjeux essentiels en peu de temps, le Groupe d'experts a dû faire des choix en ce qui concerne la manière de mobiliser les nombreux participants de l'industrie. Pour y parvenir, nous nous sommes engagés à respecter les principes directeurs suivants afin d'atteindre les objectifs qui nous ont été fixés.

1. Le Groupe d'experts invite des représentants des principales organisations de pêcheurs reconnues à des réunions dans leur province d'origine. Le Groupe d'experts recommande aux représentants de prendre le temps de délibérer sur les discussions des réunions et de transmettre par écrit leur point de vue.
2. Le Groupe d'experts invite les principaux transformateurs de homard ou les principales organisations de transformateurs de homard, de même que les représentants des acheteurs, à une réunion dans leur province d'origine. Le Groupe d'experts recommande aux représentants de prendre le temps de délibérer sur les discussions des réunions et de transmettre par écrit leur point de vue.
3. Le Groupe d'experts invite des représentants des Premières nations des Provinces maritimes participant à la pêche au homard à un échange d'idées avec le Groupe d'experts sur des enjeux pertinents.
4. Tous ceux qui ne sont pas directement invités à une réunion du Groupe d'experts, mais qui souhaitent remettre une présentation relative au travail du Groupe d'experts, peuvent



le faire par écrit. La date limite de réception des présentations écrites était le 23 août. Le Groupe d'experts s'est engagé à lire toutes les propositions et à les prendre en compte au cours des délibérations. La reconnaissance des soumissions sera incluse dans le rapport final du Groupe d'experts.

5. Toutes les réunions du Groupe d'experts ne seront ouvertes qu'aux invités.

1.3 Mobilisation

Le Groupe d'experts considère que la « phase de mobilisation » est la composante la plus importante de notre examen. Les pêcheurs et les membres du secteur terrestre étaient bien préparés et prêts à parler ouvertement de leur industrie lors de nos réunions. Les débats se sont toujours déroulés dans le respect et dans le calme. Les discussions sur les enjeux étaient réfléchies et franches.

Plus de 50 réunions ont eu lieu avec près de 200 personnes et entreprises; nous avons également reçu 30 soumissions et lettres par écrit. Dans la section suivante de notre rapport, nous faisons part de certains commentaires reçus au cours de ce processus de mobilisation. Ce faisant, nous espérons que nous donnerons au lecteur une idée de la portée des enjeux dont il est question et de la complexité des relations dans ce domaine.



Partie 2 : Ce que nous avons entendu

Comme nous l'avons mentionné plus haut, le Groupe d'experts a organisé de nombreuses rencontres avec les membres de l'industrie. Nous avons entendu divers commentaires et interventions de différents secteurs. Nous voulions donner une idée de ce que l'industrie avait à dire à ceux qui n'ont pas participé à nos discussions. Nous les présentons ici sans jugement ni critique. Nous indiquons la source uniquement lorsque cela renforce une déclaration. Ces commentaires ne sont qu'une partie de ce que les membres de l'industrie avaient à nous dire et nous souhaitons affirmer clairement que tous les commentaires que nous avons recueillis ont guidé la réflexion et les recommandations ultérieures du Groupe d'experts.

2.1 Renseignements sur le marché

Nous devons savoir ce qui se passe sur le marché.

Nous avons besoin de communication et de transparence; les pêcheurs vivent de rumeurs.

Mon principal problème, ce sont les faussetés qui circulent dans l'industrie du homard.

Il est temps que tous les participants acceptent que chaque homard pêché est différent des autres. Ils ne peuvent pas tous être exportés vivants vers la Chine et il ne faut pas qu'ils soient tous transformés en chair et en queues de homard. Les taux de rendement, la dureté de leur carapace et les niveaux de protéines dans le sang sont différents.

L'industrie a besoin de la création d'un organisme indépendant et confidentiel qui assurera le suivi des données sur les prises et l'inventaire en temps opportun. Ces données doivent être accessibles aux principaux intervenants de l'industrie pour que des décisions opportunes et appropriées puissent être prises.

2.2 Commercialisation

Nous n'assurons pas la commercialisation du homard, nous le vendons simplement.

Nous devons commercialiser le homard au Canada.

L'achat à bas prix et la vente des volumes à des marges faibles mènent tout droit à la ruine.

Ce sont les pêcheurs qui doivent payer pour cela, car ce sont eux qui profitent le plus de la commercialisation de produits génériques.

Les prix de plus en plus bas offerts par nos vendeurs qui cherche de nouveaux débouchés est un réel problème dans le marché chinois.

Il nous faut davantage de produits du homard attirants pour le consommateur.

Si une taxe est introduite pour la commercialisation de produits génériques, il faut impérativement un plan d'affaires et une certaine responsabilisation.

Nous devons continuer à enseigner aux chefs la façon de préparer le homard.



La Chine est un bon marché, avec un potentiel réel, mais il faudra 10 ans pour le développer.

Toutes les entreprises investissent dans la commercialisation.

Le homard n'est pas gras, il est écologique et il offre des protéines propres.

Nous devons rendre le homard plus attrayant pour les plus jeunes (en utilisant les médias sociaux).

Les produits à valeur ajoutée et transformés offrent plus de débouchés.

Les limites financières des usines de transformation en ce qui a trait à l'achat de matières brutes à un taux de prises alarmant, jumelées à la transformation et au maintien des inventaires, sont probablement les principaux dénominateurs communs de l'instabilité du marché.

Les gens ne doivent pas oublier que nous faisons partie de l'industrie alimentaire, et non pas seulement de l'industrie de la pêche.

Comme cela est courant au Canada, la promotion du homard relève de différents ministères fédéraux et provinciaux, ainsi que du Conseil canadien du homard, de quelques groupes de pêcheurs et d'entreprises privées. Ces efforts doivent être mieux coordonnés.

Une stratégie de commercialisation efficace, bien financée et dynamique doit être élaborée à l'échelle nationale et internationale dès maintenant! Cela doit être fait indépendamment des acheteurs, car ils ont tendance à vouloir protéger leurs intérêts au détriment de ceux des pêcheurs.

2.3 Qualité

La compétitivité diminue la possibilité de faire les choses bien.

Auparavant, nous recherchions du bon homard et maintenant nous recherchons le volume.

Nous achetons la « caisse mystérieuse de homard » en ne connaissant pas la qualité du contenu.

Améliorer la qualité, réduire les volumes, marquer d'un V les grosses femelles, retourner les homards amputés et ceux à carapace molle à la mer et permettre la combinaison de permis.

Toute l'industrie profiterait énormément de la possibilité de séparer les prises en fonction de normes d'évaluation de la qualité et de la différenciation fiable des prix en fonction des différentes normes de qualité.

Le meilleur endroit pour conserver le homard, c'est au fond de la mer.

Les homards devraient être manipulés de la même façon qu'un œuf frais.

Mon poste d'achat ressemble plus à une zone de triage en raison de la mauvaise qualité.

Nos actions doivent être exécutoires; réversibles; concerner la flottille actuelle; être réparties de manière homogène dans les zones de pêche au homard; et être moins coûteuses pour la flottille.



Les quotas quotidiens ont eu des conséquences sur la qualité; les pêcheurs conservaient les homards dans de mauvaises conditions.

Faites attention lorsqu'il est question de qualité, car c'est un autre moyen pour les acheteurs de nous voler.

En ce moment, les pêcheurs construisent des casiers pour conserver les homards dans les zones de pêche l'an prochain.

Une réduction de la quantité entraîne l'augmentation de la qualité.

Vision : qualité contre quantité

2.4 Gestion

Il devrait y avoir des quotas annuels et pas de saisons.

Les pêcheurs devraient pouvoir combiner deux permis sur un même bateau.

Le homard est une ressource qui appartient à tous et Pêches et Océans Canada a la responsabilité de la gérer de sorte qu'elle profite aux Canadiens.

Pourquoi l'industrie de transformation n'a-t-elle pas son mot à dire sur la date d'ouverture de la saison?

Il faut un nouveau programme de rationalisation pour éliminer davantage de pêcheurs.

On ne veut pas de quota sur le homard dans notre zone de pêche du homard. Nous craignons qu'un quota sur le homard mette sérieusement en péril la pêche par propriétaire exploitant, or c'est ce qui fait vivre nos collectivités côtières.

La modification des dates d'ouverture et de fermeture refléterait les habitudes de migration du homard et répartirait les prises. Une telle mesure permettrait sûrement d'améliorer le prix au débarquement pour nos pêcheurs.

Nous nous inquiétons du fait que nous n'avons pas pu modifier notre saison du homard. Chaque proposition que nous avons faite à Pêches et Océans Canada pour modifier notre saison a été rejetée, généralement en raison de la pression politique des districts voisins. Le rôle du gouvernement devrait être de favoriser la résolution des conflits et non pas de refuser de s'engager lorsqu'il y a une différence d'opinion entre les districts.

Des mécanismes doivent être mis en place pour que les acheteurs au débarquement sans investissement à long terme dans l'industrie n'aient pas la possibilité de détériorer la valeur à long terme pour des gains à court terme.

Des acheteurs sans scrupule et des vendeurs à bon marché entrent dans l'industrie et la quittent comme bon leur semble pour des raisons qui leur sont propres, sans se préoccuper des collectivités côtières. Comme on le dit, leur bureau est installé dans une cabine téléphonique et leurs coûts indirects sont ceux des phares arrière de leur camion. Cela doit cesser!



Les décisions des pêcheurs sur les prises seraient une meilleure solution que les quotas imposés par le gouvernement. Un dialogue et une coopération significatifs sont nécessaires dans l'industrie.

Le modèle de consensus de Pêches et Océans Canada ne fonctionne pas.

Débarrassons-nous de la séparation de la flottille et allouons des quotas aux intervenants entrepreneurs de l'industrie qui font vivre des dizaines de petites collectivités du Canada atlantique.

Les débarquements doivent être contrôlés pour alimenter le marché de façon à ce qu'il puisse les gérer.

2.5 Communications/organisations

Celles-ci devraient être régulées par les provinces, pour forcer l'industrie à se concerter sur les prix.

Les changements et la stabilité des prix au quai dépendent des pêcheurs. Ces derniers peuvent réduire leurs dépenses en partageant un bateau entre deux pêcheurs, en réalisant des économies d'échelle par l'achat de carburant en vrac, en pêchant leurs appâts eux-mêmes et en les conservant, ainsi qu'en important leurs appâts.

Les pêcheurs doivent contrôler toutes leurs activités sur le quai et gérer la ressource tout au long du processus, jusqu'à ce qu'elle parvienne à l'usine de transformation ou à d'autres utilisateurs de homard vivant. C'est là où la relation entre les pêcheurs et les transformateurs commencera à se concrétiser.

La valeur du homard est telle que nous n'avons pas le droit à l'erreur. Un trop grand nombre de collectivités côtières dépendent de nous tous. Le moment est venu pour que les vrais leaders se mobilisent et dirigent cette industrie en vue d'un avenir prospère.

Les discussions doivent être ouvertes. Les pêcheurs et les acheteurs doivent communiquer entre eux et établir un prix minimal avant la saison.

Des changements doivent survenir et être provoqués par les pêcheurs; nous devons, sans rancune, affronter la réalité et diriger le changement! (Pêcheur)

Il y aura toujours un certain nombre de personnes en désaccord, peu importe ce qui est proposé.

Les intervenants du secteur du homard doivent cesser d'utiliser les médias pour parler des prix au débarquement et des préoccupations au sein de l'industrie. Ces conversations doivent rester

La plupart des participants comprennent la complexité des questions liées au secteur du homard. Si nous mettons l'accent sur la compréhension et l'éducation, la discipline, la commercialisation, ainsi que la promotion, et trouvons une façon d'officialiser le financement de ces initiatives, nous assisterons à de réels progrès dans la gestion de ces questions.



internes. Des processus doivent être élaborés pour s'assurer que l'information est communiquée à l'interne, uniquement dans le secteur.

Il n'existe pas d'organisations d'acheteurs, ni de restrictions sur qui peut faire l'achat de homard; par conséquent, on assiste à un important dumping de produits sur le marché en période de pointe de la pêche au homard. Chaque province et chaque entreprise souhaitent vendre des homards, en leur propre nom, en offrant des prix inférieurs aux concurrents.

Il serait profondément naïf de s'attendre à ce qu'une coopération à l'échelle de l'industrie ainsi qu'une confiance mutuelle découle des travaux de ce Groupe d'experts, mais c'est pourtant un objectif qui doit être recherché.

2.6 Taille de la carapace

Etablissant la taille minimale à 3 1/4 po pour qu'ils peuvent être expédiés vivants aux États-Unis, ou encore, être utilisés pour leur queue de grande taille.

La transformation d'un homard de grande taille est moins coûteuse que celle de deux petits homards. (Transformateur)

Les petits homards de conserverie des Maritimes sont problématiques pour notre industrie. Nous sommes très inquiets de leur incidence négative sur le homard du Québec. (Province et industrie du Québec)

Augmentation progressive de la taille minimale pour tout le Golfe, afin d'atteindre des homards de 77 mm dans les trois prochaines années, à compter de 2014. (UPM)

Ne pas faire de recommandation touchant l'augmentation de la taille de la carapace dans la ZPH25. (PEIFA)

2.7 Généralités

Il nous serait impossible d'exploiter nos usines sans travailleurs étrangers.

Pour que les pêcheries soient durables, nous avons besoin de pêcheurs durables.

Les négociants vivent dans les collectivités côtières et s'investissent dans celles-ci.

Nous avons besoin d'une industrie qui attirera de jeunes travailleurs.

Les faibles entreprises rendent les choses plus difficiles pour les pêcheurs; sans fonds de roulement, l'écoulement de produits est nécessaire pour maintenir une encaisse.

Notre problème tient aux prix et non aux ressources.

Tous les membres de l'industrie doivent pouvoir bénéficier d'un rendement équitable. Le seul secteur ne pouvant appliquer les prix au débarquement pour ajuster ses pertes est celui des pêcheurs de homard. Cette situation doit changer!



Pour la première fois, de nombreux pêcheurs de l'Est du Nouveau-Brunswick ont réalisé un seuil de débarquement de homard de 15 000 à 20 000 lb, seuil auquel il serait normalement possible d'exploiter une entreprise durable, mais les prix sont actuellement ceux des années 1980, alors que les coûts d'exploitation sont ceux de 2013.

L'industrie a prospéré pendant de nombreuses années grâce au taux de change Canada/É.-U., mais ce n'est plus le cas.

Je ne sais jamais quelle quantité de homard que je vais devoir acheter de mes pêcheurs.
(Transformateur)

Nous n'étions pas prêts pour les plus hauts niveaux de capture au monde, cette année.

Avant notre saison du printemps, deux courtiers du Canada ont inondé le marché chinois d'une vaste quantité de homard, à un prix de un à deux dollars inférieur au prix qui avait été payé. Nous croyons que ces actions étaient calculées et délibérées. Les acheteurs prétendent ne pas participer à la collusion, pourtant lorsque les prix au débarquement sont établis dans notre secteur, ils paient tous le même prix.

Je participe à l'industrie des pêches de façon intermittente depuis les années 1970. Rien n'a changé depuis cette époque. Il s'agit probablement du pire (juron) emploi qui soit aujourd'hui. Une journée après la fin de la saison, il est impossible d'acheter un homard à moins de cinq dollars la livre. Curieux, non?

J'ai entendu dire qu'une importante entreprise américaine avait connu une saison du printemps très occupée en ce qui a trait à l'achat de permis et de livres de homard sur la côte sud. Pas moins de 11 permis ont été acquis en quelques mois. Ces permis sont exploités conformément à un accord de fiducie au nom du vendeur, ce qui est totalement contraire à la politique du propriétaire-exploitant. Pourquoi le MPO ne procède-t-il pas à l'application de la politique?

Il existe un consensus général dans l'industrie selon lequel le prix au débarquement est déterminé par une petite élite d'importants courtiers et transformateurs qui s'entendent sur un prix et qui, grâce à leur puissance économique, obligent les autres acheteurs à emboîter le pas.

De quel droit ces acheteurs de homard contrôlent-ils les prix comme ils le font à l'heure actuelle?

Ce regroupement a donné lieu à une diminution du nombre de « véritables » acheteurs. Seul ce puissant regroupement dirige donc le marché et cela occasionne une diminution constante des prix pour les pêcheurs. Ces faibles prix ont été attribués à la récession, à des stocks excédentaires de homard, à une commercialisation déficiente, ou encore, à une basse qualité; bref, tout sauf au monopole du pouvoir d'achat.

Un examen de la structure d'acheteurs mandatés est requis; la structure actuelle ne permet pas l'exploitation de la valeur de tous les maillons de la chaîne d'approvisionnement.

Soyez le dernier groupe à étudier l'industrie du homard.



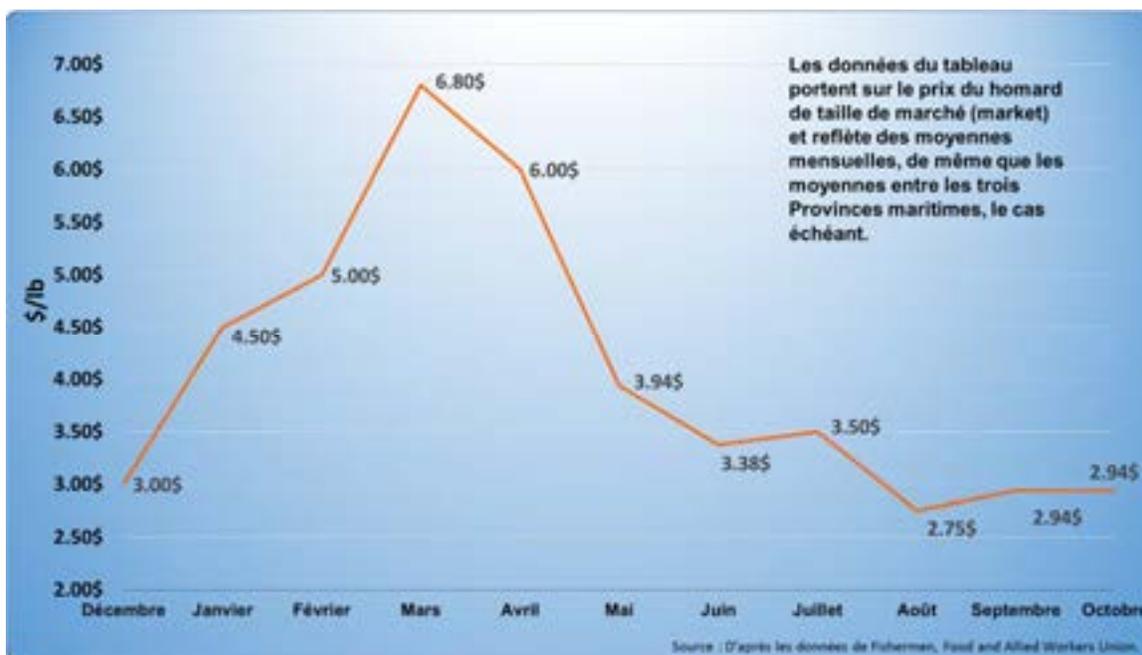
Partie 3 : Constatations et analyses du Groupe d'experts

3.1 Diminution des prix : les prix de 2013 correspondaient-ils au marché?

De nombreux membres de l'industrie ont signalé au Groupe d'experts que le phénomène de diminution des prix n'était pas récent, mais qu'il avait commencé en 2008, au moment de la chute de l'économie mondiale. En outre, de nombreux intervenants ont estimé que l'époque à laquelle les questions faisaient référence semblait sous-entendre que la diminution des prix était attribuable à des enjeux liés à la région du Golfe (ZPH du sud du Golfe), ainsi qu'à des préoccupations touchant la transformation.

Le Groupe d'experts reconnaît la pertinence de ces commentaires et a clairement communiqué que la diminution des prix devait faire l'objet d'un examen, car elle vise le marché des homards vivants autant que celui des produits transformés. Dans cette optique, nous devons aussi prendre en considération la diminution de prix survenue en novembre et en décembre 2012, époque à laquelle une importante activité de pêche est survenue, visant uniquement le homard de taille commerciale, mais d'autres catégories de produits ont finalement été vendues, pour le marché des homards vivants et celui de la transformation.

Figure 1 : Prix moyens mensuels du homard – décembre 2012 à octobre 2013



3.1.1 Contexte – Baisse soudaine des prix

En réponse à cette question précise, le Groupe d'experts a entendu les réflexions de plusieurs intervenants de l'industrie au sujet de la façon dont les prix au débarquement au printemps 2013 ont été fixés. Tentative d'explication en plusieurs points :



- En 2011, le marché de homard-glaçon était solide et les prix ont augmenté au cours de la saison.
- La saison du printemps 2012 a connu des débuts difficiles en raison de conditions météorologiques défavorables et, en conséquence, la demande de homard a augmenté et le prix à la livre a atteint cinq dollars (augmentation de plus de 20 %).
- En raison d'une forte demande de homard-glaçon en 2011, les producteurs ont continué de procéder à l'emballage de ce produit en 2012.
- La valeur de l'euro a chuté de 20 % en 2012.
- La combinaison du prix élevé payé pour le produit, ainsi que la chute de la valeur de l'euro, ont fait en sorte que les producteurs se sont vus incapables de vendre à profit, ces homards sont donc restés en stock.
- Les débarquements au Canada ont continué d'être forts au printemps 2012, et les prix sont demeurés élevés.
- L'afflux de homards du Maine (à carapace molle) vers les transformateurs canadiens de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick a commencé beaucoup plus tôt qu'à l'ordinaire, avec des débarquements extraordinairement plus nombreux, ainsi qu'à un prix beaucoup plus bas. Cette situation, combinée au niveau élevé de débarquements dans la ZPH25, a donné lieu à une réduction des prix qui s'est maintenue à l'automne 2012.
- Lorsque la pêche au homard dans le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse a commencé, les prix étaient déjà à la baisse. Au moment où la pêche a commencé (généralement le marché du homard vivant), le volume de débarquements était très élevé. L'incapacité de l'industrie côtière de gérer les volumes de débarquement et le pourcentage de homards à carapace molle capturés ont donné lieu à un pourcentage élevé de produits utilisés aux fins de transformation, dont le prix avait déjà été diminué, en raison du volume élevé de homards du Maine, et du niveau élevé de débarquements dans la ZPH25.
- Les débarquements du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse sont demeurés élevés et ont continué d'être constitués d'un volume élevé de homards à carapace molle. Un niveau très élevé de homards du Maine à carapace molle plus tôt à l'automne a également contribué à la baisse des prix de ce produit.
- Cette situation a été davantage compliquée par la diminution de la demande et des prix du marché pour d'autres formes de homard transformé (à savoir, queues congelées, chair de pinces, de segments, etc.)
- Juste avant le début de la saison 2013, certains intervenants détenant des stocks de homard ont écoulé leurs marchandises à rabais, aux fins de vente rapide, ce qui a également contribué à la baisse générale des prix du homard sur le marché.



Conclusion

Comme nous l'avons précédemment mentionné, le Groupe d'experts a rencontré de nombreux différents intervenants de l'industrie, et ceux-ci ont tous été appelés à répondre à cette question. Nous avons obtenu plusieurs explications détaillées et uniformes au sujet de la série d'événements ayant une incidence sur les prix de 2013.

Les facteurs susmentionnés ont été examinés et se sont avérés crédibles. Les descriptions des différents scénarios interreliés sont, en grande partie, connu du public. Le Groupe d'experts estime que la série d'explications constitue une description, une interprétation et une justification des événements, fournissant une explication raisonnable de ce qui est survenu quant aux prix du homard au printemps 2013.

3.1.2 Contexte – Les prix payés en 2013 correspondaient-ils à l'état du marché?

Les facteurs suivants ont été pris en considération dans l'analyse de la question : *Les prix payés en 2013 correspondaient-ils à l'état du marché?*

- **Taux de change**

Un des facteurs les plus importants dans la détermination des prix au débarquement de homard payés dans les Maritimes est le taux de change Canada/États-Unis. Pour illustrer cette idée dans le contexte actuel, prenons en considération un prix de 3,50 \$ payé en 2013, assujetti au taux de change Canada/États-Unis de 2002, lorsque le dollar canadien valait 0,65 \$ américain; en dollar canadien, ce prix équivaldrait à 5,38 \$ la livre.

Le taux de change d'autres devises est aussi un facteur pertinent en ce sens; toutefois, au moins 80 % des homards canadiens sont vendus aux États-Unis, et cette situation requiert également notre attention. Le tableau suivant illustre l'incidence différentielle historique des taux de change Canada/États-Unis sur les ventes de homard vivant aux États-Unis. En 2002, par exemple, les exportations canadiennes de homard vivant aux États-Unis étaient évaluées à environ 265 millions de dollars américains. Cette valeur a été subséquemment convertie à environ 415 millions de dollars canadiens, ce qui constitue un différentiel de plus de 150 millions de dollars canadiens, que l'industrie ne perçoit pas aujourd'hui, en raison des parités relatives dans les taux de change. De la même façon, environ 170 millions de dollars canadiens de homard transformé ont été gagnés en 2002, une somme qui n'apparaît pas dans les données d'aujourd'hui (non indiquée).



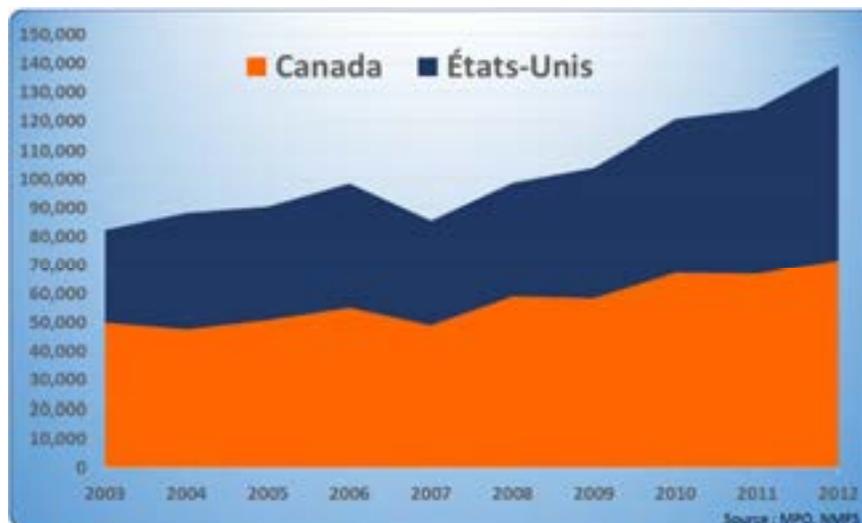
Figure 2 : Valeur du taux de change pour les exportations de homard vivant aux États-Unis



- **Niveaux élevés de captures et de débarquements**

De niveaux élevés de débarquements au Canada et aux États-Unis ont une incidence importante sur les prix du marché mondial. Le fait que les débarquements globaux de *Homarus americanus* soient passés d'environ 190 millions de livres en 2007 à plus de 300 millions de livres en 2012 (augmentation de 63 %) est édifiant.

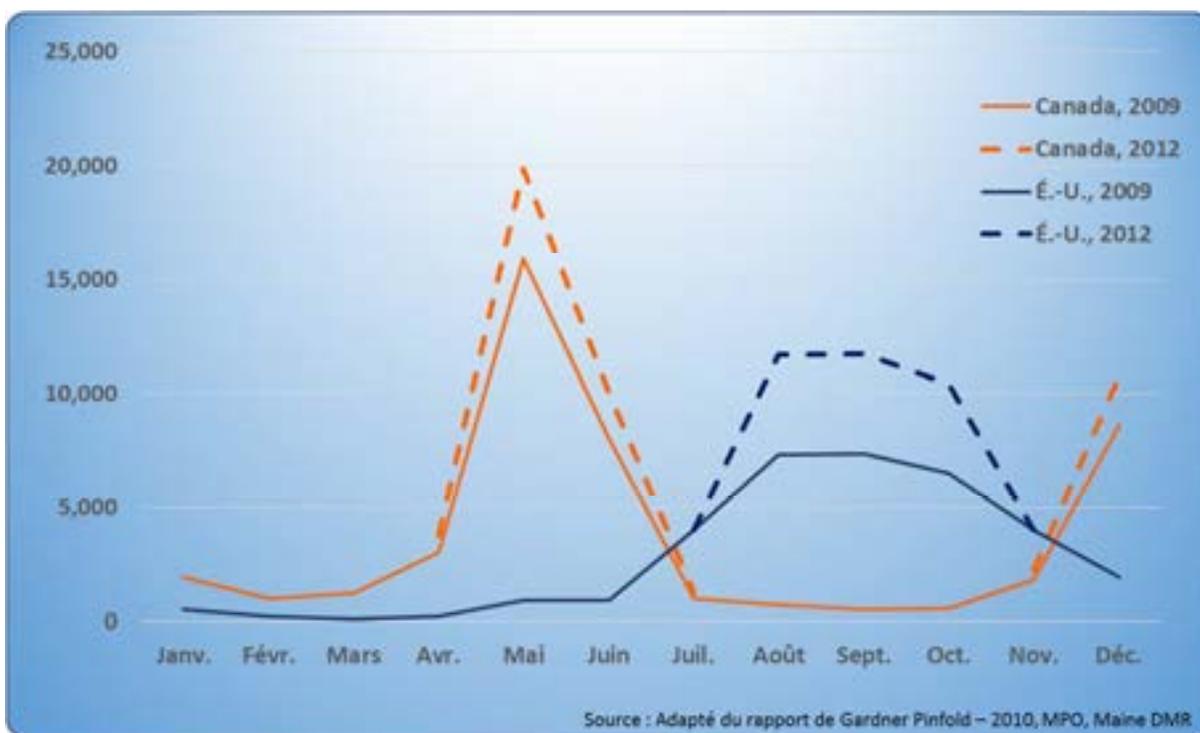
Figure 3 : Total des débarquements au Canada et aux États-Unis (tonnes métriques)



L'incidence de cette énorme augmentation des débarquements de homards sur le marché est en outre compliquée par le taux de débarquements au cours des semaines d'ouverture dans presque toutes les zones de pêche au homard de l'Atlantique. Trois périodes de débarquement majeures surviennent au cours de l'année, qui correspondent à l'ouverture d'importantes pêches au homard. Celles-ci surviennent (i) à la fin avril et au début mai, lorsque les pêcheries du Golfe, du Québec et de Terre-Neuve commencent, que les pêcheries de l'Est de la Nouvelle-Écosse sont en cours d'activités, et que les pêcheries du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse et de la baie de Fundy au Nouveau-Brunswick sont toujours en cours; (ii) du mois d'août au mois d'octobre, lorsque les pêcheries du Maine présentent généralement leurs niveaux de captures les plus importants; et (iii) à la fin novembre et en décembre, à l'occasion de l'ouverture des zones de pêche au homard du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse, et ce, particulièrement dans la ZPH34.

Le tableau suivant montre les débarquements saisonniers aux États-Unis et au Canada en 2009 (ligne continue) ainsi qu'une estimation de l'augmentation des débarquements en 2012 (ligne pointillée). Les débarquements au Canada ont augmenté d'environ 18 % en 2012 par rapport à 2009, alors que ceux des États-Unis ont augmenté de 36 % en 2012 par rapport à 2009, s'ajoutant au niveau élevé de débarquements survenant dans l'industrie au cours des périodes d'août et de septembre, ainsi que de décembre 2012.

Figure 4 : Stocks saisonniers de homard (tonnes métriques) – Projection de 2009 et 2012



Dans les récentes années, les débarquements au cours des semaines d'ouverture des pêcheries dans la ZPH34 étaient tellement élevés que dans certains cas, les acheteurs n'étaient pas en mesure de gérer les volumes extrêmes, et ont simplement expédié les homards non classés aux fins de transformation. Par conséquent, le prix payé pour ces homards ne reflétait pas le prix du



marché du homard vivant, qui est généralement plus élevé. En outre, d'importantes pertes sont survenues en raison de l'incapacité de l'industrie de gérer correctement une telle quantité de homards sur une si courte période.

Au printemps dernier, dans le Golfe, une situation similaire s'est produite, lorsque de nombreuses ZPH ont connu des débarquements si importants que les acheteurs et les transformateurs étaient incapables de correctement gérer les volumes. Les transformateurs ont dit avoir eu à liquider toute la marchandise reçue dans les formes de produits les plus rapides et plus faciles (habituellement les moins coûteuses), uniquement pour gérer les stocks. L'incapacité d'obtenir la valeur optimale de ces homards contribue à la perte de valeur pour l'industrie, ainsi qu'aux prix inférieurs payés aux pêcheurs.

En vue de tenter de maîtriser cette situation, les pêcheurs se sont vus imposer des limites quotidiennes de capture, ou ont été assujettis à des journées « sans achats », une situation précédemment inusitée dans de nombreuses zones. Certains pêcheurs ont commencé à tenir des stocks de homard de différentes façons, ce qui a donné lieu à une diminution de la valeur ainsi qu'à des pertes supplémentaires de revenus, en raison de qualité inférieure.

- **Diminution de la capacité de transformation**

Le secteur de la transformation présente des signes importants de difficultés depuis les dernières années, le nombre de transformateurs totalement actifs étant passé de 40 au début des années 2000 à moins de 20 en 2013. Cette diminution de la capacité provoque un ralentissement important dans la chaîne de valeur, car moins de transformateurs tentent de maintenir un rythme proportionnel aux stocks, particulièrement dans les périodes de pointe.

La situation actuelle mène le Groupe d'experts à croire qu'en dépit de certains commentaires laissant entendre le contraire, il existe des indications claires selon lesquelles ce secteur est exploité en générant des marges très fines. Ce commentaire, entendu plusieurs fois au cours de nos réunions fait en sorte que la question mérite notre attention. « Si les transformateurs gagnent autant d'argent que les pêcheurs l'affirment, pourquoi un si grand nombre ferment-ils leurs portes? »

- **Coopératives**

En vue de tenter de déterminer si le prix payé au printemps 2013 correspondait au marché, le Groupe d'experts a également examiné les prix payés aux pêcheurs par les coopératives détenues et exploitées par des pêcheurs. Des comparaisons directes étaient difficiles à faire, car, dans la plupart des cas, les coopératives géraient elles-mêmes leurs propres stations d'achats, ce qui signifie que les coûts liés à l'achat pour ces pêcheurs incluaient uniquement les coûts réels et ne comprenaient pas les profits générés par les acheteurs à commission. En outre, une coopérative a payé un prix de base au cours de la saison, plus les dividendes plus tard dans



l'année, qui comprenaient des profits pour toutes les espèces gérées. Dans ces cas, la détermination du prix uniquement lié au homard était difficile.

Néanmoins, selon nos constatations, dans l'ensemble, et compte tenu des différences, le prix payé par les coopératives à leurs membres était comparable à celui payé aux pêcheurs d'autres secteurs.

Incidence sur la structure de l'industrie

Dans les Provinces maritimes, il est pratique commune que le prix au débarquement ne soit pas connu tant que les pêches n'ont pas commencé. Dans certains cas, il faut attendre une semaine ou 10 jours pour que les pêcheurs sachent combien ils recevront pour leur capture. Ce délai dans l'établissement des prix pousse les pêcheurs à mettre en mer leurs cages et à espérer qu'ils recevront un prix pouvant couvrir leurs coûts, et générer des profits. Cependant, une fois les prix fixés, que les coûts liés à la mise en mer de leur cages sont encourus, et que ceux-ci capturent des homards, le pêcheur n'a aucun moyen d'annuler ses dépenses et doit continuer de pêcher, peu importe le prix final.

Cet ancien système donne lieu à une atmosphère où la rumeur domine et où la méfiance est omniprésente, ce qui mène habituellement à des relations tendues entre les secteurs, qui devraient plutôt travailler en collaboration. À mesure que ces relations se détériorent, la place publique fait office de lieu où laver son linge sale. Ces échanges publics projettent généralement une image de pêcheries en crise, ce qui est souvent inexact. De tels débats publics peuvent souvent avoir des répercussions négatives supplémentaires sur le marché du homard canadien.

- **Prix pondérés**

Nonobstant quelques exceptions, les pêcheurs des Maritimes sont généralement rémunérés pour le homard selon des prix pondérés. Cela signifie que les formes de produits de valeur inférieure, ainsi que le coût des pertes en cours de transport et de manutention, etc., est absorbé dans le débarquement. Bien qu'un pêcheur puisse capturer un produit de qualité supérieure et de valeur élevée, il absorbe les coûts de homards de qualité inférieure débarquée par les autres pêcheurs, ainsi que les pertes survenant à d'autres maillons de la chaîne de valeur. Ce modèle incite peu les pêcheurs à classer leur capture, ou même à en vérifier la qualité, de façon à obtenir la valeur optimale de chaque homard.

Que le marché ciblé soit celui du homard vivant ou des produits transformés, cette pondération des prix donne lieu à des captures mixtes devant être manipulées à plusieurs maillons de la



chaîne de valeur, ce qui donne lieu à une dégradation de la qualité, ainsi qu'à des produits de qualité inférieure obtenus de homards dont la valeur potentielle est supérieure. Ce modèle opérationnel fondé sur la « caisse mystérieuse de homard » influence indûment le prix du homard des Maritimes et déprécie l'industrie en général. Alors que de nombreux pêcheurs travaillent à améliorer la façon dont ils manipulent leurs captures, certains autres continuent de d'affirmer que s'ils reçoivent des prix pitoyables, ils livreront un produit de qualité pitoyable.



En vue de tenter de décrire la complexité de la chaîne de valeur du homard, nous fournissons le diagramme de flux ci-dessous, montrant les nombreux intervenants variés œuvrant maintenant au sein de l'industrie, ainsi que les différentes façons dont ils sont interreliés. Ce qui n'apparaît pas de façon évidente dans le diagramme suivant, mais qui vaut la peine d'être mentionné, est qu'il y a un coût associé à chaque transaction entre les intervenants de cette chaîne. La plus grande partie de ces coûts est relativement constante, à l'exception du prix payé aux pêcheurs. Dans certains cas, un homard peut passer par 6 ou 7 étapes, du pêcheur au client, chacune de ces étapes faisant augmenter le prix final.



3.2 Déterminer la viabilité et si un secteur peut influencer indûment le prix

3.2.1 Contexte – Seuils de viabilité

Afin de tenter d'évaluer des seuils de viabilité, nous avons déterminé que l'industrie dans les Maritimes ne peut être décrite, ni son prix évalué, en fonction d'un unique modèle opérationnel ou financier. Par exemple, certains pêcheurs peuvent réaliser d'importants investissements pour leurs permis et leurs bateaux, bien au-delà d'un million de dollars, alors que d'autres réalisent des investissements nettement inférieurs. De la même façon, les captures potentielles dans certaines ZPH moins productives peuvent constituer seulement une fraction des captures dans des zones comme la ZPH34.

Les pêcheurs sont en mesure de s'ajuster rapidement lorsque la situation le demande. Si les prix chutent, ils redoublent d'ardeur dans leurs activités de pêches, visent d'autres espèces, ou encore, occupent d'autres emplois hors-saison. Les récents prix inférieurs et le niveau élevé de débarquement ont donné lieu à des pêches fondées sur le volume pour augmenter les revenus, ce qui a une incidence sur la dynamique de l'industrie du homard et des marchés liés. Lorsque les volumes augmentent, les prix diminuent et les pêcheurs capturent de plus importants volumes. Laisée sans restriction, la capacité du modèle industriel d'obtenir la pleine valeur du produit est compromise et un cercle vicieux en découle, qui contribue à diminuer le prix davantage.

Les transformateurs se sont exprimés de façon uniforme au sujet de la difficulté de trouver des travailleurs et bon nombre ont affirmé que sans les travailleurs étrangers temporaires, ils ne seraient pas en mesure de mener leurs activités.

Le secteur côtier comprend également de nombreux différents scénarios sur le plan financier et des modèles opérationnels. Le secteur de la transformation génère des investissements de plusieurs millions de dollars dans des systèmes de production et de manutention modernes, ce qui est une exigence pour continuer de répondre aux nouvelles demandes du marché. En outre, les installations de stockage de pointe dans les Maritimes sont une importante nouvelle composante des pêcheries modernes, ayant la capacité de stocker des millions de livres de homards vivants.

Il semble toutefois clair, au vu du récent déclin du nombre d'exploitations de transformation de homard dans les Maritimes, que la difficulté de mener des activités profitables dans ce secteur demande un exploitant aux reins solides. Le caractère imprévisible des stocks globaux et les débarquements élevés sur de courtes périodes donnent lieu à une incapacité d'obtenir la valeur optimale du produit, ce qui a également pour effet de faire baisser le prix global.

L'affirmation selon laquelle les pêcheurs ont besoin d'un certain prix minimal par livre pour que leurs activités soient viables ne saurait être réaliste pour toute l'industrie, car ce prix minimal dépendrait de la situation de chaque entreprise. Un prix de trois dollars la livre pour capturer 60 000 livres de homard pourrait être très profitable pour un pêcheur, alors qu'un prix de cinq dollars la livre pour attraper 10 000 livres de homard pourrait ne pas l'être pour un autre pêcheur.



Par ailleurs, dans le même cas de figure, si le premier pêcheur dispose d'un investissement d'un million de dollars et que le second pêcheur n'a aucune dette liée à son bateau et à son permis, le second pêcheur pourrait être celui à qui la situation serait la plus profitable.

Il est bien sûr possible de choisir un chiffre que l'on jugerait raisonnablement viable pour tous les pêcheurs, par exemple, un chiffre rond de 10 dollars la livre, que les pêcheurs appuieraient volontiers. Toutefois, procéder de la sorte sans prendre en considération l'intégralité de la chaîne de valeur laisserait les autres intervenants de l'industrie gérer une situation ne tenant pas du tout compte de la réalité, ce qui serait par conséquent irresponsable.

Néanmoins, le Groupe d'experts est préoccupé par le fait que l'importance du coût de la pêche au homard est sacrifiée dans le modèle de fixation de prix actuel. Si tel est le cas, l'industrie ne peut survivre à long terme. En dépit de la variété de scénarios de financement décrits ci-dessus, il existe des coûts de base avec lesquels tous les pêcheurs doivent composer, liés au carburant, à l'équipement, aux appâts, aux travailleurs, etc. Ces coûts ont grandement augmenté dans les récentes années et, dans certains cas, sont cinq fois plus élevés qu'il y a 10 ans. Ces coûts supplémentaires mettent encore plus de pression sur les pêcheurs, pour ce qui est de l'obtention de prix favorables pour leur capture.

Aucun acteur de la chaîne de valeur, qu'il s'agisse de l'acheteur, du transformateur, du négociant ou du représentant, ne devrait s'attendre à ce que le producteur principal mène ses activités à perte, afin de leur fournir le produit qu'ils vendent pour réaliser leur marge de profit, peu importe à quel point cette marge peut être faible. À cette fin, il est essentiel que les personnes œuvrant au sein de l'industrie commencent à se pencher sur le coût de la pêche au homard, et en fassent une considération clé dans la détermination de la valeur de marché finale. Comme cela a été démontré plus tôt dans le présent rapport, il peut y avoir de nombreux intervenants prenant une part du gâteau, mais, à moins que la situation soit viable pour le producteur principal, les perspectives à long terme pour tous les éléments de la chaîne sont sombres.

Conclusion

Lorsque nous nous penchons sur la question des seuils de viabilité, le Groupe d'experts estime qu'il n'est pas possible de proposer un seul et unique prix au débarquement (raisonnable) qui assurerait la viabilité pour le secteur de la pêche au homard dans tous les cas de figure. Cela dit, si les prix étaient plus stables, et nous croyons qu'ils peuvent l'être, il serait beaucoup plus facile de prendre des mesures afin de rendre les opérations viables pour tout le monde. En outre, les coûts de base liés à la pêche au homard doivent être entièrement pris en considération dans la détermination d'un prix de base.



3.2.2 Contexte – La mesure dans laquelle un secteur peut influencer indûment le prix au quai

Dans quelle mesure un seul secteur de l'industrie peut-il influencer indûment le prix au quai? Beaucoup de représentants des divers secteurs de l'industrie avec qui nous avons discuté ont réagi avec irritation lorsqu'on a soulevé la question d'influence ou de manipulation indues des prix au quai. Certains ont considéré que c'était une insulte et une accusation de méfait, et ils ont répondu qu'il n'y avait pas de « complot ». D'autres ont estimé que c'était un « fait » et voulaient que le Groupe d'experts examine cette question par tous les moyens à sa disposition.

Lors de conflits comme celui qui s'est produit au printemps de 2013, il est inévitable qu'on fasse des allégations d'actions inappropriées contre certains secteurs de l'industrie. Les allégations que nous avons couramment entendues étaient du genre suivant : « les acheteurs fixent les prix », « les pêcheurs fixent les prix » et « les grands courtiers font délibérément du dumping de produits sur le marché pour faire baisser les prix avant le début de la saison ».

Les acheteurs discutent-ils entre eux du prix du homard avant et pendant la saison du homard? Bien que la concurrence soit forte dans ce secteur, nous ne pouvons que supposer que les acheteurs parlent entre eux du prix du homard. Dans n'importe quel domaine d'affaires, on peut s'attendre à ce que des concurrents parlent des prix et des marchés de leur industrie. C'est en substance la réponse que les acheteurs nous ont donnée lorsque nous leur avons directement posé la question. Ils ont également mentionné qu'ils discutent entre eux pour distribuer la matière première là où les capacités de traitement existent et pour s'assurer que tous les pêcheurs peuvent écouler leurs prises de homards.

On a demandé au Groupe d'experts d'imaginer ce que ce serait d'avoir dix prix différents au débarquement le même jour à un même port. Ironiquement, si les prix étaient différents, tous les pêcheurs voudraient le même prix, pourvu que ce soit le plus élevé. C'est évident. Tout pêcheur voudrait être payé le prix le plus élevé possible. Le problème est que toutes les prises ne se valent pas, certains homards ayant une valeur potentielle supérieure à d'autres. Ces homards devraient-ils tous avoir le même prix?

Certains pêcheurs avec qui nous avons parlé ont carrément dit qu'il existe des pratiques de fixation des prix. Toutefois, comme son mandat ne prévoit pas le pouvoir de mener ce genre d'enquêtes, le Groupe d'experts n'était pas en mesure de vérifier la véracité des allégations de cette nature. Par contre, il peut conclure que le système de prix actuel (ou plutôt l'absence d'un tel système) est de nature à favoriser des abus, avec presque aucun risque d'avoir à rendre des comptes. Ce qui est également clair, c'est que ce « système » permet la spéculation et attise la paranoïa. L'absence d'un processus ouvert de fixation des prix suscite les rumeurs et la méfiance, sans qu'on puisse faire la part des choses pour avoir l'heure juste. Les pêcheurs et le secteur terrestre ont dit qu'ils n'ont jamais rien connu d'aussi stressant que ce qu'ils ont vécu ce printemps.



Avant la création du Groupe d'experts sur les prix du homard dans les Maritimes, la province de l'Î.-P.-É. avait retenu les services du cabinet comptable MRSB à Charlottetown (dirigé par Colin Younker, l'ancien vérificateur général de l'Î.-P.-É.) pour examiner la question des prix du homard, tant du point de vue financier des transformateurs que de celui des acheteurs. Les résultats de cette étude n'étaient pas disponibles au moment de finaliser notre présent rapport.

Les acheteurs ou les transformateurs ont un point de vue sur l'établissement du prix au débarquement qui est très différent de celui des pêcheurs. Ils estiment qu'établir un prix est un processus complexe et d'autant plus difficile en raison de leurs relations traditionnelles avec leurs pêcheurs. Les acheteurs ont parlé de leur obligation d'acheter tous les homards capturés par les pêcheurs, peu importe le taux de change, ainsi que la quantité ou la qualité de la prise, les prix accordés ne variant que selon que les homards sont destinés aux marchés du vivant ou aux conserveries. Un acheteur a dit qu'il avait l'impression d'être « marié » à ses pêcheurs. Les acheteurs affirment que leurs plans d'affaires peuvent tomber rapidement à l'eau, si jour après jour les pêcheurs ramènent au quai des volumes élevés de homards.

Ce problème est d'autant plus accentué par l'impossibilité pour les acheteurs de savoir à quel point et à quelle vitesse le prix qu'ils offrent coïncident avec celui des autres acheteurs.

Quand il y avait moins de homards et que les acheteurs se livraient à une concurrence acharnée pour les acheter, les pêcheurs tenaient le haut du pavé. Maintenant que le homard est plus abondant, le pouvoir s'est déplacé vers les acheteurs.

Là encore, comme mentionné précédemment, les pêcheurs sont généralement payés un prix pondéré du homard. Cette pondération est fonction de la qualité inférieure de certains homards et des pertes lors du transport et de la manutention. Ce modèle de « caisse mystère » pèse indûment sur le prix du homard et contribue à dévaloriser l'ensemble du secteur.

Conclusions

Le Groupe d'experts est arrivé à la conclusion qu'il est tout à fait possible pour un seul secteur de l'industrie d'influencer indûment le prix au quai. Voici des exemples d'actions susceptibles d'influer sur le prix au quai.

- Pêcheurs

Débarquement de produits de mauvaise qualité, omission de classer les produits selon leur valeur, double pêche à l'intérieur du même sortie et volume élevé de débarquements pendant les hautes saisons de pêche.



- Acheteurs

Sans s'engager dans des investissements importants, certains petits acteurs font grimper les prix des produits de créneaux spécifiques ou revendent des produits de façon précipitée lorsque les marges sont faibles. Toutefois, cela se traduit généralement par l'alignement des prix, ce qui peut conduire à des prix supérieurs à ce que le marché peut absorber (situation négative pour tout le monde).

Mauvaises pratiques de manutention à terre.

- Transformateurs

Transformation de homards de qualité en produits de faible valeur.

Vente de produits à un prix faible pour trouver rapidement des liquidités, la marge de crédit étant trop faible.

- Courtiers

Vente de produits en entrepôt sous le prix coûtant pour faire face à des pressions financières.

Pousser les prix à la baisse pour faciliter la vente du produit.

Par conséquent, il règne un climat très répandu de méfiance entre les pêcheurs, les acheteurs, les transformateurs, les courtiers et les expéditeurs. Attiser des rumeurs ou des querelles sur la place publique est donc contre-productif. Les organisations de pêcheurs demandent publiquement des prix qui ne sont pas du tout compatibles avec la situation réelle. Les acheteurs ou les transformateurs se plaignent dans la presse de surplus et d'accumulation d'invendus. Ces actions ne font qu'accentuer la baisse des prix. Alors que les acteurs avisés du marché sont directement au courant de l'évolution des prix et attendent de pouvoir acheter au prix le plus bas possible, les acheteurs/transformaters/expéditeurs ne peuvent pas attendre, car ils doivent payer les pêcheurs toutes les semaines, leurs employés ou leur marge de crédit. Ils n'ont pas le luxe d'attendre.

Tout acheteur qui divulgue trop tôt le montant qu'il accepte de payer risque de voir son pêcheur se tourner vers un autre acheteur qui pourrait offrir 10 cents de plus.

Lors de chaque réunion, le Groupe d'experts a parlé du besoin de renseignements commerciaux exacts, opportuns et officiels sur les marchés du homard, qui aideraient à remédier à la situation actuelle. On a largement reconnu que ce genre d'information était cruciale pour l'industrie et que celle-ci devrait être disponible à tous les acteurs de l'industrie. Il est cependant important que cette information soit de qualité et pertinente et qu'elle réponde aux besoins de tous les secteurs de l'industrie.



Ce que nous décrivons rend compte de l'état actuel de l'industrie, telle qu'elle a évolué au fil de nombreuses années en s'adaptant et en réagissant aux différents changements de toutes parts. Tous les secteurs de l'industrie réagissent séparément et non en commun à l'évolution des perspectives biologiques, sociales, financières et économiques. Le manque actuel de renseignements officiels disponibles sur les conditions de commercialisation ne fait qu'alimenter la confusion et envenimer les relations, ce qui a pour résultat d'empêcher l'industrie d'unir ses efforts pour le plus grand bien de tous les participants. Le Groupe d'experts est encore d'avis que LES CHOSES N'ONT PAS BESOIN D'ÊTRE AINSI!

3.3 Commercialisation

Fournir des renseignements sur la situation actuelle au Canada et des conseils sur les initiatives de commercialisation pour accroître la demande pour le homard canadien dans le monde entier.

3.3.1 Place actuelle du Canada sur les marchés mondiaux de homard

Nous avons discuté avec de nombreux secteurs de l'industrie au sujet du climat du marché du homard en général et du homard canadien en particulier. Voici la liste des différents facteurs qui, selon l'industrie, pèsent sur les prix du homard.

- Volume élevé de prises au Canada et aux États-Unis
- Valeur du dollar canadien par rapport aux autres monnaies, c.-à-d. le dollar américain, l'euro et le yen
- Persistance de la faiblesse du rendement économique globale sur les principaux marchés
- Absence de discipline de marché
- Besoin d'explorer le marché canadien
- Absence d'une stratégie coordonnée canadienne de commercialisation
- Nécessité d'augmenter le financement destiné à la commercialisation
- Nécessité d'établir des normes de qualité et des infrastructures
- Insuffisance de la capacité de fret aérien
- Manque de coordination entre les secteurs de l'industrie, les provinces et le gouvernement fédéral
- Industrie chinoise de la restauration non équipée pour traiter les produits du homard congelé, ayant l'habitude d'offrir du poisson frais ou de faire le commerce d'animaux vivants



- Infrastructures chinoises insuffisantes pour traiter de grandes quantités de homards vivants
- Potentiel énorme, mais très volatil du marché chinois
- Organisation fréquente de missions commerciales en Asie
- Soutien mitigé envers les missions commerciales qui ont été entreprises
- Grand potentiel d'expansion du commerce en Asie
- Réalisation d'investissements considérables sur le marché asiatique
- Existence d'autres régions à fort potentiel, notamment l'Europe, l'Inde et l'Amérique du Sud
- Diminution ou élimination potentielle des tarifs douaniers sur l'exportation de produits du homard en Europe, par suite à la signature de l'accord de principe de libre-échange avec l'Europe
- Augmentation de 4 à 5 oz de la taille minimale des queues sur les menus de la chaîne de restaurants Darden
- Transmission de renseignements partout dans le monde en quelques secondes grâce aux technologies de l'information modernes

3.3.2 Conseils sur les stratégies pour de nouvelles initiatives

Nous devons considérer comme une bonne chose les prises canadiennes et américaines de *Homarus americanus* qui s'élèvent actuellement à environ 300 millions de livres. S'il est vrai que le changement climatique, les interactions entre les espèces en adaptation avec ce changement et d'autres facteurs inconnus qui ont un impact sur les populations de homards, il faut reconnaître que l'augmentation spectaculaire des prises totales témoigne aussi des efforts fructueux de conservation de toute la chaîne des espèces et d'une gestion prudente et durable des homards par les gouvernements et l'industrie.

L'une des questions les plus importantes sur laquelle nous avons réfléchi est la question de la meilleure façon de commercialiser ce nouveau volume de homards canadiens. De toute évidence, lorsque l'offre dépasse la demande, la solution la plus simple est d'accroître la demande. C'est plus facile à dire qu'à faire. Néanmoins, le Groupe d'experts estime que dans le contexte mondial, des prises de 300 millions de livres de homard ne sont pas trop élevées, car, avec des initiatives de commercialisation appropriées et des investissements, il sera possible de trouver de bons marchés où écouler ce produit haut de gamme.

Bien qu'il puisse sembler simpliste de le dire, la commercialisation est sans contredit l'un des outils les plus importants dont disposent les producteurs de produits. Nous avons tous vu les bienfaits des grandes initiatives de commercialisation comme la campagne de marketing générique portant sur les œufs, le lait, la viande bovine et les bleuets. Si un message publicitaire lors du Super Bowl coûte des millions de dollars, c'est parce que la COMMERCIALISATION (PUBLICITÉ) DONNE DES RÉSULTATS!



Pour illustrer cette affirmation, nous présentons ci-dessous des extraits de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie des produits de la mer (TRCVIPM) – Groupe de travail sur l'alliance de commercialisation, octobre 2013, ainsi qu'un extrait d'un exposé intitulé *Evaluating the Economic Benefits From the Canadian Beef Check-Off*, qui a été préparé par John Cranfield, le 17 mars 2013.

En évaluant l'Alaska Seafood Marketing Institute (ASMI) et le Conseil norvégien des produits de la mer (CNPM), on a signalé ceci :

- Le sentiment général est que l'ASMI et le CNPM offrent un bon rapport qualité-prix.
- Le système de prélèvement est financé en grande partie par l'industrie.
 - ASMI - 0,5 % par dollar - Budget de 25 millions de dollars
 - CNPM - 0,75 % par dollar (0,25 % par dollar sur les produits traités) - Budget de 72 millions de dollars
- Des fonds publics sont versés en contrepartie du prélèvement imposé à l'industrie.
- ***L'industrie n'était pas initialement en faveur de la création de ces organismes, mais elle en est maintenant très satisfaite.***
- Les modèles étaient axés sur l'image de marque, la promotion, les renseignements commerciaux, la sensibilisation et la communication.
- Ces deux pays ont une image de marque à forte notoriété.

Avantages économiques du prélèvement sur les bovins canadiens

En moyenne, de 2005 à 2008, chaque dollar de prélèvement investi dans des activités de commercialisation et de recherche a rapporté 9 \$ aux éleveurs de bétail du Canada.

D'autres analyses ont démontré un sous-investissement des prélèvements dans la commercialisation et la recherche.

Les résultats démontrent que tout dollar additionnel investi dans la commercialisation et la recherche fait monter de 9 à 15 \$ les profits de l'éleveur.

Le Conseil de l'industrie de la moule du Canada est un autre bon exemple d'organisme qui a profité du pouvoir du marketing générique pour promouvoir l'industrie de la pêche locale. Le Conseil a été créé en 2009 comme une association de producteurs et de transformateurs dans le secteur de la culture des moules bleues à l'Île-du-Prince-Édouard, en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve-et-Labrador.

Le mandat du conseil était de promouvoir la consommation de moules en Amérique du Nord. En établissant un système de prélèvement volontaire par livre de moules cultivées, le Conseil a pu obtenir en contrepartie du financement auprès des gouvernements fédéral et provinciaux.



Il a mené une campagne de marketing générique sur quatre ans avec un budget de plusieurs millions de dollars. Les résultats indiquent une augmentation de 20 % des moules de l'Î.-P.-É. après plusieurs années de croissance nulle et de 30 % des moules de Terre-Neuve-et-Labrador. Ainsi, le prix touché par les producteurs de l'Î.-P.-É. a augmenté pour la première fois depuis de nombreuses années. Ces résultats sont d'autant plus impressionnants si on considère que le dollar canadien a augmenté de 25 points par rapport au dollar américain durant cette période.

Conseil canadien du homard

Chaque fois que le Groupe d'experts discutait de commercialisation lors de ses réunions, la question du mandat du Conseil canadien du homard (CCH) était évoquée. Pour mieux informer les lecteurs, nous présentons ici un résumé des étapes qui ont mené à la création du CCH et à l'établissement de son mandat et de sa structure. Nous présentons ensuite un aperçu de ce que nous avons entendu au sujet de la commercialisation et du rôle du CCH.

- En 2006, Agriculture et Agroalimentaire Canada a financé une étude comparative du homard, à la demande de la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie des produits de la mer, qui a débouché sur de nombreuses recommandations pour rehausser la compétitivité du secteur, notamment la création d'un conseil de commercialisation du homard. Ces initiatives ont été approuvées lors d'un sommet du homard, en 2007, ce qui a mené à la mise sur pied d'une Table ronde sur le homard.
- Le MPO, le Québec et les provinces de l'Atlantique étaient en faveur de la création du CCH. Selon un rapport ultérieur du Comité permanent des pêches et des océans de la Chambre des communes intitulé *La pêche au homard canadienne : prise dans la tempête du siècle*, les deux paliers de gouvernement et l'industrie devraient encourager la création d'un conseil multipartite de commercialisation, de recherche et de publicité pour promouvoir le homard canadien au pays et à l'étranger.
- Grâce à leurs efforts de collaboration, les gouvernements et les principaux intervenants de l'industrie du homard ont pu mobiliser le financement et établir les mécanismes de gouvernance nécessaires pour aider l'industrie à relever les défis actuels et futurs. Le CCH a été créé en 2009-2010. Il a tenu sa première assemblée générale annuelle en février 2010.
- Le mandat du CCH est de renforcer la valeur du secteur du homard canadien de façon durable, en prenant des mesures qui sont particulièrement importantes pour l'industrie, notamment les suivantes :
 - renforcer la position concurrentielle du secteur et améliorer la capacité globale du Canada pour répondre aux demandes changeantes des marchés;
 - améliorer l'accès aux marchés, grâce à des initiatives telles que la certification de la durabilité, la salubrité des aliments, la traçabilité, l'établissement de normes de classement de la qualité et la promotion de l'image de marque;



- promouvoir tous les segments de l'industrie au niveau régional, national et international, en s'appuyant sur des études de marché et des renseignements commerciaux;
- communiquer auprès de tous les segments de l'industrie, afin de favoriser la sensibilisation et une compréhension commune et d'instaurer la confiance;
- assurer la communication externe auprès des clients afin de bâtir une image de marque canadienne;
- faciliter les efforts visant à améliorer le rendement de l'industrie et la chaîne de valeur globale.
- Un conseil d'administration composé de 22 personnes qui représentent les Premières Nations (2), les pêcheurs (10) et les transformateurs/expéditeurs de homards vivants (10) de partout au Canada atlantique et au Québec se réunit régulièrement pour définir le plan de travail stratégique et les priorités du CCH. Les représentants des deux ordres de gouvernement siègent en tant que membres *ex officio*. Lors de l'assemblée générale annuelle, tous les membres du CCH ont l'occasion de l'aider à définir ses plans d'activités et de travail.

Bien que les commentaires de l'industrie sur le CCH étaient pour la plupart mitigés, beaucoup d'intervenants étaient très satisfaits des travaux qu'il accomplit jusqu'à ce jour. De nombreuses personnes de l'industrie étaient des membres actifs et des contributeurs financiers du CCH. Néanmoins, il y avait aussi un nombre important de membres de tous les secteurs de l'industrie qui ont exprimé des inquiétudes au sujet du CCH, estimant qu'il s'était trop éloigné de son mandat prévu de commercialisation et de promotion, en s'engageant dans d'autres domaines, comme la gestion de la pêche, qui n'entrent pas dans son mandat. En outre, beaucoup ont exprimé de la frustration face aux difficultés du CCH à trouver un financement permanent pour accomplir ses travaux. Le CCH consacre trop de temps et de ressources à la recherche de financement, alors qu'il devrait se concentrer sur son mandat de base.

Le Groupe d'experts a également entendu des plaintes selon lesquelles le CCH n'avait toujours pas établi un plan détaillé pour la mise en œuvre d'un programme de promotion et de commercialisation. On a également exprimé des inquiétudes concernant l'attribution des responsabilités pour un système de prélèvement, s'il est mis en place, et concernant le peu d'attention que le CCH a accordée jusqu'à ce jour aux produits transformés.

Tout cela étant dit, le Groupe d'experts estime que le CCH accomplit des travaux très importants et qu'il est bien placé pour poursuivre ces efforts. L'objectif principal et prioritaire du CCH devrait être d'assurer la commercialisation et la promotion du homard canadien. Pour accomplir ce travail, il doit bénéficier d'un soutien financier et se doter d'un cadre de planification et de responsabilisation clairement défini. Le Groupe d'experts estime que beaucoup des inquiétudes soulevées lors des réunions de l'industrie pourraient être apaisées si on clarifiait le mandat et le modèle opérationnel des activités du CCH.



Dans la présente section, nous avons tenté de nous acquitter de notre mandat de « *fournir des conseils stratégiques aux provinces sur les initiatives de commercialisation afin d'accroître la demande de homard canadien à l'échelle mondiale* ». Nous tenons à préciser que nous ne croyons pas que le Groupe d'experts est bien placé pour fournir de tels conseils. Des conseils sur des initiatives de commercialisation devraient provenir des experts dans le domaine de la commercialisation.

Nous tenons toutefois à souligner que le Groupe d'experts croit fermement qu'il est nécessaire de lancer une campagne de commercialisation et de promotion du homard canadien et de faire du marketing générique. Nous avons donné des exemples de campagnes de marketing générique qui ont connu beaucoup de succès. Nous avons également parlé du CCH, du travail qu'il a accompli et de l'importance qu'il poursuive ce travail et qu'on le soutienne, quoique peut-être dans une structure de planification et de responsabilisation transparentes.

Le message du Groupe d'experts est donc le suivant : la commercialisation est un outil extrêmement important qui donne des résultats et le CCH est bien placé pour aller de l'avant avec une initiative de promotion et de marketing générique, qu'il faut diriger, soutenir et financer correctement.

3.4 Options de systèmes formels pour l'établissement des prix pré-saison

Des opinions partagées ont été données au groupe d'experts concernant la mise en place d'un mécanisme officiel d'établissement des prix pré-saison. Dans la plupart des cas, les pêcheurs veulent connaître le prix auquel ils peuvent s'attendre pour leurs homards avant le début de la saison. Cependant, certains pensent que la mise en place d'un tel processus n'est pas réalisable, ou que le fait de fixer un prix ainsi ferait perdre toute possibilité de profiter du marché élargi s'il variait à la hausse. D'autres estiment que les acheteurs ne chercheraient qu'à obtenir le prix le plus bas possible durant leurs négociations. Quant aux grandes organisations de pêcheurs, certaines d'entre elles appuyaient le concept d'un mécanisme d'établissement des prix et d'autres non. Évidemment, l'une des raisons d'être sceptique était l'absence de tout type de détails à considérer.

3.4.1 Exemples d'établissement des prix tirés du rapport de Gardner Pinfold

Dans le rapport de 2010 de Gardner Pinfold, un certain nombre de modèles d'établissement des prix est décrit et analysé – les descriptions et analyses sont présentées ci-après.

Contrat ou collaboration

Des groupes de pêcheurs s'engagent par contrat pour fournir la totalité des homards aux expéditeurs et aux transformateurs au prix convenu à payer à l'ouverture de la saison, les prix pouvant être rajustés selon les changements dans les prix du marché. La transparence et le principe à livre ouvert sont requis.

- Avantages : partenariat plutôt que concurrence; fondé sur les gains réciproques; chaque pêcheur, expéditeur et transformateur définit les arrangements; simule une entreprise



intégrée; nécessite la transparence; appuie l'établissement de prix basé sur la qualité; appuie la planification de la production et le marketing.

- Inconvénients : dérogation aux prix concurrentiels; coopération difficile en raison de la méfiance; besoin de démontrer les gains réciproques; il faut du temps pour établir des ententes de partenariats; principe à livre ouvert est requis de la part des expéditeurs et des transformateurs; peut être ébranlé par la concurrence des acheteurs en gros.

Règlement de l'offre finale

Les parties reçoivent de l'information sur le marché d'un tiers indépendant et négocient le prix à payer à l'ouverture de la saison. L'impossibilité de parvenir à une entente donne lieu à un arbitrage où chaque partie présente une offre finale et l'arbitre (individuel ou groupe) en choisit une. Les prix sont rajustés à mesure que les conditions du marché changent.

- Avantages : approche structurée avec arbitrage au besoin; axé sur les intérêts; information détaillée sur le marché d'un tiers offerte aux parties; établit des prix minimums; prix spécifiques aux produits; favorise des prix au débarquement axés sur la qualité; permet des rajustements intra-saison.
- Inconvénients : changement important de la méthode éprouvée d'établissement des prix; période prolongée requise pour concevoir/obtenir l'acceptation; requiert une taxe pour payer l'analyse du personnel/du marché; nécessite des données de marché et de production permanentes; important appui de l'industrie exigé pour connaître du succès.

Formule fondée sur le prix du marché

Les parties développent une formule pour partager le prix du marché. La formule requiert des données sur le pourcentage des différents produits, les prix du marché, le rendement/la qualité, les taux de change et les coûts d'expédition/de transformation. Les prix peuvent être rajustés pendant la saison à mesure que les facteurs dans la formule changent (p. ex. taux de change, division des produits, rendement).

- Avantages : approche structurée fondée sur la formule; information sur le marché indépendant offerte aux parties; tous les secteurs acquièrent une connaissance des prix et des facteurs de coût; prix spécifiques aux produits; favorise des prix au débarquement axés sur la qualité; permet des rajustements intra-saison; devrait accroître la confiance entre les secteurs.
- Inconvénients : dérogation importante à la formation actuelle des prix; période prolongée probablement requise pour développer une formule d'établissement des prix propre aux secteurs/obtenir l'acceptation; nécessite la collecte continue de données de marché et de production (prix au débarquement/rabais, prix du marché, combinaison de produits, taux de change, rendement, qualité, coûts de production); peut être difficile d'accepter les prix propres aux secteurs en se fondant sur les différences dans le rendement et la qualité; peut nécessiter une taxe pour récupérer les coûts.



Vente aux enchères

Un processus d'appel d'offres ouvert où la quantité et la qualité constituent le fondement de l'offre. Il peut s'agir d'une vente à la criée ou d'une enchère électronique réalisée quotidiennement dans les principaux ports. La vente aux enchères est effectuée par le consortium des pêcheurs/des expéditeurs/des transformateurs.

- Avantages : processus ouvert et transparent; des prix fondés sur la qualité engendrent des incitations à la qualité; sensibilité aux changements dans le marché (prix en temps réel); peut entraîner des prix supérieurs pour les pêcheurs (élimine la commission de l'acheteur); restreint la capacité des acheteurs de rajuster le prix au débarquement; une qualité supérieure commande un prix du marché définitif supérieur.
- Inconvénients : résistance des pêcheurs; résistance des acheteurs au quai; investissement dans les installations d'entreposage; investissement dans la formation; conception/mise en œuvre; travail supplémentaire accompli par les pêcheurs.

Négociation collective

Les agents de négociation qui représentent les syndicats des pêcheurs ainsi que les expéditeurs/transformatrices négocient les prix au débarquement et d'autres conditions (p. ex. normes de qualités, horaires de livraison).

- Avantages : représentation large; approche connue; flexibilité pour les unités de négociation; les ententes peuvent englober d'autres aspects que le prix; établit un fondement pour les organisations de l'industrie.
- Inconvénients : réduit l'individualité; impopulaire dans certains secteurs; prend du temps à organiser; la conclusion d'une entente n'est pas garantie; nécessite une analyse professionnelle du personnel/du marché; requiert un mécanisme de rajustement périodique des prix.

3.4.2 Mécanismes actifs d'établissement des prix

Outre l'étude de Gardner Pinfold dont nous disposons, nos discussions avec l'industrie nous ont réellement permis d'examiner attentivement certains modèles actifs et opérationnels d'établissement des prix qui sont utilisés. De plus, des intervenants clés de l'industrie nous ont proposé d'autres mécanismes à prendre en considération. Nous présentons ci-après certaines de nos constatations et faisons un lien à l'analyse de Gardner Pinfold, le cas échéant.

- **Mécanisme d'établissement des prix de Terre-Neuve-et-Labrador**

La province dispose de la loi *Fishing Industry Collective Bargaining Act* qui s'applique aux pêcheurs et aux transformateurs. Le homard y a été ajouté comme espèce ayant fait l'objet de négociation en 2011. Les parties négocient un prix minimum et les conditions de vente et, si elles ne parviennent pas à une entente, la question est soumise au comité spécial chargé de l'établissement des prix de la pêche.



Les fonctions du comité spécial consistent, entre autres, à faciliter la négociation collective et à agir en tant que groupe d'arbitrage pour établir les prix minimums et les conditions de vente. Le comité spécial finira par fixer les prix minimums lorsque les parties ne veulent pas ou n'arrivent pas à s'entendre. Le mécanisme des prix est une formule fondée sur le prix du marché où une formule de prix hebdomadaire des pêcheurs est associée au prix du marché Urner-Barry pour une livre et quart de homards vivants, franco bord (FOB), Nouvelle-Angleterre (en \$ CAN). Un prix minimum est fixé pour une liste de prix Urner-Barry jusqu'à un maximum de 5 \$ (qui était de 3,25 \$ en 2013); passant à 70 % de tout montant supplémentaire supérieur à 5 \$ CAN, et à 80 % de tout montant supplémentaire supérieur à 6 \$ CAN. Étant donné que la plupart des homards ne sont pas classés, le prix final a également été rajusté à la baisse de 0,15 \$ en 2013.

Exemple (Source : Ministère des Pêches et de l'Aquaculture de Terre-Neuve-et-Labrador)

Prix du marché = 6,50 \$ US

Taux de change moyen (7 jours) : 1 \$ US = 0,97 \$ CAN

Prix du marché canadien = 6,50 \$ x 0,97 = 6,30 \$ CAN

Prix minimum du homard = 3,25 \$ + (0,70 x 1 \$) + (0,80 x 0,30 \$) = 3,25 \$ + 0,70 + 0,24 = 4,19 \$

Le prix minimum chaque semaine est fondé sur la moyenne des listes de prix Urner-Barry pour le jeudi de cette semaine-là et le mardi de la semaine suivante, et s'applique de façon rétroactive à l'ensemble des ventes réalisées du dimanche au samedi, inclusivement, à payer au plus tard le jeudi de la semaine suivante. Par exemple, le prix à payer pour les débarquements durant la première semaine (de dimanche à samedi inclusivement) est calculé sur la moyenne des listes de prix Urner-Barry pour le jeudi de la première semaine et le mardi de la deuxième semaine, à payer au plus tard le jeudi de la deuxième semaine.

Les listes de prix Urner-Barry sont converties en dollars canadiens en fonction du taux de change moyen pour la période de sept jours précédant immédiatement le mardi suivant la semaine du débarquement, conformément au site Web Oanda. Si Urner-Barry fournit une liste de prix le jeudi d'une semaine particulière, ou le mardi suivant, mais pas les deux jours, elle servira de base du calcul. Si aucune liste de prix Urner-Barry n'est fournie soit le jeudi d'une semaine particulière ou le mardi suivant, la dernière liste antérieure servira de base du calcul. Dans le cas où Urner-Barry fournit une gamme de prix à un jour donné, le niveau inférieur de la gamme sera utilisé comme liste de prix pour les besoins de la présente. Tous les prix sont fondés sur des homards de taille réglementaire.

Ce modèle regroupe le modèle de négociation collective, le modèle de règlement de l'offre finale et la formule fondée sur le prix du marché.

- **Mécanisme d'établissement des prix des îles de la Madeleine**

La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q. chapitre M-35.1)* du Québec permet à une association de pêcheurs de mettre en place un régime de commercialisation collective pour divers produits de la pêche. Un régime est en place aux îles de la Madeleine (zone de pêche du homard 22) depuis mars 1991. Le régime, connu comme le



« plan conjoint », est administré par l'« Office des pêcheurs de homard des Îles-de-la-Madeleine ».

Le conseil consiste en un conseil exécutif et neuf représentants des pêcheurs (provenant de différents ports) qui ont le mandat collectif de s'investir dans une panoplie d'activités sectorielles, notamment les suivantes : pêche au homard ordonnée; collaboration avec les acheteurs pour le développement des marchés, la promotion commerciale et l'information commerciale; négociation des prix avec les représentants des acheteurs et des transformateurs intéressés à l'échelle de la chaîne d'approvisionnement; établissement des normes pour le classement de la qualité et la manutention du homard. Le conseil agit au nom de 325 détenteurs de permis de pêche au homard. Tous les pêcheurs doivent respecter les décisions et les engagements pris par le conseil, de même que les règles établies par celui-ci.

La responsabilité de négocier le prix au débarquement est déléguée à un comité composé de trois membres, soit un représentant du conseil, un représentant des acheteurs/des transformateurs (habituellement de l'*Association québécoise de l'industrie de la pêche*) et un représentant de la commission provinciale citée dans la loi. Généralement, le processus se déroule comme suit :

Au début de la deuxième semaine de la saison, et chaque lundi de la saison de pêche, les deux représentants de l'industrie tentent de s'entendre sur le prix au débarquement hebdomadaire.

S'ils ne parviennent pas à une entente le lundi, le prix au débarquement pour la semaine (et la semaine précédente au besoin) est fixé au plus tard le mercredi suivant en fonction du prix moyen fourni par les acheteurs actifs (habituellement trois) ayant vendu leur produit au prix le plus élevé la semaine d'avant.

Un acheteur payera aux pêcheurs 75 % du prix fixé par le comité d'établissement des prix lorsque le prix est inférieur ou égal à 3 \$/livre. Lorsque le prix est supérieur à 3 \$/livre, les pêcheurs recevront 90 % du montant supplémentaire.

Chaque mardi et jeudi, le comité établit un « prix de référence » minimum, qui est utilisé le lundi suivant pour fixer le prix au débarquement de la semaine. (Le prix de référence est officialisé à l'aide de données provenant d'une source accréditée.)

Si le prix minimum au débarquement payé aux pêcheurs est 0,10 \$/livre de moins que le prix de référence minimum, le comité rajustera le prix fixé au point 3 au plus tard le vendredi de chaque semaine.

Ce modèle regroupe le modèle de négociation collective, le modèle de règlement de l'offre finale et la formule fondée sur le prix du marché.

- **Mécanisme d'établissement des prix de l'Île-du-Prince-Édouard (pommes de terre)**

Le mécanisme d'établissement des prix pour les contrats visant la transformation des pommes de terre à l'Île-du-Prince-Édouard (Î.-P.-É.) est activé grâce à des pouvoirs accordés au PEI Potato Board en vertu de la *Natural Products Marketing Act*. En conformité avec ces pouvoirs, le



PEI Potato Board a rendu une ordonnance dans laquelle le processus de négociation des contrats est décrit.

Un comité de négociation, composé de représentants du PEI Potato Board et de représentants d'un transformateur, est chargé de négocier le prix contractuel minimum pour la transformation des pommes de terre ainsi que d'autres modalités (p. ex. paramètres de qualité) qui s'appliqueraient à tous les contrats signés entre un producteur et un transformateur jusqu'au 15 août de la campagne agricole en cours. Des comités de négociation distincts sont créés afin d'établir les contrats pour chaque entreprise de transformation.

Le comité de négociation est mis sur pied au plus tard le 1^{er} janvier de chaque année. Dans le cadre des négociations, le comité prend en considération les prix ou les prix projetés payés par les transformateurs concurrents dans les segments concurrentiels du marché, le volume de production prévu à l'Î.-P.-É. et dans les segments concurrentiels du marché, le coût de production moyen, les contrats antérieurs et d'autres facteurs.

Si, au dernier vendredi de mars de chaque année, aucun contrat n'a été conclu, un processus de médiation sera entamé pour régler les questions en suspens. La médiation se déroule dans la semaine suivant le dernier vendredi de mars et dure tout au plus trois jours.

Si la médiation est infructueuse et si le comité de négociation ne parvient pas au plus tard le 15 avril de chaque année à établir une entente relative aux modalités, le processus passe à la prochaine étape, soit l'arbitrage exécutoire. On recourt à l'arbitrage de l'offre finale, où chaque partie (groupe du producteur et transformateur) présente une offre et l'arbitre en choisit une. Les délais prescrits dans l'ordonnance du PEI Potato Board ont été conçus de façon à ce qu'un contrat soit établi avant que les producteurs ne procèdent à la plantation.

Ce modèle regroupe le modèle de contrat ou de collaboration, le modèle de règlement de l'offre finale et la formule fondée sur le prix du marché.

En outre, un modèle d'enchères a aussi été présenté au groupe d'experts qui, en grande partie, correspond au modèle décrit précédemment. Un important transformateur/expéditeur de homards vivants a également proposé un mécanisme d'établissement des prix au groupe d'experts, qui pourrait bien s'insérer dans la description du modèle de contrat ou de collaboration susmentionné.

Considérations et conclusion

Nous avons pris beaucoup de temps pour examiner ces modèles et déterminer s'ils peuvent être utilisés à l'échelle de l'ensemble des Maritimes. Notre examen nous a permis de relever plusieurs éléments clés dans chaque modèle. Ces éléments comprennent, sans y être limités, les suivants :

- un lien avec le marché;
- une base formée par des règles de décision;
- une supervision indépendante;
- une base formée par la réglementation;
- une souplesse par rapport aux fluctuations du marché tout au long de la saison;
- des risques partagés;



- des retours fondés sur la valeur du produit;
- des pêcheurs bien organisés;
- une organisation représentant les acheteurs.

Quel que soit le modèle, pour qu'un tel système fonctionne, l'industrie doit avoir accès à des renseignements sur la commercialisation qui soient indépendants, exacts, officiels et en temps opportun. En réalité, l'absence de tels renseignements est un facteur qui contribue aux maux qui affligent l'industrie aujourd'hui. Gardner Pinfold relève la nécessité d'obtenir ces renseignements dans tous les modèles qui ont été examinés sauf un.

Si nous considérons la réaction aux modèles d'établissement des prix qui sont utilisés dans le Canada atlantique, au Québec et à Terre-Neuve-et-Labrador, il existe des avantages et des inconvénients quant à leur mode opératoire ainsi que des partisans et des détracteurs quant à leur utilisation, selon le côté de la question de l'établissement des prix où l'on se trouve.

Néanmoins, les mécanismes d'établissement des prix ont doté l'industrie de ces provinces de la tribune dont elles avaient tant besoin pour considérer de façon officielle la question du prix. La nécessité de mieux s'organiser et de mieux s'informer sur le marché, en soi, est une bonne raison de se doter d'un tel système. En outre, la capacité de soumettre un tel sujet de discordance à une partie indépendante constitue un changement valable qui devrait nous aider à améliorer nos relations au fil du temps.

Les membres du Groupe d'experts estiment qu'il n'est pas seulement possible, mais très important, d'élaborer et de mettre en œuvre un mécanisme d'établissement des prix pour la pêche au homard dans les Maritimes.

3.5 Fournir des avis pour stabiliser les prix

3.5.1 Propriétaires exploitants et séparation des flottilles

Avant de fournir des avis sur les mesures que l'on pourrait prendre pour stabiliser puis augmenter les prix payés aux pêcheurs, le Groupe d'experts souhaite formuler des commentaires concernant les politiques du propriétaire exploitant et de la séparation des flottilles que notre mandat nous oblige à « respecter ». Dans les rencontres entre le Groupe d'experts et les représentants de l'industrie, cette question des politiques du propriétaire exploitant et de la séparation des flottilles du MPO a été soulevée sur plusieurs fronts. Comme ces politiques sont mentionnées dans notre mandat comme intouchables, elles sont considérées par certains acteurs de l'industrie comme



un signe que le Groupe d'experts est délibérément orienté vers le soutien des pêcheurs côtiers au détriment des transformateurs, des acheteurs, des expéditeurs et d'autres intervenants.

En poursuivant nos rencontres avec les différents groupes, les pêcheurs ont fait passer de manière constante un message fort selon lequel ces politiques sont encore sapées par des accords de contrôle ou des arrangements similaires.

Le Groupe d'experts accepte les directives données par les ministres qui précisent que ces politiques sont appuyées par les trois Provinces maritimes et que toutes les recommandations que nous formulons doivent en respecter les fondements.

En outre, nous considérons tous que les politiques du propriétaire exploitant et de la séparation des flottilles sont la pierre angulaire de l'exploitation de la flottille côtière de pêche au homard et, à ce titre, il est essentiel de mettre sérieusement en œuvre et en application ces politiques si nous voulons établir et améliorer les relations au sein de l'industrie du homard et assurer la durabilité à long terme de bon nombre de communautés côtières des Maritimes.

3.5.2 Fournir des avis concernant les mesures que l'on peut prendre pour stabiliser (puis augmenter) les prix payés aux pêcheurs (tout en protégeant un rendement équitable pour les autres intervenants).

Jusqu'à présent dans ce rapport, le Groupe d'experts a tenté de fournir une rétroaction directement liée aux questions posées dans son mandat. Nos commentaires, observations et conclusions reposent sur plusieurs sources. Ils découlent de l'important exercice d'engagement de l'industrie du homard du Canada atlantique, du Québec et de l'État du Maine dans lequel nous nous sommes lancés; d'un examen de bon nombre d'études, rapports, publications et soumissions qui étaient disponibles et que nous avons pu prendre en considération; d'un très grand nombre d'années d'expérience de collaboration étroite avec l'industrie du homard selon trois perspectives uniques.

Les propos qui ont été formulés par les représentants de l'industrie depuis que nous avons lancé nos réunions en juillet valident de façon importante la plus grande partie du travail qui a été accompli concernant l'industrie du homard. Nous faisons référence ici aux nombreux rapports et études que nous avons examinés. L'essentiel de ce travail consistait à trouver des solutions pour l'industrie et comprenait des études et des analyses qui étaient beaucoup plus complètes, approfondies et détaillées que ce que nous aurions pu obtenir étant donné notre expertise, nos délais et notre mandat. Bien que ce travail offre aux membres du Groupe d'experts un éclairage quelque peu différent de celui que nous ont donné nos réunions avec l'industrie, la cohérence des messages que nous avons reçus par l'entremise des deux processus est remarquable.



Comme dernier message avant de passer à la section du rapport portant sur les recommandations, nous souhaitons soulever de nouveau la question de la « perte de valeur » dans l'industrie du homard dans les Maritimes. Le fait que des pertes aient été enregistrées a été documenté bon nombre de fois dans les rapports et études que nous avons examinés, et mentionnés encore et encore au cours des réunions que nous avons tenues. Ces pertes peuvent être reliées à de piètres relations au sein de l'industrie, à de mauvaises pratiques d'exploitation et à une structure inadéquate de l'industrie. Étude après étude, les auteurs soulignent que la présence de pertes importantes est une réalité et que, grâce à des « **mesures** » appropriées, ces pertes peuvent être atténuées et la valeur, retrouvée. Nous proposons que l'on prenne ces **mesures**, des étapes concrètes qui signaleront à tous qu'un changement efficace est nécessaire et possible. Une grande partie de ce qui suit n'est pas nouveau pour quiconque a déjà tenté de traiter avec cette industrie. Ce que nous offrons est un moyen plausible d'aller de l'avant.

Les membres du Groupe d'experts estiment que, si l'on prend les mesures proposées, on contribuera à stabiliser et à améliorer i) les prix payés aux pêcheurs et ii) la valeur globale du homard canadien pour notre économie.



Partie 4 – Recommandations du Groupe d'experts

Nos recommandations de changements concernent trois domaines clés. Premièrement, les relations au sein de l'industrie; c'est-à-dire, comment les nombreux acteurs de l'industrie sont reliés au sein de leurs groupes et entre secteurs. Nous avons ensuite examiné les opérations de l'industrie; c'est-à-dire, comment les acteurs de l'industrie mènent à bien les activités de pêche, d'achat, d'expédition, de transformation, etc. Enfin, nous avons examiné la structure de l'industrie; c'est-à-dire, comment l'industrie est constituée et où se trouvent les lacunes qui contribuent à la perte de valeur.

4.1 Relations

Une bonne partie de ce qui va mal, à l'heure actuelle, au sein de l'industrie, peut être attribuée à la manière dont les différents secteurs sont reliés les uns aux autres. La méfiance est omniprésente. Les rumeurs, les accusations et l'intimidation entre les personnes et les organisations et au sein de celles-ci sont des tactiques habituelles de conduite des affaires. Les agences gouvernementales sont des cibles que l'on peut facilement accuser de tous les maux de l'industrie; cependant, les gouvernements font peu de choses pour clarifier leur rôle et pour communiquer sur la manière dont l'industrie pourrait davantage contribuer aux politiques gouvernementales et à la prise de décisions. Et, tandis que sa taille diminue, le gouvernement réduit ou élimine son financement ou transfère les coûts à l'industrie. Les attentes, sur tous les fronts, sont peu claires. L'un des facteurs essentiels qui contribuent à cette situation est le manque d'organisations solides et efficaces représentant les différents secteurs de l'industrie. Un autre facteur est la manière dont fonctionne le gouvernement, tandis qu'il tente de déterminer la « position » de l'industrie sur une question particulière.

4.1.1 Organisation

Les plaintes que les membres du Groupe d'experts ont recueillies à propos des relations dysfonctionnelles au sein de l'industrie reposent-elles sur des faits réels ou sur des mythes? Probablement ni les uns ni les autres. Cependant, le point essentiel est que ces plaintes existent. Les membres du Groupe d'expert suggèrent que le seul moyen de contrebalancer cette perception d'une industrie fonctionnant de manière non productive, voire destructrice (que ce soit réel ou imaginaire) est de renforcer le modèle organisationnel actuel de l'industrie.

L'existence d'une meilleure organisation se traduira par des échanges fondés sur des faits et non sur des insinuations. Une industrie bien structurée, bien organisée et bien informée qui interagit constamment de manière professionnelle sera bien mieux outillée pour définir clairement les enjeux, trouver des solutions et aller de l'avant. Cela rendra l'industrie plus efficace et plus viable.



Le degré de concurrence actuel entre les provinces et, même, entre le Canada et les États-Unis, n'est pas toujours un facteur positif. En tant que telle, l'industrie du homard n'agira pas en sa faveur si elle ne considère les enjeux et les mesures que dans une perspective locale ou même provinciale. Qu'il s'agisse du secteur de la transformation ou du homard vivant, l'industrie actuelle du homard est complètement interconnectée sur le plan provincial, ainsi qu'avec l'industrie américaine. Ainsi, les enjeux et les mesures doivent également être traités dans cette perspective. **L'industrie du homard revêt une importance capitale pour nos économies provinciales et pour nos collectivités rurales, et ne peut se permettre d'être aussi désorganisée qu'elle l'est actuellement.**

Organisations de pêcheurs

Les membres du Groupe d'experts tiennent à énoncer de façon claire que bon nombre d'organisations de pêcheurs fonctionnent déjà en tant que groupes responsables et démocratiques. Ils accomplissent un excellent travail sur les questions de politiques, de conservation, de mise en valeur, de recherche et développement et sur les enjeux sociaux comme la sécurité et les régimes d'assurance-santé des pêcheurs. Là où ces organisations existent, nous les recommandons et incitons tous les pêcheurs des Maritimes qui ne sont pas membres d'une telle organisation de se joindre à l'une d'entre elles.

Cela étant dit, tous les pêcheurs n'appartiennent pas à une telle organisation et, dans bon nombre de cas, ces organisations sont de faible taille et dimensionnées en fonction de la géographie locale ou d'une zone de pêche. Il n'existe pas d'organisation provinciale de pêcheurs de plus grande taille dans toutes les provinces. Il en résulte une perte de capacité d'influence des pêcheurs, presque de la même manière que l'on enregistre une perte de la valeur des homards qu'ils capturent.

Les efforts collectifs qu'ont consentis les pêcheurs pour protéger les prix du homard au printemps de 2013 représentent un exemple inhabituel du pouvoir qu'ils peuvent exercer lorsqu'ils unissent leurs forces à l'intérieur des limites d'une province ou d'une zone de pêche dans un but commun. Bien que certains aient pu dire que leurs efforts ont été infructueux, car ils n'ont pas permis d'obtenir immédiatement un meilleur prix, le fait est qu'ils ont pu attirer l'attention de l'ensemble de la communauté de l'Atlantique et obtenir le soutien des trois ministres responsables des pêches dans les Maritimes qui ont demandé à ce Groupe d'experts de se pencher sérieusement sur l'industrie et de recommander des changements réels.

Historiquement, les pêcheurs se sont battus pour composer avec les enjeux et les problèmes en comptant sur leurs propres forces. En conséquence, ce sont souvent d'autres qui se sont chargés de prendre ces décisions; bien entendu, le résultat obtenu est rarement dans le meilleur intérêt des pêcheurs. Les gouvernements, les acheteurs, les transformateurs et d'autres tirent depuis longtemps profit du fait que les pêcheurs n'affichent pas une position unifiée sur les enjeux clés.

Les dissensions et les conflits tombent également dans les mains des médias qui peuvent profiter des divisions pour faire des titres et des bulletins de nouvelles. Ce scénario n'aide pas les



pêcheurs à projeter une bonne image, non plus qu'il ne constitue la meilleure approche pour résoudre les problèmes.

Les membres du Groupe d'experts estiment qu'une grande partie de l'inefficacité organisationnelle dont il est fait mention peut être attribuée à la manière classique dont fonctionnent les organisations de pêcheurs, c'est-à-dire si les décisions reposent sur le consensus ou sur un vote public. Ce modèle ne sert pas bien l'industrie. Les pêcheurs doivent le comprendre et commencer immédiatement à fonctionner selon des principes plus démocratiques, qui leur permettront d'aller de l'avant en s'appuyant sur le soutien majoritaire à des questions particulières tel que déterminé par le débat officieux, l'examen soigneux et un vote à bulletin secret. Tandis que les membres du Groupe d'experts défendent le droit d'un pêcheur de se lever et de parler d'un problème, ils défendent également celui de rester tranquillement assis, de soupeser différents points de vue et de prendre une décision privée sur une question par l'entremise d'un vote à bulletin secret sans peur de représailles.

Lorsqu'une partie ou un groupe au sein d'une organisation ne parvient pas à convaincre la majorité d'adopter une position particulière sur une question, il a trop souvent tendance à quitter l'organisation et à créer un nouveau groupe. La même chose se produit lorsque des personnalités se confrontent ou que de vieilles disputes l'emportent sur des enjeux réels. Ces clivages et fractures constants n'aboutissent qu'à créer plus de division.

Nous assistons maintenant à un tel phénomène en Nouvelle-Écosse, où l'on dénombre tant de petits groupes de pêcheurs et de pêcheurs qui ne sont pas membres actifs d'une organisation et où aucune organisation provinciale n'est susceptible de rassembler les individus. Les petits groupes dissidents disposent habituellement de peu de ressources pour financer le genre d'appui professionnel dont les pêcheurs ont besoin pour assurer l'efficacité de leurs organisations. Le fonctionnement démocratique, la communication entre les membres et avec d'autres secteurs de l'industrie et la facilitation de la collaboration avec les gouvernements et d'autres intervenants constituent un fardeau dont on ne peut se charger lorsque l'on n'en a pas la capacité.

Les pêcheurs doivent adopter une perspective plus vaste et trouver des solutions qui tiennent compte de l'ensemble du tableau. Les membres du Groupe d'experts estiment que de meilleures organisations de pêcheurs sont une nécessité si l'on veut aller dans cette direction.

Recommandation n° 1 : Le Groupe d'experts recommande que les pêcheurs se rassemblent et participent à des organisations bien organisées et représentatives (lorsque celles-ci ne sont pas déjà en place). Ces organisations devraient être chapeautées par une structure organisationnelle provinciale (semblable à la manière dont les pêcheurs se rassemblent à l'Île-du-Prince-Édouard). Ces organisations provinciales devraient avoir la capacité de collaborer dans une perspective axée sur la côte Est et engager leurs semblables aux États-Unis à aborder avec elles les enjeux qui concernent l'ensemble de l'industrie du homard.



Organisations de transformateurs/de négociants/d'acheteurs

Les changements dans l'évolution du modèle des pêches qui ont été enregistrés au cours des dernières années ont eu une incidence notable sur l'importance globale de l'industrie de la transformation pour d'autres secteurs et d'autres régions à travers l'aire de répartition de notre espèce de homard. L'évolution relativement récente qui a vu le déplacement des homards à carapace molle du Maine vers les Maritimes aux fins de transformation, ainsi que le volume élevé de homards qui sont transformés alors qu'ils proviennent de zones qui approvisionnent typiquement le marché « vivant », indique le passage à un modèle d'industrie maintenant complètement interdépendante. Ce phénomène, combiné au mouvement global d'abandon de l'habitude qui consiste à manger quelque chose que vous avez « réellement tué dans votre cuisine » signale encore davantage l'importance nouvelle du secteur de la transformation que bon nombre des personnes à qui nous avons parlé considéraient comme significatif et positif pour l'ensemble de l'industrie.

Tandis que ce nouveau domaine important évolue, il faut que le secteur de la transformation et du marché du vivant traite également la question de l'organisation. C'est là un autre domaine où le manque d'organisation contribue à une perte de valeur de l'industrie en général. ***L'un des gros enjeux à cet égard est le manque de discipline parmi les intervenants.*** La nature hyper concurrentielle des relations qui existent entre acheteurs, négociants et transformateurs mène à la vente à prix réduit, à la sous-cotation des prix et des bouleversements des prix pour combler des niches du marché qui, tous, contribuent à dévaluer l'industrie à long terme. Les membres du Groupe d'experts en appellent à une meilleure organisation, dans le même esprit que ce qui a été recommandé pour le secteur de la pêche.

À vrai dire, cette industrie est trop importante pour ne pas être structurée adéquatement! Tout comme les pêcheurs, les transformateurs, négociants et acheteurs doivent être bien entendus. Trop d'acteurs de ce secteur ne voient pas la nécessité d'être organisés, et cela affaiblit l'industrie, car les actions individuelles empêchent trop souvent de saisir les bonnes occasions d'affaires. Le travail que nous avons accompli nous a déjà montré comment de telles actions contribuent à une perte de valeur dans l'ensemble de l'industrie.

Recommandation n° 2 : Comme c'est le cas pour les pêcheurs, le Groupe d'experts recommande que les transformateurs/négociants/acheteurs de l'industrie du homard établissent des organisations provinciales, y participent et les financent (lorsque celles-ci ne sont pas déjà en place). Encore une fois, il convient de noter que ces organisations provinciales devraient avoir la capacité de collaborer dans une perspective axée sur la côte Est et engager leurs semblables aux États-Unis à aborder avec elles les enjeux qui concernent l'ensemble de l'industrie du homard. Au bout du compte, il n'y a rien à gagner à être désorganisé.

Pêches et Océans Canada (MPO)

Puisque le gouvernement fédéral est responsable de la gestion ordonnée de la pêche au homard, le MPO joue un rôle essentiel pour l'industrie. Très clairement, le principal rôle du Ministère concerne la conservation de la ressource. La contribution la plus importante que peut apporter le MPO à l'industrie est le maintien de populations de homards saines. Bon nombre d'intervenants



ayant participé à nos réunions ont dit que ce travail avait été accompli. Le MPO, avec l'aide du Conseil pour la conservation des ressources halieutiques et un solide appui de l'industrie, a mis en œuvre des mesures clés pour accroître la viabilité des populations de homards dans les Maritimes. Avec les conditions climatiques, des modifications dans les relations entre proies et prédateurs et d'autres événements qui ont été cités comme des facteurs contributifs, il ne fait pas de doute que les efforts combinés du MPO, de l'industrie du homard et d'autres groupes d'intervenants ont été fructueux pour ce qui est de la stabilité et de la croissance de l'abondance de la ressource que constitue le homard.

L'un des points qui ont été énoncés par les pêcheurs au cours des discussions avec les membres du Groupe d'experts a été le fait qu'ils apprécient les efforts consentis par le MPO pour soutenir la réduction du nombre de permis de pêche au homard. Le programme de mesures de durabilité pour l'industrie du homard de l'Atlantique a offert un financement qui, de pair avec des contributions comparables de l'industrie, visait à atteindre une réduction permanente de l'effort déployé dans les zones de pêche du homard participantes. Ce programme a contribué à une réduction globale d'environ 450 permis de pêche au homard de classe « A » au Canada atlantique et au Québec, durant sa période d'application. Les différents groupes de l'industrie ont reconnu que ce programme était très précieux et se sont montrés d'avis que ce type d'initiative continue d'être nécessaire et devrait être soutenu par l'industrie.

Recommandation n° 3 : Le Groupe d'experts recommande que le MPO continue de consentir des efforts pour collaborer avec les pêcheurs à la rationalisation du secteur de la pêche, dans les cas justifiés.

Comme on l'a mentionné précédemment, le MPO est responsable de la gestion ordonnée des pêches. Cependant, les acteurs de l'industrie demeurent peu clairs concernant ce que cette responsabilité suppose et même comment l'industrie doit s'organiser pour contribuer aux processus décisionnels qui appuient les responsabilités du MPO ou influencer sur ces processus. Bon nombre d'aspects de la gestion de la pêche au homard ont présentement une incidence négative sur l'industrie et contribuent aux pertes qui affligent le secteur; ces aspects doivent être traités. Le Groupe d'experts recommande les changements de relations suivants, que le MPO doit prendre en considération s'il veut amener l'industrie à soutenir efficacement un meilleur régime de gestion.

Recommandation n° 4 : Le Groupe d'experts recommande que le MPO se départisse de sa pratique actuelle qui exige le consensus parmi les détenteurs de permis dans une zone de pêche du homard avant qu'un changement ne soit envisagé. Il faut élaborer une nouvelle politique pour remplacer cette approche reposant sur le consensus, l'une de celles qui habilitera les organisations légitimes à vraiment représenter leurs membres. Si le MPO a défini des critères par rapport aux principes d'exploitation et de gouvernance des organisations afin qu'elles soient considérées comme « représentatives », le MPO doit en aviser ces organisations dès que possible.

Recommandation n° 5 : Le Groupe d'experts recommande que le MPO clarifie et communique les « directives relatives aux changements » à l'intention de l'industrie. Ces directives doivent inclure les points suivants : comment demander au MPO une



modification à un élément de plan de gestion; toute échéance qui doit être respectée si l'on veut que la modification proposée soit mise en œuvre; quels facteurs doivent être pris en considération à l'appui d'une modification; le type de modification qui peut être envisagé (ou pas); le degré de soutien exigé de la part des détenteurs de permis dans une zone de pêche du homard pour que le MPO considère la modification comme « appuyée » (c.-à-d. 50 % des votes plus un, ou un mécanisme différent?).

Depuis plusieurs années, le MPO transfère des services à l'industrie. Lorsque des changements à des services comme l'achat et la distribution d'étiquettes ou la délivrance de permis ont été mis en œuvre en 2012, peu de choses ont été faites pour renforcer les capacités des pêcheurs ou des organisations autochtones afin de les aider à s'adapter aux nouveaux services et au nouveau modèle de gestion.

Recommandation n° 6 : Le Groupe d'experts recommande que le MPO se penche sur ce qui a été fait jusqu'à présent dans ce domaine ainsi que sur les initiatives futures, et cherche des occasions de soutenir les organisations légitimes de pêcheurs. Par exemple, la distribution d'étiquettes à casiers pourrait devenir la seule responsabilité d'une telle organisation. La fourniture de ce service pourrait constituer un moyen de forger des liens plus étroits entre une organisation et ses membres.

Il est totalement inacceptable, en ces temps de collecte de données instantanée pour presque tous les autres produits, qu'une industrie générant un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars soit incapable de fournir des données sur les débarquements jusqu'à un an ou plus après ceux-ci.

Recommandation n° 7 : Le Groupe d'experts recommande fortement que le MPO mette sur pied et mette en œuvre un système moderne de collecte de données sur les prises et sur l'effort de pêche, un système qui soit électronique, qui soit appliqué au point de vente, qui soit automatique et qui soit disponible en temps réel. La mise en œuvre d'un tel système a été réclamée de façon répétée dans de grandes études récentes sur l'industrie. Tandis que les membres du Groupe d'experts formulent cette recommandation à l'intention du MPO, il faut également affirmer aux pêcheurs et aux secteurs côtiers l'importance de cette exigence et appeler ces secteurs à accélérer la cadence et à prendre leur part de responsabilité dans la mise en œuvre d'un tel système.

Provinces

Les responsabilités provinciales en matière de pêches couvrent un certain nombre de domaines essentiels qui contribuent à l'ensemble de l'industrie du homard. Parmi ces responsabilités figurent l'accréditation des organisations, la réglementation en matière de collecte des cotisations, la délivrance de permis aux transformateurs et aux acheteurs, la formation des acteurs de l'industrie ainsi que le développement des produits, le financement et, bien sûr, la commercialisation. Un certain nombre de domaines clés pour lesquels les provinces sont « en relation avec » l'industrie exigent des améliorations. À cette fin, les membres du Groupe d'experts formulent les recommandations suivantes pour renforcer les relations et améliorer la situation actuelle.



Le premier domaine dans lequel les provinces peuvent améliorer les relations a été mis en lumière par le fait que ce groupe d'experts a été mis sur pied. La nécessité d'une collaboration entre les provinces est fondamentale pour le succès futur de l'industrie du homard.

Plus tôt dans notre rapport, nous avons traité des interrelations entre les différents secteurs de l'industrie du homard et de la manière dont l'évolution de l'industrie de la transformation et l'interdépendance des différentes zones de pêche du homard sont devenues des réalités nouvelles. Cela, combiné au fait que les provinces des Maritimes représentent 90 % des débarquements de homard canadiens, exige que la contribution de chaque province à l'industrie globale soit coordonnée avec celles de leurs provinces voisines.

Le domaine que constitue la réglementation à l'appui des organisations de pêcheurs retient particulièrement l'attention des membres du Groupe d'experts. Tandis que certaines provinces ont la chance de ne compter qu'une seule organisation représentant le secteur des pêches, la province de la Nouvelle-Écosse abrite une industrie dont la structure est fragmentée et qui lutte depuis quelques années afin d'en arriver à une évolution. L'année dernière, le ministre de la province a annoncé la promulgation de la *Fish Harvesters Organization Support Act*. Le but énoncé de cette Loi est de permettre la mise en place d'un soutien aux organisations accréditées par l'entremise d'une mise en application de la réglementation concernant l'enregistrement des pêcheurs et la collecte des cotisations.

Recommandation n° 8 : Le Groupe d'experts recommande que la province de la Nouvelle-Écosse se serve de cette nouvelle Loi pour inciter les organisations de pêcheurs à s'unifier en une structure provinciale unique (et les soutenir en ce sens), comme l'a fait l'association des pêcheurs de l'Île-du-Prince-Édouard dans cette province.

Malgré la présence d'organisations uniques représentant les pêcheurs de l'Île-du-Prince-Édouard et de l'est du Nouveau-Brunswick et compte tenu de la fragmentation qui persiste en Nouvelle-Écosse, il est très important de rehausser le niveau d'imputabilité dans le fonctionnement des organisations de pêcheurs.

Recommandation n° 9 : Le Groupe d'experts recommande que les provinces collaborent avec des établissements d'enseignement et des organisations de pêcheurs pour élaborer, promouvoir et mettre en œuvre un cours de formation à l'intention des membres dirigeants des organisations de pêcheurs ayant reçu une accréditation provinciale.

Les trois provinces des Maritimes sont actives dans le domaine de la commercialisation du homard. Différentes provinces attribuent des ressources à différents ministères et, souvent, une province peut lancer des initiatives de commercialisation auxquelles participent plus d'un ministère. Les membres du Groupe d'experts ont vu d'excellents exemples de coordination interprovinciale des efforts dans ce domaine, notamment au sein des ministères chargés des pêches. Ils estiment qu'il est vital que les provinces collaborent à la commercialisation du homard en tant que produit canadien et non selon la perspective de chaque province individuellement.

Recommandation n° 10 : Le Groupe d'experts recommande que les trois provinces des Maritimes explorent la possibilité de consolider et de redéployer les ressources maintenant disponibles pour la commercialisation du homard au sein d'un nouveau



groupe conjoint de commercialisation du homard des provinces des Maritimes qui serait responsable de coordonner la commercialisation conjointe du homard et sa promotion au nom des trois provinces.

Recommandation n° 11 : Le Groupe d'experts recommande que chaque province examine le niveau de ressources qu'elle consacre actuellement à la commercialisation du homard par rapport à celles consacrées à d'autres secteurs de ressources.

Tandis que nous traitons de la question de la commercialisation du homard en collaboration avec l'industrie, un point récurrent a été soulevé concernant la nécessité d'accomplir un certain travail sur l'élaboration et la promotion de nouveaux produits du homard à valeur ajoutée. Les générations futures ne profiteront probablement pas du homard de la même manière que nous.

Recommandation n° 12 : Le Groupe d'experts recommande que les provinces collaborent, avec l'industrie, à l'élaboration et à la promotion de nouveaux produits du homard à valeur ajoutée qui ciblent la prochaine génération de consommateurs de homards.

Financement de l'industrie

Au cours de nos discussions avec des représentants de l'industrie, nous étions incités à communiquer avec les banques pour mieux comprendre pourquoi certains arrangements commerciaux et relations d'affaires étaient ce qu'ils étaient (c.-à-d. vente à bas prix) ou ce qu'étaient les conséquences du financement pour les acheteurs, les transformateurs, les expéditeurs et d'autres intervenants dans la chaîne de valeur. C'est ce que nous avons fait. Essentiellement, les représentants de différentes institutions financières nous ont dit traiter les acteurs de l'industrie de la pêche de la même manière que tout autre client. Ils évaluent les risques associés aux emprunts en fonction des caractéristiques particulières de l'entreprise et de son positionnement, c'est-à-dire la manière dont elle relève les défis qui touchent spécifiquement cette industrie.

Les défis auxquels est confronté le secteur du homard côtier peuvent être décourageants lorsque vient le temps de payer les salaires et de gérer des lignes de crédit. Lorsque ces défis sont couplés avec les incertitudes des marchés (intérieur ou étranger) entourant les questions d'approvisionnement, d'établissement des prix, de saisonnalité et du niveau de capitalisation, la nécessité d'investir et de veiller à une stabilité financière est évidente.

4.2 Opérations de l'industrie

Dans une section précédente de notre rapport, nous avons traité de bon nombre des problèmes en jeu concernant la manière dont fonctionne l'industrie de la pêche au homard d'aujourd'hui. La pêche basée sur le volume est devenue la norme, les prix bas incitant les pêcheurs à exploiter davantage la ressource pour compenser la perte de revenus par des prises plus importantes. Les débarquements importants sont également couplés avec des activités de pêche intensive qui affichent des taux de prises si élevés que les secteurs de la transformation et du marché vivant ne peuvent traiter les volumes; en conséquence, les pertes s'accumulent soit dans les usines de transformation, soit, dans certains cas, dans les dépotoirs. Une autre victime de cette course au



poisson est la qualité globale. Le homard est souvent transformé rapidement en produit moins coûteux ou dévalué du fait d'une mauvaise manipulation en mer ou à terre.

Lorsqu'ils ont traité ces enjeux, les membres du Groupe d'experts ont formulé les recommandations suivantes à l'intention des acteurs de l'industrie. Ces recommandations ne sont pas nouvelles et, dans certains cas, on en parle depuis nombre d'années. En ce qui concerne certaines d'entre elles, un travail a déjà été entrepris pour établir de nouveaux modèles permettant de mieux réguler l'approvisionnement ou d'obtenir une valeur optimale des prises.

4.2.1 Gestion de l'approvisionnement pour optimiser la valeur

Recommandation n° 13 : Le Groupe d'experts recommande que les acteurs de l'industrie envisagent de mettre en œuvre des réductions temporaires importantes du nombre de casiers durant les semaines où la pêche est ouverte pour diminuer les pics de débarquements et veiller à ce que les volumes de homards puissent être débarqués et distribués selon les caractéristiques et la plus haute qualité des produits. Les membres du Groupe d'experts souhaitent faire remarquer que la mise en œuvre de cette recommandation devrait également permettre de diminuer les préoccupations relatives à la sécurité qui sont entretenues durant la saison d'ouverture et qui sont bien connues dans l'industrie. (Pour les zones de pêche du homard où les saisons sont plus courtes, cela pourrait être considéré en combinaison avec des saisons plus longues si la prolongation est directement reliée à la réduction du nombre de casiers, de sorte que l'effort de pêche soit inchangé. Le MPO pourrait appuyer cette stratégie en limitant les levées de casiers de tout détenteur de permis à une seule par jour. La surveillance des boîtes noires pourrait servir à veiller au respect de toute exigence qui consisterait à limiter le nombre de levées par jour).

Recommandation n° 14 : Le Groupe d'experts recommande que l'industrie envisage d'utiliser des quotas quotidiens pour réguler l'approvisionnement (dans le cas où la réduction temporaire du nombre de casiers n'est pas adoptée). Les membres du Groupe d'experts considèrent cette option comme moins efficace que la recommandation précédente, car, dans certains cas, des pêcheurs ont conservé des homards dans des conditions moins qu'idéales, avec pour conséquence une diminution encore plus marquée de la qualité et de la valeur du produit.

Recommandation n° 15 : Le Groupe d'experts recommande, lorsque cela n'est pas déjà en place, que l'industrie envisage de désigner un jour par semaine ou le 5^e ou 6^e jour comme une journée « sans pêche » pour permettre d'écouler le produit accumulé dans les zones de débarquement et de le transformer en produit de valeur optimale afin de garantir le meilleur prix possible.

Recommandation n° 16 : Le Groupe d'experts recommande que l'industrie envisage de modifier les dates d'ouverture des saisons en fonction des possibilités de commercialisation de la ressource. Les membres du Groupe d'experts considèrent cette recommandation comme devant être appliquée à mesure qu'apparaissent de nouvelles technologies permettant de déterminer les stades de mue en mer. (On ne commence pas à cueillir des fraises lorsqu'elles ne sont pas mûres.)



Recommandation n° 17 : Le Groupe d'experts recommande que, dans chaque zone de pêche du homard, l'industrie envisage de fixer la date d'ouverture de la saison en fonction de son caractère approprié et non à la même date chaque année. Pour être la meilleure possible, cette date doit être fixée collectivement par les pêcheurs et les transformateurs. (Par exemple, la date d'ouverture de la pêche dans la zone de pêche du homard 24 pourrait être le dernier lundi d'avril plutôt que le 30 avril chaque année. Ou, encore, la zone de pêche du homard 25 pourrait être ouverte le deuxième lundi d'août chaque année, plutôt qu'à la date fixe actuelle.) Les membres du Groupe d'experts estiment que ce changement pourrait permettre une meilleure planification, tant par les pêcheurs que par les secteurs de l'industrie côtière.

4.2.2 Quotas individuels

Les membres du Groupe d'experts s'en voudraient de ne pas soulever cette question de nature délicate. Bon nombre de pêcheurs à qui nous avons parlé nous ont avisés de ne pas mentionner la question des quotas, et des appels passionnés ont été lancés donnant à penser que l'établissement de quotas individuels dans la pêche au homard marquerait la fin du monde tel que nous le connaissons. Néanmoins, nous avons entendu, de la part d'un nombre surprenant, mais faible, d'acteurs du secteur des pêches qu'il serait peut-être temps de commencer à envisager cet outil comme méthode possible pour réguler l'approvisionnement et offrir davantage de sécurité et de stabilité. Dans le secteur de la transformation, on est depuis un certain temps en faveur de l'établissement de quotas individuels dans la pêche au homard.

Néanmoins, nous devons reconnaître que toute tentative de passer à un tel modèle devrait être à l'initiative des pêcheurs eux-mêmes, et il est clair pour les membres du Groupe d'experts que, à l'heure actuelle, ce secteur ne manifeste pas d'intérêt à l'égard de l'établissement de quotas par bateau dans la pêche au homard.

Bien que les membres du Groupe d'experts ne défendent pas une telle approche, voici les avantages et inconvénients dont il faut tenir compte si l'on veut établir un modèle des quotas individuels.

Avantages

- Les saisons pourraient être prolongées sans que l'on ait à se soucier d'une surexploitation.
- Les pêcheurs pourraient adapter leurs activités en fonction des conditions du marché.
- Les pêcheurs pourraient laisser les homards à carapace molle dans l'eau sans se soucier des débarquements totaux.
- Il serait plus facile, pour un pêcheur, d'attribuer une valeur à une entreprise.

Inconvénients

- À l'heure actuelle, nous ne disposons pas de données scientifiques permettant de déterminer la biomasse et d'établir un quota global à partir duquel fixer des quotas individuels.



- Étant donné le nombre élevé de pêcheurs, il serait très difficile de parvenir à un accord sur les quotas individuels.
- Il y a un risque de voir les quotas individuels se transformer en quotas individuels transférables, avec un grand nombre de quotas finissant aux mains de quelques-uns.

4.2.3 Mise en œuvre d'un cadre de qualité

Tandis que le Groupe d'experts a étudié les nombreux rapports qui lui ont été transmis, et qu'il a entendu ce que les pêcheurs, les acheteurs, les transformateurs et autres intervenants avaient à dire à propos des pertes importantes qui surviennent dans l'industrie pour des raisons de qualité, il semble évident que nous devons formuler des recommandations sur des modifications en vue d'améliorer la qualité. Encore une fois, les modifications proposées ne sont pas nouvelles pour l'industrie, et en effet, des améliorations récentes en matière de qualité ont déjà été constatées.

Dans de nombreuses zones de pêche du homard (ZPH), l'état du homard pêché est excellent, c.-à-d. carapace rigide, chair dense, animaux intacts et vivants. Pour d'autres ZPH, les prises peuvent être plus difficiles à traiter. Les variations dépendent de l'emplacement des pêcheries, de la température de l'eau, des conditions climatiques au moment de la récolte et des problèmes relatifs au stade de la mue des homards capturés. Même si le homard est en excellent état, il reste que la livraison des prises au transformateur ou au consommateur sans détérioration de la qualité pose des difficultés. Plus le homard est manipulé, plus il risque de subir des dégradations. La manutention appropriée et l'entreposage adéquat sont essentiels pour maintenir une excellente qualité et pour atteindre la pleine valeur.

Étant donné les débarquements élevés que l'on a connus récemment, ces difficultés deviennent encore plus complexes. Les membres de l'industrie ont signalé que des volumes plus importants de homard sont perdus en raison d'un certain nombre de facteurs. Des prises très élevées signifient que les pêcheurs doivent traiter en mer une plus grosse quantité de homard sur une période plus courte. Les récents quotas par bateau ont démontré que certains pêcheurs ont été forcés de garder un excédant de homards dans des conditions non idéales. Dans certains cas, les prises de homard étaient si nombreuses qu'il a manqué de caisses appropriées pour les transporter. Les intervenants du secteur de la transformation et du secteur du marché vivant ont exprimé des difficultés semblables; les installations d'entreposage se remplissent rapidement et les usines atteignent leurs capacités de transformation maximales alors que les homards continuent d'arriver.

Le site Web de la Maine Lobstermen's Community Alliance traite du problème des pertes attribuables au manque de qualité ou à la « freinte » : « *On estime que l'industrie du homard du Maine perd environ 20 % de ses débarquements en raison de la freinte* », et plus loin dans l'article : « *La même chose est vraie pour les provinces des Maritimes au Canada qui rapportent une moyenne une perte de masse de l'ordre de 8 à 10 %.* »¹ (traduction)

Nous avons recueilli de nombreux rapports isolés venant de tous les secteurs de l'industrie et qui concernent les pertes attribuables à la freinte. De nombreuses sources de ces rapports n'ont pas

¹ <http://mlcalliance.org/2013/07/05/maine-lobstermens-community-alliance-getting-a-handle-on-lobster-quality/>



souhaité être citées en raison de l'absence de données concrètes et de la nature délicate de cet aspect de la pêche. Néanmoins, ces messages communiqués au Groupe d'experts indiquent des constantes et il ne faut pas les négliger.

Selon ce que nous avons entendu, il semblerait que les pertes de 8 à 10 % indiquées ci-dessus seraient prudentes compte tenu des niveaux records de débarquement signalés récemment dans de nombreuses ZPH. Dans la ZPH 34 par exemple, plusieurs sources ont indiqué des pertes de millions de livres durant les premières semaines de la saison au cours des dernières années. Un transformateur au Nouveau-Brunswick a indiqué une perte de plus de 50 000 livres de homard durant les trois premiers jours de la saison dans la ZPH 25, en 2012. Un gestionnaire d'usine a affirmé avoir perdu les prises d'une journée entière en raison de problèmes imprévus dans son installation d'entreposage. Il ne s'agit là bien sûr que de quelques exemples, toutefois, des histoires semblables ont été entendues à plusieurs reprises. En général, le Groupe d'experts estime que les pertes attribuables à la freinte suscitent d'importantes préoccupations qui pourraient être traitées grâce à un effort concerté et soutenu de la part de l'industrie.

L'estimation des pertes devrait faire réfléchir tout le monde. Si l'on ne tient compte que de la moitié du taux de freinte mentionné ci-dessus pour le Maine et les Maritimes, selon les estimations de la MLCA, l'ampleur de la perte au Canada et aux États-Unis en raison de homards endommagés, faibles ou morts dépasserait la production totale de nombreux producteurs de homard dans le monde.

Nous sommes heureux de constater que les représentants de l'industrie et du gouvernement gèrent ce problème de manière proactive. Une plus grande attention a été accordée récemment aux problèmes de manutention et de qualité du homard. En 2012, le ministère de l'Agriculture, de l'Aquaculture et des Pêches du Nouveau-Brunswick a organisé, d'abord seul et ensuite en partenariat avec le Conseil canadien du homard et Aquatic Sciences and Health Services, une série d'ateliers à l'échelle de la province destinée aux pêcheurs, acheteurs, transformateurs et expéditeurs sur les améliorations de la manutention et de la qualité du homard. On a tenu 34 séances et 487 personnes ont participé aux ateliers. Une initiative semblable a été mise sur pied en Nouvelle-Écosse par le ministère des Pêches et de l'Aquaculture qui a organisé 19 séances à l'échelle de la province et auxquelles ont participé 437 représentants de l'industrie. On a informé le Groupe d'experts que la PEI Fishermen's Association en est aux toutes dernières étapes de la planification pour offrir des séances semblables aux participants de l'industrie de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le Conseil canadien du homard a agi de manière proactive en abordant lui aussi les questions liées à l'amélioration de la qualité. La plus récente initiative du Conseil a été de mettre sur pied un groupe de travail sur le classement de la qualité avec les représentants de l'industrie et du gouvernement. Le groupe a reçu le mandat suivant : (i) dresser une liste de normes de classement de la qualité qui peut être utilisée pour évaluer la qualité du homard au premier point de vente; (ii) les normes doivent être pratiques et conçues pour être utilisées sur les quais, les bateaux et les usines, et (iii) ces normes doivent être raisonnables et être en mesure de faire l'objet d'une entente, en peu de temps et avec une formation limitée, par les pêcheurs, les acheteurs, les courtiers et les distributeurs ainsi que par les transformateurs et les expéditeurs.



Bien que des progrès aient été réalisés, nous croyons qu'il reste encore beaucoup à faire. Si nous réussissons à mettre au point une marque canadienne de « homard de qualité supérieure », nous devons être en mesure de respecter cette appellation en nous assurant que seuls les meilleurs homards seront sélectionnés pour cette marque.

Le Groupe d'experts fait les recommandations suivantes relatives aux modifications afin d'améliorer la qualité du homard capturé dans les Provinces maritimes.

Recommandation n° 18 : Le Groupe d'experts recommande que l'industrie élabore des « normes de classement pour l'industrie » pour définir les meilleurs critères d'option destinés à des marchés précis, et que les pêcheurs s'ajustent à ces normes lorsqu'ils sont en mer (plus de « caisses mystérieuses »). Comme il est déjà indiqué, le travail dans ce domaine est actuellement réalisé par l'entremise du Conseil canadien du homard.

Recommandation n° 19 : Le Groupe d'experts recommande que les provinces instaurent des mesures et fournissent des ressources pour l'inspection et l'application des normes de qualité et des exigences de classement là où elles ne sont pas respectées.

En ce moment, la « taille du marché » (3 3/16 po ou 81 mm) constitue la seule norme de classement, ce qui entraîne un écart de prix payé rapport au prix au débarquement. **Le Groupe d'experts appuie le principe voulant qu'un pêcheur reçoive un meilleur prix pour un homard dont la valeur est plus élevée;** cette pratique nécessite toutefois d'être étendue au-delà de cette taille arbitraire fondée sur des pratiques de l'industrie remontant à la fin des années 1980. La valeur du homard doit être déterminée selon de nombreuses variables et non uniquement par sa taille. L'état, la rigidité de la carapace, la couleur, le rendement en chair, l'entièreté de l'animal, etc. sont des points qui contribuent à la valeur potentielle d'un homard. Les normes comprenant la « taille du marché » doivent être élaborées en fonction d'indicateurs concrets, et l'ajustement à ces normes doit être mis en pratique dans le contexte de l'industrie actuelle.

Recommandation n° 20 : Le Groupe d'experts recommande que l'industrie accorde maintenant aux pêcheurs des prix au débarquement représentatifs de la valeur et de la qualité des prises. Cela signifie que l'industrie doit assurer un système de différenciation des prix à payer selon la forme et la qualité du produit qui sont définies par la mise en place de normes, y compris des normes de classement. Ces prix pourraient être négociés au préalable par classement selon un mécanisme d'établissement des prix. Ces normes de classement doivent comprendre une analyse exhaustive de l'utilisation actuelle de la « taille du marché » (3 3/16 po ou 81 mm).

Certaines personnes ont recommandé aux experts de considérer la suppression de la « taille du marché » canadien pour la remplacer par la taille minimale en vigueur aux États-Unis en tant que norme pour la différenciation des prix. Le Groupe d'experts n'approuve pas cette suggestion pour les zones où l'on continue à pêcher des homards plus petits, p. ex. moins de 80 mm, parce qu'elle ne servirait qu'à dévaluer le homard entre 81 mm et 82,5 mm qui serait encore capturé.

Le Groupe d'experts reconnaît l'avantage d'augmenter la taille minimale réglementaire dans les ZPH où l'on pêche déjà du homard de plus grande taille, disons 80 mm ou plus, afin d'atteindre



la taille minimale en vigueur aux États-Unis, et même si ce processus doit être réalisé sur quelques années.

Recommandation n° 21 : Le Groupe d'experts recommande que pour les ZPH où la taille minimale du homard est actuellement de 80 mm ou plus, l'on envisage d'augmenter cette taille à la taille minimale réglementaire de 82,5 mm en vigueur aux États-Unis.

Recommandation n° 22 : Le Groupe d'experts recommande que l'industrie et les provinces collaborent pour poursuivre l'élaboration et la mise en œuvre de nouvelles technologies afin de réduire la manipulation du homard entre le moment de la capture dans les casiers aux caisses dans le bateau puis au camion, et finalement à l'usine. etc. (Imaginez « une approche boîte à œufs ».) Il est essentiel pour ce travail de s'assurer que les utilisateurs de nouvelles technologies auront reçu une formation adéquate.

Recommandation n° 23 : Le Groupe d'experts recommande une formation de qualité pour tous les intervenants dans la chaîne de valeur qui manipulent le homard. (Un transformateur a proposé l'analogie suivante : il faudrait former les personnes pour qu'elles manipulent le homard comme s'il s'agissait d'œufs frais.)

Recommandation n° 24 : Le Groupe d'experts recommande que les ZPH poursuivent leur travail pour l'élaboration de processus de traçabilité qui seraient appliqués dans tous les secteurs concernés de l'industrie. Ce travail doit comprendre un processus qui permet la traçabilité du produit dans la chaîne de valeur jusqu'au pêcheur; et pour les produits transformés, qui permet la traçabilité par lot de production jusqu'au quai ou au pêcheur, si possible.

4.3 Structure de l'industrie

Nous entamons maintenant la partie du rapport qui contient nos recommandations pour des modifications visant à traiter la question des pertes importantes dans la pêche au homard des Maritimes qui sont causées par la manière dont l'industrie est structurée. Un des principaux rapports que nous avons consultés indique que l'industrie est « structurée pour des rendements insuffisants »; d'autres rapports la qualifient de « dysfonctionnelle », alors que beaucoup évoquent un manque de confiance, l'absence de transparence, etc.

Bon nombre de ces conditions sont les symptômes d'un manque de renseignements essentiels disponibles pour tous les secteurs. Par ailleurs, l'attitude « preneur de prix » de l'industrie joue en faveur de l'acheteur final qui attend pendant que les intervenants dans la chaîne d'approvisionnement se disputent en public, en se rejetant la faute les uns sur les autres pour l'état dans lequel se trouve l'industrie, sans même prendre la peine de s'asseoir pour discuter ensemble. Pendant ce temps, le système implose, une autre année passe et le statu quo demeure.



4.3.1 Une stratégie de récupération de la valeur

Alors que nous nous préparons à passer à cette dernière série de recommandations, nous tenons à souligner à quel point il est important d'apporter des changements structurels à cette industrie. Les recommandations susmentionnées sont cruciales dans la mesure où les relations et les activités le sont toujours. Nous croyons que les recommandations que nous avons formulées jusqu'à maintenant, si elles sont mises en œuvre, contribueraient grandement à améliorer l'industrie du homard selon les normes actuelles. En fait, après quelques années à collaborer et à améliorer la qualité, nous sommes convaincus que l'industrie se trouvera à effectuer elle-même les modifications que nous allons proposer. Toutefois, si nous attendons, le Groupe d'experts est persuadé que des occasions seront perdues.

Le Groupe d'experts met en garde l'industrie afin qu'elle ne se laisse pas aller à la complaisance ou qu'elle ne se montre pas réticente à effectuer de réelles modifications au cas où les prix augmenteraient en raison de fluctuations de la disponibilité ou de la demande au fil des saisons. Cela s'est déjà produit avant et se produira encore. Avec la structure actuelle, les prix augmenteront aussi sûrement qu'ils baisseront de nouveau.

Le document qui suit présente la **stratégie de récupération de la valeur** du Groupe d'experts. Il comprend ce que nous considérons comme des recommandations clés nécessaires pour effectuer un changement véritable dans l'industrie du homard des Maritimes. Le document comprend également les modifications qui fourniront une nouvelle base de renseignements pour tous les intervenants, une mise en marché et des initiatives de promotion dynamiques pour le homard canadien, un mécanisme pour amener les pêcheurs, les acheteurs et les transformateurs à collaborer pour définir les prix, et enfin, un moyen de payer pour ces nouvelles initiatives structurelles.

À la suite des recommandations, nous présentons un calendrier de mise en œuvre afin de guider le mieux possible, selon le point de vue du Groupe d'experts, les décisionnaires pour qu'ils mettent en œuvre et exploitent ces modifications concrètes importantes.

4.3.2 Institut Maritime indépendant fournisseur de renseignements sur le marché du homard

Comme nous l'avons évoqué plus haut, l'un des messages qui nous a régulièrement été transmis dans le cadre de notre travail portait sur le besoin de renseignements précis, opportuns et officiels concernant les marchés du homard. De l'avis général, ce type de renseignements est d'une importance capitale pour l'industrie, et tous les intervenants de cette dernière devraient y avoir



accès. Toutefois, il est important que ces renseignements soient pertinents et de grande qualité, et qu'ils répondent aux besoins de tous les secteurs de l'industrie. Par conséquent :

Recommandation n° 25 : Le Groupe d'experts recommande l'établissement d'un institut Maritime indépendant fournisseur de renseignements sur le marché du homard

Compte tenu du temps qui nous a été accordé pour réaliser notre étude, nous n'avons pas pu pousser plus à fond l'élaboration de ce concept. Nous recommandons donc qu'un expert soit embauché dès que possible, et qu'il soit chargé d'étudier cette proposition attentivement ainsi que de formuler des recommandations détaillées concernant la conception et la mise en place de l'institut projeté. Afin d'appuyer ce projet, le Groupe d'experts fournit ci-dessous un ensemble de lignes directrices, de conditions et d'activités qu'un tel organisme devrait exécuter pour répondre aux besoins de l'industrie en matière de renseignements sur le marché. L'institut devra :

- être indépendant du gouvernement et de l'industrie;
- être mis sur pied à l'initiative des trois Provinces maritimes, dans le cadre d'un programme conjoint;
- fonctionner de manière responsable, transparente et officielle;
- utiliser des technologies modernes;
- fournir des renseignements sur une série d'enjeux liés au marché, notamment sur : les économies, les tendances, le lien entre le prix et l'état des produits, les inventaires, etc.;
- s'appuyer sur des sources connues et fiables de données sur le marché;
- respecter la confidentialité tout en étant accessible à tous les acteurs de la chaîne de valeur, y compris aux pêcheurs;
- fournir des conseils concernant les taux de change de devises et leur incidence sur l'établissement régulier des prix;
- faire régulièrement connaître ses « prises de position » sur le marché mondial du homard;
- fournir des commentaires/des renseignements selon un calendrier correspondant aux principales saisons de capture.

Le Groupe d'experts ne voit pas cet institut fournisseur de renseignements sur le marché comme un organisme qui serait pris en charge par le CCH; cependant, l'institut pourrait être piloté par l'industrie au fil de l'évolution du processus.

(Les questions liées au financement seront traitées dans une recommandation ultérieure.)



4.3.3 Campagne de marketing et de promotion générique

Ces dernières années, la nécessité de lancer une campagne de marketing générique en faveur du homard canadien a suscité beaucoup de discussions et de débats. Le CCH a été créé en 2009 dans cette optique. Le CCH a progressé dans l'accomplissement d'une bonne partie de l'important travail requis pour atteindre cet objectif; toutefois, la question d'une source de financement permanent qui permettrait réellement de mettre en œuvre une telle campagne reste problématique. Comme il est indiqué précédemment, le Groupe d'experts maintient qu'il est nécessaire de mettre en œuvre une importante initiative de marketing générique en faveur du homard canadien.

Recommandation n° 26 : Le Groupe d'experts recommande que l'industrie et les gouvernements collaborent à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une vaste campagne de marketing et de promotion générique en faveur du homard canadien.

Au vu des grands travaux déjà entrepris par le CCH, le Groupe d'experts recommande que l'on demande au Conseil :

- de poursuivre l'élaboration d'une campagne de marketing générique en faveur du homard canadien;
- de mettre au point un plan d'affaires pour la campagne de positionnement, de marketing et de promotion;
- d'élaborer et de mettre en œuvre la campagne;
- d'organiser une conférence annuelle sur le marketing, et ce, au cours de chacune des années du programme.

(Les questions liées au financement seront traitées dans une recommandation ultérieure.)

4.3.4 Mécanisme d'établissement des prix

Des conseils à cet égard ont été directement demandés au Groupe d'experts. Ce dernier est conscient que d'autres territoires de compétence ont accompli un important travail en vue de parvenir à une certaine stabilité dans l'établissement des prix au sein de l'industrie du homard, notamment en cette époque où de gros volumes sont vendus à bas prix. Les provinces de Terre-Neuve-et-Labrador et du Québec ont toutes deux soutenu, par voie législative, la mise en place de « mécanismes d'établissement des prix », systèmes qui sont également utilisés dans d'autres industries canadiennes et du monde entier.

Comme nous l'avons mentionné plus haut dans le présent rapport, les mécanismes d'établissement des prix ont offert à l'industrie de ces provinces un forum dont elles avaient grandement besoin pour étudier officiellement la question des prix. La nécessité d'être mieux organisés et mieux informés au sujet du marché constitue en soi une raison valable pour se doter d'un tel système. En outre, la possibilité d'avoir recours à un tiers indépendant en cas d'« absence d'accord » constitue un changement intéressant qui devrait, au fil du temps, contribuer à l'amélioration des relations.

Il n'a pas été difficile de répondre à la question de savoir si oui ou non nous recommanderions l'utilisation d'un mécanisme d'établissement des prix. Pour le Groupe d'experts, la difficulté



consistait à déterminer comment définir un modèle précis que nous pourrions recommander. Il y avait tellement d'options à envisager que nous avons décidé que la question « quel modèle recommander » devait faire l'objet de nouvelles discussions.

L'analyse que nous avons proposée plus haut, à la section 3.4, contient une série d'exemples et fait ressortir les principaux éléments qui, selon le Groupe d'experts, sont essentiels pour doter l'industrie du homard d'un mécanisme efficace d'établissement des prix. Que l'un des modèles existants soit choisi, ou que les éléments de différents modèles soient combinés pour créer un mécanisme sur mesure pour les Maritimes, le Groupe d'experts est convaincu qu'un mécanisme d'établissement des prix pourrait permettre de combler les écarts mis en évidence plus haut dans le présent rapport.

Recommandation n° 27 : Au sein des Provinces maritimes, le Groupe d'experts recommande l'élaboration et la mise en œuvre d'un mécanisme d'établissement de prix pré-saison, à condition que ce mécanisme soit prescrit par la loi et non obligatoire, mais qu'une fois le mécanisme activé par une flottille ou par un groupe en particulier, le prix négocié devienne le prix minimum légal pouvant être payé à cette flottille ou à ce groupe.

Comme ce fut le cas pour la recommandation n° 25, compte tenu du temps qui nous a été accordé pour réaliser notre étude, nous n'avons pas pu pousser plus à fond l'élaboration de ce concept. Nous recommandons donc qu'un expert soit embauché dès que possible, et qu'il soit chargé d'étudier les différentes options envisageables en matière d'établissement des prix ainsi que de formuler des recommandations afin qu'une proposition détaillée puisse être étudiée. Là encore, le Groupe d'experts fournit ci-dessous un ensemble de lignes directrices, de conditions et d'activités qui devront être envisagées dans le cadre du déroulement des travaux portant sur le mécanisme d'établissement des prix.

- Toutes les organisations légitimes de pêcheurs susceptibles de demander à ce que le « mécanisme d'établissement des prix » soit déclenché devraient avoir accès au processus.
- Le « mécanisme d'établissement des prix » doit être demandé par ZPH dans chaque province.
- Le mécanisme d'établissement des prix ne doit pas être obligatoire; p. ex. si dans une province la majorité des pêcheurs d'une ZPH ne souhaitent pas utiliser ce mécanisme, ils sont libres de faire ce choix.
- Les renseignements fournis par l'institut maritime indépendant fournisseur de renseignements sur le marché (dont la mise sur pied est recommandée) devront être utilisés pour appuyer et pour documenter le processus de mise en place d'un mécanisme d'établissement des prix.
- Chaque province devra adresser un avis aux acheteurs détenteurs d'un permis les autorisant à acheter dans une ZPH où le mécanisme d'établissement des prix a été déclenché, et ces acheteurs devront être invités à s'engager dans le processus (publié).
- Les négociations doivent permettre de fixer un prix de base et de définir un processus permettant de suivre les (hausses de) prix et d'attribuer (de répartir) les hausses en tenant compte de règles de décision claires.



- Une fois qu'un prix est négocié, ce prix doit devenir le prix minimum légal pouvant être payé par un acheteur dans la ZPH concernée (par province, le cas échéant).
- Un groupe indépendant d'experts en établissement des prix doit être constitué et chargé de fournir des services d'arbitrage/de conciliation lorsque les négociations sont dans l'impasse.
- Le processus doit pouvoir être mis en œuvre avant le début des principales saisons de pêche au homard.

Recommandation n° 28 : Conjointement avec la recommandation n° 27, le lancement d'un projet pilote est préconisé, l'objectif étant d'explorer le concept de modèle d'enchères appliqué à l'industrie du homard vivant. Le Groupe d'experts recommande que ce modèle soit développé aux endroits où un mécanisme d'établissement des prix a été mis en place, et que le prix de base négocié dans le cadre de ce processus soit utilisé comme prix « de réserve » lors des enchères.

(Les questions liées au financement seront traitées dans la prochaine recommandation.)

4.3.5 Prélèvement imposé à l'industrie

Le Groupe d'experts propose trois recommandations clés pour un changement structurel qu'il considère comme les éléments essentiels d'une stratégie de récupération de la valeur pour l'industrie du homard dans les Maritimes. Selon lui, ces trois nouveaux éléments aideront à stabiliser l'industrie et, avec les autres recommandations qui ont été faites concernant les relations et les activités dans l'industrie, à remédier aux pertes que l'industrie subit à l'heure actuelle. S'ensuivra alors la récupération de la valeur à plus long terme. La clé pour mettre en œuvre cette stratégie d'amélioration des prix consiste à trouver le financement nécessaire, lequel sera appuyé par un cadre gouvernemental approprié pour s'assurer que ces fonds servent à financer un programme équitable et bien géré.

À l'heure actuelle, au Canada atlantique, on réfléchit à un système de prélèvement imposé à l'industrie semblable à celui qui a été mis en place récemment dans le Maine. Le Groupe d'experts pense qu'une telle mesure incitative est grandement nécessaire, mais que celle-ci ne peut se réaliser sans le soutien important non seulement de l'industrie, mais également de tous les ordres de gouvernement concernés. Le Groupe d'experts a beaucoup entendu parler de cette question et il croit qu'un tel prélèvement reçoit un large soutien de principe.

Ceux qui s'y opposent indiquent qu'il n'y a pas suffisamment de détails au sujet de la façon dont les fonds prélevés seront utilisés, gérés et comptabilisés, et qu'une fois le système en place, il deviendra « incontrôlable ». Dans une tentative de résolution des préoccupations de ce genre, le Groupe d'experts a examiné le modèle qui a récemment été mis en place dans le Maine et il a pris en considération certains éléments de ce programme dans la formulation de ses recommandations.



Recommandation n° 29 : Le Groupe d'experts recommande la mise en place d'un processus pour imposer un « prélèvement à l'industrie » afin d'appuyer les trois recommandations ci-dessus et permettre des changements d'ordre structurel. Un cent serait prélevé auprès des pêcheurs pour chaque livre déchargée, et les secteurs de l'industrie de la transformation et de la mise en marché de homard vivant paieraient un cent de plus pour chaque livre déchargée.

À ce chapitre, le Groupe d'experts présente les lignes directrices, les conditions et les activités suivantes qui doivent être envisagées pour mettre en place le processus de prélèvement et de déboursement des fonds connexes :

- que le montant à prélever soit fixé à un cent par livre pour chaque pêcheur et à un cent par livre pour les intervenants de la « chaîne de valeur de l'industrie côtière collective » (acheteurs, transformateurs, expéditeurs, courtiers, etc.);
- que le prélèvement soit effectué par l'« acheteur du premier point de vente », puis remis à la province où la vente a eu lieu;
- que chaque province apporte les modifications nécessaires à son permis d'acheteur actuel pour autoriser le prélèvement et le versement des sommes prélevées;
- que des modifications législatives soient apportées pour étayer les nouvelles dispositions concernant le permis d'acheteur, le cas échéant;
- que 85 % des fonds prélevés servent à l'initiative de commercialisation et de promotion du Conseil canadien du homard, et que les 15 % restants soient versés pour soutenir l'institut fournisseur de renseignements sur le marché du homard et le mécanisme de fixation des prix, ainsi que pour couvrir les coûts d'administration du prélèvement; (estimations pour le moment – les budgets détaillés définitifs sont sous réserve des processus de planification opérationnelle);
- que les fonds destinés à la commercialisation et aux campagnes publicitaires soient attribués également entre le marché des homards vivants et celui des produits de homard transformé;
- que le prélèvement et les trois autres initiatives recommandées dans le cadre de la stratégie de récupération de la valeur soient soumis à une disposition de réexamen exigeant que le prélèvement et les éléments financés par la stratégie cessent automatiquement après cinq ans, sauf si l'industrie décide de poursuivre la stratégie après une évaluation qui aurait lieu au début de la 5^e année du programme;
- que le montant du prélèvement n'augmente pas pendant les 5 années du programme (d'après les récentes tendances liées aux débarquements, ce prélèvement devrait permettre de récolter plus de 2,5 millions de dollars au cours de chaque année du programme pour appuyer la stratégie de récupération de la valeur);
- que les fonds prélevés fassent l'objet d'une vérification annuelle.



4.4 Cadre de mise en œuvre de la stratégie de récupération de la valeur

Le Groupe d'experts a présenté une série de recommandations interdépendantes pour aborder les principales difficultés du présent modèle de l'industrie, lesquelles empêchent d'optimiser la valeur potentielle des ressources pêchées. Ces recommandations représentent une réorganisation importante de la façon dont l'industrie aborde les exigences relatives aux prix et au marché. Le Groupe d'experts pense qu'il s'agit d'une stratégie de récupération de la valeur et nous la présentons sous cet angle.

Recommandation n° 30 : Le Groupe d'experts recommande que les provinces élaborent un cadre pour définir les détails précis de cette stratégie de récupération de la valeur. Ce cadre devrait établir des principes et des lignes directrices clairs, y compris les responsabilités liées au prélèvement et conformes aux recommandations du Groupe d'experts.

L'un des éléments les plus difficiles du travail du Groupe d'experts dans le cadre de ce projet est de trouver les moyens pour déterminer et valider l'appui de l'industrie à l'égard de la stratégie de récupération de la valeur. Nous partageons plus bas certains éléments du raisonnement et les défis sur lesquels nous nous sommes penchés au moment de formuler nos recommandations en vue d'aller de l'avant.

Au fil des ans, les appels au changement dans l'ensemble de l'industrie ont été nombreux, mais rares sont les fois où un véritable changement a pu être réalisé. Cela peut être attribuable à la fragmentation et aux dissensions au sein de l'industrie ou aux défis sur le plan des compétences qu'il faut relever en traitant avec le MPO et cinq gouvernements provinciaux. Les membres du Groupe d'experts comprennent ces complexités et sont conscients qu'à moins de formuler leurs propositions pour aller de l'avant de façon appropriée, celles-ci pourraient ne jamais aboutir.

Trouver un moyen de rassembler les différents acteurs de l'industrie pour formuler des commentaires ou approuver des positions est une tâche ardue. La nécessité d'établir des organisations plus efficaces contribue à la complexité de la situation. Aucun « processus » n'est actuellement défini pour déterminer l'appui dans tous les secteurs de l'industrie.

Toutefois, comme nous l'avons indiqué précédemment, d'après nos discussions avec des représentants de l'industrie, le Groupe d'experts croit que le prélèvement reçoit un large soutien de principe. Ceux qui étaient sceptiques ont mentionné le manque de détails. Par exemple, à quoi serviront les fonds prélevés? Comment seront-ils gérés et comptabilisés? Deviendront-ils « incontrôlables »? Nous pensons avoir abordé ces préoccupations dans nos recommandations et selon nous, les solutions que nous offrons recevront un vaste soutien. C'est pourquoi, en premier lieu, nous voulions recommander aux ministres de simplement mettre en œuvre la stratégie et le prélèvement. Dans l'idéal, cela serait le moyen le plus rapide de faire avancer les choses.

Nous avons choisi de ne pas recommander ce choix pour deux raisons. Au cours de nos discussions avec les représentants de l'industrie, nous nous sommes engagés à leur laisser la possibilité d'apporter leur contribution avant que les recommandations ne soient mises en œuvre. De plus, en raison de la complexité des juridictions provinciales, chacune d'entre elles aborderait



probablement la situation avec une approche différente, ouvrant donc la voie à une remise en question du « processus » plutôt que de la stratégie. Cela risquerait de paralyser la situation.

Notre dernière préoccupation portait sur la manière de prendre en compte l'industrie de la transformation et de la mise en marché du homard vivant. Il est possible d'appeler les pêcheurs à voter; cependant, en ce qui concerne l'autre secteur de l'industrie, nous n'avons pas la possibilité d'organiser un vote. Notre rapport liste une série de recommandations sous forme de changements à apporter et d'actions à réaliser, bénéfiques à tous les secteurs de l'industrie, et il ne vise en aucun cas à aider un groupe plutôt qu'un autre. De la même manière que nous indiquons que le MPO doit tenir davantage compte des transformateurs, des acheteurs et des expéditeurs lorsqu'il détermine des modes de gestion, nous voulons nous assurer que leurs opinions et leurs préoccupations sont prises en compte.

Compte tenu de ce qui précède, le Groupe d'experts a rédigé les deux recommandations suivantes pour déterminer l'adhésion de l'industrie et valider la stratégie de récupération de la valeur proposée (quand cela est possible).

Recommandation n° 31 : Le Groupe d'experts recommande que les provinces consultent les pêcheurs et les différents secteurs de l'industrie de la transformation et de la mise en marché du homard vivant avant de présenter la question de prélèvement aux pêcheurs aux fins de validation, afin de s'assurer que les problèmes qu'ils rencontrent et qui pourraient avoir des répercussions importantes sont traités.

Recommandation n° 32 : Le Groupe d'experts recommande que les provinces présentent le plan aux pêcheurs dans chaque province pour qu'ils en prennent connaissance. Les pêcheurs doivent être appelés à voter afin de déterminer s'ils adhèrent ou non à la stratégie de récupération de la valeur (dans son intégralité). Une majorité de 50 % plus un est nécessaire pour l'emporter, et tous les détenteurs de permis de homard seront tenus de payer la redevance si le scrutin est majoritaire. Les trois provinces doivent organiser le vote parallèlement. Le meilleur scénario envisageable serait l'adhésion à la stratégie par les pêcheurs des trois provinces; si c'était le résultat obtenu, la stratégie pourrait être mise en œuvre. Cependant, si seulement deux provinces sur les trois votaient en faveur de la stratégie, elle pourrait également être appliquée. Les pêcheurs de la province s'étant opposée au prélèvement n'auront pas accès aux renseignements disponibles de l'institut ni au mécanisme d'établissement des prix.

Recommandation n°33 : Le Groupe d'experts recommande le calendrier suivant pour la mise en œuvre de la stratégie de récupération de valeur.

Au cours des six premiers mois de l'année 2014 :

- Les gouvernements provinciaux doivent se rencontrer immédiatement pour présenter le plan proposé comme une approche intégrée à l'industrie de la pêche ainsi qu'un plan stratégique comprenant des détails précis sur les trois éléments de la stratégie de récupération de la valeur, notamment sur le prélèvement qui lui apporterait un soutien financier.



- Les gouvernements provinciaux doivent immédiatement prévoir une législation adéquate afin de pouvoir l'appliquer quand l'industrie décidera de mettre en œuvre l'approche.
- La possibilité de mobiliser d'autres sources de financement devrait être explorée dès que possible, et cette information devrait également être partagée avec l'industrie.
- Les services d'un professionnel en marketing devraient être retenus dès que possible pour mobiliser l'industrie en faveur d'une campagne de marketing et de promotion générique.
- Les différentes sources de financement de démarrage possibles (le MPO, Agriculture et Agroalimentaire Canada, les provinces) devraient être déterminées.
- Les provinces doivent consulter les pêcheurs et les secteurs de l'industrie de la transformation et de la mise en marché du homard vivant afin de s'assurer que les problèmes qu'ils rencontrent et qui pourraient avoir des répercussions importantes sont entièrement pris en compte.
- Le Conseil canadien du homard, les provinces et les organisations de l'industrie doivent commencer à expliquer le concept à leurs membres.

D'ici août 2014 :

- Un vote de tous les détenteurs de permis de pêche au homard doit être organisé par province afin de déterminer l'adhésion ou non. Une majorité de 50 % plus un est nécessaire pour l'emporter et pour que le nouveau programme soit appliqué et mis en place tel qu'il a été proposé pour l'ensemble de l'industrie des Maritimes.
- Un expert doit être engagé afin de concevoir et de mettre en œuvre l'institut fournisseur de renseignements sur le marché.
- Un expert doit être engagé afin de concevoir et de mettre en œuvre le mécanisme d'établissement des prix.

D'ici la fin de 2014 :

- Les membres de l'institut fournisseur de renseignements sur le marché doivent être réunis et chargés de développer un plan d'affaires.
- L'institut doit être prêt à fournir des renseignements sur les marchés du homard.

Le 1^{er} janvier 2015 :

- A. La perception de la redevance commence.
- B. Le mécanisme d'établissement des prix est prêt.
- C. La campagne de promotion de l'image de marque et de marketing est en cours.



Conclusion

Leadership

Nous avons été impressionnés par la qualité du travail réalisé par de nombreux intervenants au cours des dernières années et par leur volonté d'améliorer l'industrie du homard. **À maintes reprises, cependant, les experts ont conseillé d'apporter certains changements et ces changements n'ont pas été appliqués.**

À des fins d'illustrations, voici des citations d'un extrait de la partie que nous avons incluse dans les perspectives historiques : en 1932 la société d'experts-conseils Cockfield Brown and Company a réalisé un rapport et une étude qui remarquaient le besoin d'apporter des « améliorations fondamentales en matière de qualité et de marketing »... et d'effectuer « *une collecte plus systématique de données de marché et une meilleure promotion.* »

Lors de nos échanges, notre groupe d'experts a perçu la frustration des représentants de l'industrie du homard des Maritimes; ils nous considéraient comme un groupe d'experts parmi tant d'autres. Mais nous avons également perçu un optimisme prudent, car nous pouvions peut-être trouver une nouvelle orientation pour l'industrie.

Nous avons constaté qu'à maintes reprises l'industrie a été mise au défi de réaliser d'importants changements. Des changements qui permettraient d'augmenter sa valeur intrinsèque pour atteindre son plein potentiel. Pour de nombreuses raisons, ces changements n'ont pas été apportés.

Bien qu'il s'agisse d'un défi, nous réitérons le besoin d'un changement, mais nous ajoutons que l'industrie elle-même est « responsable » de voir à le concrétiser. Concrètement, le Groupe d'experts ne voit aucune raison pour que le prix au débarquement du homard de conserverie et du homard de taille de marché ne puisse pas être d'au moins quatre dollars et cinq dollars, respectivement, avec des revenus correspondants relatifs pour les autres secteurs de l'industrie. Une question demeure... *qu'est-ce que l'industrie est prête à faire pour que cela se produise?*

En conclusion de ce rapport, le Groupe d'experts fait appel au leadership des politiciens, des organisations gouvernementales, des pêcheurs et de l'industrie de la transformation et du marché de homard vivant. Avec un leadership de la part de tous les secteurs, un réel changement est possible!



Partie 5 : Annexes et bibliographie



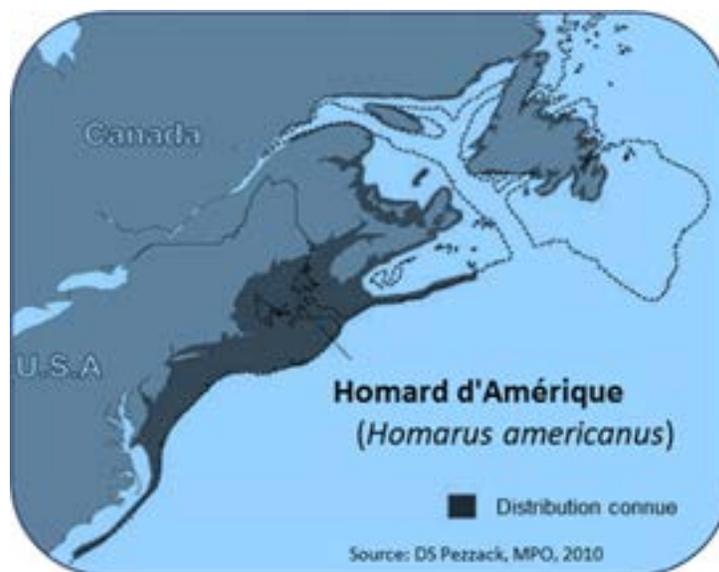
Annexe 1 – Industrie du homard

Cette section du rapport présente un aperçu des différentes composantes qui forment l'industrie du homard dans les Maritimes. Prises ensemble, ces composantes s'enchaînent de façon à ce que le homard soit acheminé du casier du pêcheur à la table du consommateur, au pays ou à l'étranger. Note au lecteur : L'utilisation du mot « homard » peut être déroutante lorsque le mot est présent dans des publications qui couvrent un vaste éventail de sujets liés au homard. Nous avons décidé d'utiliser la terminologie approuvée suivante dans le présent rapport : nom sur le marché – « homard »; nom scientifique – « *Homarus americanus* »; nom commun – « homard américain ».

A. Biologie du homard (*Homarus americanus*)

Homarus americanus, communément appelé homard américain, ne se trouve que dans le nord-ouest de l'océan Atlantique, soit le long des côtes canadiennes et américaines, du détroit de Belle Isle, entre le Labrador et Terre-Neuve, jusqu'au cap Hatteras, en Caroline du Nord (voir la figure ci-dessous).

Figure 6 : Répartition du homard²



Au Canada, on pêche le homard américain dans les cinq provinces de l'Est. Il est particulièrement abondant dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse et dans la baie de Fundy et dans la partie sud du golfe du Saint-Laurent, à proximité de la Nouvelle-Écosse. Aux États-Unis, on le retrouve principalement dans le golfe du Maine.³

² S. Coffen-Smout, D. Shervill, D. Sam, C. Denton et J. Tremblay (2013). *Mapping Inshore Lobster Landings and Fishing Effort on a Maritimes Region Modified Grid System*, Can. Tech. Rep. Fish. Aquat. Sci. 3024

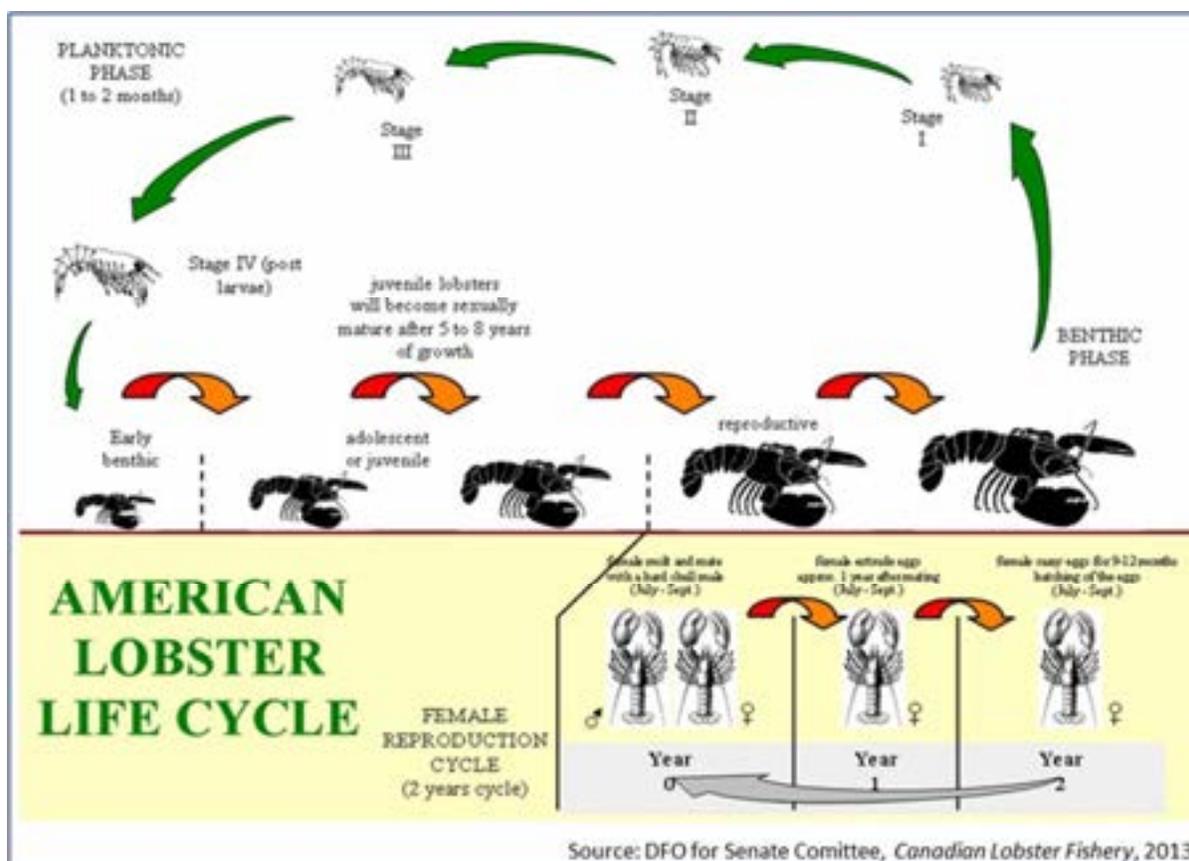
³ Pêches et Océans Canada, *Le monde sous-marin, Homard d'Amérique, Atlantique Nord-Ouest* (consulté le 20 septembre 2013).



Le homard américain adulte préfère les fonds rocheux offrant des abris contre les prédateurs. Il vit en général près du littoral à moins de 40 mètres de profondeur, bien qu'on en trouve également au large des côtes à des profondeurs pouvant atteindre 450 mètres. Au printemps, les homards se déplacent vers les eaux peu profondes, plus chaudes – où ils se dépouillent de leur carapace (la « mue »), s'accouplent et déposent leurs œufs – puis retournent vers les eaux profondes en hiver pour échapper aux turbulences. Pour leur part, les jeunes homards se trouvent en règle générale près des côtes à moins de 10 mètres de profondeur. Ils ne migrent pas vers les eaux libres de glace en hiver, mais restent cachés dans leur abri durant la saison hivernale.⁴

Le cycle de vie du homard américain commence par un stade planctonique, après l'éclosion des œufs (voir la figure ci-dessous). À cette étape, la larve nage librement à la surface de l'océan pendant un à deux mois, suivant les conditions environnementales (température de l'eau, courants, présence de prédateurs, etc.). Souvent, elle parcourt des centaines de kilomètres avant de s'établir. C'est là qu'elle mue à trois reprises avant d'amorcer l'étape suivante de son cycle de vie, le stade benthique. Elle ressemble alors à un homard miniature (la carapace mesure moins de 13 mm) et commence à chercher abri dans un habitat approprié sur le fond marin.

Figure 7 : Cycle de vie du homard américain⁵



⁴ Observatoire global du Saint-Laurent, *Homard d'Amérique* [consulté le 20 septembre 2013].

⁵ S. Coffen-Smout, D. Shervill, D. Sam, C. Denton et J. Tremblay. 2013. *Mapping Inshore Lobster Landings and Fishing Effort on a Maritimes Region Modified Grid System*. Can. Tech. Rep. Fish. Aquat. Sci. 3024

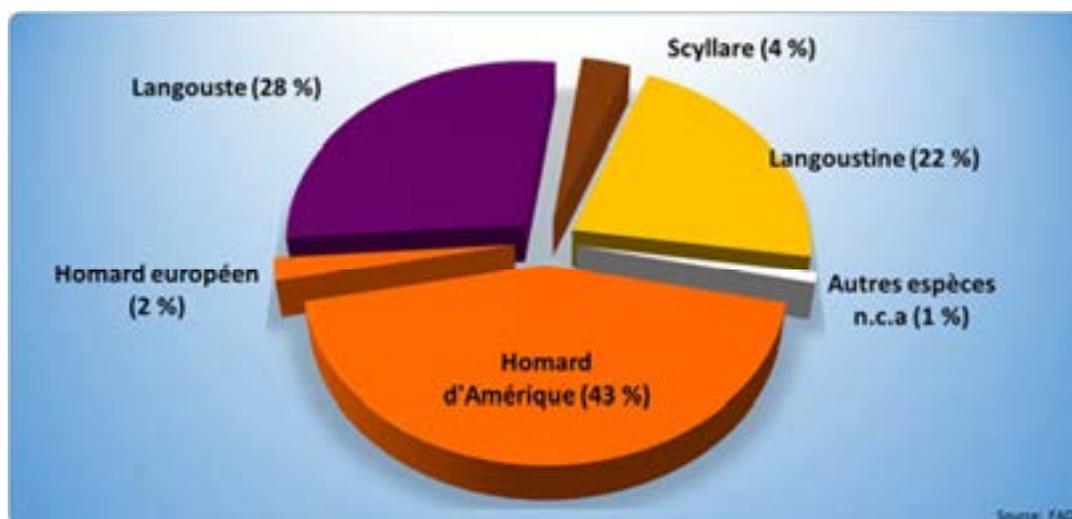


Pendant le stade benthique, le homard nouvellement établi traverse plusieurs stades juvéniles avant de devenir adulte, soit à l'âge de cinq à huit ans suivant la région. Au cours des premières années de la vie benthique, le taux de mortalité naturelle est élevé en raison de la prédation. L'accouplement a lieu en été après que la femelle a mué et tandis que sa carapace est encore souple. La femelle conserve ses œufs à l'intérieur de son corps pendant environ un an, puis les porte sous sa queue, pendant encore de 9 à 12 mois (« femelle œuvée »). Le nombre d'œufs produits augmente de façon exponentielle avec la taille et les femelles plus âgées produisent des œufs de meilleure qualité que les géniteurs de premier frai. La femelle peut perdre jusqu'à la moitié de ses œufs pendant la période d'incubation. Cette perte peut être causée par la maladie, les parasites, la prédation ou encore la prise, la manipulation et la remise à l'eau répétées des femelles œuvées par les pêcheurs.⁶

Comme indiqué ci-dessus, les très jeunes homards muent de trois à quatre fois par an. Pour grandir, le homard doit se défaire de sa carapace, un processus qui se déroule habituellement en été. Au début, la nouvelle carapace est très souple. Le homard absorbe une grande quantité d'eau pour faire augmenter la taille de la nouvelle carapace en cours de durcissement. Après environ un mois, la nouvelle carapace est aussi dure que l'ancienne. Les homards plus âgés muent moins souvent. Lorsque les femelles commencent à se reproduire, elles muent seulement une fois tous les deux à trois ans environ.⁷ Selon les estimations, chaque mue permet au homard d'accroître sa longueur d'environ 15 % et d'augmenter son poids de 40 %. Le homard mâle atteint la maturité à une taille plus petite que la femelle, et la croissance et la mue dépendent largement de la température. Les homards muent plus souvent, grossissent plus rapidement et atteignent la maturité sexuelle plus tôt dans les eaux chaudes.

B. Aperçu de l'offre et de la demande mondiales

Figure 8 : Débarquements à l'échelle mondiale par espèce – 2011



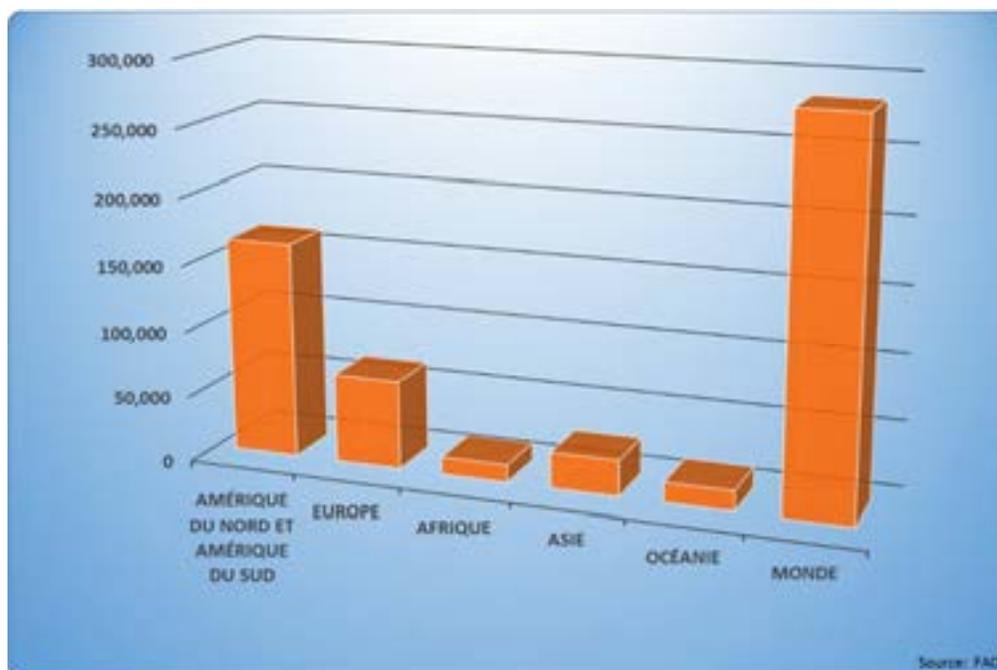
⁶ Observatoire global du Saint-Laurent, *op. cit.*

⁷ Pêches et Océans Canada, *Le monde sous-marin, Homard d'Amérique, Atlantique Nord-Ouest* (consulté le 20 septembre 2013).



Il existe un grand nombre d'espèces de homards dans le monde; toutefois, seulement quelques-unes sont pêchées en quantités importantes. De plus, il n'existe que deux espèces importantes de homards à grosses pinces, soit le homard américain (*Homarus americanus*) et le homard européen (*Homarus gammarus*). On retrouve cette dernière espèce, qui est un proche parent du homard américain, dans la plupart des pays riverains d'Europe, de la Norvège aux pays méditerranéens, mais elle n'est pas pêchée en grande quantité, sauf dans les eaux des îles Britanniques, où elle fait l'objet d'une pêche de faible envergure.

Figure 9 : Débarquements de homard à l'échelle mondiale par région (t.m.) – 2011



L'Amérique du Nord est le premier fournisseur mondial de homard, toutes espèces combinées, soit 43 % de la totalité des débarquements en 2011 et demeure le seul fournisseur de homard américain. Le Canada et les États-Unis se partagent cette ressource, mais le Canada produit depuis toujours une plus grande portion des débarquements (environ 54 % en 2011).⁸ Les deux pays combinés représentent plus de 80 % (en quantité) des exportations de homards à l'échelle mondiale. Les États-Unis exportent davantage de homards vivants que le Canada, mais le Canada est le premier exportateur mondial de homard transformé.⁹

Par contre, si nous creusons un peu, nous constatons que les États-Unis ont exporté les deux tiers de leurs homards vivants au Canada, et que le Canada a exporté 75 % de ses homards vivants aux États-Unis en 2012. Les homards vivants qu'exportent les États-Unis au Canada sont, en majeure partie, des homards « en mue » à carapace molle qui sont traités au pays, puis réexportés aux États-Unis. En 2012, près de la totalité des produits de homard préparés et en conserve du Canada était vendue aux États-Unis, et c'était également le cas pour 75 % des exportations de homard congelé. En outre, une quantité inconnue des exportations de homard

⁸ FAO.

⁹ Analyse des données commerciales de l'ONU.



vivant du Canada est réemballée aux États-Unis et exportée ailleurs (ou directement réexportée).¹⁰ De même, une partie du homard transformé est exportée ailleurs ou directement réexportée.

En 2012, à l'exception des échanges transfrontaliers, les États-Unis ont exporté, à l'échelle mondiale, le double de homards vivants (en quantité) par rapport au Canada, et 13 fois la quantité de homard préparé et en conserve (produit presque exclusivement au Canada, du moins, jusqu'à tout récemment). Toutefois, comparativement aux États-Unis, le Canada a vendu le triple de produits de homard congelé sur les marchés mondiaux. À certains égards, les États-Unis constituent le plus grand distributeur du Canada ainsi que son principal marché. Les forces du Canada résident dans la qualité de ses produits de homard destinés à l'expédition de produit vivant, de même que dans son secteur de la transformation pour ses produits préparés et congelés uniques.

C. Perspectives historiques – Industrie et pêches

Dans son livre étayé par une recherche approfondie intitulé *La gestion des pêches au Canada : des premiers jours jusqu'à l'an 2000*¹¹, Joseph Gough, ancien gestionnaire des communications au MPO, indique ce qui suit : « Avant la Confédération, on ne s'était guère intéressé à la gestion ou à la recherche sur les pêches maritimes. L'essor rapide de la mise en conserve du homard de l'Atlantique et du saumon du Pacifique allait cependant changer la donne. Des usines apparurent dans toutes les anses inhabitées. Vingt ans après son lancement, l'industrie de la mise en conserve du homard et du saumon atteignit pratiquement son rendement maximal. Cependant, la menace d'une sursaturation du marché et de la diminution des prises se faisait jour. »

L'époque de la Confédération

De 1867 aux alentours de 1880, grâce aux pouvoirs que la Constitution lui accorde, le nouveau Dominion établit des lois musclées en matière de pêche ainsi qu'une administration nationale, soit le ministère de la Marine et des Pêcheries. Une foule de rapports ont été commandés; le rapport annuel de 1868 du Ministère souligne que les pêches des Maritimes se caractérisaient par une mauvaise gestion et l'imminence de l'affaissement des stocks de poisson. La première *Loi des pêcheries* du Canada reçut la sanction royale le 22 mai 1868 et prévoyait le droit d'adopter des règlements quels qu'ils soient à l'égard de l'amélioration de la gestion et de la réglementation des pêches pratiquées sur la côte maritime et dans les eaux intérieures.

La fin du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle

La période de 1870 à 1890 fut une période de croissance importante pour la pêche au homard en Atlantique, le nombre de conserveries de homard établies dans les Maritimes passant d'une soixantaine à près de 600. La première expédition de homard vivant aux États-Unis aurait eu lieu à la fin des années 1870. D'autres règlements sur les pêches furent bientôt établis : interdiction de la capture de femelles œuvées, de spécimens pesant moins d'une livre et quart ou de homards

¹⁰ Industrie Canada.

¹¹ *Les Éditions du Septentrion*, 2006. Sauf indication contraire, la plupart des renseignements historiques présentés dans cette section du rapport sont tirées du livre de Joseph Gough.



à carapace molle (1873); instauration d'une période de fermeture de la pêche dans l'ensemble des Maritimes en juillet et en août (1874) et d'une période de fermeture supplémentaire (1887). Une commission royale établie en 1898 donna lieu à la création de six districts de pêche au homard. De plus, dans les districts du Sud, la pêche serait autorisée durant de longues périodes en automne et en hiver; l'été, on pourrait pêcher dans les districts du Nord pendant des périodes plus brèves. La taille des prises fit également l'objet de nouveaux règlements; on pouvait prendre de gros spécimens dans le sud des Maritimes, et de plus petits dans le nord.

En dépit des nouveaux règlements, les débarquements de homards continuèrent de décroître au Canada; ils passèrent de 45 000 tonnes en 1890 à environ 30 000 tonnes en 1909. Parallèlement, on notait l'intensification de l'effort de pêche, un plus grand nombre de bateaux, l'amélioration des casiers et l'apparition des bateaux motorisés lesquels permettaient de pêcher dans un territoire plus vaste. L'intervention du gouvernement consista alors à adopter de nouveaux règlements, à effectuer plus de recherches scientifiques, à créer des écloséries (la première éclosérie de homard dans les Maritimes vit le jour à Bayview [N.-B.] en 1891) et à mettre sur pied une foule de commissions royales indépendantes dont le résultat fut l'adoption de centaines de règlements précis sur les pêches partout au pays, dont bon nombre avaient été préparées par les commissions. Le rapport annuel de 1886 du Ministère comprenait un tableau des lois de pêche au Canada, dans lequel étaient indiquées les saisons de pêche au homard interdites : Québec – du 20 août au 20 avril; Nouvelle-Écosse – du 1^{er} août au 1^{er} avril (côte ouest) et du 20 août au 20 avril (côte nord); Nouveau-Brunswick – du 1^{er} août au 1^{er} avril (côte sud) et du 20 août au 20 avril (côte nord); Île-du-Prince-Édouard – du 20 août au 20 avril.

Les baisses continues ont poussé le Ministère à établir des dizaines de commissions royales entre 1890 et 1920. Selon M. Gough, les séances des commissions étaient essentiellement des assemblées où les habitants des régions pouvaient se prononcer sur des questions. Malgré un accueil favorable par la population, cette approche donnait lieu à une multitude de règlements proposés à l'échelle locale.

Dans les Maritimes et au Québec, la période de 1867 à 1914 fut caractérisée par une croissance importante de la pêche du homard. De nouvelles usines donnèrent naissance à un nouvel industrialisme. La flotte était encore constituée, pour l'essentiel, de milliers de barques à rames et de voiliers non pontés manœuvrés par un homme ou un petit équipage, et de centaines de goélettes, qui appartenaient souvent à des familles. Au début du siècle, le moteur à essence introduisit les petits pêcheurs à un moyen de locomotion plus pratique que le bateau à rames ou le « sloop », et le bateau de type « Cape-Island » fit son apparition dans le domaine de la pêche.

Le temps de guerre et la grande dépression

De 1914 à 1945, l'industrie de la pêche dans la région de l'Atlantique connut des périodes difficiles selon M. Gough. Tantôt permise, tantôt interdite, la pêche suivait le flot des vagues de prospérité du temps de guerre. En temps de guerre, la production de fruits de mer augmenta considérablement, car l'armée avait besoin de nourriture tout comme les marchés mondiaux qui avaient perdu leurs sources d'approvisionnement européennes. Des problèmes frappaient l'industrie, comme la rareté d'appât, les coûts de transport élevés associés à la manipulation et à



la livraison jusqu'aux centres de consommation, et la consommation canadienne de poisson était faible comparativement aux viandes et à la volaille. Le Ministère allongea cette liste : les pêcheurs souffraient d'une organisation déficiente et n'affichaient pas un grand respect à l'égard des règlements, la collaboration entre le gouvernement et l'industrie était déficiente, et le mauvais traitement que le poisson subissait nuisait à la qualité des produits. La grande dépression des années 1930 frappa les pêcheurs de plein fouet, particulièrement au Canada atlantique où peu d'entre eux gagnaient un revenu sécurisant.

Deux événements importants se sont produits, qui ont aidé l'administration fédérale à clarifier les questions de la pêche commerciale. Tout d'abord, en 1922, le Québec a obtenu le pouvoir administratif (non constitutionnel) de la gestion des pêches à engins fixes en eau salée, qu'il a conservé jusqu'en 1984, le gouvernement a agit unilatéralement pour annuler les ententes administratives. Ensuite, en 1928, la Cour suprême décréta que le gouvernement fédéral n'avait pas le pouvoir d'exiger qu'une usine de mise en conserve paie des droits de permis annuels à la Couronne. Ainsi disparut le pouvoir fédéral relatif à la délivrance de permis d'usine.

En 1919, ayant comme objectif d'améliorer l'application de la loi et de mieux organiser la pêche, le Ministère demande aux pêcheurs de homard de se procurer un permis, sans toutefois limiter l'accès à la pêche. Pendant les années 1920, on vit également l'établissement d'un certain nombre de stations de pêche expérimentale ministérielles le long des deux côtes, où l'on menait des travaux sur la transformation et la qualité. Des stations biologiques avaient été établies à St. Andrews (Nouveau-Brunswick) et à Nanaimo (Colombie-Britannique) et on commença à publier des revues de recherche sur les pêcheries à l'échelle nationale et internationale. Les connaissances acquises et perfectionnées allaient avoir une profonde influence sur les activités d'évaluation du stock et de gestion des pêcheries à venir.

M. Gough présente des données statistiques sur les prises et la valeur des pêches dans les Maritimes et au Québec de 1914 à 1945. Les prises sont demeurées relativement stables à environ 20 000 tonnes par année pendant la grande dépression et les deux guerres mondiales. Les valeurs des débarquements, toutefois, variaient considérablement, atteignant environ 8 millions de dollars en 1919, puis chutant à environ 4 millions de dollars au début de la grande dépression et à 3 millions de dollars au début de la Seconde Guerre mondiale. À la fin de la guerre, la valeur s'élevait à plus de 10 millions de dollars après une période de croissance constante.

La situation désespérée et les difficultés persistantes de nombreux pêcheurs des Maritimes sous l'emprise des compagnies et des marchands ont grandement contribué à l'essor du mouvement coopératif du début des années 1920, dirigé par Moses Coady, prêtre et enseignant à l'Université St. Francis Xavier. Parmi les premières coopératives se trouvaient celles de Little Dover, en Nouvelle-Écosse, de Tignish, à l'Île-du-Prince-Édouard et du nord du Nouveau-Brunswick. Le mouvement s'accéléra après 1928 : près de 150 organisations de pêcheurs se constituèrent. Certaines coopératives survécurent, certaines échouèrent.

En 1930, l'United Maritime Fishermen (UMF) fut créée et devient pendant de nombreuses années un organisme éducatif central chargé de la cueillette et de la diffusion d'information sur les



conditions du marché, les techniques de pêche et l'organisation des coopératives. La consolidation et la rationalisation de l'UMF se poursuivraient pendant plusieurs décennies. En 1980, elle exploitait huit usines ainsi qu'une vingtaine de bureaux de vente et de centres d'approvisionnement. L'UMF était aussi propriétaire de trois grands navires et représentait environ 2 500 pêcheurs indépendants. Les nouvelles crises au sein de l'industrie de l'Atlantique durant les années 1980 provoqueraient sa disparition.

L'ère du développement, de 1945 à 1968

Durant la période qui suivit immédiatement la guerre, la pêche au homard rapporta généralement de faibles revenus. Toutefois, des règlements établissant des dimensions minimales avaient été progressivement établis dans les Maritimes. En 1945, le Ministère a interdit la navigation ou l'utilisation de casiers dans certains districts. Il voulait également adopter une approche plus stratégique à l'égard de l'établissement des saisons de pêche en fonction des taux de prise les plus élevés, de l'évitement des prises de homard à carapace molle et de la concurrence du Maine, qui affichait une bonne production malgré qu'on y pêchait toute l'année.

Une équipe de six spécialistes en biologie du homard de la station de biologie de St. Andrews a été embauchée pour effectuer des recherches visant à obtenir les données probantes nécessaires pour appuyer la position du Ministère. Elle étudia la pêche estivale du homard dans le golfe du Saint-Laurent, car les pêcheurs capturaient trop de petits homards, selon le point de vue de la conservation. Qui plus est, cette pêche inondait le marché et faisait baisser les prix. Cependant, le Ministère craignait de perdre le contrôle sur la pêche clandestine s'il interdisait la pêche durant cette saison.

Les biologistes se tournèrent donc vers la Nouvelle-Écosse. Au sud-ouest de cette province, où la saison de pêche allait de décembre à mai, les captures étaient les plus appréciables pendant les trois premières semaines, puis de nouveau en mars et en avril. Ils proposèrent l'idée d'une seule pêche printanière, ce qui réduirait la pression de la pêche, ferait augmenter la taille des prises et occasionnerait peut-être un accroissement de la production de toute la région. Les pêcheurs rejetèrent toutefois l'idée, en partie parce que la pêche automnale leur permettait de toucher des revenus peu de temps avant Noël.

En fin de compte, aucune modification des périodes de pêche ne fut adoptée, mais les biologistes parvinrent à faire promulguer un nouveau règlement en 1949 exigeant un espacement minimal entre les deux lattes inférieures des casiers à homard afin de limiter la capture des petits spécimens.

Un rapport en 1932 par la firme de consultants Cockfield, Brown & Company a fait état de problèmes de qualité répandus et d'un système d'inspection insatisfaisant, que l'industrie même voulait améliorer. La firme a noté le besoin en améliorations de base dans la qualité et le marketing, et le contrôle de la surexploitation. Elle a recommandé une nouvelle politique de conservation qui limitait les saisons, les lieux et les permis; et une collecte plus systématique de renseignements commerciaux et une meilleure promotion.



Un autre problème perturbant commença à attirer l'attention du Ministère. En 1966, le Ministère se mit à s'inquiéter de la saturation de la flotte de pêche au homard, et les pêcheurs récriminaient contre les cumulards, qui n'avaient pas de lien réel avec les pêches, car ils occupaient un emploi dans un autre secteur. De 1966 à 1968, le ministre et son successeur annoncèrent l'adoption d'une série de mesures restrictives dont la portée s'étendrait à l'ensemble des Maritimes. Après l'entrée en vigueur de toutes ces mesures, chaque homardier devait être immatriculé, chaque



casier devait porter une étiquette, et les exploitants et leurs assistants devaient tous acquitter des droits de pêche. Une nouvelle catégorie de permis de pêche au homard a été créée : les permis de catégorie A délivrés aux personnes qui dépendaient entièrement de la pêche et les permis de catégorie B pour ceux qui ne dépendaient pas entièrement de la pêche. Ces derniers n'étaient pas transférables. Qui plus est, seuls les pêcheurs qui avaient obtenu un permis l'année précédente pouvaient se procurer un nouveau permis de pêche au homard.

Mise en place d'un plan global de gestion des pêches, de 1969 à 1984

Selon M. Gough, au début de la période de 1968 à 1984, la pêche au homard dans la région de l'Atlantique était appréciable, mais déperissait à certains égards. Après les débarquements exceptionnels de homards de la fin du XIX^e siècle, on n'a plus rien connu de tel. Même si la limitation des permis et le nombre limite de casiers étaient entrés en vigueur à la fin des années 1960, les chercheurs du Ministère s'inquiétaient de la conservation. La grande majorité des homards étaient capturés avant même d'avoir eu la chance de se reproduire.

En 1968, les débarquements de homard de l'Atlantique ont généré 24 millions de dollars dans les Maritimes et au Québec. Le taux d'emploi était élevé : une étude ministérielle effectuée en 1964 indique que 21 000 personnes participaient à la pêche et utilisaient environ trois millions de casiers. Toutefois, selon la même étude, les revenus étaient faibles. Dans les Maritimes, environ les deux tiers des entreprises de homard déclaraient un revenu brut de moins de 5 000 \$ en 1973, et près du tiers, de moins de 1 000 \$.

En 1973, un Groupe de travail sur le homard a été mis sur pied afin d'étudier la pêche dans les Maritimes et de procéder à de vastes consultations. Son rapport, publié en 1974, préconisait davantage de recherche, un système de comités consultatifs et des limites de casiers moins rigoureuses. Le Groupe de travail se prononça contre le rachat des permis, recommandant plutôt que les comités de gestion et les règlements limitent le nombre de nouveaux participants et annulent les permis des pêcheurs prenant leur retraite. Les pêcheurs pouvaient se prononcer sur les recommandations et, en 1976, le Ministère a pris les mesures découlant de ces travaux.

Les personnes qui possédant peu d'antécédents en matière de pêche ou occupant d'autres emplois à temps plein recevaient des permis de pêche au homard de catégorie C, non transférables et valides pour une période de deux ans. Les personnes occupant des emplois



réguliers ailleurs, mais dont les antécédents étaient plus longs dans le secteur des pêches, pouvaient obtenir un permis de catégorie B, valide aussi longtemps qu'elles souhaitent pêcher. Cependant, le titulaire d'un tel permis ne pouvait installer que 30 % du nombre maximal de casiers établi pour son district, et son permis devait être cédé à la Couronne au décès du titulaire. Seules les personnes dépendantes de la pêche au homard pouvaient obtenir un permis de catégorie A, qui était transférable.

Les changements relatifs aux catégories de permis A, B et C eurent des répercussions importantes, surtout en 1978, alors qu'environ 2 100 permis de catégorie C ont été supprimés. Un programme complémentaire était entré entre-temps en vigueur et visait la réduction de la flotte au moyen du rachat des permis de catégorie A. Le ministre des pêches de l'époque, Roméo LeBlanc, dénicha les fonds pour le Programme de retrait des certificats d'immatriculation des homardières, lequel avait pour objectif de retirer 400 permis de pêche au homard à l'Île-du-Prince-Édouard. Le programme s'étendit ensuite au Nouveau-Brunswick et à la Nouvelle-Écosse. Au bout du compte, le rachat entraîna le retrait de près de 1 600 permis à un coût de plus de 5 millions de dollars. En 1983, le nombre de permis de pêche au homard des Maritimes demeurait stable à environ 6 400, comparativement à 9 400 au début des années 1970.

Une réduction de la flotte signifiait une réduction nette de l'effort de pêche et plus de homards par pêcheur. Les modifications apportées à la conception des casiers et l'arrivée des casiers en treillis métallique au début des années 1980, de même que l'amélioration des bateaux, expliquaient l'augmentation importante des débarquements de homards au cours de cette décennie.

À la fin des années 1960, on a étudié la possibilité de pratiquer une pêche hauturière au homard sur le banc Georges, qui commença effectivement en 1971. Le Ministère limita initialement l'accès aux pêcheurs d'espadon de la Nouvelle-Écosse qui avaient dû abandonner cette pêche par suite de l'entrée en vigueur des règlements américains sur le mercure. En 1972, six navires de pêche à l'espadon s'étaient mis à pratiquer la nouvelle pêche. Plus tard, le Ministère délivra deux permis à d'autres navires. Après 1976, le nombre de permis attribués à la flotte fut limité à huit. La taille des navires et des casiers, le nombre de casiers autorisés, la taille des captures au large – toutes ces mesures étaient supérieures à celles qui avaient été prescrites dans le cadre de la pêche côtière. La pêche se pratiquait sur le banc Georges et le long de la plateforme continentale, au sud et à l'ouest du banc Brown. Les règlements confinèrent la pêche hauturière à des secteurs définis situés à plus de 50 miles marins des côtes, et imposèrent des quotas et des limites de taille à compter de 1976. En 1984, le règlement frontalier avec les États-Unis eut pour résultat la création des allocations aux entreprises en 1985, qui consistaient à répartir le quota parmi les participants à cette pêche.

Pendant la période de 1968 à 1984, on assista à une augmentation considérable du nombre d'organisations de pêcheurs au Canada atlantique et au Québec. Sur le plan politique, l'appel du ministre LeBlanc en 1974 invitant les pêcheurs à s'organiser porta ses fruits. Le gouvernement fédéral fournit des fonds pour aider à la mise sur pied de nombreuses organisations. Au fil du temps, des gains importants ont été réalisés dans presque toutes les facettes des pêches; certaines organisations obtinrent des droits à la négociation collective et améliorèrent les avantages sociaux offerts à leurs membres. Fait important : les organisations pouvaient



désormais prendre part aux réunions des comités consultatifs et d'autres occasions spéciales, ce qui leur permettait de contribuer directement à l'élaboration des politiques et des programmes fédéraux et provinciaux ayant une incidence sur le gagne-pain de leurs membres.

Priorité au fonctionnement du nouveau système, de 1984 à aujourd'hui

Dans les années 1990, des Plans de gestion intégrée des pêches furent établis et comportaient de nouveaux volets plus complets à l'égard de l'approche de la gestion des pêches. Ces plans exigeaient l'établissement d'objectifs stratégiques à long terme pour la pêche, l'adoption de l'approche de prudence quant à la fixation des niveaux de captures, la prise de mesures supplémentaires pour atténuer les effets nocifs sur l'environnement et l'habitat sensible ainsi que la protection des espèces en péril.

Dans l'industrie de la pêche au homard, les prises effectuées dans les Maritimes et au Québec passèrent de 26 000 tonnes en 1984 à un sommet de 45 000 tonnes en 1991. Les débarquements diminuèrent pendant les années qui suivirent, considérablement dans certaines régions, mais ils atteignirent pourtant un volume de 42 000 tonnes en 1999. La valeur des débarquements passa de 139 millions de dollars en 1984 à 518 millions de dollars en 1999.

Les scientifiques du MPO ne parvenaient pas à expliquer l'augmentation du nombre de prises, mais continuaient à s'inquiéter du fait que la grande majorité des homards étaient capturés avant d'avoir eu le temps de se reproduire au moins une fois. Dans certaines ZPH du sud de la région du Golfe, on procéda notamment à des hausses de taille minimale des prises. Or, le changement le plus important apporté à la réglementation a eu lieu dans les années 1980 et au début des années 1990 : l'emploi obligatoire de casiers munis d'évents permettant aux petits homards de s'échapper et l'utilisation de casier dotés d'anneaux biodégradables pour atténuer les effets de la pêche fantôme.

En 1995, le Conseil pour la conservation des ressources halieutiques publia un rapport intitulé *Un cadre pour la conservation des stocks du homard de l'Atlantique*. Bien écrit et documenté, ce rapport concluait que les pêches se pratiquaient à des taux d'exploitation excessivement élevés, qu'elles portaient surtout sur des homards immatures et qu'elles ne permettaient pas une production d'œufs suffisante (on estimait celle-ci à guère plus d'un ou deux pour cent de la production escomptée dans une population inexploitée). Il recommandait la prise de mesures de conservation supplémentaires, par exemple la hausse des tailles minimales, le rachat de permis, l'interdiction de pêche dans certaines régions, la réduction du nombre de casiers autorisé, le raccourcissement de la saison de pêche et le marquage du homard par une encoche en V. L'industrie réagit plutôt favorablement à ces recommandations dans certaines régions, alors que ce ne fut pas le cas dans d'autres régions. En 1997, le MPO demanda à l'industrie d'élaborer des plans de conservation axés sur la conservation qui permettraient de doubler la production d'œufs au cours des deux à trois années suivantes. Une fois de plus, certaines zones de pêche



au homard s'activèrent à améliorer la production des œufs (sans nécessairement la doubler), alors que d'autres adoptèrent, avec le temps, une série de mesures visant à améliorer la structure de la population de la ressource.

Entre-temps, la progression de la pêche hauturière au homard au moyen de huit bateaux était telle que le ministre décida d'octroyer quatre permis supplémentaires. Les pêcheurs côtiers condamnèrent cette décision. Le Ministère décida par conséquent de retirer les permis et dédommagea financièrement les gens qui s'étaient préparés à partir pêcher.

Pendant cette période, un enjeu lié aux activités de la pêche au homard dans la région de l'Atlantique a captivé l'attention des Canadiens plus que tout autre : les jugements de la Cour suprême du Canada dans deux affaires historiques sur les pêches autochtones (il y en a eu d'autres), soit les affaires *Sparrow* et *Marshall*. Des centaines d'articles et des livres ont été écrits au sujet de ces décisions, de leurs conséquences, de la façon dont les pêches autochtones seraient menées et dont les droits feraient l'objet d'un accommodement. Le Groupe d'experts ne cherche pas à reproduire cette information dans le présent rapport. Afin d'offrir un point de vue éclairé au lecteur, il croit toutefois qu'il est important de fournir certains renseignements sur l'évolution de la pêche au homard communautaire à but commercial par les Autochtones à la suite de l'arrêt *Marshall*.

Secteur de la transformation

La transformation du homard existe depuis très longtemps, soit depuis les années 1830, lorsque les premiers homards ont été mis en conserve. Dès les années 1850, l'invention de la boîte en fer blanc avait permis de mettre de nombreux aliments dans des boîtes de conserve fermées hermétiquement qui pouvaient être entreposées sur les étagères de façon stable, ce qui a ouvert de nouveaux débouchés pour le homard. Au Canada, la première conserverie de homard a été construite dans l'est du Nouveau-Brunswick, à l'embouchure de la rivière Miramichi, vers 1845. En 1872, on comptait entre 40 et 50 conserveries de homard au Canada et, en 1900, plus de 700 (il y en aurait eu jusqu'à 900 à un certain moment). La mise en conserve du homard a permis de régler certains problèmes liés au transport du homard vers les marchés. Par ailleurs, à la fin du siècle, la valeur des produits en conserve avait dépassé la valeur des expéditions de homard vivant.

Dans les années 1930, la surexploitation a exercé une pression sur la ressource, entraînant des fusions et une forte réduction du nombre de conserveries de homard. C'est à cette époque que le gouvernement du Canada a amorcé le processus de réglementation de la pêche au homard en vue de protéger la ressource de la surexploitation.

Les règlements adoptés au Canada et aux États-Unis ont eu une incidence directe sur le nombre d'usines de transformation au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard : les quelques usines restantes servaient à transformer les petits homards « de conserverie » qui ne pouvaient être vendus vivants aux États-Unis en raison de leur petite taille. Le traitement du homard s'est poursuivi sous la forme de conserves de chair utilisant la méthode d'« appertisation à chaud » (petit homard de conserverie) jusque dans les années 1970 où la réfrigération a commencé à être utilisée. Cette « nouvelle » technologie a révolutionné l'industrie, car la chair de homard



pouvait désormais être mise en conserve et congelée grâce à l'appertisation à froid. La qualité de la chair du homard congelé était supérieure à celle obtenue par l'appertisation à chaud, ce qui a occasionné une augmentation de la demande de chair de homard. Grâce à la réfrigération, de nouveaux produits de homard congelés ont été conçus et, depuis la fin des années 1970, la grande majorité des produits transformés sont offerts sous forme congelée.

Le homard congelé en saumure ou « homard-glaçon » est entré sur le marché européen dans les années 1970. Ce produit était vendu dans les magasins de détail et consistait en un homard entier cuit avec sa carapace et congelé individuellement dans un sac rempli de saumure pour une protection accrue. En Europe, ce produit est toujours populaire pendant le temps des fêtes. Dans les années 1980, les transformateurs ont commencé à vendre des queues crues congelées sur le marché de la restauration et des services alimentaires. Il s'agissait là d'une percée importante pour les transformateurs de homard, car ce produit a gagné en popularité et est devenu très rentable, puisque sa production exigeait moins de main-d'œuvre que dans le cas de la chair de homard. De surcroît, cette nouveauté a créé de nouveaux débouchés aux États-Unis, outre le marché bien connu de Boston.

L'arrivée de la surgélation cryogénique (congélation rapide à l'aide de tunnels de surgélation alimentés à l'azote ou au dioxyde de carbone) dans les années 1980 a permis la mise au point d'une gamme de nouveaux produits visant à répondre à la demande croissante des États-Unis (croisiéristes, casinos, restaurants, etc.). C'est alors qu'on a vu l'apparition de produits comme des homards entiers cuits dans des emballages de restauration (boîte de douze homards surgelés séparément), des pinces et des segments avec carapace surgelés séparément, des pinces pour cocktail surgelés séparément, de même que d'autres produits novateurs qui ont permis de percer de nouveaux marchés internationaux.

Pendant les années 1990, les débarquements de homard ont augmenté de façon importante en Amérique du Nord, atteignant, au plus fort, 100 000 tonnes. Aujourd'hui, les débarquements demeurent très élevés. Cette abondance a exigé du secteur de la transformation du homard de prendre de l'essor, d'innover et de se développer afin de surmonter les nouveaux défis.

La transformation du homard a toujours été, et demeure, très exigeante en main-d'œuvre de façon générale; les transformateurs embauchent des centaines d'employés pour travailler dans leurs usines. Les transformateurs de homard ont donc toujours été des moteurs économiques très importants pour de nombreux villages côtiers, et ils le sont encore aujourd'hui.

D. Pêches actuelles

Nouveau-Brunswick

Pêche

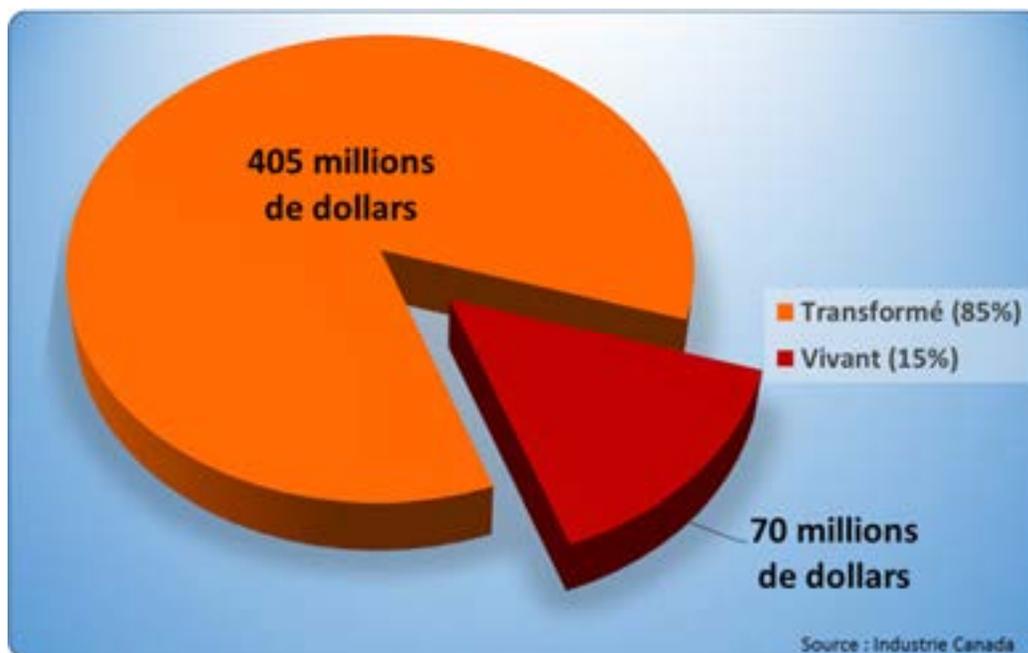
La pêche au homard est pratiquée sur un territoire composé de six ZPH (23, 25 et 35 à 38). Il convient de noter que la ZPH 25 est partagée avec l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse, tandis que la ZPH 35 est partagée avec la Nouvelle-Écosse. Les saisons de pêche, les volumes de débarquement et les mesures de gestion diffèrent d'une ZPH à l'autre. En 2012, si l'on compare aux quatre autres provinces de l'Est, le Nouveau-Brunswick détenait environ 16 % des



permis de pêche au homard de l'Atlantique, représentait approximativement 18 % du tonnage des débarquements par poids vif et générait environ 16 % de la valeur totale des débarquements (105,8 millions de dollars sur 664,2 millions de dollars).

Le Nouveau-Brunswick est devenu l'exportateur le plus important de poissons et de fruits de mer du Canada grâce à son innovation et à son orientation sur les nouveaux marchés. En 2012, les exportations de poissons et de fruits de mer du Nouveau-Brunswick étaient évaluées à près de un milliard de dollars, et les exportations de homard représentaient la moitié des exportations totales, soit environ 475 millions de dollars.

Figure 10: Exportations de homard du N.-B. – 2012 (475 M\$)



Évolution du secteur de la transformation

La *Loi sur le traitement des poissons et fruits de mer*¹² du Nouveau-Brunswick autorise la délivrance de permis à un propriétaire ou à un preneur à bail d'une usine de traitement primaire, à un propriétaire ou à un preneur à bail d'une installation de rétention de homard vivant et aux acheteurs de poisson. Elle autorise également la certification et l'enregistrement d'un propriétaire ou d'un preneur à bail d'une usine de traitement secondaire ainsi que d'un acheteur désigné.

Les modifications à la *Loi* sont entrées en vigueur le 9 août 2013. Tous les acheteurs de poisson qui s'approvisionnent directement auprès des pêcheurs sur les quais doivent maintenant être titulaires d'un permis, à moins d'en être exemptés par les règlements. Cela permettra de s'assurer que la manutention, la conservation et le transport du poisson répondent aux normes de qualité les plus élevées.

¹² <http://www.gnb.ca/0062/PDF-acts/s-05-3.pdf>



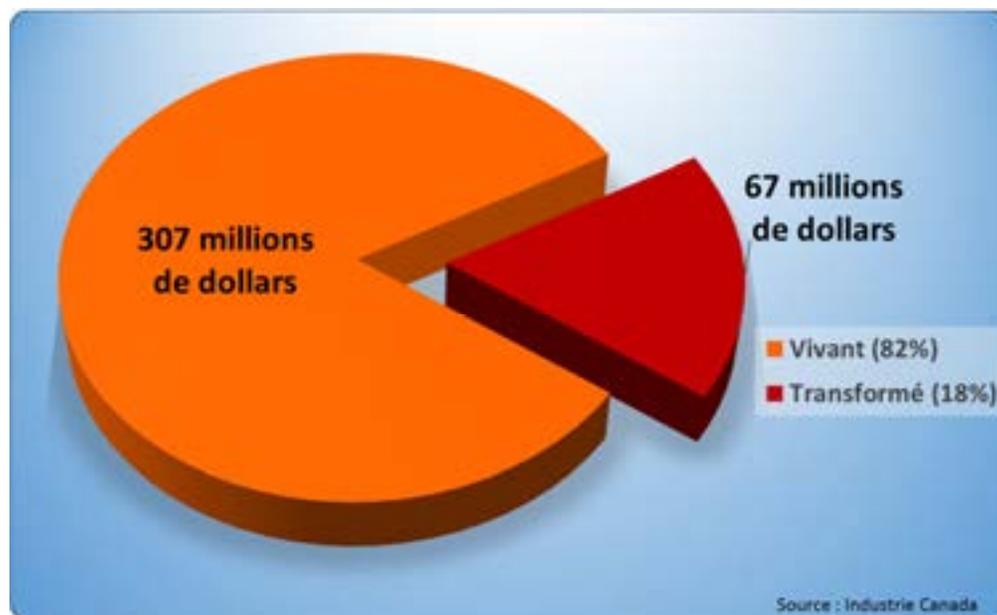
Une autre modification entrera en vigueur le 1^{er} avril 2014. À compter de cette date, au moins une personne ayant suivi un cours obligatoire indiqué par le ministère sur la manutention du poisson et l'assurance de la qualité devra être présente dans chaque véhicule utilisé sur un quai par le titulaire d'un permis d'acheteur pour transporter du poisson.

Nouvelle-Écosse

Pêche

La Nouvelle-Écosse est entourée par 15 ZPH, soit 13 zones côtières, une zone hauturière et une zone fermée. La province partage trois ZPH (25, 26a et 35) avec d'autres provinces. La durée et les dates des saisons de pêche varient d'une ZPH à l'autre, mais il y a toujours au moins une zone ouverte. La Nouvelle-Écosse détenait environ 35 % de l'ensemble des permis de pêche au homard délivrés en 2012, représentait approximativement 57 % du tonnage des débarquements par poids vif et générait environ 58 % de la valeur totale des débarquements (385 millions de dollars sur 664,2 millions de dollars). La Nouvelle-Écosse est le principal exportateur de homard vivant du Canada.

Figure 11: Exportations de homard de la N.-É. – 2012 (374 M\$)



Transformation

En Nouvelle-Écosse, la transformation du poisson et des fruits de mer est régie par les *Fish Inspection Regulations* et les *Fish Buyers Licensing and Enforcement Regulations* en vertu de la *Fisheries and Coastal Resources Act*.¹³ Selon les *Fish Inspection Regulations*, pour obtenir un permis, une usine de transformation doit satisfaire à certaines exigences en matière de conception des installations, de construction ainsi que de santé et de sécurité. De plus, les *Fish Buyers Licensing and Enforcement Regulations* exigent que tous les acheteurs de poissons

¹³ <http://nslegislature.ca/legc/statutes/fishand.htm>



soient titulaires d'un permis valide. Cette exigence s'applique également aux transformateurs (et aux agents mandatés) propriétaires et exploitants d'usines de transformation. Des conditions particulières s'appliquent également aux personnes qui souhaitent obtenir un permis d'acheteur pour le homard.

D'après Gardner Pinfold (2010)¹⁴, les régimes de propriété de la plupart des usines de la province peuvent se diviser en trois catégories : entreprise privée appartenant exclusivement à des intervenants locaux, entreprise privée appartenant en tout ou en partie à des intervenants extérieurs et entreprise publique gérée et contrôlée principalement par des intervenants locaux. Ce ne sont pas toutes les usines qui effectuent la transformation du homard. Bon nombre des usines font effectivement la transformation du homard au sens de la loi provinciale, mais d'autres se consacrent à l'expédition de homard (y compris le tri et l'emballage), à l'achat ou à la vente (comme intermédiaires pour les transformateurs ou les expéditeurs) ou au commerce de gros ou de détail (en plus de la transformation traditionnelle). Selon le ministère des Pêches de la Nouvelle-Écosse, jusqu'à huit entreprises ont transformé du homard dans cette province en 2012, mais il est possible que celles-ci ne soient pas toutes en activité à une grande échelle ou de façon régulière.

Les investissements de ces usines dans la capacité de stabulation diffèrent grandement, allant de simples viviers d'eau de mer à terre et de viviers à marée à des environnements contrôlés à l'aide d'une technologie de pointe, de systèmes à écoulement continu, où les homards sont conservés dans des compartiments individuels. La capacité de stabulation s'est accrue à la suite de l'augmentation de l'offre et en raison du désir des usines de conserver le homard et d'attendre le moment propice pour mettre le produit sur le marché.

Dans le passé, la majeure partie des homards débarqués annuellement en Nouvelle-Écosse étaient expédiés vivants. La proportion du homard expédié sous forme de produit vivant a diminué pour passer de 95 % en 2000 à moins de 85 % en 2006. Actuellement, la situation n'est plus la même; un pourcentage plus élevé du produit débarqué est transformé dans la province ou transporté vers d'autres provinces (notamment au Nouveau-Brunswick), surtout lorsque des débarquements importants ont lieu sur une courte période.

Île-du-Prince-Édouard

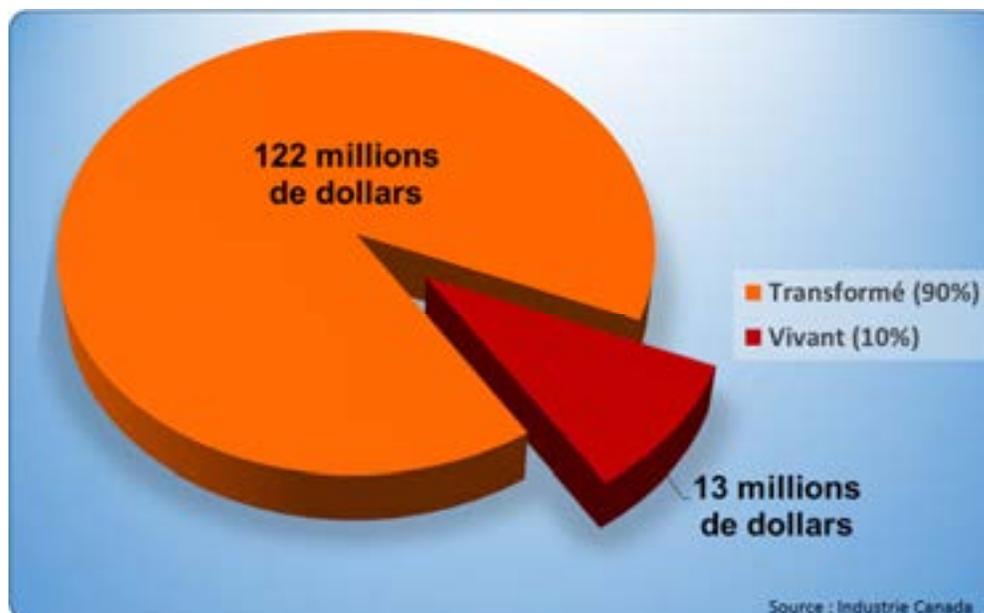
Pêche

En comparaison, l'Île-du-Prince-Édouard compte trois ZPH (24, 25 et 26a) et deux saisons de pêche. Comme indiqué ci-dessus, la ZPH 25 est partagée avec deux autres provinces et la ZPH 26a est partagée avec la Nouvelle-Écosse. En 2012, les pêcheurs de la province détenaient environ 14 % de l'ensemble des permis de pêche, débarquaient approximativement 17 % du tonnage total par poids vif et généraient près de 17 % de la valeur totale des débarquements au Canada (112,2 millions de dollars sur 664,2 millions de dollars).

Figure 12 : Exportations de homard de l'Î.-P.-É. – 2012 (135 M\$)

¹⁴ Gardner Pinfold et coll. *A Long-term value strategy for the Canadian Lobster industry*, octobre 2010.





Transformation

Le cadre réglementaire de l'Île-du-Prince-Édouard traitant de la transformation du poisson et des fruits de mer ainsi que l'administration des activités provinciales se rapportant à la délivrance de permis sont définis dans deux lois, soit la *Fish Inspection Act*¹⁵ et la *Fisheries Act*.¹⁶ En vertu de cette dernière loi, pour régir la commercialisation et la transformation du poisson ainsi que la fabrication et la commercialisation des ses contenants, le lieutenant-gouverneur en conseil peut, notamment, par règlement : fixer les catégories, qualités et normes du poisson; régir la transformation, l'entreposage, le classement, l'emballage, le marquage, le transport, la commercialisation et l'inspection du poisson; régir la qualité, les caractéristiques, le marquage et l'inspection des contenants; obliger une personne qui se procure du poisson aux fins de revente, en tant qu'acheteur ou acheteur désigné, directement ou indirectement ou par l'intermédiaire d'une autre personne, à l'exception des producteurs primaires et des magasins de détail, à obtenir des permis, dont il assure la délivrance, la suspension et l'annulation des permis ainsi que la prescription des modalités connexes.

Dans le cas de cette dernière exigence, la *Loi* prévoit la délivrance de permis pour la transformation, l'achat et la vente du poisson et des fruits de mer. Les permis de transformation du poisson se divisent en quatre catégories : transformation primaire, transformation secondaire, salles de cuisson de homard (superficie maximale de transformation de 144 pieds carrés) et transformation de poisson de fond (superficie maximale de transformation de 750 pieds carrés). En 2011, le ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Aquaculture a délivré 46 permis de transformation primaire, 5 permis de transformation secondaire et 14 permis de salle de cuisson de homard. Les permis d'achat du poisson sont délivrés en fonction des espèces par poste d'achat de poissons. Aussi en 2011, le Ministère a délivré 109 permis d'achat de homard au

¹⁵ <http://www.gov.pe.ca/law/statutes/pdf/f-13.pdf>

¹⁶ <http://www.gov.pe.ca/law/regulations/pdf/F&13-01G.pdf>



printemps et 25 à l'automne. De plus, il a accordé 53 permis de vente de poisson à des personnes et à des entreprises qui vendent du poisson aux consommateurs sur l'ensemble du territoire.

Autres compétences en matière de pêche au homard

Pêche à Terre-Neuve-et-Labrador

Pêche

À Terre-Neuve-et-Labrador, la pêche au homard est pratiquée sur un vaste territoire géographique, ce qui contribue à certains des coûts les élevés de pêche et de transport pour l'industrie.

La province compte 15 ZPH, mais la pêche a été pratiquée seulement dans 12 ZPH en 2012. Il n'y a qu'une saison de pêche (du printemps à l'été), qui varie légèrement d'une zone à l'autre. En 2012, les pêcheurs de la province étaient titulaires d'environ 28 % des permis de pêche au Canada, débarquaient approximativement 3 % du volume total par poids vif et généraient 19,6 millions de dollars, ou 3 % de la valeur totale des débarquements au Canada.

En 2012, on dénombrait environ 2 600 pêcheurs titulaires d'un permis pouvant installer de 100 à 350 casiers chacun, selon la ZPH. Durant 2012-2013, on estime que 200 permis de pêche au homard ont été retirés en vertu du programme des Mesures de durabilité pour l'industrie du homard de l'Atlantique du MPO.

Transformation

Le ministère des Pêches et de l'Aquaculture de Terre-Neuve-et-Labrador régit le secteur de la transformation de la province conformément à ses pouvoirs constitutionnels. La principale loi de réglementation est la *Fish Inspection Act* (R.S.N.L. 1990, ch. F-12)¹⁷ qui autorise l'établissement de règlements dans divers secteurs ayant trait à la transformation du poisson, y compris le homard.

La *Fish Processing Licensing Board Act* (S.N.L. 2004, ch. F-12.01)¹⁸ prévoit l'établissement d'un conseil formé de cinq membres nommés par le lieutenant-gouverneur en conseil, dont le mandat est de réaliser des évaluations et de formuler des recommandations au ministre concernant les demandes de permis de transformation du poisson, entre autres. Selon l'information présentée sur le site Web du Ministère, en 2012, 35 usines de transformation primaire et une usine de transformation secondaire étaient titulaires d'un permis de transformation du homard (seulement 6 environ sont actives). De même, 20 acheteurs au total avaient un permis pour acheter du homard.

¹⁷ Consulter la loi à l'adresse : <http://www.assembly.nl.ca/Legislation/sr/statutes/f12.htm>

¹⁸ Consulter la loi à l'adresse : <http://www.assembly.nl.ca/legislation/sr/statutes/f12-01.htm>



Pêche au Québec

Pêche

Le Québec compte 8 ZPH, qui englobent les quatre principales régions de pêche : les Îles-de-la-Madeleine (ZPH 22), la côte de la Gaspésie (ZPH 19 à 21 et sous-ZPH 27), l'île d'Anticosti (ZPH 17) et la Côte-Nord (ZPH 15, 16 et 18). La saison de pêche, d'avril à août, varie légèrement d'une zone à l'autre. La taille minimale de la carapace des prises est la plus élevée (82 mm et 83 mm selon la zone) au Canada pour la pêche côtière. En juillet dernier, la pêche au homard de la ZPH 22 a été la première pêche côtière au Canada à obtenir la certification du Marine Stewardship Council pour la pêche durable et bien gérée. Bien que les pêcheurs de la province soient titulaires de seulement 7 % des permis de pêche au homard, ils effectuent 5,6 % des tous les débarquements, ce qui équivaut à près du double des débarquements de Terre-Neuve-et-Labrador. La valeur de ces débarquements se chiffre à 41,6 millions de dollars, ou environ 6 % du total national en 2012.

Une intensification de l'effort de réduction dans le cadre du programme des Mesures de durabilité pour l'industrie du homard de l'Atlantique depuis 2000 a entraîné une réduction permanente du nombre de permis de pêche au homard dans la ZPH de Gaspé, de 219 à 173.

Les ports de débarquement de homard se trouvent en majorité aux Îles-de-la-Madeleine. Cette région compte 10 des 27 principaux ports de la province. Les cinq ports les plus actifs du Québec en ce qui a trait aux quantités débarquées sont tous situés sur cette île. Pris collectivement, ces ports ont reçu près de 63 % des débarquements totaux de homard de la province en 2010.¹⁹

Transformation

Les activités de transformation du poisson sont régies par le gouvernement provincial, tout comme dans les autres provinces, à l'exception des inspections des produits du poisson et de fruits de mer qui sont expédiés hors de la province. En vertu des articles 10 et 11 de la *Loi sur les produits alimentaires*, le pouvoir de délivrer un permis de transformation est confié au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). Cette loi précise également les exigences relatives aux activités de transformation auxquelles les établissements de transformation du poisson et des fruits de mer doivent se conformer.

La *Loi sur la transformation des produits marins* et ses règlements établissent des normes minimales de transformation primaire des poissons et des fruits de mer débarqués au Québec qui sont destinés à l'exportation. Dans le cas du homard, le règlement exige que le produit soit cuit ou congelé.

Il existe quatre catégories d'acheteurs de homard : les entreprises qui possèdent un permis d'usine de transformation permettant la vente en gros; les titulaires d'un permis autorisés à acheter directement auprès des pêcheurs et à transporter le homard selon certaines conditions; les entreprises titulaires d'un permis de vente au détail telles que les poissonneries et les restaurants; les particuliers qui achètent le homard pour leur consommation personnelle.

¹⁹ MAPAQ, *Monographie de l'industrie québécoise du homard d'Amérique*, 2012.

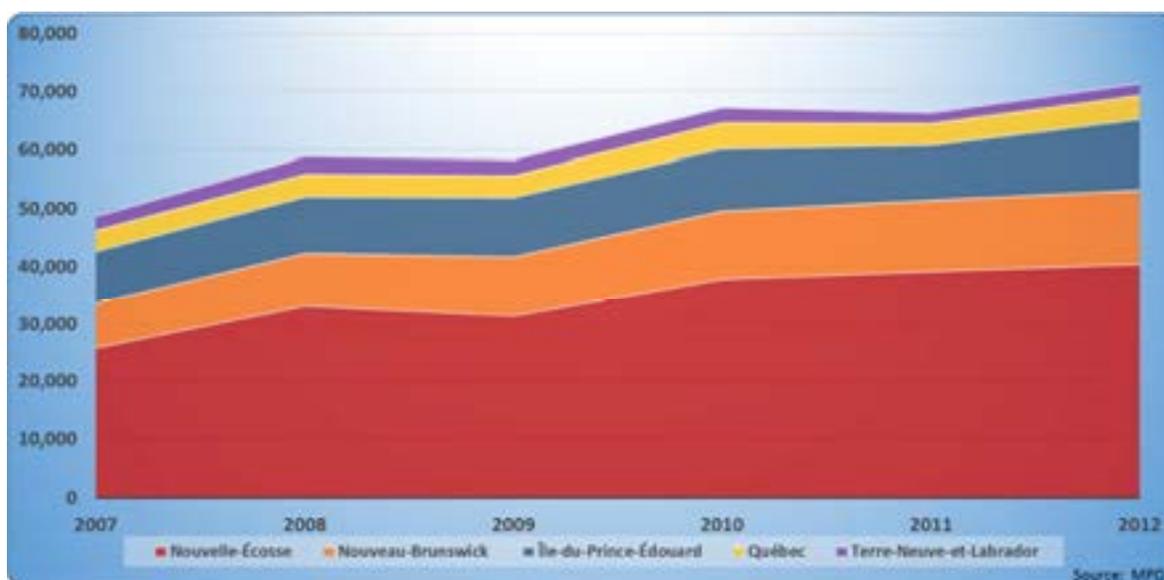


En 2011, 15 des 22 usines de transformation primaire autorisées à transformer le homard ont fait état d'activités de transformation du homard et plus de la moitié vendait seulement sur le marché canadien.

Le homard est commercialisé sous différentes formes : homard vivant, homard entier cuit et congelé ou réfrigéré, queues congelées, chair congelée ou réfrigérée, pinces congelées, homard en conserve, homard en pâte, etc. En 2011, les principaux produits en quantité et en valeur étaient les suivants (par ordre) : homard vivant, homard frais et cuit, chair congelée, queues congelées et homard entier congelé.²⁰

Cette année-là, les exportations de homard du Québec ont atteint une valeur de 64 millions de dollars, dont la quasi-totalité était destinée aux États-Unis. Pour ce qui est du marché canadien, les ventes s'élevaient à 55,4 millions de dollars, dont 74 % du produit était vendu au Québec, et le reste, au Canada atlantique.

Figure 13 : Débarquements de homard au Canada par province et selon l'année



Pêche dans l'État du Maine

Étant donné l'importance de la pêche au homard dans l'État du Maine, et particulièrement vu son rôle dans le cadre des événements des deux dernières années, nous avons décidé de lui donner la place qui lui revenait dans notre rapport, dans l'espoir que l'information présentée aidera le lecteur à mieux comprendre et apprécier les caractéristiques de cette pêche et sa gestion.

Généralités

Aux États-Unis, la pêche au homard est pratiquée dans trois régions de stock distinct, qui correspondent aux différents paramètres du cycle biologique : le golfe du Maine, le banc Georges

²⁰ Ibid



et le sud de la Nouvelle-Angleterre. La pêche côtière et la pêche hauturière se pratiquent dans chacune des régions. Dans le golfe du Maine et le sud de la Nouvelle-Angleterre, c'est la pêche côtière qui domine, tandis que, dans la région du banc Georges, c'est la pêche hauturière. La pêche la plus importante est enregistrée dans la région du golfe du Maine, ayant représenté, en moyenne, 76 % des débarquements totaux aux États-Unis entre 1981 et 2007.

Dans le golfe du Maine, la pêche au homard est pratiquée en majorité par des pêcheurs du Maine, du New Hampshire et du Massachusetts. La flottille se compose en grande partie de petits bateaux (entre 22 et 42 pi) qui font des sorties d'une journée dans les eaux littorales (moins de 12 miles). La pêche hauturière à petite échelle s'effectue à l'aide de grands bateaux qui font des sorties de plusieurs jours.

Cadre juridique et réglementaire

Aux États-Unis, l'unité de gestion du homard américain s'étend du Maine à la Caroline du Nord. L'Atlantic States Marine Fisheries Commission (ASMFC), créée en 1942, est chargée de favoriser la collaboration entre les États dans le cadre d'un large éventail de programmes de pêche côtière, dont la gestion des pêches, les sciences halieutiques, la conservation de l'habitat et l'application de la loi dans chaque zone des États. La Commission gère la pêche au homard (et autres) dans les eaux relevant de la compétence des États (dans un rayon de 3 miles de la côte), tandis que le National Marine Fisheries Service gère la pêche (et autres) dans les eaux fédérales (à une distance allant de 3 à 200 miles de la côte). Les pouvoirs de ces deux organisations leur sont conférés en vertu de l'*Atlantic Coast Fisheries Cooperative Management Act* (1993), qui confie la responsabilité aux 15 États côtiers de l'Atlantique de mettre en œuvre les plans de gestion de la pêche côtière. Le principal instrument réglementaire est l'Interstate Fishery Management Plan for American Lobster.²¹ Les travaux actuels de la Commission sont guidés par un plan stratégique quinquennal exhaustif (2009-2013).²²

En vertu de la loi, le Département des Ressources marines a le mandat de gérer les ressources de pêche d'espèces anadromes et commerciales de l'État, y compris la délivrance des permis et l'application de la loi, la sensibilisation, la transformation et la vente de poissons marins et de fruits de mer ainsi que l'aquaculture. L'examen des règlements de l'État concernant la pêche au homard²³ nous apprend qu'il existe une très forte similitude entre ces règlements et le *Règlement de pêche de l'Atlantique de 1985* du Canada. Plus particulièrement, nous avons relevé des dispositions liés à la fermeture de zones de pêche, à la protection des juvéniles et des femelles, au nombre limite de casiers selon la catégorie de permis, aux tailles maximales et minimales de la carapace, à la configuration et à l'étiquetage des casiers, au marquage des engins, au marquage par encoche en V des femelles œuvées avant leur remise à l'eau, aux événements d'échappement et aux panneaux biodégradables.

²¹ Pour en savoir plus, consulter le site : www.asmf.org.

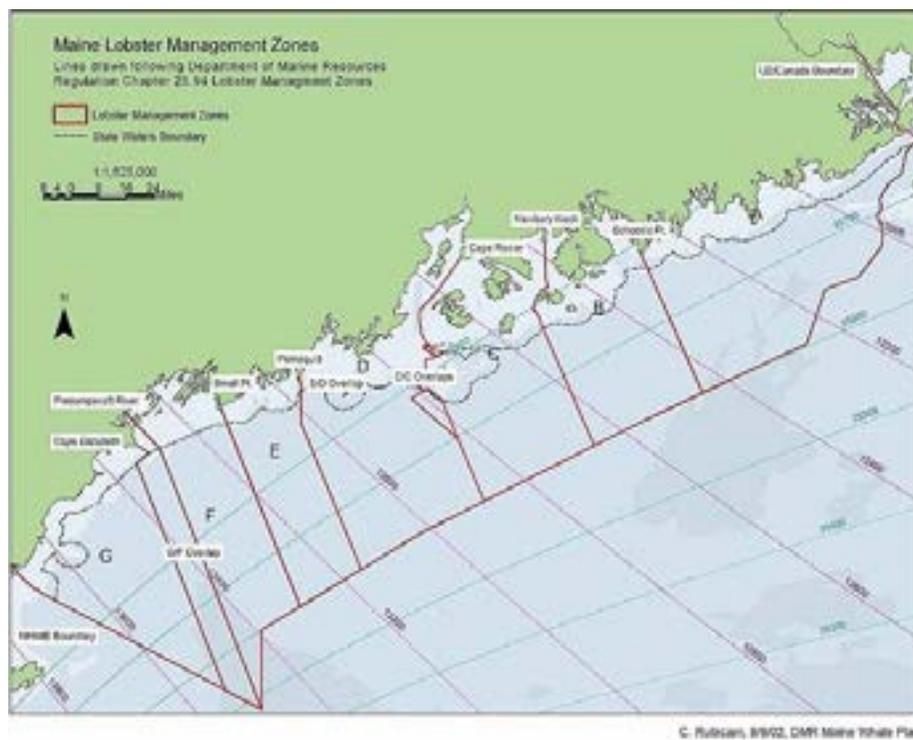
²² *Ibid*

²³ Pour en savoir plus, consulter : <http://www.maine.gov/dmr/lawsandregs/regs/25.pdf>



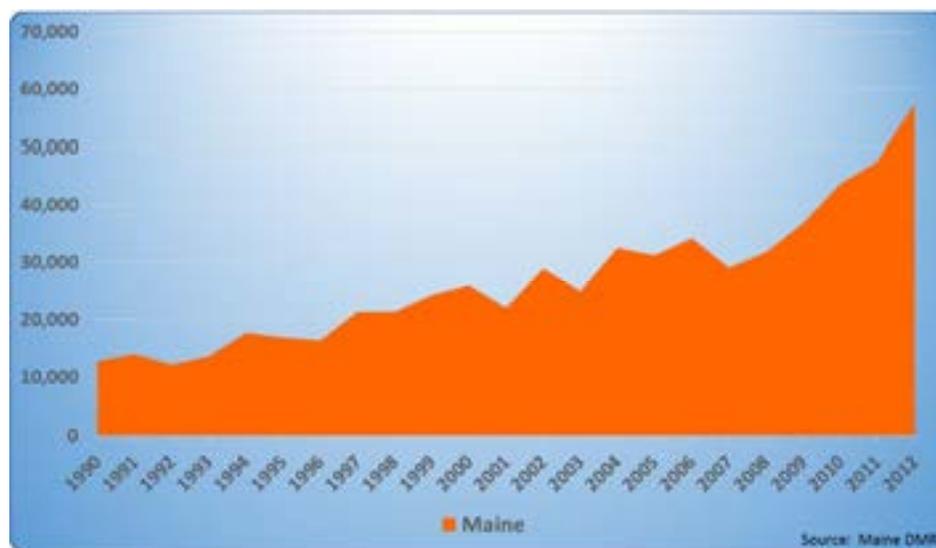
Gestion du homard du Maine

Figure 14 : Zones de pêche du Maine



Pour les besoins de la gestion, l'ensemble de la pêche au homard est subdivisée en 7 zones de gestion de conservation qui traversent les trois limites des unités de stock biologiques. Une équipe de gestion, formée de représentants du gouvernement et de l'industrie, est affectée à chaque zone pour l'élaboration de programmes visant à répondre aux besoins de sa zone.

Figure 15 : Débarquements de homard du Maine



Selon les estimations préliminaires pour 2012, le Maine a des débarquements de près de 127 millions de livres ou environ 84 % de la valeur totale des débarquements américains de 152,5 millions de livres. Les débarquements au Maine ont augmenté de près de 100 % par rapport aux niveaux du milieu de la décennie.

À l'échelle de l'État, la supervision et la gestion des pêches commerciale de l'industrie du homard sont assurées par trois à cinq conseils,²⁴ soit :

- Le Department of Marine Resources Advisory Council, qui compte 16 représentants de plusieurs industries, dont un certain nombre de particuliers. En tant qu'organisme consultatif, il lui incombe d'examiner le plan de recherche du Département et de fournir des conseils au comité mixte permanent de la législature qui a compétence en matière des ressources marines. Il détient également le pouvoir de consentement à l'égard de tous les règlements, excepté ceux qui émanent des Lobster Policy Management Councils ou ceux du domaine de la santé publique.
- Le Lobster Advisory Council, qui compte 13 représentants du secteur de la pêche, des courtiers et un particulier. Il doit conseiller le commissaire du Département des Ressources marines sur les activités du département; étudier les problèmes qui touchent les pêches et formuler des recommandations à l'intention du commissaire et du Marine Resources Advisory Council; examiner les plans et les programmes de recherche en cours et fournir des recommandations à cet égard; analyser les questions en litige qui lui sont présentées par les Lobster Management Policy Councils locaux et élaborer des recommandations pour le règlement de ces questions à l'intention du commissaire. Il a également des responsabilités relatives à l'orientation des décisions concernant l'affectation des fonds provenant des droits de permis.
- Les Lobster Policy Management Councils; un conseil est affecté à chacune des sept zones de gestion de la pêche au homard. Ils donnent des conseils sur les questions de gestion du homard et proposent des solutions en matière de gestion. Par exemple, les conseils peuvent proposer au commissaire des règles imposant des restrictions aux titulaires de permis de pêche au homard (et au crabe) de leur zone et stipulant les heures où la pêche peut se pratiquer. Fait intéressant, ces conseils sont chargés de mener des référendums concernant des politiques de pêche précises (limites du nombre de casiers, par exemple), et le commissaire est tenu, dans le cas où le résultat du référendum est favorable, de promulguer la loi sans modification, à condition que le projet de loi réponde au critère du « caractère raisonnable ».

Comme c'est le cas au Canada, lorsque des préoccupations précises sont soulevées par l'industrie, des comités consultatifs moins officiels sont mis sur pied dans le but de conseiller le Département. De même, il existe des organisations sectorielles, comme la Maine Lobstermen's Association, qui représentent les intérêts de leurs membres dans leur région. À titre d'exemple,

²⁴ Les détails sont présentés à l'adresse : <http://www.maine.legislation.org>



les intérêts des pêcheurs hauturiers sont défendus notamment par l'Atlantic Offshore Fishermen's Association.

Données statistiques – Pêche commerciale

Dans le golfe du Maine, entre 1981 et 1989, les débarquements de homard par les pêcheurs commerciaux étaient stables, s'établissant en moyenne à 32 millions de livres puis ont connu une augmentation considérable de 1990 (environ 42 millions de livres) à 2000 (70 millions de livres). Depuis 2000, les débarquements du Maine ont généralement poursuivi une tendance à la hausse et ont enregistré une hausse sensible depuis 2007, ayant plus que doublé pour passer de 57,2 millions de livres à 127 millions de livres. La valeur des débarquements de homard s'établissait à 340,5 M\$US en 2012.

Dans l'ensemble, les débarquements au Maine ont plus que quadruplé depuis 1990. Une partie de cette augmentation peut être attribuée aux eaux plus chaudes et à la politique du Maine relative à la remise à l'eau des gros homards, des deux sexes, de même qu'à l'absence de prédation de la part des gros poissons.

Les pêcheurs du Maine sont tenus par la loi de tenir un journal de bord de leurs prises ainsi que de fournir des statistiques sur la pêche au Département, que les autorités fédérales ou de l'État utiliseront aux fins de planification. Le National Marine Fisheries Service compile les données sur les débarquements de homard que fournissent les courtiers. La soumission de ces données était volontaire avant 2004, mais est maintenant obligatoire et constitue une exigence pour le renouvellement du permis.

Pêche récréative

La pêche récréative au homard a été régie pour la première fois dans l'État du Maine en 1996. En 1997, une limite de cinq casiers a été imposée. Les règles qui s'appliquent à la pêche commerciale s'appliquent également à la pêche récréative. En général, cette pêche ne représente qu'une petite portion des débarquements totaux de l'État. En 2009, environ 2 000 pêcheurs pêchaient, ce qui correspondait à environ 10 000 des 3,1 millions d'étiquettes émises. Le nombre de permis délivrés a augmenté de façon constante, à partir de 467 en 1997. Étant donné l'augmentation importante de la participation, le Maine Lobster Advisory Council a demandé à ce qu'un programme de formation soit élaboré à l'intention des pêcheurs non commerciaux.

En 2002, une loi a été adoptée exigeant de la part de tous les demandeurs de permis de pêche non commerciale (au homard et au crabe) de réussir un examen de 50 questions portant sur les lois du Maine concernant le homard et la biologie du crustacé. Les titulaires d'un tel permis sont autorisés à expédier et à transporter leurs prises de homard, mais il est interdit de les vendre. Seulement deux permis de pêche récréative au maximum peuvent être attribués par bateau. En 2008, un programme obligatoire sur les journaux de bord a été mis en œuvre auprès de 10 % des pêcheurs dans chacune des zones de gestion du homard.



Permis

Au Maine, les catégories de permis de pêche commerciale au homard sont nettement plus nombreuses que celles proposées au Canada. Le nombre limite de casiers autorisé par l'État est de 800 (1 200 dans les années 1990), mais certaines zones de gestion imposent une limite inférieure. De plus, l'État a un système de nombre limite progressif pour l'étiquetage des casiers, qu'il applique à certains titulaires de permis. Pour l'année 2012, le Département a délivré 5 083 permis de catégories 1, 2 et 3 (l'âge du titulaire de permis est pris en compte), 281 permis d'apprentis (non admissibles à l'étiquetage des casiers) et 882 permis d'étudiants (limite de 150 casiers).

Nous avons obtenu quelques renseignements sur le nombre de permis délivrés par l'État pour les installations de transformation du homard. Cinq usines étaient titulaires d'un permis en 2010, 11 en 2011, 16 en 2012 et 14 en 2013 en date du 4 octobre.

Comme observation finale, il est intéressant de noter la nature propriétaire-exploitant de la flottille côtière du Maine. Dans ce cas, il n'y a aucune « transférabilité » ni « renouvellement » du permis lorsqu'un pêcheur arrête de pêcher; le permis reste inactif pendant un an et puis est accordé à une personne qualifiée inscrite sur une liste d'attente. Donc, le seul moyen d'accéder à un permis, c'est par la procédure prescrite.

E. Cadre de gestion du homard canadien

Rôle du gouvernement fédéral

Pêches et Océans Canada (MPO) est le ministère fédéral qui joue le rôle de premier plan dans la gestion des pêches au Canada. Pour ce faire, il se fonde sur des lois et des règlements, dont la *Loi sur les pêches*, la *Loi sur les océans* et la *Loi sur les espèces en péril*. Ces lois s'appuient sur un grand nombre de règlements fédéraux auxquels se reportent les fonctionnaires dans leur travail quotidien de gestion des pêches. Des renseignements supplémentaires à cet égard se trouvent également dans un large éventail de cadres stratégiques, de plans et de directives qui définissent la prestation des services et des programmes et qui orientent les processus de prise de décision ministérielle et de mobilisation des intervenants.

Au cours des dix dernières années, nous avons observé d'énormes changements en ce qui a trait à la façon dont le Ministère gère les pêches commerciales, dont la pêche au homard. Bon nombre de lois, de règlements et de cadres stratégiques établis dans les années 1990 ont été remaniés et modernisés à la suite de la demande toujours croissante des pêches commerciales et d'autres impératifs, tels que la protection des habitats et de l'environnement, la viabilité et les espèces en péril.

Le *Cadre pour la pêche durable*²⁵ du MPO (2007-2008) incarne la modernisation et l'élargissement du mode de gestion des pêches, notamment des pêches commerciales. Il fournit une base qui permet de gérer les pêches canadiennes de manière à appuyer la conservation et l'utilisation durable. Le cadre intègre les politiques en vigueur ainsi que les nouvelles politiques

²⁵ Se reporter au site Web du MPO à l'adresse <http://www.dfo-mpo.gc.ca/fm-gp/peches-fisheries/fish-ren-peche/sff-cpd/overview-cadre-fra.htm>



et celles en évolution dans le domaine de la gestion des pêches. Il comprend des outils servant à surveiller et à évaluer les initiatives qui visent à assurer l'établissement de pêches écologiquement durables, ainsi qu'à cerner les points à améliorer. Dans son ensemble, le Cadre pour la pêche durable établit la base d'une approche axée sur les écosystèmes et sur la prudence qui s'applique à la gestion des pêches au Canada.

L'approche axée sur la prudence, qui est l'un des volets importants de ce cadre, aura des effets considérables sur la façon dont la pêche au homard commerciale et autochtone sera gérée au Canada dans l'avenir. Cette approche, qui est déjà utilisée, exige l'intégration d'une stratégie de pêche aux plans de gestion des pêches respectives, qui vise à maintenir le taux d'exploitation à un niveau modéré lorsque l'état du stock est sain, à promouvoir le rétablissement d'un stock en mauvais état et à veiller à ce que les risques de dommages graves ou irréversibles soient faibles. Elle exige aussi un plan de rétablissement lorsqu'un stock est en mauvais état.

Les effets du cadre sur les pêcheurs commerciaux de homard et la ressource n'ont pas encore été entièrement mesurés et évalués. En général, on estime au sein de l'industrie que ce cadre sera bénéfique pour les pêcheurs et pour la ressource.

En outre, l'industrie canadienne du homard prévoit procéder cette année à une évaluation indépendante des pêches afin de déterminer dans quelle mesure la pêche est durable et bien gérée selon les critères de durabilité²⁶ et les principes reconnus à l'échelle internationale. Le mode de gestion à privilégier serait conforme à celui prescrit par le Marine Stewardship Council.²⁷ La mise en œuvre officielle des travaux d'évaluation des zones de pêche du homard dans les Maritimes est prévue cet hiver. Ces travaux, d'une durée approximative de 12 à 14 mois, seront menés par une équipe de spécialistes indépendante et accréditée.

Mesures de gestion – Pêche côtière

Tel qu'il est mentionné, la pêche du homard est l'un des premiers secteurs à avoir fait l'objet d'une réglementation au Canada. Bon nombre des mesures de gestion qui sont appliquées aujourd'hui remontent à plus d'un siècle. Le MPO est responsable de la gestion et de la réglementation de la pêche du homard au Canada. Il gère 41 zones de pêche du homard (ZPH) dans l'Est du Canada (voir la figure ci-dessous - Zones de pêche du homard au Canada) : 39 zones côtières où pêchent les petits bateaux, une zone hauturière (ZPH 41) et une zone fermée aux fins de la conservation (ZPH 40). Certaines des ZPH côtières ont été subdivisées à la demande d'organisations de pêcheurs.

Les mesures de gestion tiennent compte des besoins particuliers de chaque ZPH sur les plans biologique, économique et social et comprennent ce que le MPO appelle un *Plan de gestion intégrée des pêches* (PGIP)²⁸. Des plans sont élaborés pour toutes les pêches importantes et n'ont pas de date de fin précise. Ils sont soutenus par un cycle pluriannuel d'avis scientifiques et de surveillance régulière visant à assurer un niveau acceptable de connaissances et de données.

²⁶ Marine Stewardship Council à l'adresse : www.msc.org

²⁷ Marine Stewardship Council à l'adresse : www.msc.org

²⁸ Consulter le site Web du MPO à l'adresse <http://www.dfo-mpo.gc.ca/fm-gp/peches-fisheries/ifmp-gmp/guidance-guide/template-app-a-ann-modele-fra.htm>



Dans le cas des pêches pour lesquelles un PGIP n'est pas en place ou approprié, des plans de gestion pluriannuels sont élaborés.

Figure 16 : Zones de pêche du homard (ZPH) au Canada

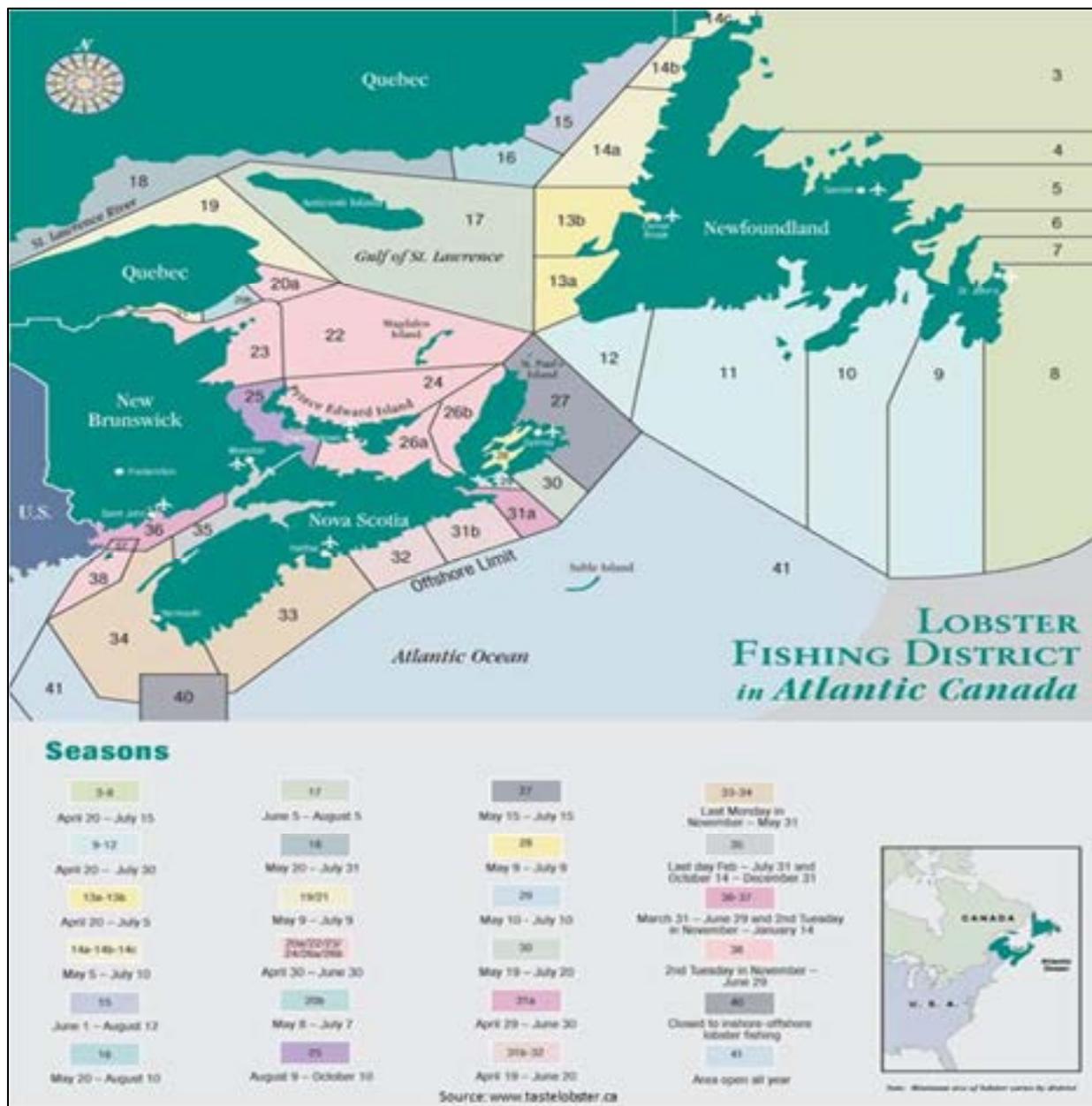
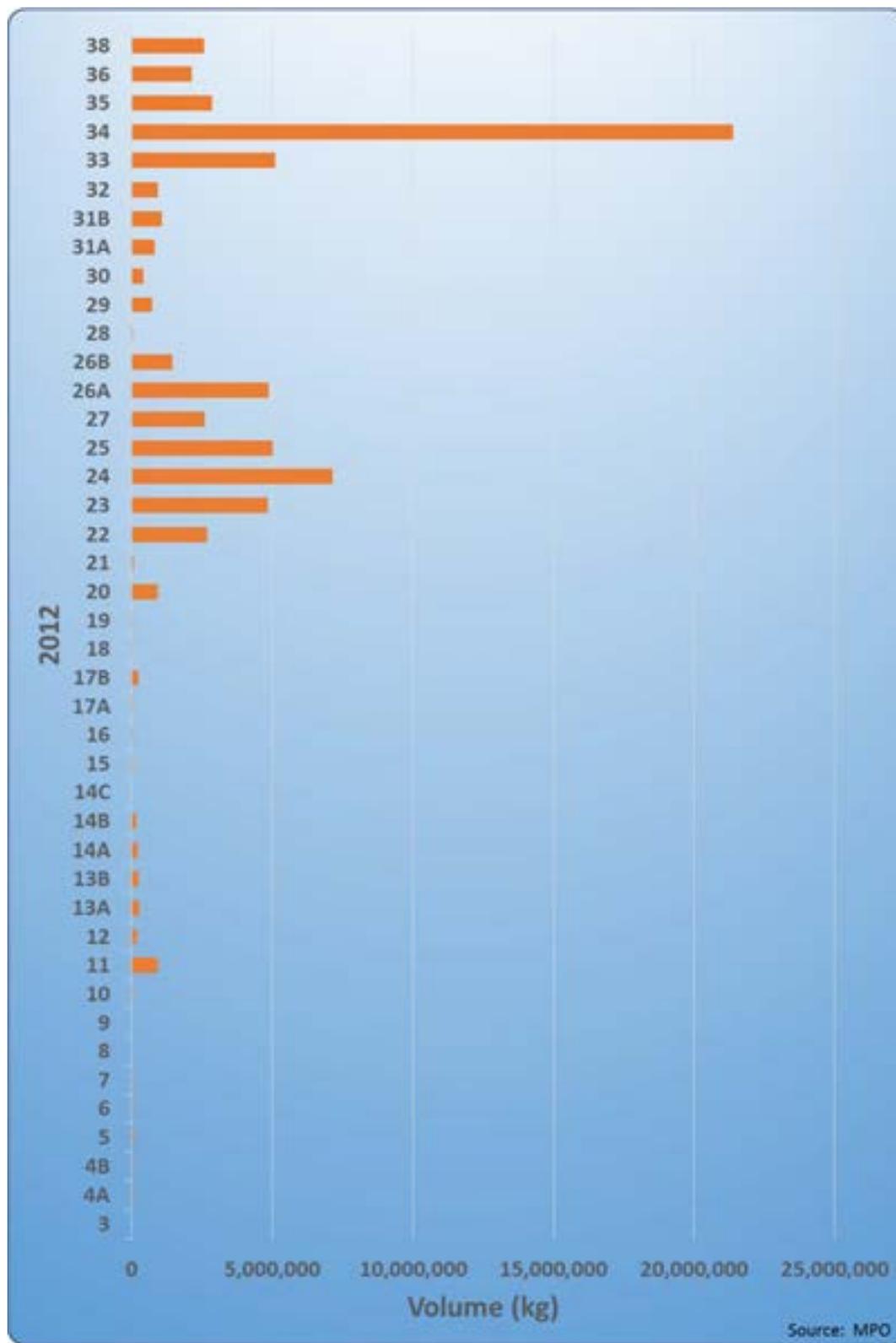


Figure 177 : Débarquements totaux par ZPH - Québec et Maritimes, 2012



En plus de mesures de contrôle des intrants visant à limiter l'effort de pêche, la gestion de la pêche au homard comporte, dans certaines ZPH, des mesures d'échappement. Les mesures types visant à limiter l'effort de pêche sont les suivantes :

- un nombre restreint de titulaires de permis;
- la limite du nombre de casiers pêchés par titulaire de permis;
- une saison de pêche définie par ZPH;
- des spécifications relatives aux événements d'échappement et à la taille globale des casiers.

Une série d'autres mesures, conçue pour atteindre les objectifs en matière de conservation et de durabilité, est également bien établie dans toutes les ZPH. Les mesures varient d'une ZPH à l'autre. Notons, par exemple :

- protection des femelles œuvées;
- événement d'échappement et panneaux biodégradables;
- taille minimale de la carapace (et taille maximale de la carapace pour les femelles dans certaines ZPH);
- journaux de bord obligatoires;
- fermeture des zones et dates de fermeture;
- nombre minimal de casiers par ligne;
- marquage par encoche en V (femelles);
- spécifications relatives à la configuration des casiers (taille maximale du cerceau).

Mesures de gestion – Pêche hauturière

Au Canada, Clearwater détient la totalité des permis de pêche hauturière du homard.²⁹ La pêche hauturière du homard s'effectue à 80 km au large des côtes de la Nouvelle-Écosse, et le MPO a fixé le total autorisé des captures à 720 t.m. Outre le contrôle des quotas, la pêche hauturière du homard est soumise à une série de mesures de gestion. Les homards qui n'ont pas atteints la taille minimale légale de capture (longueur de carapace de 82,5 mm) et les femelles œuvées (portant les œufs) sont remis à la mer. De plus, les gros homards sont volontairement remis à la mer. Les événements d'échappement permettent aux espèces non visées et aux homards juvéniles de s'échapper, et les panneaux biodégradables atténuent l'impact de la « pêche fantôme » en cas de perte d'un engin de pêche.

Pour la pêche hauturière, on utilise des casiers rectangulaires en treillis métallique d'une longueur de 48 po, d'une largeur de 16 po et d'une hauteur de 11 po. De 120 à 150 casiers, séparés d'environ 14 brasses, sont reliés en filière. Les casiers sont construits à l'aide de panneaux fixés par des attaches biodégradables, et tous les casiers sont dotés d'événements d'échappement pour les petits homards. Des orins sont ancrés à chaque extrémité sur lesquels des bouées surmontées d'un mât avec un pavillon sont fixées. Les navires mouillent environ 30 filières, qui s'étendent approximativement sur 2 km, pendant 4 ou 5 jours. La pêche se fait à des profondeurs allant de 100 à 320 mètres.³⁰

²⁹ <http://www.clearwater.ca/fr/home/products/lobster/livelobster/harvestprocessing.aspx>



Note du Groupe d'experts :

Pour une pêche, les mesures de gestion ne constituent qu'un seul élément du Plan de gestion intégrée des pêches (PGIP). Les lecteurs qui souhaitent en apprendre davantage sur le contenu du PGIP concernant la pêche commerciale du homard dans la région des Maritimes du MPO peuvent consulter le plan intégral à l'adresse : <http://www.dfo-mpo.gc.ca/fm-gp/peches-fisheries/ifmp-gmp/maritimes/insholob-2011-fra.htm>.

Un PGIP est en cours d'élaboration pour les ZPH situées dans la région du Golfe du MPO. D'ici sa publication, les lecteurs peuvent accéder à tous les détails du Plan de pêche axé sur la conservation à l'adresse : <http://www.glf.dfo-mpo.gc.ca/Golfe/Information-homard/Gestion-peche-homard/Plan-gestion-homard-2011>.

Communautés autochtones

Les Premières Nations et les conseils autochtones participent activement à la pêche au homard dans les provinces maritimes. Selon les renseignements qui nous ont été fournis, les Premières Nations sont titulaires collectivement de 201 permis communautaires de pêche commerciale au homard pour les ZPH dans le sud du golfe et de 105 permis pour les ZPH dans l'est de la Nouvelle-Écosse et la baie de Fundy. Les conseils autochtones sont titulaires collectivement de 16 et de 14 permis communautaires de pêche commerciale au homard pour les ZPH dans le sud du golfe et dans l'est de la Nouvelle-Écosse et la baie de Fundy, respectivement.

Pêche communautaire à des fins sociales, rituelles ou de subsistance

En 1990, la Cour suprême du Canada a rendu un arrêt-clé dans la cause *Sparrow*. Selon cette décision, la Première Nation de Musqueam, en Colombie-Britannique, a un droit ancestral de pratiquer la pêche à des fins alimentaires, sociales ou rituelles. La Cour suprême a reconnu que lorsqu'un groupe autochtone a le droit de pêcher à des fins alimentaires, sociales ou rituelles, ce droit a préséance sur les autres usages de la ressource, sous réserve de considérations prépondérantes comme la conservation. La Cour suprême a également souligné l'importance de consulter les groupes autochtones lorsque leurs droits de pêche risquent d'être touchés.

À la suite de cet arrêt et pour assurer une gestion stable des pêches, le gouvernement fédéral a lancé en juin 1992 la Stratégie relative aux pêches autochtones (SRAPA). Cette stratégie s'applique dans les zones où le MPO gère les pêches et où les règlements de revendications territoriales n'ont pas déjà établi un régime de gestion des pêches. La SRAPA aide le MPO à gérer les pêches en conformité avec l'arrêt *Sparrow* et d'autres décisions subséquentes de la Cour suprême.

La SRAPA visait à assurer la gestion et la réglementation efficaces des pêches autochtones par la négociation d'ententes mutuellement acceptables et de durée limitée entre le MPO et les

³⁰ <http://www.msc.org/track-a-fishery/fisheries-in-the-program/certified/north-west-atlantic/Eastern-Canada-offshore-lobster>



groupes autochtones. Dans les cas où les parties ne parviennent pas à s'entendre, le MPO réexamine les consultations avec ce groupe autochtone, et le ministre des Pêches et des Océans accorde au groupe un permis de pêche communautaire dont les clauses sont conformes à l'arrêt *Sparrow* et à d'autres décisions subséquentes de la Cour suprême du Canada. Le permis permet au groupe de pratiquer la pêche à des fins alimentaires, sociales ou rituelles. Lorsque le MPO conclut une entente avec un groupe autochtone, le ministre des Pêches et des Océans accorde au groupe un permis qui reflète l'entente conclue.

La SRAPA comprend également une initiative visant à créer des occasions permettant d'accroître l'accès aux groupes autochtones admissibles à la pêche commerciale. Le Programme de transfert des allocations facilite le retrait volontaire de permis de pêche commerciale, qui sont réattribués à des groupes autochtones sous forme de permis communautaires de pêche commerciale. Depuis 1994-1995, année du lancement de ce programme, environ 900 permis de pêche commerciale ont été délivrés à des groupes autochtones du Canada.

Pêche communautaire à but commercial

Le jugement de la Cour suprême du Canada dans l'affaire *R. c. Marshall* (1999) permet aux Mi'kmaq et Malécites de tirer un meilleur parti de l'accès à la pêche commerciale. Ce jugement reconnaît aux Autochtones un droit collectif issu des traités de paix et d'amitié signés en 1760 et 1761 de pratiquer la chasse, la pêche et la cueillette pour s'assurer une « subsistance convenable ». Il touchait 34 PNMM situées au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Gaspésie, au Québec.

Le gouvernement fédéral a alors mis en œuvre l'*Initiative de l'après-Marshall*, dont le principal objectif consistait à négocier des ententes de pêche provisoires en vertu desquelles les Premières Nations obtenaient un accès à la pêche commerciale. Les ententes accordaient aussi des permis de pêche de diverses espèces, de même que des bateaux, des engins et du matériel de pêche, des moyens de renforcer leurs capacités, de la formation et des infrastructures. Des ententes de pêche ont été négociées avec 32 des 34 Premières Nations. Entre 2002 et 2007, le gouvernement fédéral a investi près de 600 millions de dollars dans cette initiative, dans le cadre de laquelle 1 300 permis communautaires de pêche commerciale ont été accordés et quelque 520 entreprises de pêche ont été créées dans les PNMM.

Il convient de noter que leur contribution à la pêche commerciale va bien au-delà de la simple participation au secteur de la pêche. Certaines Premières Nations ont fait l'acquisition d'usines de transformation et tirent parti des possibilités de commercialisation de leurs produits sur le marché international en plus d'accroître les possibilités d'emploi pour les membres de leur communauté. Chez les Autochtones, la bureaucratie a grandement évolué au cours des dix dernières années et a maintenant atteint un stade où le personnel technique possède les compétences nécessaires pour gérer efficacement des programmes et des projets exigeants, participer aux processus de consultation sur les pêches et prendre part à des ententes de cogestion et de gouvernance sur un pied d'égalité avec les autres intervenants de l'industrie.

Obligation de la Couronne de consulter et d'accommoder les intérêts

Le Groupe d'experts ne peut pas prédire lesquelles de ses recommandations seront acceptées et mises en œuvre par les ministères fédéral et provinciaux des pêches. Toutefois, il est important

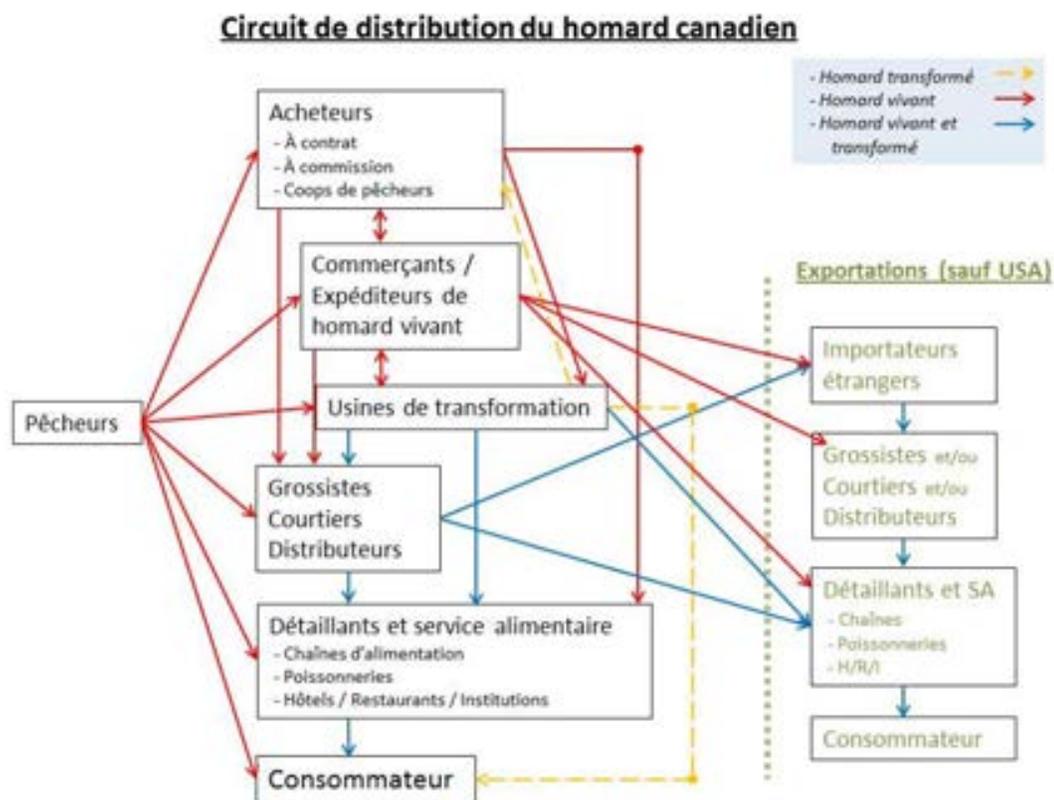


de reconnaître que la Couronne³¹ a une obligation juridique précise de consulter les peuples autochtones du Canada et d'accommoder leurs intérêts, s'il y a lieu, lorsqu'elle envisage des mesures susceptibles d'avoir des effets préjudiciables sur les droits ancestraux ou issus de traités (droits établis ou potentiels), reconnus par l'article 35 de la *Loi constitutionnelle de 1982*.

L'obligation de common law de procéder à une consultation a été formulée et interprétée par la voie de diverses décisions judiciaires prises la Cour suprême du Canada dans les arrêts *R. c. Haida*, *R. c. Taku River*, *R. c. Mikisew Cree* et *R. c. Little Salmon/Carmacks*. Le Groupe d'experts croit comprendre que l'obligation juridique de mener des consultations peut résulter d'une approbation ou de l'octroi d'une licence ou d'un permis fédéral ou provincial, ou encore d'un projet ou d'une activité de petite ou grande envergure qui peuvent porter atteinte aux droits ancestraux et issus de traités (droits établis ou potentiels). Il ne fait aucune détermination ici au sujet de la possibilité que l'acceptation et la mise en œuvre de ses recommandations fassent intervenir les obligations juridiques de la Couronne à l'endroit des groupes autochtones.

F. Chaîne de valeur

Figure 18 : Chaîne de valeur



³¹ Couronne : Ce terme désigne tous les ministères, cabinets, organismes et autres entités de la Couronne, dans toute la mesure permise par leur législation habilitante, ainsi que tous les fonctionnaires qui exécutent les fonctions du gouvernement.



Au Canada, le processus par lequel le homard est acheminé du fond marin au consommateur final, appelé flux du produit ou chaîne d'approvisionnement, n'est généralement pas bien évalué par le consommateur moyen qui achète le produit chez un détaillant ou un restaurateur. Les personnes qui achètent le homard directement du pêcheur ou d'un vendeur à l'arrière de son camion comprennent souvent mieux qui sont les intervenants et le rôle que jouent ces derniers dans la chaîne d'approvisionnement. La figure ci-dessus montre le réseau de la chaîne d'approvisionnement typique pour le homard canadien.

Dans son étude, Gardner Pinfold (2010)³² conclut que le processus de distribution ne se déroule pas toujours sans pépin; des problèmes peuvent survenir à toutes les étapes du processus. Parfois, la qualité n'est pas ce qu'elle devrait être, car les pêcheurs ne manipulent pas le homard correctement dans leur embarcation ou ils le conservent trop longtemps dans des installations inadéquates. En début de saison, lorsqu'il y a surabondance, il est difficile pour les transformateurs de traiter toute la matière première qui débarque au quai d'un coup. Les entreprises d'expédition de homard vivant sont souvent incapables d'offrir une certitude raisonnable ou d'assurer la stabilité (en ce qui concerne le prix, la qualité et la quantité) dont a besoin le consommateur et à laquelle il s'attend. Le respect de certains délais peut également être critique dans le cas du marché du homard vivant. Plus le risque augmente, plus les importateurs, les détaillants et les restaurateurs risquent de ne pas acheter le homard ou de l'acheter à prix moindre.

Cette section du rapport décrit les acteurs de l'industrie du homard dans les Maritimes et les liens qui les unissent de manière générale. La structure n'est pas très bien définie, car les ententes commerciales et les occasions de réseautage changent au fil de l'évolution de l'industrie dans son ensemble.

Pêcheurs

Dans les Maritimes, on compte environ 6 300 pêcheurs de homard titulaires d'un permis, tandis qu'environ 2 600 pêcheurs de homard sont titulaires d'un permis à Terre-Neuve-et-Labrador et 600 le sont au Québec en 2012. En règle générale, ces pêcheurs pêchent dans une zone définie et pendant une saison précise. Les débarquements varient énormément d'une zone à l'autre en fonction de différents facteurs : la durée de la saison, la productivité des lieux de pêche, les conditions météorologiques, le rendement du bateau et des casiers utilisés et l'effort investi dans les opérations.

L'interaction du secteur de la pêche avec le gouvernement est cruciale pour l'établissement et le maintien d'un cadre de pêche et d'un contexte commercial positifs et favorables. Les nombreuses politiques et exigences gouvernementales actuelles ou éventuelles représentent un lourd fardeau sur les capacités internes des organisations relativement à la consultation adéquate de leurs membres, à la définition de leurs points de vue et à leur interaction avec le gouvernement.

Dans les Maritimes, la plupart des pêcheurs agissent seuls lorsqu'il est question de vendre leurs prises au quai, mais souvent, ils agissent de manière concertée en établissant des réseaux en

³² Gardner Pinfold et coll. *From Trap to Table - A Long Term Value Strategy for the Canadian Lobster Industry*, octobre 2010, p. 29.



vue d'obtenir le meilleur prix possible. Le nombre d'acheteurs (habituellement le premier point de contact) qui se présentent pour acheter leur produit varie d'un port à l'autre et dépend de l'espace qu'offre le quai de même que de la possibilité de délivrance d'un permis d'acheteur par l'autorité portuaire qui gère la plupart des opérations de déchargement.

Acheteurs

Les acheteurs représentent le premier point d'entrée sur le marché. Généralement, ils exploitent des entreprises indépendantes et reçoivent une commission. Certains acheteurs fournissent des services aux pêcheurs (appâts, glace, déchargement, financement) pour lesquels ils demandent des frais supplémentaires. Les acheteurs dépendent presque exclusivement de « leurs » pêcheurs pour assurer leur approvisionnement en homards et, naturellement, des relations d'affaires se forment au fil du temps. Dans certains cas, les acheteurs ne peuvent être présents que sur un quai dans une région donnée pendant une saison précise. Dans d'autres cas, ils peuvent exploiter leur entreprise à partir de plusieurs quais ou de plusieurs régions, et même dans différentes provinces. S'ils n'offrent pas un prix concurrentiel, ils peuvent perdre l'approvisionnement de leur pêcheur pour la saison de pêche.

Les acheteurs sont tenus de se procurer un permis d'acheteur annuel dans la province au sein de laquelle ils exploitent leur entreprise, de s'acquitter des droits de permis et de respecter les modalités stipulées par le permis. Selon la province, les acheteurs peuvent devoir satisfaire à certaines exigences avant que leur demande ne soit examinée. Une fois le permis délivré, le non-respect des modalités peut entraîner la suspension des privilèges, la révocation ou le non-renouvellement du permis, ou le dépôt d'accusations dans le cas de violations graves. En 2012, on comptait plus de 200 acheteurs titulaires de permis dans les trois provinces maritimes.

Négociants et expéditeurs de homard vivant

Actuellement, la majorité des négociants et des expéditeurs de homard vivant situés dans les Maritimes ne procèdent plus à l'achat de la matière première directement auprès des pêcheurs. C'est maintenant l'acheteur qui se charge de cet aspect commercial et qui reçoit la commission décrite ci-dessus.

Dans les Maritimes, on compte vraisemblablement des centaines d'expéditeurs ou de négociants de homard vivant. Il est difficile d'obtenir le nombre exact, car, dans le cas de l'expédition du homard vivant, il n'est pas obligatoire de se procurer un permis d'exploitation provincial.

Usines de transformation

Les transformateurs doivent se plier à beaucoup plus d'exigences réglementaires et de normes établies et administrées par les trois ordres de gouvernement avant de pouvoir exploiter leur entreprise. Comme dans le cas des expéditeurs et des négociants de homard vivant, peu de transformateurs procèdent à l'achat de la matière première directement auprès des pêcheurs, la plupart préférant verser une commission aux acheteurs pour faire ce travail.

Le nombre d'usines de transformation primaire et secondaire autorisées à transformer le homard dans les Maritimes ne reflète pas le nombre d'usines qui exportent effectivement d'importants volumes du produit transformé. La plupart des activités de transformation sont limitées à une



douzaine d'usines au Nouveau-Brunswick, à une demi-douzaine à l'Île-du-Prince-Édouard et à quelques-unes en Nouvelle-Écosse.

Il convient de noter qu'il n'est pas rare dans ce secteur de l'industrie d'observer diverses structures de coûts et différents modèles opérationnels, et même de voir que les activités d'une entreprise touchent à la fois le secteur de la transformation et le secteur du homard vivant.

Grossistes, courtiers et distributeurs

La grande majorité des transformateurs et des expéditeurs ou des négociants de homard vivant n'ont pas d'entreprise à l'extérieur des Maritimes lorsqu'ils vendent leur produit sur le marché international. Les services dont ils ont besoin pour mettre leur produit sur le marché nécessitent une expérience et des connaissances spécialisées que peuvent fournir les courtiers ou les distributeurs indépendants au Canada ou dans les régions ou les pays étrangers importateurs. Le rôle de ces intervenants dans la chaîne d'approvisionnement consiste donc à acquérir le produit ou à planifier les opérations de vente de produit, puis de veiller à ce que le produit soit transféré efficacement du transformateur ou de l'expéditeur de homard vivant aux détaillants et aux restaurateurs. Les opérations de vente sont souvent effectuées sans lien de dépendance et tirent profit d'ententes commerciales et de relations d'affaires stables qui se solidifient au fil des années.

Détaillants et restaurateurs

Le secteur du commerce de détail comprend les grandes chaînes d'alimentation, les épiceries indépendantes et les poissonneries. Récemment, un nombre croissant de sociétés importantes de ce secteur ont établi des normes axées sur la durabilité des poissons et des fruits de mer et adopté des pratiques d'achat visant à assurer à leurs clients que les produits sont sûrs et qu'ils sont issus de la pêche durable. La plupart des produits vendus à ce secteur sont transformés de différentes façons. Le segment des restaurateurs se compose notamment des restaurants (plus particulièrement des chaînes), d'établissements acheteurs, d'hôtels, de casinos et de croisiéristes.



G. Commercialisation

Figure 19 : Principaux marchés d'exportation du Canada par forme de produit



Au pays et à l'étranger

Au Canada, l'industrie du homard vend son produit dans trois principales catégories : vivant, congelé et préparé ou en conserve. Le homard est considéré comme « transformé » lorsqu'il est vendu sous une forme autre que vivant. **Depuis quelques années, plus de la moitié du volume des débarquements de homard canadien est transformée.**

Actuellement, on estime que de 50 % à 55 % des plus de 90 000 t.m. de homards débarqués en Amérique du Nord sont transformées en divers produits. Transformant environ 45 000 t.m. de homards par année, le Canada est le premier pays transformateur de homard au monde. Dans le secteur de la transformation, le Nouveau-Brunswick vient au premier rang, suivi de l'Île-du-Prince-Édouard, dont la production correspond à peu près à la moitié de celle du Nouveau-Brunswick. Afin de répondre aux besoins du marché en homard transformé, les transformateurs des Maritimes s'approvisionnent dans toutes les zones de pêche du homard du Canada et des États-Unis.

Les États-Unis sont le plus grand marché de produits vivants et transformés. Il semble actuellement que trois homards sur quatre soient consommés hors domicile. Le gros du homard transformé est acheminé au secteur de la restauration plutôt qu'au secteur du commerce de détail. Les régions de l'Est du pays consomment plus de la moitié du homard vivant vendu dans les épiceries, tandis que l'autre moitié de ce homard est vendue dans des campagnes promotionnelles. Les ventes atteignent leur sommet autour de la Saint-Valentin, de la fête des Mères et de Noël ou du jour de l'An.



Le homard vivant se vend à différents prix sur le marché selon sa taille. En règle générale, il est classé selon la taille comme suit : mélange (450 à 650 g); petit ou 1 lb (450 à 550 g); quart ou 1 1/4 lb (550 à 650 g); demi ou 1 1/2 lb (650 à 775 g); 1 3/4 lb à 2 lb (775 à 900 g); 2 à 2 1/2 lb (900 g à 1 kg); 3 à 4 lb – petit Jumbo (1,36 à 1,82 kg); 4 à 6 lb – moyen Jumbo (1,82 à 2,73 kg); 6 à 10 lb – gros Jumbo (4,50 kg).

Le marché du homard transformé est très diversifié et comprend actuellement plus de 50 produits différents, dont :

- Homard entier congelé (emballage sous vide, en vrac, ficelé, cuit dans la saumure)
- Queues de homard congelées (cruées ou blanchies)
- Chair de homard congelée (cuite, crue ou blanchie)
- Demi-homard congelé
- Pincés pour cocktail congelés
- Pincés et segments rainés prêts à décortiquer et congelés
- Homards manchots congelés

Autres produits de homard :

- Corps et carapace de homard
- Tomalli
- Corail ou caviar de homard
- Bouillon de homard
- Farine de homard
- Beurre de homard
- Huile de homard
- Pâté de homard
- Lobsterine

Marchés d'exportation

Figure 20 : Exportations de homard du N.-B. – Principaux marchés

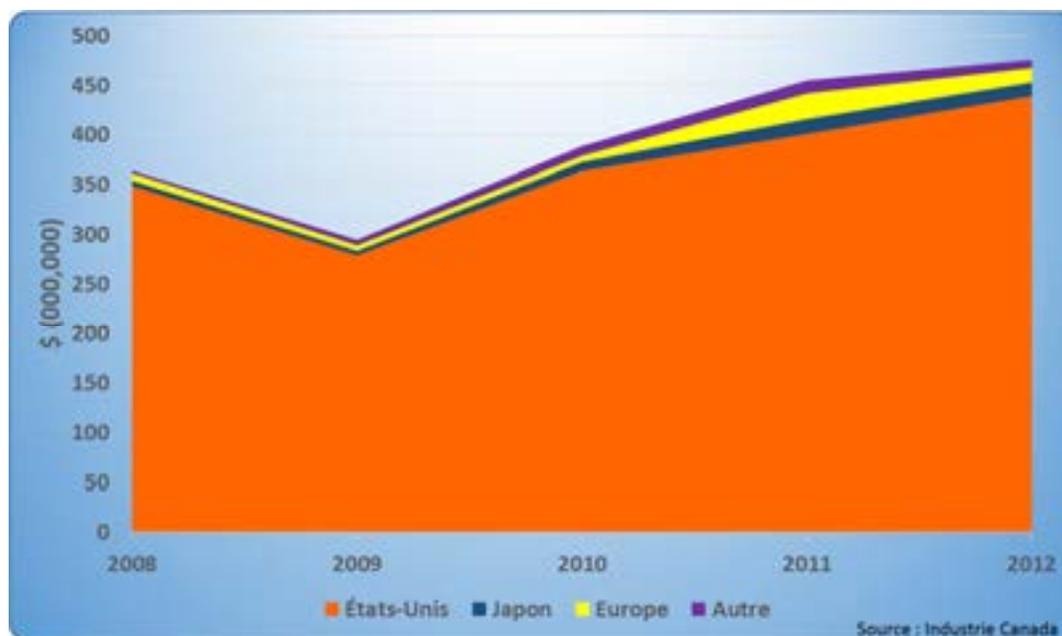


Figure 21 : Exportations de homard de la N.-É. – Principaux marchés

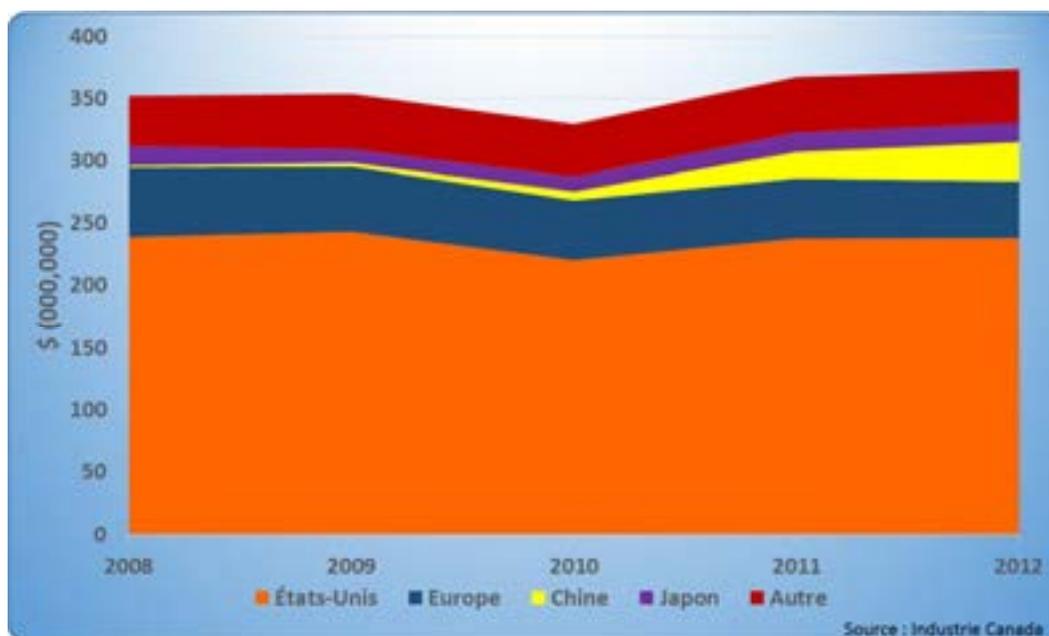
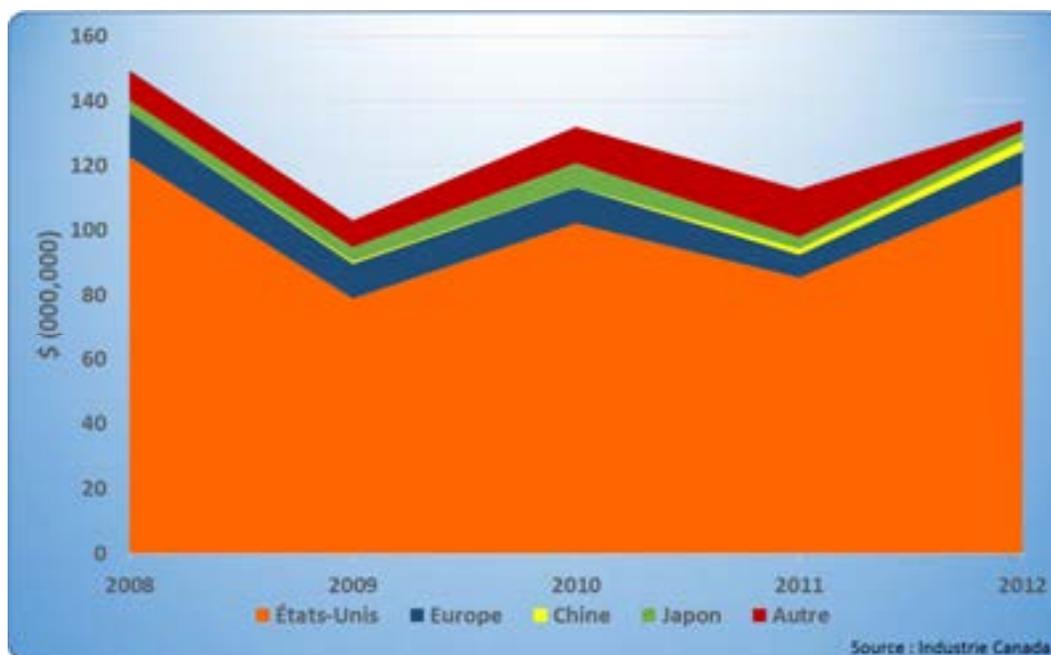


Figure 22 : Exportations de homard de l'Î.-P.-É. – Principaux marchés



Initiatives de commercialisation récentes

Les trois provinces maritimes participent activement au développement des marchés et à la promotion du poisson et des fruits de mer, tant au pays qu'à l'étranger. Les ministères provinciaux établissent souvent des partenariats avec des ministères et des organismes fédéraux³³ afin d'utiliser le plus efficacement possible les fonds et le savoir-faire technique. Des partenariats sont également formés entre les deux ordres du gouvernement ainsi que les intervenants et les organisations clés de l'industrie, dont le Conseil canadien du homard. En outre, les travaux réalisés dans le cadre de multiples tables rondes et de groupes de travail comptant la participation des gouvernements fédéral et provinciaux et de l'industrie contribuent à l'élaboration des initiatives de commercialisation stratégique de l'industrie de la pêche au homard et à l'évaluation des nouveaux débouchés. Collectivement, ces ententes constituent des outils essentiels pour l'atteinte des objectifs du Canada qui consistent à développer des nouveaux marchés pour le homard et à en extraire la valeur maximale.

Le homard canadien, qui est le produit de poisson et de fruit de mer le plus exporté du Québec et du Canada atlantique, est une denrée prisée et de très grande valeur sur le marché. Il n'est donc pas étonnant qu'au cours des trois à cinq dernières années, une plus grande attention ait été portée à la commercialisation et à la promotion du homard canadien à l'étranger. À l'échelle nationale, nous notons que les principaux détaillants de homard canadien créent des alliances en vue de promouvoir la valeur nutritive du produit, sa qualité supérieure et sa durabilité.

Voici quelques exemples des divers partenariats intergouvernementaux actifs :

- Entente sur la promotion du commerce extérieur (comité formé de représentants de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique [APECA] et des quatre provinces de l'Atlantique);
- Conseil fédéral-provincial du développement des marchés (comité formé de représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada [AAC], d'Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada [MAECD] et des quatre provinces de l'Atlantique);
- Groupe de planification du secteur des boissons, de l'agroalimentaire et des fruits de mer de la région de l'Atlantique (comité et sous-comités thématiques formés de représentants de l'APECA, d'AAC et des quatre provinces de l'Atlantique).



³³ Principalement : Agriculture et Agroalimentaire Canada, Agence de promotion économique du Canada atlantique, Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada et Exportation et développement Canada.



Dans les Maritimes, les ministères et l'industrie du homard travaillent de concert pour faire la promotion des marchés du homard et les développer de différentes façons, par exemple :

- mise au point de produits de la mer et promotions commerciales;
- études de marché et analyse commerciale;
- partenariats avec d'autres ministères provinciaux et fédéraux;
- diversification des marchés;
- recherche et renseignements sur les marchés;
- tenue de missions d'acheteurs de fruits de mer;
- missions de développement de marchés en Asie et en Europe.

Des missions médiatiques et commerciales (dans des pays étrangers et celles dont le Canada a été l'hôte), des salons professionnels, des programmes de sensibilisation ciblés, des activités auprès des chefs et dans des écoles de cuisine ainsi que d'autres événements font partie intégrante de la promotion des produits de homard à l'échelle nationale et internationale.

De la publicité a été faite pour ces initiatives sur divers sites Web ainsi que dans différentes publications spécialisées et autres médias imprimés. L'importance et la valeur stratégique de ces initiatives dans le cadre des objectifs de l'industrie et du gouvernement laissent croire qu'on ne mettra pas fin de sitôt à ces initiatives. Notons, parmi celles-ci :

- Americas Food and Beverage Show, Miami, en octobre
- China Fisheries and Seafood Trade Show, novembre
- TASTE of Canada, Chicago, février
- Seafood Expo North America, Boston, mars
- SIAL Canada, Montréal / Toronto, avril
- Seafood Expo Global, Bruxelles, mai
- Seafood Barcelona, octobre
- Hong Kong, Asian Seafood Show, septembre



Annexe 2 – Renseignements généraux sur le Groupe d'experts sur l'industrie du homard des Maritimes

A. Profil des membres du Groupe d'experts sur l'Industrie du homard des Maritimes

M. Gilles Thériault a grandi à Baie-Sainte-Anne (Nouveau-Brunswick) et est un expert-conseil reconnu dans le domaine des pêches au Canada. Il a acquis cette réputation grâce à sa contribution en tant que représentant de l'industrie de la pêche et, au cours des 25 dernières années, en tant qu'expert-conseil indépendant dans ce domaine. À titre de fondateur et de président de GTA Consultants Inc. (1987), M. Thériault possède une vaste expérience en gestion de projets, comptant plus de 500 projets à son actif. Parmi ceux-ci, notons des évaluations de programmes, des études d'impact économique, des études de faisabilité et de mise en marché, des plans de communication ainsi que des projets de gestion des ressources et de développement des pêches, y compris la participation des Premières Nations aux pêches commerciales et le processus complet lié à la menace qui pèse sur les Innus du Québec.

M. Thériault a travaillé dans plus de 30 pays à des questions se rattachant aux pêches. Il a une connaissance particulière de l'industrie de la pêche de la côte Atlantique. Il a dédié sa carrière aux programmes et aux politiques de gestion des ressources halieutiques. Il prend part à des délégations canadiennes en tant que représentant de l'industrie dans le cadre de négociations bilatérales (avec la Commission européenne, le Japon, la Russie, la Pologne et Cuba) et de négociations multilatérales avec des organisations comme l'Organisation des pêches de l'Atlantique Nord-Ouest. M. Thériault a également assumé les fonctions de négociateur et de médiateur dans de nombreuses situations de différends liés à la pêche.

Il a participé à plusieurs missions commerciales internationales, dont trois missions commerciales d'Équipe Canada auxquelles prenaient également part le premier ministre du Canada et les premiers ministres provinciaux.

M. John Hanlon est originaire de Canso (Nouvelle-Écosse) et possède plus de 40 ans d'expérience professionnelle, notamment dans les domaines suivants : la pêche côtière et la pêche hauturière à Canso, l'application des lois sur les pêches et des arrêtés municipaux, la gestion et l'exécution de programmes opérationnels ainsi que l'élaboration de politiques publiques. Ancien policier de la ville d'Halifax, M. Hanlon a travaillé plus de 30 ans pour Pêches et Océans Canada (MPO), exerçant diverses fonctions touchant les opérations et la gestion, dont agent des pêches, superviseur de l'application des lois sur les pêches, gestionnaire des ressources halieutiques, directeur régional (Golfe de la Nouvelle-Écosse et brièvement, Île-du-Prince-Édouard), agent principal pour la divulgation du MPO (Ottawa) et directeur des projets spéciaux (Ottawa).

Au cours de sa carrière, M. Hanlon a travaillé à des initiatives décisives qui ont donné lieu à des politiques et à des plans ministériels importants pour les pêches dans l'Est du Canada, notamment : la *Politique d'émission des permis pour la pêche commerciale dans l'Est du Canada* (1996), les ententes de cogestion originales de la *Zone de pêche du crabe 19* (1996-2001 et



2001-2002) et le *Cadre stratégique de gestion des pêches sur la côte Atlantique du Canada (2004)*. À titre de directeur des projets spéciaux, il était responsable de l'élaboration de la stratégie intitulée *Préservation de l'indépendance de la flottille de pêche côtière dans l'Atlantique canadien*.

À sa retraite, M. Hanlon a commencé à travailler en tant qu'expert-conseil de façon limitée et a coordonné l'élaboration et effectué la révision du rapport publié intitulé *Bref historique de la pêche du homard dans le sud du golfe du Saint-Laurent* pour la région du Golfe du MPO.

M. Lewis (Lewie) Creed a obtenu son diplôme de l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard et a une longue expérience professionnelle au sein de l'industrie de la pêche. Pendant ses 35 ans de carrière au sein du ministère des Pêches et de l'Aquaculture de l'Île-du-Prince-Édouard, il a occupé des postes comportant des responsabilités croissantes et, en 1998, il a été nommé sous-ministre adjoint du ministère des Pêches, de l'Aquaculture et du Tourisme. Il ensuite été nommé sous-ministre du ministère des Pêches, de l'Aquaculture et de l'Environnement de l'Île-du-Prince-Édouard en 2000. Il a également assumé les fonctions de sous-ministre du ministère de l'Environnement et de l'Énergie de l'Île-du-Prince-Édouard pendant un an.

M. Creed a siégé à de nombreux conseils et comités, notamment à titre de président du Comité des sous-ministres du Conseil canadien des ministres de l'Environnement et de président de la PEI Energy Corporation, ainsi qu'en tant que membre du conseil d'administration de l'entreprise Island Investment Development Inc., du Centre de technologie alimentaire de l'Île-du-Prince-Édouard et de PEI Food Trust. Il siège actuellement comme président indépendant du Conseil de gestion des baux aquacoles de l'Île-du-Prince-Édouard, qui assure l'orientation stratégique du programme de concessions aquacoles, et comme président du conseil d'administration de la PEI Atlantic Shrimp Corporation, entreprise sans but lucratif qui gère l'allocation de la crevette nordique à l'Île-du-Prince-Édouard.

Depuis qu'il a pris sa retraite du gouvernement, M. Creed gère sa propre société d'experts-conseils (L. Creed Consulting) et travaille à des projets dans le domaine des pêches pour les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que des organismes de pêche.

B. Rapports, études et présentations consultés³⁴

Prix

Magdalen Islands – Shore Price-Setting Plan

Éditeur officiel du Québec – Plan conjoint des pêcheurs de homards des Îles-de-la-Madeleine, septembre 2013

³⁴ Le Groupe d'experts a amassé un nombre important de rapports, d'études, de statistiques et de présentations pour l'aider à rédiger son rapport; seuls les documents que le Groupe d'experts a jugés actuels et pertinents pour son mandat sont énumérés dans cette annexe.



Flett, K. – *Forward, Futures and Options – An Innovative Exchange for Direct Market Access and Secure Vessel/Buyer Negotiations*, 2012

MacPherson, M. et F. Reinhardt – *Establishing a Lobster Price determination Model for Lobster Fishing Area (LFA) 34*

Régie des marchés agricoles et alimentaires – *Évaluation périodiques des interventions de l'Office des pêcheurs de homard des Îles-de-la-Madeleine*, mai 2012

Sackton, J. – *Review of Lobster Markets and Prices – Presentation to Halifax Lobster Roundtable*, février 2009

Seafood Auction House – Présentation PowerPoint

Surowiecki, J. *The New Yorker Magazine* – *Lobster Pricing*, 13 août 2013

Verge, B. – *Navigator Magazine, Vol.16, No.09 – The Price of Fish*, septembre 2013

Marchés, marketing et stratégie de marque

Bonnell, C. – *Marketing Alliance Working Group Presentation*, juin 2013

MPO Région du Golfe – *Lobster Market Analysis*, mai 2010

Gardner Pinfold Consulting Economists Ltd. – *Final Report: Canadian Fish and Seafood Branding*, décembre 2010

Sackton, J. – *Lobster Market Outlook*, avril 2013

Sackton, J. – *Lobster in Global Markets: Current Market Outlook*, avril 2010

Sackton, J. – *Lobster Market Outlook for 2011*, mars 2011

Sackton, J. – *PEI Lobsters in Global Markets: Issues with Carapace Size*, 27 février 2010

Salmon, R. – *The Effectiveness of Generic Marketing*, mars 2000

Shuve, H. – *Canadian Lobster: Understanding EU Consumer Markets*, novembre 2011

Industrie - Généralités

Alaska Seafood Annual Report, 2013

Conseil pour la conservation des ressources halieutiques – *Cadre de durabilité pour le homard de l'Atlantique*, juillet 2007

Gardner, M. – *Canada-US Lobster Industry: Structure and Performance*, septembre 2010

Gardner Pinfold Consulting Economists Ltd. – *Benchmarking Study on Canadian Lobster*, mars 2006



Gardner Pinfold et coll. – *From Trap to Table: A Long term Value Strategy for the Canadian Lobster Industry: Final Report*, octobre 2010

Gislasson, G.S. et coll. – *Canadian Seafood Benchmarking Study – Final Report*, février 2013

Gulf of Maine Research Institute – *An Independent Evaluation of the Maine Lobster Limited Entry Licensing System for Lobster and Crab*, novembre 2012

James, M. et B. Turriss – *Report on Access to Capital in the Commercial Tidal Waters Commercial Fishing Industry*, mai 2010

Conseil canadien du homard – *Collaboration and Investment*, mars 2013

Marriott, H. – *Building an Integrated Plan for the Canadian Lobster Industry (Draft)*, octobre 2012

MRSB Consulting et al. – *PEI Lobster Industry: Strategic Importance, Economic relevance, and Uniqueness of PEI's Canner Product*, mai 2013

Moseley Group, *Maine Lobster Industry Strategic Plan*, juin 2009

Sénat du Canada – *La pêche au homard : Gardons le cap, Rapport du Comité sénatorial permanent des pêches et des océans*, mai 2013

Banque mondiale et Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture – *Les Milliards engloutis : la justification économique pour une réforme des pêches*, 2009

C. Mobilisation de l'industrie

Réunions officielles tenues³⁵

4 juillet

- Conseil canadien du homard (3)

8 juillet

- Cape Bald Packers (1); Shediac Lobster Shop (2); Captain Dan's (1); Westmorland Fisheries (1); Pier 99 Products Ltd. (1)

9 juillet

- Seafood 2000 Ltd. (2); BJ Marketing and Trading (1); Savage Harbour Fisheries (1); PEI Fishermen's Association (3); Southern Kings and Queens Fishermen's Association (4); Prince County Fishermen's Association (3); Eastern Kings Fishermen's Association (1); North Shore Fishermen's Association (2); Annandale Fisheries (2)

³⁵ La liste ne contient que les organisations que le Groupe d'experts a rencontrées (les représentants qui n'ont pas répondu ou qui ne se sont pas présentés n'y figurent pas). Le nombre de participants aux rencontres est indiqué entre parenthèses.



10 juillet

- Alberton Fisheries Ltd. (3); PEI Seafood Processors Association/Acadian Fishermen's Co-op (1); Whitecap (1)

16 juillet

- NS Fish Packers Association (2); Woods Harbour Lobster (1); Ocean Pride Fisheries (1); Simply Fresh Seafoods (1); James Mood Fisheries (1); Wedgeport Lobster (1); Riverside Lobster Company (1); Gestion du homard de la ZPH 34 (12); Union des pêcheurs des Maritimes (1)

17 juillet

- Tangier Lobster Co. (1); RI Smith Lobster Co. Ltd. (1); Fishermen's Market International Inc. (1); Clearwater Seafoods (3)

18 juillet

- Conseil de gestion de la ZPH 27 (5); ZPH 28/29/30 (3); Richmond Co. Inshore Fishermen's Association (2); Guysborough Co. Inshore Fishermen's Association (2); Eastern Shore Protective Fishermen's Association (3); Arisaig Fisheries (2012) Ltd./Lobster World (1); Aquashell Holdings (1); North of Smokey Fishermen's Association (2); Gulf NS Fishermen's Coalition (3); Gulf NS Bonafide Fishermen's Organization (2)

30 juillet

- Fundy North Fishermen's Association (16); Grand Manan Fishermen's Association (2); Benson Lobster Co. Ltd. (2)

31 juillet

- Raymond O'Neill & Son Fisheries (1); Pêcheries GEM (1); Union des pêcheurs des Maritimes (8)

1^{er} août

- Trico Seafoods Inc (1); Unic Marketing (1); Northumberland Fishermen's Association (1); Alma Fishermen's Association (2)

13 août

- Native Council of Nova Scotia (2); Native Council of PEI (1); Conseil des peuples autochtones du Nouveau-Brunswick (3); Maritime Aboriginal Aquatic Resources Secretariat (3);
- Première Nation d'Abegweit (1); Première Nation d'Oromocto (2); Première Nation de Membertou (1); Première Nation de Tobique (3); Première Nation de Shubenacadie (1); Première Nation d'Esgenoopetitj (2); Première Nation de Pictou Landing (4); Mi'gmaq



Confederacy of PEI (1); Unama'ki Institute of Natural Resources (1); Aboriginal Policy Congress of First Nations Chiefs Secretariat (2); Maliseet Nation Conservation Council (2); North Shore Mi'gmaq District Council AAROM (1); Mi'kmaw Conservation Group (1)

14 août

- Victoria Co-Operative Fisheries (1); Orion Seafoods (1)

21 août

- By-The-Water Lobster/South Shore Seafoods (1); Tignish Fisheries Co-Op/Royal Star Foods (1); MRSB Consulting (1)

22 août

- Roger Simon (1); Aquatic Science and Health Services (1)

23 août

- Ministère des Pêches et de l'Aquaculture de Terre-Neuve-et-Labrador (3)

26 août

- Syndicat des travailleurs unis des pêches et de l'alimentation (2); Association québécoise de l'industrie de la pêche (1); ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (1)

28 août

- East Coast Seafoods (1)

29 août

- Département des Ressources marines du Maine (2)

12 septembre

- Maine Lobstermen's Association (1)

23 septembre

- Regroupement des pêcheurs professionnels du sud de la Gaspésie (1)

24 septembre

- Pêches et Océans Canada : Région du Golfe (5); Région des Maritimes (4); Ottawa (4)



25 septembre

- Secteur des services financiers : Banque Royale (1); Toronto-Dominion (1); Banque de Montréal (1); Caisses populaires (1); Omista Credit Union (1); Exportation et développement Canada (1)

Soumissions - Organisations et entreprises

- 1) Alma Fishermen's Association
- 2) Annandale Fisheries
- 3) Clearwater Seafoods Limited Partnership
- 4) Fishermen's Premium Atlantic Lobster
- 5) Fundy North Fishermen's Association
- 6) Grand Manan Fishermen's Association Inc.
- 7) Gulf Nova Scotia Fishermen's Coalition
- 8) Gulf Nova Scotia Bonafide Fishermen's Organization
- 9) KMI Seafoods
- 10) Conseil de gestion de la ZPH 27
- 11) Conseil de gestion du homard de la ZPH 34
- 12) Conseil canadien du homard
- 13) Union des pêcheurs des Maritimes – section locale 6, Cap-Breton
- 14) Première Nation de Membertou
- 15) Mi'kmaq Confederacy of PEI
- 16) North of Smokey - Inverness South Fishermen's Association
- 17) NS Fish Packers Association
- 18) Paturel International/East Coast Seafoods
- 19) PEI Fishermen's Association
- 20) Richmond County Inshore Fishermen's Association
- 21) Savage Harbour Fisheries Services Inc
- 22) Tangier Lobster Company
- 23) Unic Marketing
- 24) Union des pêcheurs des Maritimes – Nouveau-Brunswick

Soumissions – Particuliers

- Allan Adams - Cape George (N.-É.)
- Cyril Dicks, ZPH 27 (N.-É.)
- Leith Jollimore (Î.-P.-É.)
- Mildred Newell – Arcadia (N.-É.)
- Grant Rankin – Pictou (N.-É.)
- Beverly Young Robarts, Advocate Harbour (N.-É.)
- Bradley Small - Grand Manan (N.-B.)



D. Références photographiques

Photo – Archives de la Nouvelle-Écosse. Titre de la photo : « Lobster cars at Clarke's Harbour » (n° NSIS 10499), aucune date indiquée, page 71.

Photo – Archives de la Nouvelle-Écosse. Titre de la photo : « Lobster factory at Dingwall » (n° NSIS 107CB), aucune date indiquée, page 73.

Photo – Conseil canadien du homard. Titre de la photo : « Lobster promotion at Fisheries Trade Show », page 101.

Ministère du Tourisme de l'Île-du-Prince-Édouard. Titre de la photo : « Rustico Fishers », page 17.

