



ÉBAUCHE ÉTUDE DE RÉFÉRENCE SUR LE HOMARD CANADIEN

Présenté à :
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Présenté par :
Gardner Pinfold Consulting Economists Ltd

Mars 2006

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
SOMMAIRE	i
I Introduction	1
1. Raison d'être de la présente étude	1
2. Objectifs	2
3. Vue d'ensemble	2
II Les industries canadienne et américaine du homard.....	3
1. Structure de l'industrie	3
2. Gestion des pêches	5
3. Débarquements.....	6
4. Marchés	11
5. Prix	12
III Concurrence le long de la chaîne de valeur	17
1. Vue d'ensemble.....	17
2. Structure et comportement concurrentiel	17
3. Formation des prix.....	24
IV Analyse de référence	32
1. Vue d'ensemble.....	32
2. Contexte stratégique et réglementation	32
3. Activités de pêche et de transformation	39
4. Commercialisation.....	41
5. Enjeux de nature administrative	44
V Dernières observations	47
1. Faits saillants de l'industrie	47
2. Réglementation et concurrence	48

SOMMAIRE

Faits saillants de l'industrie

Le homard d'Amérique représente une industrie de 1,5 milliard de dollars en Amérique du Nord (tous les chiffres sont exprimés en dollars canadiens à moins d'indication contraire) et constitue l'une des plus importantes ressources du secteur des pêches de l'Atlantique au Canada et aux États-Unis.

Canada

- ❑ Les débarquements ont varié de 40 000 à 50 000 tonnes par an entre 1990 et 2004. La valeur au débarquement s'élève à environ 550 millions de dollars actuellement, après avoir atteint un sommet de 650 millions de dollars en 2003. La diminution de la valeur est attribuable à la fois à la revalorisation du dollar canadien et à la chute du volume des débarquements.
- ❑ Un peu plus de 9 700 navires sont autorisés à pêcher le homard, garantissant un emploi et un revenu à quelque 25 000 patrons de pêche et membres d'équipage.
- ❑ Le Canada a exporté 989,3 millions de dollars de homard en 2005, ce qui représente un léger fléchissement en comparaison de la valeur d'exportation d'un peu plus de 1 milliard de dollars pour 2002 et 2003. Environ 80 p. 100 des exportations sont destinées au marché américain, la moitié sous la forme d'animaux vivants et l'autre sous la forme de produits congelés.
- ❑ L'industrie de la pêche au homard est fortement réglementée. Le nombre de permis est limité, et les droits de permis pour la plupart des zones de pêche varient de 300 à 500 dollars par an. La pêche au homard est assujettie à des saisons de pêche spécifiques et comporte différentes restrictions en matière de navires et d'engins de pêche. Le respect d'une taille de carapace minimale établie par la loi constitue la principale mesure de conservation de la ressource. Cette taille varie d'une zone de pêche à l'autre, mais correspond dans la plupart des zones à celle reconnue par l'industrie américaine de la pêche au homard (soit 82,5 mm). Le nombre de prises n'est assujetti à aucune restriction, du moment que la taille du homard pêché est égale ou supérieure à la taille minimale établie par la loi.
- ❑ L'industrie soutient plusieurs centaines d'acheteurs et d'expéditeurs de homard vivant. Il existe une cinquantaine d'usines de transformation, principalement dans le Sud du Golfe du Saint-Laurent, qui produisent différents produits transformés. Tous les acheteurs, expéditeurs et transformateurs doivent détenir un permis délivré par les autorités provinciales, dont les droits varient de 10 à 2 000 dollars. Il n'existe pas de restriction à l'entrée sur le marché pour les acheteurs et les expéditeurs, toutefois ils doivent satisfaire à certains critères en matière d'investissements dans la plupart des provinces. Les usines de transformation qui exportent leurs produits doivent détenir un permis du gouvernement fédéral (1 500 dollars) et satisfaire à des normes spécifiques. Les usines de transformation et les installations de production sont assujetties à des inspections périodiques menées par l'ACIA.
- ❑ Les entreprises canadiennes importent chaque année de 50 à 70 p. 100 des prises américaines. La majorité du homard ainsi importé est destinée aux usines de transformation du Golfe du Saint-Laurent, qui peuvent ainsi accroître leurs stocks de matière première sans se fier uniquement aux pêcheries locales. Le homard transformé dans ces usines représente une part importante des exportations de produit transformé vers les États-Unis.

États-Unis

- ❑ Les débarquements ont varié de 30 000 à 40 000 tonnes par an entre 1990 et 2004. La valeur au débarquement s'élève à environ 475 millions de dollars actuellement, après avoir atteint un sommet de 500 millions de dollars en 1999. Cette variation de la valeur est principalement attribuable à la variabilité des volumes de débarquement.

- L'industrie de la pêche au homard est davantage réglementée qu'elle ne l'était par le passé, mais l'est toutefois moins que l'industrie canadienne. L'entrée sur le marché est maintenant soumise à des restrictions dans la plupart des États, les droits de permis variant de 290 à 480 dollars par an. Cette industrie est en activité toute l'année. Les restrictions en matière d'engins de pêche sont comparables à celles existant au Canada. Il n'existe aucune restriction quant à la taille des navires de pêche, toutefois ils sont en général comparables à ceux utilisés au Canada. Le respect d'une taille minimale établie par la loi (82,5 mm) constitue la principale mesure de conservation de la ressource.
- Un peu plus de 7 500 navires sont autorisés à pêcher le homard, garantissant un emploi et un revenu à quelque 15 000 patrons de pêche et membres d'équipage.
- L'industrie soutient plusieurs centaines d'acheteurs de homard et quatre usines de transformation. Tous les acheteurs, expéditeurs et transformateurs doivent détenir un permis délivré par les autorités de l'État, dont les droits varient de 25 à 760 dollars. L'entrée sur le marché n'est soumise à aucune restriction. Les usines de transformation qui exportent leurs produits doivent détenir un permis du gouvernement fédéral (pour lequel la FDA n'exige aucun droit) et satisfaire à des normes fédérales spécifiques. Les usines de transformation et les installations de production sont assujetties à des inspections périodiques menées par le NMFS (frais de service de 117 dollars l'heure).

Réglementation et concurrence

La principale conclusion ressortant de l'analyse de référence est que les industries canadienne et américaine sont en pratique sur un pied d'égalité à chaque étape de la chaîne de valeur. Elles sont étroitement intégrées l'une à l'autre en raison de l'importance des échanges commerciaux de matière première (des États-Unis vers le Canada) et de produits finaux (du Canada vers les États-Unis).

Les deux industries sont réglementées, toutefois l'influence de l'environnement de réglementation diminue rapidement alors que le homard progresse le long de la chaîne de valeur. La réglementation exerce sa plus forte influence à l'étape de la pêche; son influence est moindre à l'étape de la transformation et pratiquement absente à celle de la mise en marché. Dans cette situation, on peut conclure que s'il existait des possibilités de correction d'un déséquilibre sur le plan de la réglementation, elles seraient plus susceptibles de s'appliquer à l'étape de la pêche qu'à une étape ultérieure de la chaîne de valeur.

- **Taille minimale établie par la loi :** La taille minimale des homards vivants est identique au Canada et aux États-Unis. Il s'agit de la mesure de conservation la plus importante. Aux États-Unis, certains intervenants proposent maintenant d'augmenter la taille minimale afin d'améliorer la viabilité à long terme de la ressource.

Si les États-Unis décidaient d'augmenter la taille minimale des homards vivants au-dessus de la limite actuelle de 82,5 mm, le Canada devrait adopter une taille au moins égale afin d'assurer l'accès au marché américain du homard vivant. Bien entendu, le Canada pourrait décider de toute façon d'adopter une taille minimale supérieure en vue de satisfaire à des objectifs plus rigoureux en matière de conservation.

- **Saisons de pêche :** Le Canada tire différents avantages de son approche en matière de saisons de pêche. Dans la plupart des zones, la pêche est uniquement permise au cours des mois pendant lesquels la qualité du homard est la plus élevée. En conséquence, la majorité des prises conviennent au marché du homard vivant aux États-Unis et à d'autres marchés à valeur élevée (à condition, bien entendu, de satisfaire aux exigences en matière de taille minimale). La croissance constante du nombre de prises au Canada et l'impossibilité pour les marchés d'absorber les volumes saisonniers sans exercer une pression à la baisse sur les prix ont incité les expéditeurs du Canada atlantique à investir dans la construction de différents types d'installations d'attente, qui

leur permettent d'éviter les engorgements et de tirer parti des périodes de forte demande en dehors de la saison du homard.

Au contraire, l'effort de pêche et le nombre de prises aux États-Unis sont les plus importants au cours de la période suivant immédiatement la mue, au cours de laquelle la qualité du homard est à son plus bas. La moitié environ des homards pêchés sont destinés au segment de qualité inférieure du marché du homard vivant, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix pour les pêcheurs mais offre des possibilités d'achat supplémentaires aux usines de transformation du Golfe du Saint-Laurent qui désirent prolonger leur saison d'activité.

L'approche canadienne en matière de saisons de pêche semble fort bien convenir à la fois aux besoins en matière de conservation et aux besoins du marché. Il semble qu'aucun avantage supplémentaire ne pourrait être obtenu par une modification des saisons de pêche, tout particulièrement lorsque l'on sait que l'industrie canadienne est en mesure de faire coïncider l'offre et les périodes de forte demande en utilisant ses installations d'attente.

- ❑ **Structure de coûts de l'industrie :** Les structures de coûts des secteurs de la pêche dans les deux pays sont en général similaires. Les flottilles de pêche se composent de navires de mêmes tailles (la plupart font moins de 45 pi) qui fonctionnent pour la plupart à quelques heures seulement de leur port d'attache et sont équipés de façon plus ou moins identique.

Au Canada, les restrictions en matière de navires peuvent s'expliquer par la volonté de restreindre l'effort de pêche tout en proposant des règles du jeu équitables pour tous les intervenants du secteur de la pêche au homard (les restrictions en matière de nombre de casiers vont également dans ce sens). Il ne semble pas utile de remettre en cause les restrictions actuelles, tout particulièrement lorsque l'on sait que l'approche des États-Unis, moins stricte, ne semble conférer aucun avantage concurrentiel aux pêcheurs américains.

- ❑ **Surcapitalisation et concurrence par les prix destructrice :** Les flottilles canadienne et américaine respectent toutes deux les principes du propriétaire exploitant. Bien que la règle ne soit pas toujours respectée au Canada, le degré de non-conformité est suffisamment faible pour ne pas nuire à la capacité des titulaires de permis d'obtenir le meilleur prix possible pour leurs prises. Les mêmes conditions s'appliquent aux pêches américaines, et avec les stratégies d'achat de matière première particulièrement énergiques employées par les transformateurs canadiens aux États-Unis, les transformateurs des deux pays doivent absorber des coûts d'intrants similaires.

Le prix au débarquement payé par les expéditeurs et les transformateurs (après la commission à l'acheteur) représente de 80 à 85 p. 100 du coût des produits vendus. Ainsi, l'ensemble des autres facteurs (tels que droits, frais de main-d'œuvre et autres coûts d'exploitation) contribuent à au plus 15 à 20 p. 100 du coût final. La forte demande pour la matière première explique les prix au débarquement relativement élevés. De plus, le taux de concurrence élevé s'explique en partie par le caractère indépendant des activités des flottilles et des expéditeurs et transformateurs, et aussi en partie par la capacité excessive vécue actuellement par les secteurs de l'expédition et de la transformation. Le risque toujours présent est de payer trop cher pour la matière première, puis d'avoir à vendre moins cher que la concurrence pour réaliser des ventes.

Le secteur de la transformation préférerait un accès direct à la matière première grâce à l'élimination de la politique de séparation des flottilles. Le secteur des pêcheries préférerait maintenir le statu quo (et même le renforcer). L'élimination de la politique de séparation des flottilles se traduirait par un meilleur contrôle exercé sur l'approvisionnement en matière première et par la réduction de la pression à la hausse exercée sur les prix au débarquement, ce qui aurait pour effet de réduire la part du coût des produits vendus attribuable à la matière première et ainsi d'accroître les marges des expéditeurs et transformateurs. On peut toutefois se demander si cette solution contribuerait réellement à la compétitivité de l'industrie dans son ensemble sur les marchés internationaux. En l'absence de toute stratégie de vente coordonnée, les marges plus

élevées pourraient bien simplement permettre aux expéditeurs et transformateurs de se livrer à une guerre des prix encore plus féroce.

Le comportement des acheteurs est symptomatique d'un problème plus fondamental, plutôt qu'un problème en lui-même. En fait, il invite à penser que les segments du homard vivant et de la transformation souffrent tous deux d'une capacité excessive. La plupart des entreprises de ce secteur demeurent toujours axées sur l'offre : elles surenchérisent sur le prix de la matière première en vue de maximiser l'utilisation de leur capital et de prolonger la saison aussi longtemps que possible.

Il est permis de penser que la surcapitalisation et la concurrence acharnée pour la matière première constituent les principaux points faibles au sein de l'industrie du homard (ainsi que d'autres mollusques et crustacés). Cette situation résulte d'une absence de discipline financière, à cause de laquelle on a vu des gouvernements soutenir des entreprises en difficulté afin de préserver des emplois au sein des petites collectivités. Bien que l'intention soit louable, au cas par cas, de telles décisions prises dans leur ensemble tendent à compromettre la stabilité à long terme de l'industrie en raison de leur effet sur les prix. On peut trouver des exemples dans toutes les provinces de l'Atlantique. Le décret de moratoires sur la construction de nouvelles usines dans certaines provinces, ainsi que la promesse par certains gouvernements provinciaux de ne pas offrir de soutien financier, pourraient contribuer au rétablissement de l'équilibre.

Les gouvernements provinciaux et les agences de développement fédérales doivent évaluer avec soin les conséquences, à l'échelle de l'industrie, de tout programme ou politique qui aurait pour effet d'ébranler la discipline financière qui détermine normalement la capacité de production au sein des segments de l'expédition et de la transformation de l'industrie du homard. L'objectif numéro un doit être l'établissement d'un cadre stratégique favorisant un équilibre concurrentiel à long terme entre le secteur de la pêche et celui de la transformation.

- **Salubrité des produits :** Pour l'essentiel, les expéditeurs et les transformateurs des deux pays sont assujettis à des normes identiques en matière de salubrité des aliments (HACCP ou PGQ). Toutes les installations doivent détenir un permis du gouvernement fédéral et sont assujetties à des inspections périodiques par un organisme fédéral (ACIA au Canada et FDA ou NMFS aux États-Unis). Au Canada, certains membres de l'industrie s'inquiètent du fait que les usines de transformation canadiennes, bien que théoriquement conformes aux normes PGQ ou HACCP, ne sont pas en fait en mesure de respecter ces normes de manière continue. On fait état de vérifications et inspections irrégulières et d'une qualité inégale pour expliquer le non-respect des normes. On s'inquiète également des conséquences pour l'ensemble de l'industrie si un produit en provenance d'une usine non conforme venait à causer un problème de santé dans un marché d'exportation.

L'ACIA doit s'assurer, au moyen d'inspections des produits et de vérifications sur place des processus de production, que toutes les usines assujetties à la réglementation fédérale satisfont bien aux normes PGQ établies ou les dépassent.

INTRODUCTION

1. RAISON D'ÊTRE DE LA PRÉSENTE ÉTUDE

Plusieurs études ont été commandées par la Table ronde sur la chaîne de valeur des produits de la mer en vue d'inciter l'industrie et le gouvernement à collaborer pour « obtenir un avantage concurrentiel durable pour le Canada sur les marchés internationaux ». Plus particulièrement, la présente étude vise à mieux comprendre l'industrie du homard dans le Canada atlantique, à déterminer si le gouvernement et l'industrie pourraient prendre de nouvelles mesures en vue d'accroître la valeur de la ressource, et enfin à vérifier s'il existe des préoccupations en matière de politiques commerciales.

Plusieurs raisons justifient la sélection de l'industrie du homard dans le cadre d'une telle étude. Elle constitue depuis de nombreuses années la pêche canadienne la plus précieuse, ainsi que l'une des principales exportations du pays en matière de poisson et fruits de mer. Le homard est l'espèce la plus largement répandue sur la Côte Atlantique et constitue le moyen de subsistance de plus de pêcheurs que toute autre espèce marine. L'industrie du homard soutient plus de collectivités que toute autre espèce, incluant les collectivités qui hébergent des usines de transformation et des installations d'attente.

Le homard est également l'espèce la plus importante pour le Nord-Est des États-unis, pour une bonne partie de ces mêmes raisons. De plus, les États-Unis constituent le plus important marché pour le homard canadien, représentant en général de 70 à 80 p. 100 des exportations canadiennes totales. Fait intéressant, le Canada constitue également le plus important marché pour le homard américain : au cours de la dernière décennie, il a importé plus de 50 p. 100 des débarquements américains. Ce homard représente une importante source de matière première pour l'industrie de la transformation installée dans le Golfe du Saint-Laurent. Une grande partie de ce homard est ensuite réexportée vers les États-Unis.

Pour les deux pays, le homard est la seule ressource qui a réussi jusqu'à présent à résister à l'énorme pression exercée par les milliers de navires participant à l'effort de pêche. Toutefois, on commence à relever des signes de surpêche des deux côtés de la frontière. Par exemple, le nombre de prises a fléchi considérablement dans différents secteurs du détroit de Northumberland, et également dans plusieurs régions de la Nouvelle-Angleterre (tout particulièrement au large du Rhode Island et du Massachusetts). Des scientifiques, des gestionnaires et de nombreux pêcheurs des deux pays se disent maintenant préoccupés par les taux d'exploitation et ont proposé de renforcer les mesures de conservation existantes.

En résumé, les industries canadienne et américaine sont étroitement liées. Elles pêchent la même espèce, font face à plusieurs enjeux similaires en matière de gestion de la ressource, et chacune compte sur la matière première et les produits de l'autre pour desservir le même marché. De plus, elles évoluent dans des contextes stratégiques et des environnements de réglementation similaires. Ce fait est important, puisqu'il place l'industrie canadienne plus ou moins sur un pied d'égalité avec son homologue américaine. Le présent rapport explore les différents éléments de cette compétitivité, et se penche tout particulièrement sur l'influence du contexte de réglementation sur la structure et les activités de l'industrie.

2. OBJECTIFS

Étant donné la grande importance de l'industrie du homard à titre de source de revenus et d'emplois dans les régions côtières canadiennes et américaines, il est absolument essentiel, pour les intervenants des deux pays, que leur industrie du homard respective exerce ses activités en respectant le plus possible l'environnement, tout en se conformant à des normes élevées en matière de qualité du produit et de chances d'écoulement sur les marchés. À titre de principal exportateur de homard vers le marché américain, l'industrie canadienne doit s'assurer de respecter ces normes, tout en renforçant sa compétitivité.

Dans ce contexte, l'étude vise deux objectifs premiers :

- ❑ En utilisant une série d'indicateurs de référence reconnus, déterminer la situation de l'industrie canadienne du homard en comparaison avec l'industrie américaine.
- ❑ En se fondant sur les résultats de l'analyse de référence, faire les recommandations appropriées en vue d'accroître la compétitivité de l'industrie canadienne.

3. VUE D'ENSEMBLE

L'analyse de référence est présentée dans un cadre de type « Structure – Comportement – Rendement ». Un tel cadre facilite la détermination systématique des caractéristiques *structurelles* d'une industrie et permet de comprendre comment ces caractéristiques influent sur le *comportement* concurrentiel, en ce qui concerne les principaux facteurs déterminant la part de marché, y compris les investissements et les méthodes d'établissement des prix. Ces facteurs, en retour, influent sur le *rendement* tel qu'il est mesuré par différents indicateurs classiques tels que le rendement du capital investi.

La structure de l'industrie définit la gamme des caractéristiques qui gouvernent la concurrence entre les acheteurs et les vendeurs à toutes les étapes de la chaîne de valeur. Ces caractéristiques définissent en retour l'environnement concurrentiel. Les caractéristiques pertinentes sont : la concentration au sein de l'industrie – le nombre et la taille relative des acheteurs (usines) et des vendeurs (navires); les relations entre les acheteurs et les vendeurs – les liens formels et informels entre les entreprises le long de la chaîne de valeur; les conditions d'entrée et de sortie – plus une industrie est ouverte, plus il est probable qu'elle sera axée sur la concurrence.

Le rapport débute par une vue d'ensemble des industries canadienne et américaine du homard, dans laquelle on étudie la ressource, les structures, la réglementation, les méthodes de production, les marchés et les prix. Cette vue d'ensemble est suivie d'une évaluation de la compétitivité tout au long de la chaîne de valeur, dans laquelle on souligne les facteurs influant sur la structure et sur le comportement concurrentiel. La dernière partie présente une analyse comparative des industries canadienne et américaine pour chacun des indicateurs de référence.

//

LES INDUSTRIES CANADIENNE ET AMÉRICAINNE DU HOMARD

1. STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Vue d'ensemble

Les industries canadienne et américaine du homard partagent plusieurs caractéristiques structurelles similaires qui en font des industries extrêmement concurrentielles. La chaîne de valeur au sein des deux industries se compose de plusieurs milliers de pêcheurs indépendants, de plusieurs centaines d'acheteurs au port, de nombreux expéditeurs et transformateurs indépendants et de nombreux courtiers et distributeurs, desservant une grande quantité d'établissements de restauration et de vente au détail. Les deux industries ont été façonnées avec le temps par trois facteurs déterminants : la ressource, la réglementation et le marché.

- **La ressource :** Les deux industries pêchent la même espèce. La dynamique des populations de homard, les conditions climatiques et les pêcheries sont en grande partie similaires, ce qui explique le développement parallèle de navires et équipements de pêche similaires, les activités de pêche étant de plus soumises à des contraintes biologiques et météorologiques similaires.
- **La réglementation :** Les contextes de réglementation avec lesquels les pêcheurs canadiens et américains doivent composer sont en général très différents, à une exception près : les pêcheurs doivent tous être des propriétaires exploitants. Cette exigence, lorsqu'elle est scrupuleusement respectée (ce qui n'est pas toujours le cas), favorise un environnement hautement compétitif au premier point de vente (entre le navire et l'acheteur) pour les deux industries. D'autres règlements régissant la structure des flottilles et la nature des engins de pêche se sont traduites par des secteurs présentant des caractéristiques largement similaires. Les divergences attribuables à la différente réglementation comprennent les saisons de pêche, le nombre de casiers permis et les modalités d'entrée sur le marché.
- **Le marché :** La grande majorité du produit final des deux industries approvisionne le même marché – celui des États-Unis – toutefois le marché est clairement segmenté selon le type (homard vivant ou transformé) et la qualité (élevée ou faible) du produit. Le Canada approvisionne le marché haut de gamme du homard vivant (les saisons de pêche spécifiques se traduisent par une qualité supérieure), tandis que les États-Unis approvisionnent le segment de qualité inférieure de ce même marché. Le Canada approvisionne également la plus grande part du marché du homard transformé, une grande partie de la matière première étant importée des États-Unis.

Canada

Le secteur des pêches se compose de 9 770 titulaires indépendants (pour la plupart) de permis exerçant leurs activités dans cinq provinces (tableau 1). Ils exploitent depuis des navires de moins de 45 pi et utilisent des casiers rectangulaires en fil de fer (bien que les casiers en bois traditionnels soient encore utilisés dans certaines régions). Le nombre de permis de pêche est limité par les restrictions en matière d'entrée sur le marché, bien qu'il soit possible pour un nouvel exploitant d'entrer sur le marché en rachetant un permis existant. Les permis sont vendus à des prix pouvant atteindre 1 million de dollars, suivant la valeur perçue de la zone de pêche du homard (ZPH) spécifique à laquelle le permis est attribué.

Table 1
Lobster fishing licences and fees by region, 2004

	# licences	Licence fees (\$)	
		min	max
Nova Scotia	3,352	100	1,890
Prince Edward Island	1,289	310	465
New Brunswick	1,563	310	465
Quebec	643	500	740
Newfoundland	2,923	30	100
Total	9,770		

Source: DFO

Le secteur de la transformation comprend deux grands champs d'activités : l'achat et l'expédition et/ou la transformation. Au total, plus de 500 acheteurs exercent leurs activités dans les provinces de l'Atlantique, ainsi que quelque 400 expéditeurs et environ 40 transformateurs (tableau 2). Un acheteur peut être un indépendant (qui fait l'acquisition du homard avant de le revendre à un expéditeur ou transformateur), le mandataire d'un expéditeur ou d'un transformateur, ou encore l'expéditeur ou le transformateur lui-même. Les expéditeurs et les transformateurs sont souvent regroupés sous le vocable « transformateur », toutefois, leurs activités respectives sont très différentes. Les expéditeurs sont actifs sur le marché du homard vivant – ils catégorisent et trient le homard, le maintiennent en vie dans leurs installations d'attente et le préparent pour le transport par camion ou par avion vers les distributeurs et les clients du marché final. Les transformateurs (installés principalement à l'Î.-P.-É., au Nouveau-Brunswick et au Québec) produisent différents aliments cuits, écaillés et congelés en utilisant comme matière première le homard local trop petit pour le marché du homard vivant (« de conserverie ») ou encore le homard convenant au marché du homard vivant mais qui ne peut pas être conservé plus longtemps en raison des risques de dégradation (ou de vente à perte s'il était vendu vivant).

Table 2
Number of buyers and processors by province, 2004

	Buyers		Shippers / Processors	
	Number	Lic. Fee	Number	Lic. Fee
Nova Scotia	370	\$213	181 / 1	\$213
Prince Edward Island	54	\$50	13 / 8	\$200
New Brunswick	640	\$10	50 / 17	\$1,000
Quebec	18	\$450	n.a. / 18	\$450
Newfoundland	23	\$2,000	89 / 0	\$2,000
Total				

Source: Provincial fisheries departments

États-Unis

Le secteur des pêches se compose de 7 500 titulaires de permis répartis dans cinq États (tableau 3). Ce nombre englobe des pêcheurs commerciaux, semi-commerciaux et

Table 3
Lobster fishing licences and fees by state, 2004

	# licences	Licence fees (US\$)	
		min	max
Maine	5,468	240	240
Massachusetts	1,374	260	260
Rhode Island	400	75	300
Connecticut	n/a	60	400
New Hampshire	300	103	300
Total	7,542		

Source: State fisheries departments

sportifs, qui sont assujettis à un nombre de casiers et des droits de permis spécifiques selon le type de permis qu'ils possèdent. Comme au Canada, ils exploitent depuis des navires de moins de 45 pi (bien qu'il n'existe pas en fait de restriction en matière de taille des navires) et utilisent principalement des casiers rectangulaires en fil de fer. L'entrée sur le marché n'était soumise à aucune restriction dans la majorité des zones de pêche jusqu'à tout récemment, toutefois, les pressions excessives exercées sur la ressource ont mené à l'adoption de pratiques de restriction de l'entrée dans la plupart des zones. Les transferts de permis de pêche sont limités aux membres de la famille immédiate au Massachusetts et sont interdits dans le Maine. De plus, le Maine a mis en place un système visant à réduire le nombre de permis de pêche en permettant seulement une nouvelle entrée pour chaque groupe de cinq permis retirés (le retrait d'un permis constitue la seule méthode selon laquelle un pêcheur peut quitter la pêche).

Le secteur de la transformation regroupe environ 2 000 négociants (acheteurs et expéditeurs) qui exercent leurs activités le long de la côte de la Nouvelle-Angleterre (tableau 4). Les permis ne font pas de distinction entre les fonctions d'achat et d'expédition, et en général, la chaîne de valeur est plus courte qu'au Canada. Les négociants trient le homard et le préparent pour le transport vers les distributeurs ou clients dans les grands centres urbains. Certains utilisent des bassins côtiers, toutefois la majorité du homard est expédiée directement vers les marchés américains et les transformateurs canadiens après le débarquement. Au cours des dernières années, 50 à 70 p. 100 des prises américaines ont été expédiées au Canada pour transformation dans les usines de l'Î.-P.-É. et du Nouveau-Brunswick.

Table 4
Number of buyers and shippers by state, 2004

	Buyers/Shippers	
	Number	Lic. Fee (US\$)
Maine	1,400	635
Massachusetts		130
Rhode Island	n.a.	n.a.
Connecticut	41	200
New Hampshire	129	100
Total		

Source: State fisheries departments

L'industrie de la transformation, très active au Maine vers la fin des années 1800, avait complètement disparu au début du XX^e siècle, après que les mesures de conservation eurent éliminé les homards de petite taille des prises et que les débarquements eurent considérablement décliné au début des années 1900. Quatre usines ont été construites dans le Maine vers la fin des années 1990, en réponse à la hausse considérable des débarquements et à une baisse marquée des prix saisonniers. Trois de ces usines produisent des aliments congelés au moyen de techniques classiques, tandis que la quatrième a mis en œuvre une technologie hydrostatique permettant la production de chair fraîche. Ces usines rivalisent pour la matière première et les marchés américains avec l'industrie canadienne du Golfe du Saint-Laurent.

2. GESTION DES PÊCHES

Dans les deux pays, le homard est la seule ressource qui a réussi jusqu'à présent, dans la plupart des régions, à résister à l'énorme pression exercée par les milliers de navires participant à l'effort de pêche. Toutefois, on commence à constater des signes de surpêche – ou de modification de l'environnement – à la fois dans les eaux canadiennes et américaines. Par exemple, le nombre de prises a fléchi considérablement dans certaines régions du détroit de Northumberland, et également dans certaines zones de pêche de la Nouvelle-Angleterre (tout particulièrement au large du Rhode Island et du Massachusetts dans la Zone de gestion 2). Des scientifiques, des gestionnaires et de nombreux pêcheurs des deux pays ont exprimé des préoccupations à l'égard des taux d'exploitation et souligné la nécessité de mettre en œuvre des mesures de conservation plus strictes.

Par le passé, le Canada et les États-Unis ont eu recours à des approches très différentes en matière de gestion de l'industrie du homard, toutefois, cette situation est en voie de changer.

- Le Canada réglemente étroitement la pêche au moyen de différents contrôles des intrants et mesures de conservation, y compris des permis restreignant l'entrée, un nombre limité de casiers, des limites en matière de taille, la remise à l'eau des femelles grainées et des périodes de fermeture. La pêche au homard relève du gouvernement fédéral, la responsabilité globale en matière de gestion de la ressource incombant au ministère des Pêches et des Océans (MPO), dans ses quatre régions administratives. Les lois régissant le commerce international relèvent également du gouvernement fédéral, tout comme la salubrité des aliments (la responsabilité de l'Agence canadienne d'inspection des aliments). La réglementation des échanges commerciaux au sein d'une province donnée, incluant la délivrance des permis aux acheteurs et aux usines de transformation, relève du gouvernement provincial.
- Jusqu'à récemment, les États-Unis privilégiaient un système de laissez-faire, comptant principalement sur le respect d'une taille minimale tout en évitant les mesures visant à restreindre l'effort de pêche. Cette approche est en voie de changer alors qu'on constate que certains stocks ont décliné et que d'autres semblent maintenant menacés par la surexploitation. Différentes mesures de restriction à l'entrée et de limitation du nombre de casiers ont été mises en place. Bien que la pêche soit permise toute l'année, le nombre de prises est fortement lié à la saison. La gestion de la ressource relève principalement des États (la réglementation de chaque État gouverne les activités de pêche, qui se déroulent pour la plupart à moins de trois milles de la côte), toutefois certains aspects administratifs ont été délégués à la Lobster Management Board de l'Atlantic States Marine Fisheries Commission (ASMFC) en vue de mettre en place une approche harmonisée. L'ASMFC a publié un plan interétatique de gestion des pêches au milieu des années 1990, qui a été modifié à plusieurs reprises en vue de réduire l'effort de pêche. Les États sont toujours responsables de la réglementation visant les acheteurs et les expéditeurs, tandis que la Food and Drug Administration (FDA) est responsable de la salubrité des aliments.

La comparaison des cadres de réglementation indique clairement que les États-Unis comptent maintenant sur les mêmes types de mesures pour gérer l'industrie de la pêche au homard : entrée limitée, nombre restreint de casiers et restrictions en matière de taille. La différence entre les mesures adoptées par les deux pays est une question de degrés seulement.

La principale différence réside dans l'absence de périodes de fermeture aux États-Unis. Néanmoins, malgré la possibilité de pêche toute l'année, l'effort de pêche est concentré pendant quatre mois (fin de l'été et automne), ce qui fait que la pêche aux États-Unis est plus « saisonnière » qu'au Canada, qui comporte deux pointes saisonnières (printemps et hiver).

3. DÉBARQUEMENTS

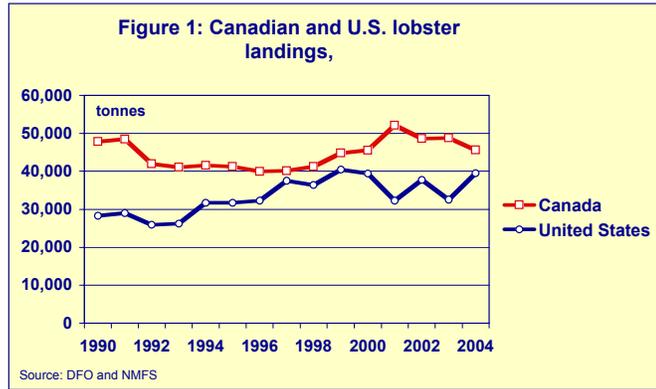
Quantité et valeur

Le homard américain (*Homarus americanus*) constitue l'assise d'une industrie de 1,5 milliard de dollars en Amérique du Nord et est en fait l'espèce la plus importante de toute l'industrie de la

pêche dans le Canada atlantique et le Nord-Est des États-Unis. Le homard est l'une des ressources commerciales les plus largement distribuées géographiquement; on le pêche le long des côtes des cinq provinces du Canada atlantique, c'est-à-dire depuis le Sud du Labrador, dans le Golfe du Saint-Laurent, le long de la plateforme Scotian, jusque dans la baie de Fundy et le banc Georges. Les pêcheurs américains pêchent le homard depuis la côte du Maine jusqu'à la limite méridionale de l'espèce, au large des Carolines.

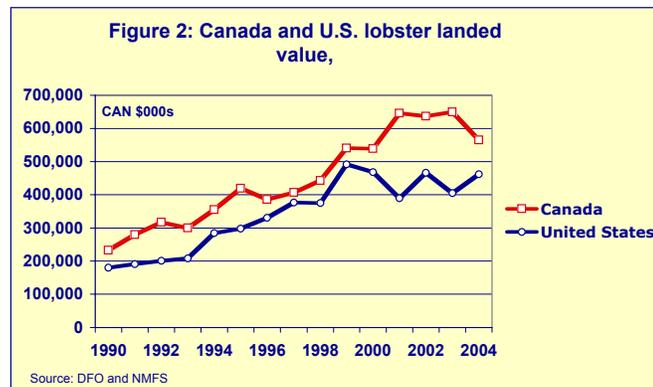
L'industrie de la pêche au homard a dû supporter les fluctuations du changement environnemental, et malgré des taux d'exploitation relativement élevés, est parvenue à maintenir un nombre de débarquements plutôt stable au cours des années 1990 et au début des années 2000, après l'augmentation rapide du nombre de prises à la fin des années 1970 et pendant les années 1980. Le nombre de débarquements

s'est élevé pendant les années 1980 dans les deux pays, pour atteindre un total d'environ 80 000 tonnes en 1991. Le nombre de débarquements au Canada est passé de 50 000 tonnes à environ 40 000 tonnes pendant les années 1990, puis est remonté à 52 000 tonnes en 2001 avant de redescendre à 45 000 tonnes en 2004. Le nombre de débarquements aux États-Unis a augmenté progressivement au cours des années 1990, pour atteindre un sommet de 40 000 tonnes en 1999, et varie depuis entre 30 000 et 40 000 tonnes (figure 1).

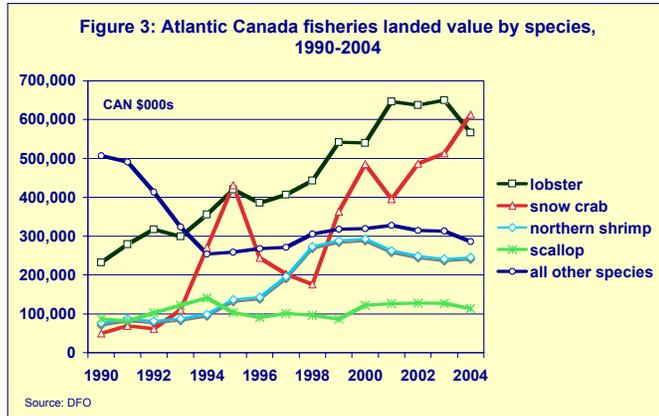


La valeur des débarquements au Canada et aux États-Unis a augmenté progressivement au cours des années 1990, soutenue par des conditions favorables sur les marchés. Entre 1990 et 1999, la valeur des débarquements a plus que doublé, passant de 410 millions de dollars à un peu plus de 1,0 milliard de dollars (toutes les valeurs sont exprimées en dollars canadiens). La valeur des

débarquements au Canada a continué à augmenter, pour atteindre un sommet de 650 millions de dollars en 2003. Pendant cette période, la valeur des débarquements aux États-Unis a fluctué entre 400 et 470 millions de dollars, en grande partie en raison de la variabilité du nombre de débarquements, mais aussi à la suite des conditions variables des marchés (figure 2).



Au Canada, le homard représente environ 30 p. 100 de la valeur totale des débarquements. Cette ressource génère constamment la valeur de débarquement et les revenus les plus élevés pour les pêcheurs, malgré l'importance croissante d'autres espèces telles que la crevette et le crabe des neiges depuis le milieu des années 1990 (figure 3). Les débarquements de crabe ont augmenté considérablement vers la fin des années 1990, suite à des variations irrégulières au début de cette décennie. Les données permettent de constater que la valeur des débarquements de crabe a diminué en 2005, avec le fléchissement à la fois des TAC et des prix. La pêche à la crevette nordique a subi une forte augmentation vers le milieu des années 1990, alors que les stocks de poissons de fond déclinaient, la valeur des débarquements atteignant un sommet en 2000. Le fléchissement constaté depuis cette date est principalement attribuable aux conditions défavorables sur les marchés. En revanche, les débarquements et les prix du homard ont augmenté assez progressivement jusqu'en 2004, lorsque la combinaison d'un fléchissement du nombre de débarquements et d'une augmentation de la valeur du dollar canadien s'est traduite par un affaissement de la valeur au débarquement.



Distribution régionale

Canada

Bien que la pêche au homard soit très répandue dans toutes les régions du Canada atlantique, la moitié environ des prises proviennent de la plateforme Scotian et sont débarquées dans les ports de la Nouvelle-Écosse (tableau 5). Une bonne partie des prises qui restent proviennent du Golfe du Saint-Laurent et sont débarquées

principalement dans les ports de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick. La plupart des prises débarquées en Nouvelle-Écosse sont expédiées sous forme de homards vivants aux États-Unis, en Europe et en Extrême-Orient. Une bonne partie des prises du Golfe (à l'exclusion du Québec) se composent de homards trop petits pour le marché américain des homards vivants, et sont donc transformées en différents aliments cuits et congelés.

Table 5
Lobster landings and value by province, 2004

	Quantity (tonnes)	Value (\$000s)	Average \$/kg
Nova Scotia	24,187	323,137	13.36
Prince Edward Island	8,985	96,014	10.69
New Brunswick	6,613	75,042	11.35
Quebec	3,838	49,829	12.98
Newfoundland	1,999	22,055	11.03
Total	45,622	566,077	12.41

Source: DFO

États-Unis

Le Maine contribue à plus de 80 p. 100 des débarquements américains de homard (tableau 6), suivi par le Massachusetts (13 p. 100)

Table 6
Lobster landings and value by state, 2004

	Quantity (tonnes)	Value (\$000s)	Average \$/kg
Maine	32,465	375,803	11.58
Massachusetts	5,119	66,996	13.09
Rhode Island	1,387	18,968	13.68
Connecticut	294	4,116	14.00
New Hampshire	175	2,326	13.29
Total	39,440	468,208	11.87

Source NMFS

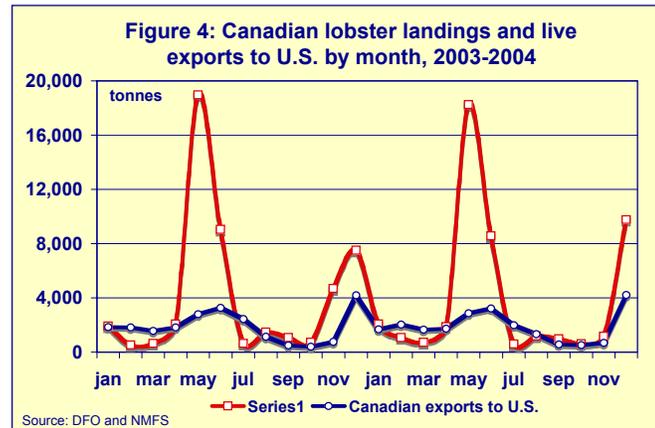
et le Rhode Island (4 p. 100). Le Maine est avantagé par un très long littoral et un habitat convenant idéalement au homard le long de la baie de Fundy. Les variations du prix moyen entre les États reflètent les conditions de l'offre et de la demande au moment du débarquement. Les prises du Maine sont concentrées en seulement quatre mois (août à novembre), et en raison d'une capacité de stockage limitée, le marché n'est pas en mesure d'absorber cette production sans un certain fléchissement des prix.

Distribution saisonnière

Canada

Les homarderies canadiennes sont réparties en 41 zones de pêche distinctes, chacune étant associée à une saison de pêche spécifique. Une saison peut durer de huit semaines à huit mois, les dates de début et la longueur étant déterminées par différents facteurs biologiques, économiques et climatiques. Les périodes de pêche sont choisies de manière à éviter les périodes de mue et de croissance (c.-à-d. l'été dans la plupart des zones) et, dans la mesure du possible, de manière à coïncider

avec les conditions de marché les plus avantageuses. Ces choix se traduisent par deux pointes de prises et de débarquements (figure 4), une au printemps (mai à juin) et l'autre au début de l'hiver (décembre). Il n'y a pas de chevauchement entre ces pointes et la pointe des pêches américaines.

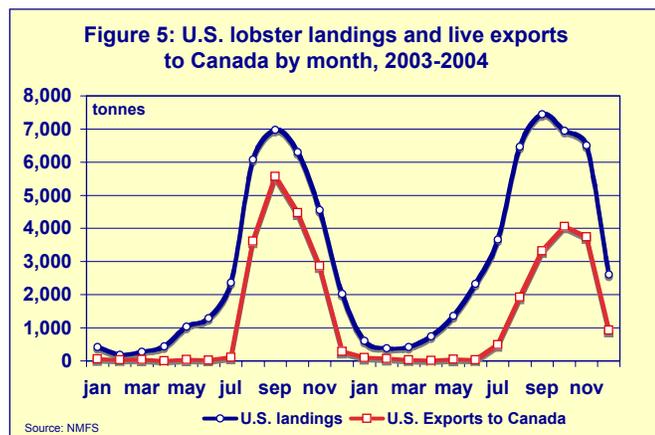


- ❑ Les activités de pêche le long des côtes sud-ouest de la Nouvelle-Écosse se déroulent de la fin novembre à la fin mai, la majeure partie des prises étant faites en décembre et au début de janvier, lorsque les taux de prise et les marchés sont au plus fort. Des activités de pêche plus limitées se déroulent en février et en mars, en raison du mauvais temps et des conditions de pêche défavorables.
- ❑ Pour la plupart, les activités de pêche dans le Golfe débutent vers la fin avril, au moment où la glace libère les régions côtières, et durent seulement deux mois, avec une pointe en mai. La plupart de ces prises sont destinées à la transformation.
- ❑ D'autres zones (au large de Terre-Neuve et à l'Est de la Nouvelle-Écosse) débutent leurs activités en avril, lorsque les conditions climatiques et le retrait des glaces le permettent, et se prolongent pendant une période de deux à trois mois.

États-Unis

Aux États-Unis, la pêche au homard est permise toute l'année, toutefois l'effort de pêche et les prises sont principalement concentrés des mois d'août à novembre, période au cours de laquelle environ 70 p. 100 des débarquements ont lieu (figure 5). Ce calendrier reflète les efforts visant à maintenir en équilibre quatre facteurs essentiels : la demande (les mois d'été sont une période de grande demande); les taux de prise (élevés pendant la période suivant la mue); la qualité (le homard a suffisamment de temps pour

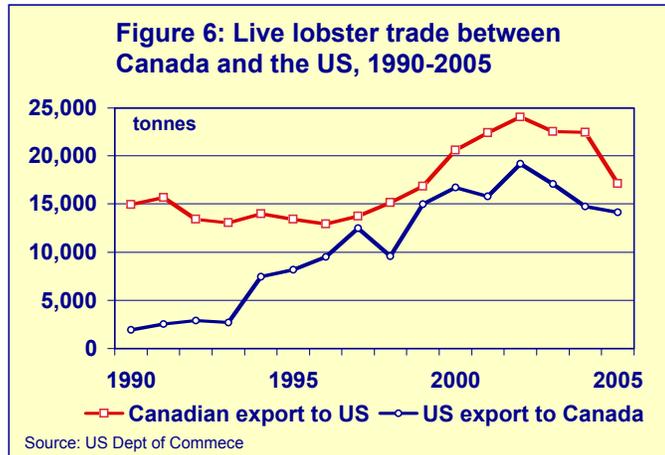
durcir sa carapace et prendre du poids après la mue d'été); et les conditions météorologiques. Ce calendrier a tendance à créer un engorgement saisonnier de homard de qualité inférieure à moyenne, qui se traduit par des prix moins élevés pendant la période été-automne. Contrairement à leurs homologues de la Nouvelle-Écosse, les pêcheurs américains n'ont pas la possibilité de conserver leurs prises dans des installations d'attente jusqu'à ce que la demande soit plus avantageuse, et doivent donc accepter l'offre du marché au moment de la prise. Plus de la moitié des prises ont été exportées à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick pour transformation au cours des dernières années.



4. MARCHÉS

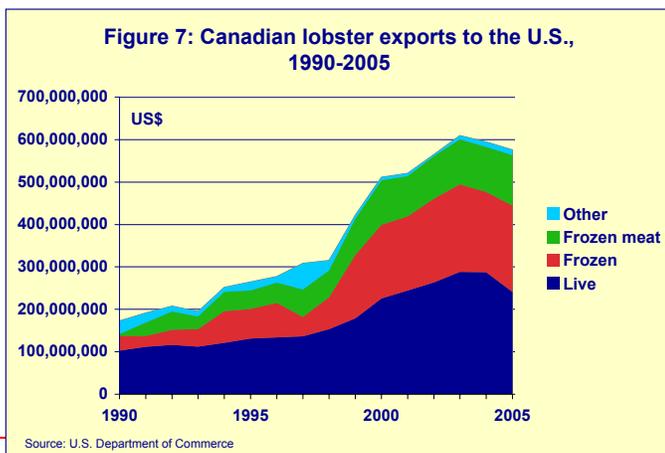
Les expéditeurs canadiens desservent le marché intérieur et exportent le homard vers quelque 60 pays. Les données restreintes en la matière rendent difficile toute évaluation précise des tailles respectives du marché intérieur et du marché des exportations, toutefois, des sources au sein de l'industrie laissent entendre que de 80 à 85 p. 100 de la production intérieure totale (homards vivants et transformés) est exportée. En 2005, les exportations canadiennes de homard étaient évaluées à 989,3 millions de dollars, ce qui permet de situer la valeur totale de la production entre 1,2 et 1,3 milliard de dollars.

L'analyse des marchés est compliquée par le taux élevé d'exportation de homards vivants du Maine vers le Canada, dont la majeure partie est transformée puis réexportée vers les États-Unis. La figure 6 illustre l'augmentation des exportations vers le Canada depuis le début des années 1990, qui sont passées d'environ 8 000 tonnes en 1995 à un peu moins de 20 000 tonnes en 2002 (soit 55 p. 100 des prises américaines). Ce volume a fléchi à 15 000 tonnes en 2005, ce qui représentait environ 40 p. 100 des prises américaines. L'augmentation des prix au débarquement aux États-Unis, combinée avec des stocks élevés de homard transformé, a incité les transformateurs canadiens à réduire le volume de leurs importations depuis le Maine.



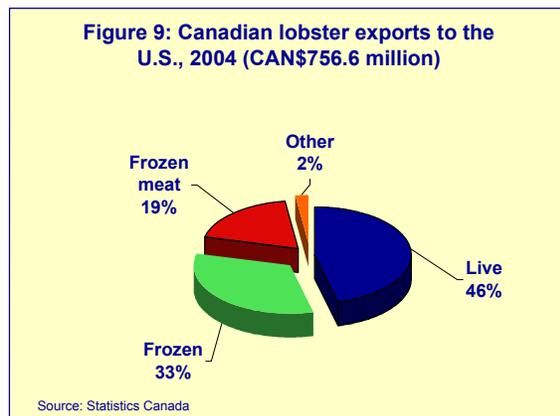
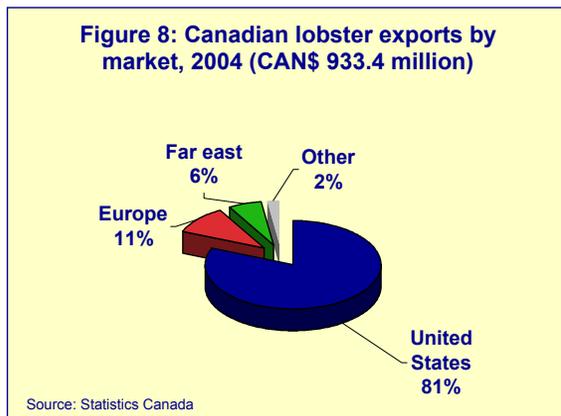
Les analystes du secteur estiment que de 45 à 50 p. 100 des homards importés sont transformés dans les usines du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Ces usines sont ainsi en mesure de prolonger leurs périodes d'activités en obtenant une matière première moins coûteuse (tout particulièrement au cours des dernières années, avec la hausse du dollar canadien). De plus, l'importation du homard américain vers le Canada diminue l'offre sur le marché du homard vivant aux États-Unis, ce qui contribue à l'augmentation des prix. Environ 35 p. 100 des homards importés sont destinés au marché du homard vivant en Ontario et au Québec (pendant les mois d'été et d'automne, lorsque le volume des débarquements est faible dans le Canada atlantique). Les 10 à 15 p. 100 qui restent sont conservés dans des viviers au Canada et réexportés pendant les mois de février et mars, lorsque les stocks sont faibles.

Le nombre croissant des débarquements au Canada au cours des 15 dernières années, ainsi que la croissance considérable des importations de homard américain, ont contribué à tripler la valeur des exportations canadiennes de homard vers les États-Unis. Cette valeur est passée d'un peu moins de 200 millions de dollars américains en



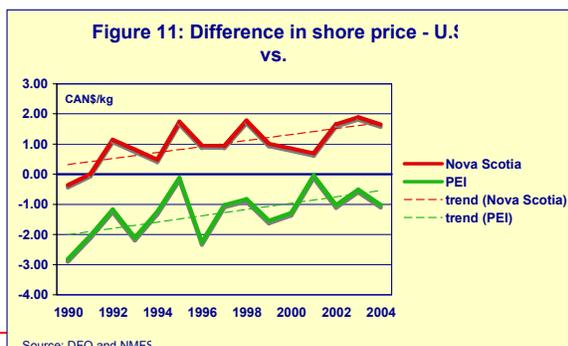
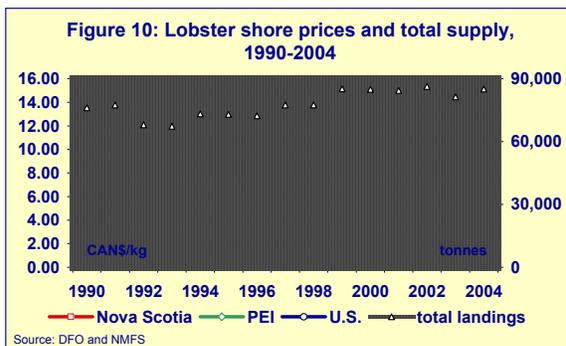
1990 à un peu plus de 600 millions de dollars américains en 2003 (figure 7). Le segment des produits congelés a vécu la croissance la plus rapide : sa valeur a quintuplé entre 1997 et 2005, passant d'un peu moins de 50 millions de dollars américains à un peu plus de 200 millions de dollars américains. La diminution du nombre de débarquements et l'évolution des marchés en réaction au fléchissement du dollar américain se sont traduits par la chute des exportations vers les États-Unis en 2004 et 2005.

Les États-Unis sont de loin le plus important marché d'exportation, représentant 80 p. 100 de la valeur des exportations totales. L'Europe et l'Extrême-Orient sont les autres marchés importants, avec 10 p. 100 et 6 p. 100 respectivement (figure 8). Le homard vivant représente un peu moins de la moitié des exportations canadiennes totales vers les États-Unis (et également la moitié environ de la production de homard vivant au Canada), le reste se composant de produits congelés et préparés (figure 9). Des sources de l'industrie au Canada ont indiqué qu'il existe un marché florissant de la réexportation du homard vivant aux États-Unis, et que jusqu'à 70 p. 100 du homard canadien exporté vers les États-Unis pourraient être réexportés (le reste étant consommé aux États-Unis).



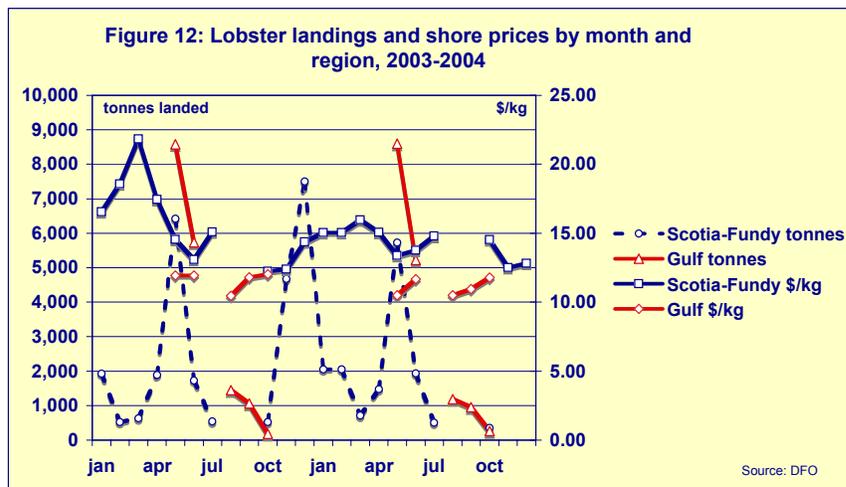
5. PRIX

Les États-Unis constituant le principal marché pour le produit final, ce sont l'offre et la demande dans ce pays qui exercent la plus grande influence sur le prix du homard au Canada. Les prix ont augmenté plus ou moins progressivement au cours des 15 dernières années, et ont au moins doublé depuis 1990. Cette situation découle du développement du marché et de l'augmentation de la demande, tandis que l'offre (le nombre de prises) pendant cette même période est demeurée plutôt stable (le nombre total de débarquements a augmenté d'environ 10 p. 100). La figure 10 illustre la tendance à long terme des prix au débarquement au Canada et aux États-Unis par rapport à l'offre totale.



Les variations du prix au débarquement entre la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et les États-Unis sont attribuables à la nature du marché du produit final, à différents facteurs saisonniers, aux différences de qualité ainsi qu'au niveau de concurrence au débarquement. L'écart entre les prix au débarquement à la Nouvelle-Écosse et dans le Maine (la différence entre la ligne rouge et la ligne bleue à la figure 11) s'élargit, reflétant les conditions actuelles dans les marchés du homard vivant et transformé. Le fait que l'écart entre l'Île-du-Prince-Édouard et les États-Unis (la différence entre la ligne verte et la ligne bleue) se soit rétréci n'est pas surprenant, puisqu'une bonne partie, sinon la majeure partie, des débarquements sont destinés au même marché (celui du homard transformé). L'influence respective de ces différents facteurs est analysée plus en détail dans le chapitre suivant.

Les prix au débarquement varient en fonction des fluctuations saisonnières de l'offre et de la demande, le secteur des homards de taille marchande (mesurant plus de 82,5 mm) étant le plus sensible aux fluctuations du marché. Parmi les principaux facteurs, on notera la relation entre le prix et le nombre de débarquements, illustrée à la figure 12 :

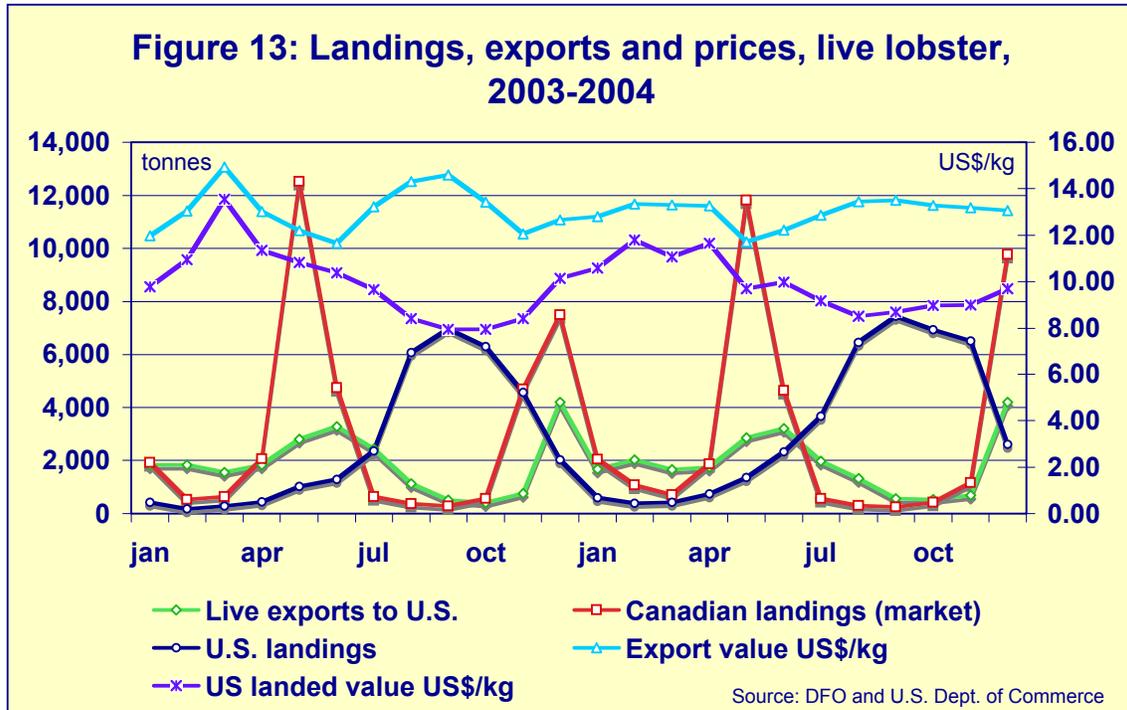


- Lorsque le nombre de débarquements diminue dans la région de Scotia-Fundy en janvier et février, les prix augmentent et peuvent même dépasser 20 dollars le kg au cours des périodes de pénurie. À ce moment-là, la demande de pointe en décembre a été satisfaite et les viviers ne contiennent plus que des réserves limitées.
- Les prix fléchissent de nouveau en avril, lorsque les activités de pêche reprennent dans le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse et plus tard au cours du mois dans le Golfe du Saint-Laurent. Les prix sont en général à leur plus bas en mai, lorsque le marché est saturé par les produits en provenance de toutes les régions.
- Les activités de pêche sont limitées pendant les mois d'été (la période de mue), alors que les pêches du Maine sont en pleine activité. Les prix sont alors à leur plus bas (environ 10 dollars le kg au cours des dernières années).
- Les prix commencent à augmenter vers la fin de l'automne, alors que l'offre en provenance du Maine diminue. Les prix sont à leur maximum en décembre et janvier, avec la demande accrue du temps des Fêtes. De nombreux pêcheurs de la Nouvelle-Écosse gardent leurs prises de novembre et décembre en réserve jusqu'au

temps des Fêtes avec l'espoir de voir augmenter les prix. Cette stratégie peut toutefois se retourner contre eux (cela s'est déjà produit) si le nombre de prises demeure élevé jusqu'à Noël.

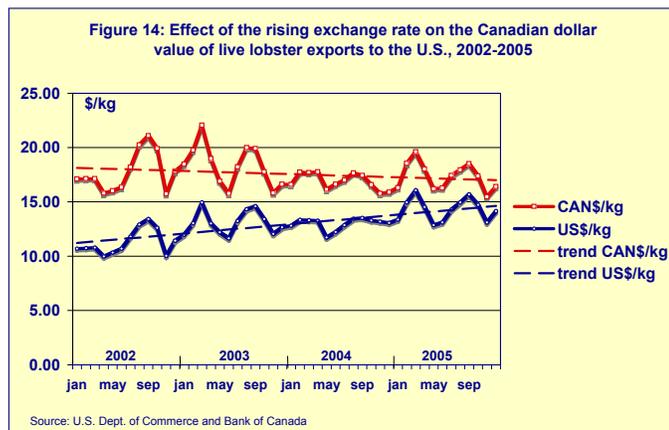
La situation se révèle plus complexe lorsqu'on analyse l'offre canadienne dans le contexte du marché américain. Parmi les éléments particulièrement intéressants, on notera la relation (volume et calendrier) entre les débarquements et exportations et les débarquements aux États-Unis, et leur influence globale sur les prix. La figure 13 illustre certaines de ces relations. Parmi les points les plus intéressants :

- ❑ Le marché est divisé en deux segments distincts : l'un est axé sur l'offre et la demande de homard canadien, l'autre sur l'offre et la demande de homard américain. Comme on peut s'y attendre, la courbe des prix pour chaque source est inversement proportionnelle au niveau d'approvisionnement pour cette source, toutefois, elle semble être indépendante du niveau d'approvisionnement global du marché. Par exemple, lorsque le niveau des exportations canadiennes augmente au printemps, les prix fléchissent; ils augmentent de nouveau pendant l'été alors que les exportations fléchissent, malgré l'augmentation rapide du nombre de prises aux États-Unis, dont l'influence semble se limiter au prix au débarquement uniquement.
- ❑ Malgré une forte augmentation du nombre de débarquements de homards de taille marchande en mai et juin au Canada, moins du tiers sont exportés aux États-Unis pendant cette période. Ces homards sont destinés au marché intérieur, exportés vers d'autres pays ou conservés en vivier en vue de ventes ultérieures.
- ❑ Les exportations depuis le Canada sont planifiées de manière à coïncider avec les périodes d'offre faible ou de forte demande aux États-Unis. En raison des saisons de pêche décalées et du recours aux installations d'attente, le prix à l'exportation du homard canadien se maintient dans la marge relativement réduite de 12 à 14 dollars américains le kg. Par exemple, le marché américain est desservi par les viviers canadiens en février et en mars, puisque aucune activité de pêche ne se déroule au Canada ni aux États-Unis pendant cette période (les stocks conservés en viviers sont vendus lorsque le volume des exportations aux États-Unis, illustré par la ligne verte dans la figure 13, excède le volume des débarquements au Canada, illustré par la ligne rouge). Le prix à l'exportation augmente pendant cette période d'offre faible.
- ❑ Le prix à l'exportation et le prix au débarquement aux États-Unis commencent à fléchir en avril, alors que le nombre de débarquements au Canada augmente rapidement et que les activités de pêche reprennent aux États-Unis. La chute du prix au débarquement aux États-Unis continue jusqu'en septembre, alors que le nombre de prises américaines atteint un sommet et que les exportations canadiennes fléchissent. Les prix au débarquement augmentent régulièrement tandis que le nombre de prises décline pendant l'automne et l'hiver.



- La segmentation du marché américain devient évidente en juillet, au moment où le prix à l'exportation du homard canadien vivant et le prix au débarquement aux États-Unis commencent à diverger. Le prix à l'exportation (la ligne bleu pâle à la figure 13) augmente en réponse au fléchissement de l'offre de homard canadien de qualité supérieure (la ligne verte), tandis que le prix au débarquement varie en réponse à l'offre américaine. Le fait que le prix à l'exportation et le prix au débarquement progressent dans des directions opposées signifie que les marchés sont indépendants l'un de l'autre. Le homard canadien (à carapace dure) dessert principalement le marché des restaurants et commerces haut de gamme, tandis que le homard du Maine (à carapace molle) dessert les restaurants intermédiaires et les restaurants « pour touristes ».

- Le marché américain du homard vivant s'est remis de la récession de 2000-2001, en générant une courbe de prix légèrement à la hausse malgré les fluctuations saisonnières. Cette situation présente peu d'avantages pour les expéditeurs canadiens, puisque la dépréciation du dollar américain s'est traduite par un déclin des prix en dollars canadiens. La figure 14



illustre cette situation, en montrant que la valeur unitaire à l'exportation (en dollars américains) du homard vivant est passée d'environ 11,00 dollars américains le kg à environ 15,00 dollars américains le kg entre 2002 et la fin de 2005. Toutefois, la

dépréciation du dollar américain fait que le prix en dollars canadiens pour les expéditeurs est passé de 17,00 dollars le kg à un peu plus de 16,00 dollars le kg pendant cette période.

III

CONCURRENCE LE LONG DE LA CHAÎNE DE VALEUR

1. VUE D'ENSEMBLE

Les transactions entre les pêcheurs et les acheteurs, entre les acheteurs et les expéditeurs/transformateurs et entre les expéditeurs/transformateurs et les distributeurs/grossistes et clients constituent les principales étapes de la chaîne d'activités commerciales par laquelle le homard va de l'océan jusqu'au consommateur final. L'objectif ultime consiste à satisfaire à la demande des consommateurs. C'est à cette étape finale de la chaîne de valeur que le déplacement du produit cesse et que le processus de formation des prix débute. Les prix sont déterminés à chaque niveau commercial, alors que les acheteurs et les vendeurs tentent de maximiser leurs profits en fonction de l'offre et de la demande. Ces transactions se traduisent finalement par un stock de homards frais et transformés offerts à des prix que les consommateurs sont disposés à payer.

L'un des objectifs principaux de l'étude consiste à examiner l'environnement concurrentiel dans lequel évoluent les acheteurs et les vendeurs aux différents niveaux commerciaux au Canada et aux États-Unis. Les États-Unis représentent le principal marché pour le homard canadien (à la fois vivant et transformé), et exercent donc une influence prépondérante sur les prix. Les statistiques sur les échanges commerciaux révèlent également que le Canada est un important acheteur de homard américain. Ce dernier est transformé et conservé au pays, puis réexporté vers les États-Unis sous forme de différents produits. Ainsi, les industries et marchés canadiens et américains sont étroitement liés. Pour toutes ces raisons, lorsqu'il s'agit de mesurer la compétitivité de l'industrie canadienne du homard, il est approprié d'utiliser les États-Unis à titre de base à la comparaison.

La structure de l'industrie constitue l'un des facteurs clés dans la détermination de la compétitivité. En fait, alors que nous explorons les différents stades de la chaîne de valeur ainsi que les défis techniques et logistiques que les entreprises doivent surmonter pour évoluer dans le secteur du homard, il est clair que les problèmes structureaux – tout particulièrement ceux associés à l'établissement des prix sur le marché portuaire – surpassent tous les autres facteurs de par leur influence sur l'environnement concurrentiel.

2. STRUCTURE ET COMPORTEMENT CONCURRENTIEL

Principaux facteurs

La notion de structure industrielle fait référence aux caractéristiques qui influent sur la nature de la concurrence entre les acheteurs et les vendeurs à chaque étape de la chaîne de valeur. Les caractéristiques essentielles sont :

- ❑ **La concentration de l'industrie :** Le nombre et la taille relative des acheteurs et vendeurs nous donnent une indication de leur emprise sur le marché et reflètent le degré de compétitivité au sein d'une industrie. L'emprise sur le marché est normalement mesurée en fonction de la concentration de l'industrie, c'est-à-dire la part des ventes ou des achats représentée par les plus importants vendeurs ou acheteurs. Par exemple, dans un marché caractérisé par une concentration élevée d'acheteurs, quelques entreprises seulement seront responsables d'une très grande partie des achats et seront en mesure d'exercer une influence considérable sur les prix. Au contraire, dans un marché caractérisé par une faible concentration d'acheteurs, chaque entreprise ne représentera qu'une petite part des achats et sera un preneur de prix.
- ❑ **Les relations entre acheteurs et vendeurs :** Les liens formels et informels entre les acheteurs et les vendeurs (les pêcheurs) peuvent restreindre leur indépendance. La relation est formelle si l'acheteur est le propriétaire du navire et contrôle les prises. Cette situation n'est pas permise au Canada ni aux États-Unis (sauf dans le secteur de la pêche au homard en haute mer). La relation est informelle si l'équipement de pêche et l'équipement de transformation appartiennent à des propriétaires différents, mais s'il existe entre les acheteurs et les pêcheurs des ententes offrant des garanties mutuelles. Dans les situations où les pêcheurs ont peu de possibilités d'agir de façon indépendante, les transactions ne seraient pas assujetties à une concurrence par les prix de la part des autres acheteurs. Cette situation peut influencer sur le niveau des prix et sur la vitesse à laquelle ces prix changent en réaction aux conditions du marché.
- ❑ **Les conditions d'entrée et de sortie :** La libre entrée dans le marché et la libre sortie sont des caractéristiques fondamentales d'une industrie concurrentielle. Dans ce modèle, n'importe quel particulier ou entreprise peut entreprendre d'acheter ou de vendre la ressource s'il juge cette activité rentable, ou au contraire, peut décider en tout temps de cesser ses activités et de quitter l'industrie. Cela signifie que les participants existants ne peuvent pas empêcher l'entrée de nouveaux participants dans leur marché et qu'il n'existe aucune restriction juridique encadrant l'entrée ou la sortie de ce marché. Lorsqu'il existe des obstacles à l'entrée, le comportement de l'industrie en matière d'établissement des prix ou d'investissements peut diverger du comportement normalement constaté au sein d'une industrie concurrentielle.

Concentration

Pêche

Au Canada comme aux États-Unis, la concentration est faible à l'étape de la pêche. Ainsi, aucun des 9 770 pêcheurs au Canada ni des 7 500 pêcheurs aux États-Unis ne contrôle une part suffisante des prises pour être en mesure d'influer sur les prix. Certaines zones comprennent des pêches plus productives et de plus grandes superficies que d'autres, ce qui se traduit par d'importantes différences dans les volumes de débarquement par ZPH ou par zone de pêche; de même, dans une zone de pêche donnée, certains pêcheurs font plus de prises que d'autres parce qu'ils ont plus de savoir faire, parce que leurs navire et équipement sont de meilleure qualité, parce qu'ils pêchent dans une zone plus productive ou encore simplement parce qu'ils travaillent plus fort. Malgré ces différences, au sein des zones de pêche stipulées par les permis, les débarquements sont en général distribués assez équitablement entre les pêcheurs.

Les pêcheurs des deux pays agissent individuellement lorsqu'il est question de vendre leur homard, en négociant directement avec les acheteurs. Paradoxalement, grâce à leurs réseaux de communication, les pêcheurs agissent en fait de manière concertée (officieusement) de manière à obtenir le meilleur prix au débarquement possible. Les acheteurs doivent accepter de payer le prix au débarquement courant ou risquer de perdre l'approvisionnement du navire *pour toute la saison* au profit d'un acheteur concurrent. Ainsi, malgré leur grand nombre, l'équilibre concurrentiel tend à favoriser les pêcheurs (c.-à-d., les vendeurs) en raison de la forte demande et de l'offre limitée pendant une saison donnée. Cette situation est particulièrement vraie au Canada, où les saisons sont plus courtes, ce qui pénalise les acheteurs qui ne sont pas suffisamment dynamiques.

Achats

La nature des acheteurs couvre tout l'éventail, des particuliers qui exercent leurs activités depuis un seul port et qui achètent les prises de quelques navires, jusqu'aux entreprises qui exploitent dans plusieurs ports et dans plus d'une province, et qui achètent les prises de centaines de navires. L'existence de plusieurs centaines d'acheteurs actifs dans le Canada atlantique et la Nouvelle-Angleterre suggère une faible concentration, et donc une capacité limitée pour tout acheteur individuel d'influer sur les prix. Malheureusement, les données qui permettraient de confirmer cette observation sont plus difficiles à obtenir, et elles ne sont pas forcément fiables. Différentes données non scientifiques permettent de penser que la concentration n'est pas un problème aux États-Unis, mais qu'elle pourrait l'être au Canada, tout particulièrement en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, où quelques acheteurs seulement représentent une part considérable des débarquements et peuvent avoir une certaine influence sur les prix.

Expédition et traitement

À ce point, il est difficile de déterminer le degré de concentration de l'industrie en raison du réseau complexe des relations d'achat et de commercialisation. De nombreux expéditeurs et transformateurs obtiennent la matière première auprès d'acheteurs indépendants, plutôt qu'auprès des pêcheurs. Il n'existe aucune documentation formelle sur ces transactions.

Bien qu'il existe plus de 200 expéditeurs de homard vivant dans la région de Scotia-Fundy, une bonne partie d'entre eux sont des entreprises de taille relativement petite, qui commercialisent leurs produits via l'un ou l'autre des grands expéditeurs de la région. Des données anecdotiques permettent de penser que les quatre plus importants expéditeurs (homards vivants) de la région représentent ? p. cent des achats totaux dans la région. Dans la région du Golfe, avec ses 45 usines de transformation, les quatre principales entreprises (homard transformé) représentent ? p. cent des achats totaux dans la région. Ces degrés de concentration sont inférieurs au seuil de 60 à 65 p. 100 jugé représenter le niveau minimal d'emprise sur le marché nécessaire pour permettre aux acheteurs d'influer sur les prix.

Distribution

Les importateurs, grossistes, courtiers et négociants assurent la distribution du homard aux États-Unis. Ce sont les intermédiaires de l'industrie, dont les moyens d'existence dépendent de leur connaissance des sources d'approvisionnement et de demande. Leur rôle consiste à déplacer les produits des expéditeurs et transformateurs vers les détaillants et les restaurants. Ils réagissent à la demande du marché en satisfaisant aux besoins de leurs clients.

Les importateurs américains achètent principalement les produits des expéditeurs canadiens. Certains se sont établis au Canada et achètent directement auprès des pêcheurs. Ils conservent le homard dans des bassins côtiers ou des viviers et l'expédient par avion ou par camion jusqu'aux centres de distribution régionaux. Les grossistes achètent leurs produits auprès des expéditeurs et des transformateurs, puis les revendent aux détaillants et aux entreprises du secteur de la restauration. Les courtiers agissent à titre d'agents pour les expéditeurs et transformateurs, et reçoivent une commission de vente (de 2 à 3 p. 100). Les négociants sont essentiellement des opportunistes qui entrent dans le marché lorsque la possibilité d'un profit à court terme se présente à eux.

Plusieurs centaines de distributeurs aux États-Unis vendent le homard du Maine ou le homard canadien sous une forme ou une autre. Bien qu'il n'existe pas d'information fiable sur les quantités de homards achetés et vendus par chacune de ces entreprises, des sources de l'industrie indiquent que quatre entreprises de Boston gèrent environ *la moitié* du marché du gros (comprenant à la fois les débarquements aux États-Unis et les importations canadiennes).

Secteurs de la vente au détail et de la restauration

Au niveau de la vente au détail, le homard est vendu aux consommateurs par les secteurs de la restauration (y compris les restaurants, les croisiéristes et les casinos) et de la vente au détail (supermarchés, poissonneries spécialisées). Quelques milliers d'entreprises possèdent des chaînes de trois restaurants ou plus, et des dizaines de milliers d'indépendants vendent également du homard. Le nombre total de restaurants atteint les centaines de milliers. Il existe un nombre similaire de supermarchés, indépendants ou membres de chaîne, ainsi que des milliers de poissonneries spécialisées.

Relations entre acheteurs et vendeurs

Pêcheur – acheteur

Les liens entre les acheteurs et les pêcheurs ne sont pas organisés de manière officielle. Ils relèvent plutôt d'une situation d'interdépendance. Les acheteurs ne possèdent pas leur propre navire de pêche (sauf dans le cas des pêcheurs qui achètent également du homard à titre d'activité d'appoint) et n'ont pas accès à un approvisionnement assuré de homards. Ils dépendent des pêcheurs. De même, à quelques exceptions près, les pêcheurs ne possèdent pas d'installation de manipulation du homard (bien que des pêcheurs possèdent des installations d'attente dans certaines régions) et ne sont pas en mesure de commercialiser aisément leurs prises. La plupart d'entre eux dépendent des acheteurs. En règle générale, un pêcheur accepte de vendre toutes ses prises à un acheteur spécifique en échange d'une entente en vertu de laquelle l'acheteur s'engage à fournir différents services, entre autres la fourniture d'équipement et un crédit, et à donner au pêcheur l'accès à des installations de débarquement et de transport. L'acheteur accepte également d'acheter *tous* les homards du pêcheur au prix au débarquement courant.

Acheteur – expéditeur/transformateur

Après analyse de données recueillies à l'occasion de la présente étude et d'études précédentes, il nous semble évident que l'image de l'acheteur en tant que petit exploitant qui se contente d'une modeste fonction d'intermédiaire n'est plus valide. Bien que de nombreux acheteurs exercent encore leurs activités de la manière traditionnelle (en accumulant des stocks pour d'autres exploitants), la fonction d'acheteur a évolué : on abandonne la simple fonction d'agent d'un expéditeur ou transformateur donné pour devenir un maillon distinct de la chaîne de valeur, dans laquelle des acheteurs de plus grande taille, indépendants ou semi-indépendants, font eux-mêmes l'acquisition de la matière première (c'est le cas au Canada et aux États-Unis).

- Au Canada, les acheteurs peuvent avoir une relation minimale avec un expéditeur ou transformateur spécifique, mais ils n'hésiteront pas à vendre leur produit au plus offrant lorsque la conjoncture (ou le désespoir de cause de l'expéditeur ou du transformateur) pourrait leur permettre d'obtenir un meilleur prix. Le point à retenir ici est que les acheteurs de plus grande taille sont en mesure d'établir les prix dans certaines limites, en ce sens qu'ils peuvent obtenir de meilleurs prix des expéditeurs et transformateurs en les montant les uns contre les autres à certaines étapes du cycle du marché.
- Aux États-Unis, la chaîne de valeur a tendance à être un peu plus courte; ces acheteurs de plus grande taille agissent également à titre d'expéditeurs et vendent directement aux distributeurs.

Expéditeur/transformateur – distributeur

Presque tous les expéditeurs et transformateurs canadiens qui exportent vers les États-Unis, et tous les négociants aux États-Unis, utilisent des distributeurs et courtiers indépendants. Les principaux marchés sont le Massachusetts, le Maine et New York. Bien que les transactions se font sans lien de dépendance, il demeure d'établir de bonnes relations d'affaires (qualité, livraison, paiement, etc.); c'est pourquoi les relations entre des expéditeurs/transformateurs spécifiques et les distributeurs, et entre les négociants et les distributeurs, ont tendance à être

relativement stables.

Distributeur – vente au détail/restauration

Le segment de la distribution des poissons et fruits de mer et le segment de la vente au détail et de la restauration agissent sans lien de dépendance, la relation étant fondée sur les prix et les services.

Entrée et sortie

Pêche

- ❑ **Canada :** Un système de permis limitant l'entrée a été mis en œuvre dans le secteur de la pêche au homard à la fin des années 1960. Il s'agissait en partie d'une mesure de conservation visant à restreindre l'expansion de l'effort de pêche, et aussi d'une mesure économique visant à assurer aux pêcheurs des revenus convenables. Bien qu'aucun navire supplémentaire ne puisse entrer dans le secteur, les transferts sont permis et il est donc possible pour de nouveaux pêcheurs d'entrer dans le marché. Dans le contexte de relative prospérité vécue par les pêcheurs au cours des dernières années, la possibilité de transférer un permis fait qu'il peut être avantageux de quitter le secteur dans certaines circonstances. Dans la plupart des régions, le transfert d'un permis de pêche représente des centaines de milliers de dollars, et dans au moins une région, plus d'un million de dollars. Ces coûts peuvent constituer des obstacles à l'entrée pour la majorité des personnes intéressées, mais présentent peu d'intérêt du point de vue de la concurrence par les prix parce que c'est en fait le *nombre restreint* de permis qui constitue l'obstacle.
- ❑ **États-Unis :** En raison des préoccupations à l'égard de la santé des stocks de homard, des restrictions à l'entrée dans le marché ont été mises en œuvre dans tous les États sauf au Rhode Island. Dans le Maine, non seulement l'entrée est-elle maintenant soumise à des restrictions, mais l'État a de plus mis en place un système selon lequel cinq permis doivent maintenant être retirés avant qu'un nouveau permis ne puisse être délivré (ce qui signifie que le nombre de pêcheurs commerciaux va diminuer progressivement). Comme les transferts de permis de pêche sont interdits, ces permis n'ont aucune valeur d'actif dans un marché secondaire. Un permis de pêche peut être transféré au Massachusetts, mais seulement à un membre de la famille immédiate.

Achats

- ❑ **Canada :** En fonction de la province, les particuliers ou entreprises qui désirent devenir acheteurs de homard peuvent avoir à satisfaire à certains critères avant d'être admissibles à un permis. Toutefois, aucune province ne restreint le nombre de permis disponibles. Dans les situations où il existe des critères d'admissibilité spécifiques, ces derniers comprennent un investissement dans un vivier à homards conforme à des normes spécifiques. La nécessité de satisfaire à ces critères peut constituer un obstacle pour les acheteurs plus opportunistes (qui peuvent exercer une influence déstabilisatrice sur le marché portuaire), même si la taille de l'investissement est relativement faible. Dans les faits, les restrictions à l'entrée dans le marché ne limitent pas vraiment la concurrence.
- ❑ **États-Unis :** Dans tous les États sauf au Connecticut, les acheteurs doivent obtenir un permis. Le nombre de permis n'est pas restreint.

Expédition/traitement

- ❑ **Canada :** Les expéditeurs doivent obtenir un permis dans chaque province, mais le nombre de permis n'est pas limité. Les expéditeurs doivent satisfaire à certains critères en matière d'installations. En pratique, cette situation constitue moins un obstacle à l'entrée

et davantage une mesure dissuasive, puisque les exigences minimales correspondent de toute façon aux installations minimales dont une entreprise aura besoin pour être concurrentielle.

Les transformateurs sont également tenus d'obtenir un permis dans chaque province. Ils doivent satisfaire à des normes minimales en matière d'installations et, à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard, ils doivent également démontrer que l'ajout d'installations est justifié du point de vue des stocks bruts de matière première. Cette exigence existe surtout pour éviter la création d'un déséquilibre entre l'offre et la demande, qui se traduirait par une concurrence excessive par les prix pour la matière première.

- ❑ **États-Unis** : Les transformateurs doivent obtenir un permis dans chaque état, bien que seul le Maine possède actuellement des usines activement exploitées. Ils doivent satisfaire aux normes de l'état et du gouvernement fédéral. L'entrée sur le marché est encouragée, en vue de créer des emplois et de renforcer les collectivités locales.

Distribution

La distribution du homard est une activité à volumes élevés et à faibles marges, dominée par un petit nombre d'entreprises américaines. L'entrée dans le marché n'est pas soumise à des restrictions formelles, toutefois la nécessité pour une entreprise d'avoir une taille suffisante pour livrer concurrence de manière efficace constitue le principal obstacle à l'entrée. L'atteinte d'une taille suffisante nécessite le développement de circuits de vente et de sources fiables de matière première, ainsi que des investissements non négligeables dans des installations d'attente appropriées. Des sources au sein de l'industrie américaine indiquent que malgré ces difficultés, l'amélioration des systèmes de transport et de distribution et la croissance de la demande pour le homard ont attiré de nombreux producteurs et négociants de moindre envergure sur le marché.

Vente au détail/restauration

Pour les restaurants et les magasins de détail, l'espace disponible et la nécessité d'acheter des réservoirs-viviers constituent les principaux obstacles à l'entrée dans le marché du homard vivant (en supposant qu'il existe des distributeurs locaux). Les autres facteurs pouvant influencer sur la décision de vendre du homard vivant sont la stabilité des prix et la disponibilité du produit à longueur d'année. Le grand nombre d'établissements offrant du homard vivant permet de penser que ces obstacles ne sont pas difficiles à surmonter, bien qu'ils ont sans doute une incidence sur la rentabilité et expliquent en partie certaines des difficultés de développement constatées dans ce marché.

3. FORMATION DES PRIX

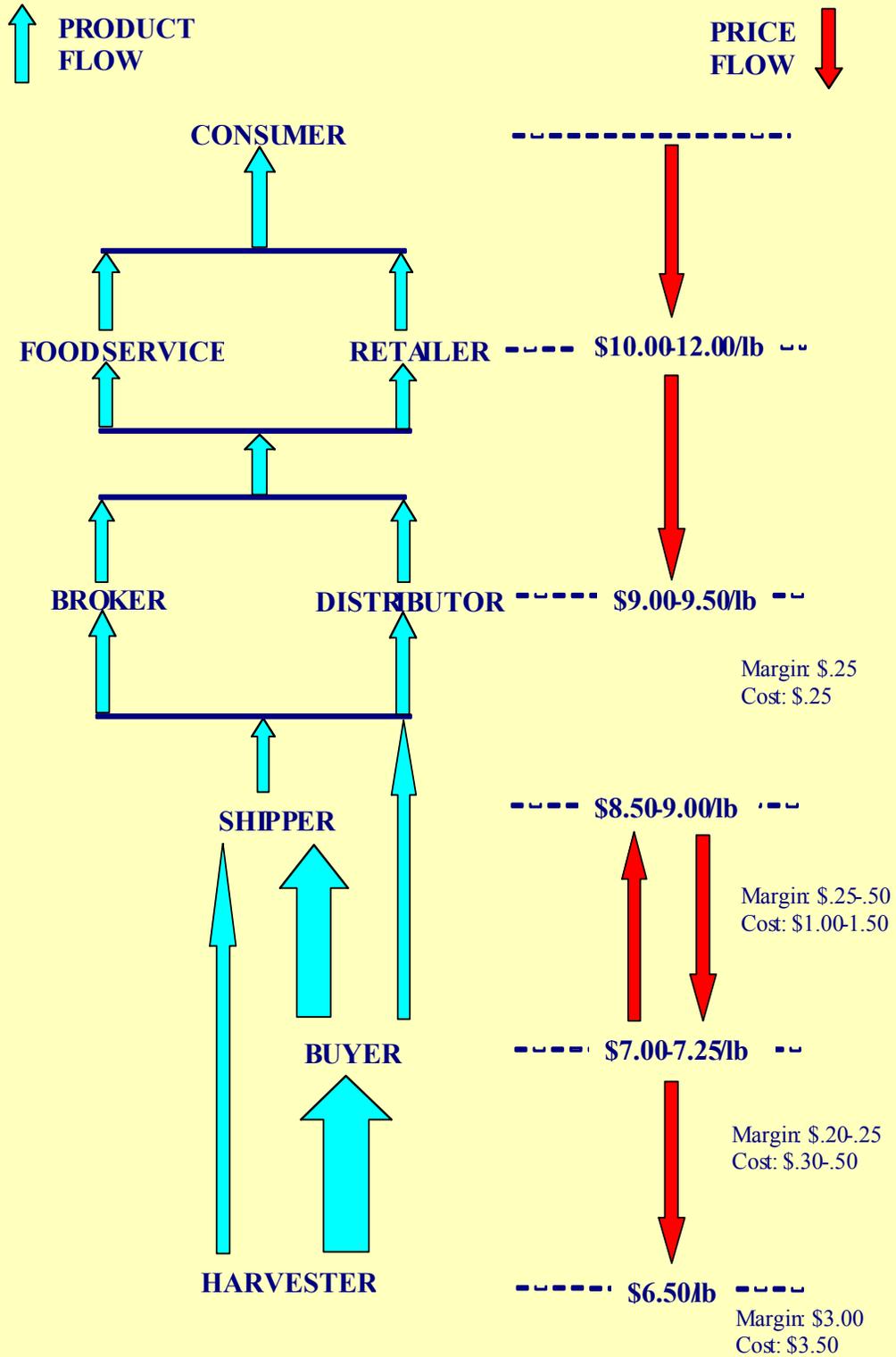
Aperçu

Dans le Canada atlantique, le prix du homard au débarquement est déterminé en définitive par l'offre et la demande aux États-Unis, qui sont le principal marché à la fois pour le produit vivant et pour le produit transformé.

On trouvera à la figure 15 une description extrêmement simplifiée du processus d'établissement des prix du homard vivant. Les prix réels pour 2005 sont utilisés. Les interactions entre l'offre et la demande au niveau de la vente au détail ou de la restauration déterminent le prix du marché au point de consommation final (dans la tranche des 10 à 12 dollars la livre). Il s'agit du prix que les consommateurs sont disposés à payer, en fonction des options qui leur sont offertes. Ce prix (moins une marge couvrant les coûts et profits à chaque étape) est transmis aux distributeurs et ensuite aux expéditeurs canadiens. La concurrence entre les expéditeurs en vue de satisfaire la demande en gros détermine les prix à ce niveau. Les expéditeurs imposent ce prix aux acheteurs qui en retour l'imposent aux différents ports et sites de débarquement sur la Côte Atlantique. Les prix au débarquement sont déterminés par les interactions entre les pêcheurs et les acheteurs.

La structure et le comportement de l'industrie sont conformes aux caractéristiques d'un marché concurrentiel. Ces caractéristiques font qu'il est en pratique impossible pour les acheteurs, pêcheurs, expéditeurs ou distributeurs de maintenir des prix artificiellement bas ou élevés (même s'ils le voulaient). Le degré de concentration de l'industrie est relativement faible, ce qui permet de penser que les acheteurs et les pêcheurs (ou les groupes d'acheteurs ou de pêcheurs) ont une influence virtuellement nulle sur les prix. Il peut exister des liens informels à différentes étapes de la chaîne de valeur, toutefois, l'existence de tels liens n'empêche aucunement l'acheteur de rechercher le prix le plus bas ni le vendeur de rechercher le prix le plus élevé. Étant donné le nombre de concurrents et l'accessibilité des données sur le marché, toute réduction ou augmentation artificielle des prix attirerait rapidement l'attention de la concurrence, qui ramènerait alors les prix à leur état d'équilibre.

Figure 15
Live lobster value chain showing prices
and margins at each stage of the market



Relation entre les pêcheurs et les acheteurs

Le marché du homard vivant

Le processus annuel d'établissement des prix débute vers la fin du mois de novembre et respecte en général un certain rituel, les faibles offres initiales des acheteurs étant rejetées par les pêcheurs jusqu'à ce que les deux parties s'entendent sur un prix satisfaisant. Le délai nécessaire pour en arriver à un prix convenable varie selon la saison, la région (tout particulièrement, s'il est possible ou non pour le pêcheur de garder ses prises en réserve), les conditions du marché et la situation financière respective des acheteurs et des pêcheurs. Les pêcheurs tentent d'obtenir les prix les plus élevés possible auprès des acheteurs, tandis que les acheteurs offrent des prix plus élevés aux pêcheurs tout en tentant d'obtenir des prix plus élevés auprès des expéditeurs. Le bluff, la tromperie, la crainte et l'avidité sont en général les principaux déterminants des prix en début de saison.

La pêche du Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse exerce une influence cruciale sur l'établissement des prix en raison de son influence sur le niveau des prix en général dans les autres régions plus tard dans la saison. Dans cette région la saison de pêche débute à la fin du mois de novembre. L'effort de pêche est particulièrement élevé pendant cette période en raison de la forte demande attribuable à l'approche des fêtes de Noël et du Nouvel An. Les offres initiales des acheteurs se situent normalement au-dessous des taux du marché. Certains pêcheurs pourront vendre une partie de leurs prises à ces prix s'ils éprouvent des difficultés financières ou s'ils ne disposent pas d'une capacité de stockage suffisante. Néanmoins la majorité des pêcheurs attendent une hausse des prix avant de mettre leurs stocks en vente. Les prix augmentent alors que les dates limites d'envoi par avion et camion approchent. Le risque pour les pêcheurs réside dans la possibilité de fléchissement du marché ou d'attendre trop longtemps pour vendre leurs stocks. Le risque pour les acheteurs réside dans les occasions manquées et la possibilité de payer un prix trop élevé.

Les prix ont tendance à demeurer élevés pendant les mois d'hiver (janvier à avril). La demande a tendance à dépasser l'offre, les stocks existants (installations d'attente) servant alors à combler la différence. En règle générale, les prix fléchissent vers la fin de mars ou le début d'avril, alors que la demande baisse et en prévision de l'ouverture des saisons de pêche dans le Golfe et les autres régions. L'accroissement de l'approvisionnement canadien s'accompagne d'une augmentation graduelle du nombre de prises aux États-Unis. Au printemps, l'approvisionnement total dépasse la demande, ce qui exerce une pression à la baisse sur le marché et le prix au débarquement. Pendant cette période, une bonne partie de l'approvisionnement est transférée dans les installations d'attente où elle demeurera jusqu'à ce que la demande fasse grimper les prix, c'est-à-dire lorsque la saison touristique estivale débutera aux États-Unis. À ce moment-là (vers la fin de juin), la majorité des saisons de pêches sont terminées dans la région Scotia-Fundy, et on satisfait la demande pour le homard canadien à partir des installations d'attente.

Le marché du homard transformé

Le marché des produits du homard est relativement stable, et ce fait se reflète dans les prix au débarquement dans le Golfe. Il existe trop d'informations aisément disponibles sur les marchés (y compris les prix de gros et le niveau des stocks) pour que les acheteurs ou les pêcheurs puissent espérer obtenir des prix radicalement différents des conditions concurrentielles. Le prix du « homard de conserverie » (trop petit pour le marché du homard vivant) est en général inférieur de 1,00 à 1,50 dollars la livre au prix du marché.

La méthode de détermination des prix est légèrement différente dans le Golfe, où un système de remises est employé pour limiter les effets de l'incertitude et des manigances en début de saison. Essentiellement, les remises sont des paiements supplémentaires, versés en fin de saison, qui reflètent les conditions réelles du marché au cours de la saison. Le recours aux remises permet d'éviter le risque d'un retard d'ouverture de la saison en l'absence d'une entente sur les prix. Les pêcheurs obtiennent ainsi un prix acceptable dès le début de la saison, et sont assurés de recevoir un soutien supplémentaire à la fin de la saison. Aucune formule spécifique n'est utilisée pour calculer les remises; les transformateurs paient ce que le marché pourra supporter, sachant qu'ils sont compétitifs pour l'approvisionnement de la saison suivante.

Acheteur – expéditeur/transformateur

De nombreux acheteurs agissent indépendamment les uns des autres, c'est-à-dire qu'ils ne vont pas simplement faire suivre les prix des expéditeurs aux pêcheurs, mais qu'ils vont en fait utiliser leur position sur le marché pour influencer sur les prix au débarquement. Certains des acheteurs de grande taille tenteront d'accroître leur volume d'achat en utilisant une partie de leur commission pour faire monter les prix au débarquement. Ils tenteront également (et réussiront assez souvent) de faire suivre des prix plus élevés en montant les expéditeurs et transformateurs les uns contre les autres, exerçant par la même occasion une pression à la baisse sur les marges des expéditeurs et transformateurs. Il s'agit d'une industrie régie par l'offre, et les expéditeurs refusent rarement une occasion d'achat. Les acheteurs reçoivent des commissions de 0,50 dollar à 0,75 dollar la livre et obtiennent des marges nettes de 0,20 dollar à 0,25 dollar la livre.

Expéditeur/transformateur – distributeur

Les activités des expéditeurs canadiens et des distributeurs américains sur le marché américain sont régies par l'offre. Ils achètent le homard lorsqu'il est abondant et bon marché, et le conservent en vivier avec l'espoir de le revendre lorsque les stocks seront faibles et les prix élevés. Les marges nettes obtenues par les expéditeurs canadiens sont en général faibles (de 0,25 dollar à 0,50 dollar la livre), la valeur ajoutée étant limitée lorsque le homard est vendu sur le marché de Boston, et en raison des coûts de construction et d'exploitation des installations d'attente (y compris les pertes attribuables à la mortalité).

Une discussion type entre un expéditeur de homard vivant au Canada atlantique et un distributeur ou grossiste portera sur la quantité, la livraison et le prix. La concurrence féroce pour les ventes et les achats exige des deux parties de bien connaître les conditions du marché. Bien que les ententes présentent en général une certaine stabilité, les deux parties sont toujours à la recherche du meilleur prix possible. Les variations dans les conditions du marché se reflètent rapidement dans les changements de prix, alors que les distributeurs recherchent des produits moins chers et que les expéditeurs recherchent des ventes à prix plus élevés.

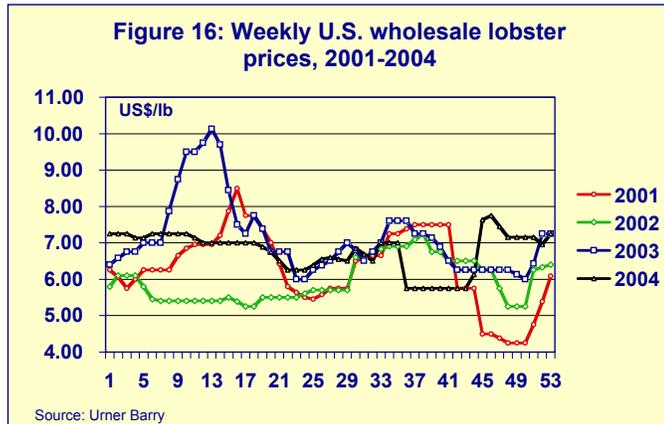
La distribution du prix de gros est particulièrement intéressante, parce qu'elle reflète les pouvoirs de négociation relatifs au sein de l'industrie. En règle générale, les pêcheurs obtiennent environ 70 p. 100 du prix de gros, les expéditeurs 15 p. 100, tandis que les acheteurs et les distributeurs se partagent le reste plus ou moins équitablement (7 à 8 p. 100 chacun). Ces parts relatives reflètent les conditions de concurrence au sein de l'industrie (figure 15).

Distributeur – détaillant

Le principe fondamental, pour les distributeurs, consiste à facturer le montant que le marché sera en mesure de supporter. Les prix de vente se maintiennent en général pendant de courtes périodes seulement et varient en fonction des conditions du marché. Du point de vue du distributeur, les « conditions du marché » sont équivalentes à la demande. Pendant la majeure partie de l'année, on satisfait à la demande à partir des installations d'attente au Canada, ce qui signifie que l'approvisionnement ne constitue pas un problème majeur. Les expéditeurs canadiens limiteront le volume de l'offre de manière à maintenir des prix aussi stables que possible. Néanmoins, comme l'illustre la figure 16, il peut être difficile de maintenir des prix de vente et des prix de gros stables lorsque vous tentez de prévoir et de maintenir en équilibre les forces naturelles et les forces du marché :

- **2001** : Les prix reflétaient ce que l'on pourrait juger être des conditions normales pendant l'hiver, pour atteindre un sommet à la fin de mars avant de fléchir rapidement avec l'ouverture des pêches du printemps. La lente augmentation pendant l'été s'est terminée par un effondrement après le 11 septembre.
- **2002** : La faiblesse des prix à la fin de 2001 s'est prolongée jusqu'au début de l'été, avant que la tendance normale d'augmentation des prix se manifeste de nouveau au début de l'été, suivie par un fléchissement au cours de la période précédant le temps des Fêtes.

- 2003** : L'année a débuté lentement, puis les mauvaises conditions climatiques et les faibles stocks ont poussé les prix jusqu'à des niveaux record vers la fin de l'hiver. Le reste de l'année a suivi un parcours classique de fléchissement vers la fin de l'automne, alors que le nombre de prises aux États-Unis atteignait son maximum. Les transformateurs canadiens ont acheté avec beaucoup de dynamisme, comme ils l'avaient fait en 2001 et 2002, stimulant ainsi les prix sur le marché du homard vivant.



- 2004** : La régularité des prises vers la fin de 2003 et au début de 2004 a contribué à la stabilité des prix pendant l'hiver, pour céder ensuite la place au fléchissement traditionnel des prix en été. Les prix n'ont pas atteint les niveaux des années précédentes pendant l'automne, principalement parce que les stocks élevés de produit transformé ont exercé une pression à la baisse sur la demande de matière première, ce qui a permis en retour d'offrir un plus grand approvisionnement sur le marché du homard vivant.

Détaillant – consommateur

Pour la majorité des produits, la vente au détail est fondée sur l'établissement stable des prix. Cette constatation est particulièrement vraie dans le cas des aliments, qu'ils soient vendus au restaurant ou à l'épicerie. Pour les restaurants, l'instabilité des prix complique la planification des menus. Pour les supermarchés, le prix du homard peut varier considérablement pendant le délai nécessaire à la préparation du matériel publicitaire et des ventes promotionnelles. Il arrive souvent que le homard soit utilisé à titre d'article promotionnel, et souvent en tant que produit d'appel.

La plupart des restaurants qui offrent du homard sur leur menu le font « sous réserve des conditions du marché ». Ceci signifie en général que le homard figurera sur le menu seulement s'il peut être offert à un prix qui permet au restaurant d'obtenir sa marge bénéficiaire normale d'environ 300 p. 100 (c'est-à-dire qu'un homard acheté 8,00 dollars la livre au prix de gros serait vendu 24,00 dollars la livre). Bien que cette situation ne soit pas toujours possible, les distributeurs sont conscients, lorsqu'ils établissent les prix, du fait que les restaurants sont les principaux points de vente du homard. Tenter de pousser les prix au-delà des niveaux que les consommateurs sont disposés à payer irait à l'encontre du but recherché. Si les marges bénéficiaires étaient réduites à un niveau inacceptable en raison d'un prix de gros trop élevé, les restaurants réagiraient en retirant le homard de leurs menus jusqu'à ce que les prix reviennent à un niveau acceptable.

IV

ANALYSE DE RÉFÉRENCE

1. VUE D'ENSEMBLE

Ce chapitre présente une analyse de l'environnement concurrentiel dans lequel évoluent les industries canadienne et américaine du homard, mesuré au moyen de plusieurs indicateurs de référence. Ces indicateurs visent différents enjeux de nature réglementaire, opérationnelle, commerciale et administrative, dont plusieurs découlent de politiques gouvernementales. De plus, l'analyse vise à déterminer si les deux industries sont sur un pied d'égalité en ce qui concerne leurs activités respectives, et dans la négative, si des modifications peuvent être apportées à la réglementation de manière à améliorer la position concurrentielle de l'industrie canadienne.

Lorsque nous prenons la situation dans son ensemble, il semble clair que l'influence de la réglementation diminue rapidement alors que le homard progresse le long de la chaîne de valeur. La réglementation exerce sa plus forte influence à l'étape de la pêche; son influence est moindre à l'étape de la transformation et pratiquement absente à celle de la mise en marché. Dans cette situation, on peut conclure que s'il existait des possibilités de correction d'un déséquilibre sur le plan de la réglementation, elles seraient plus susceptibles de s'appliquer à l'étape de la pêche qu'à une étape ultérieure de la chaîne de valeur.

La principale conclusion de l'étude de référence est que les deux industries sont en pratique sur un pied d'égalité à chacune des étapes de la chaîne de valeur, et que fort peu d'améliorations pourraient être apportées sur le plan de la réglementation pour améliorer la compétitivité de l'industrie canadienne.

2. CONTEXTE STRATÉGIQUE ET RÉGLEMENTATION

Conservation et gestion de la ressource

Les pêcheurs canadiens et américains qui pêchent le homard *destiné à être vendu vivant* font face à des réglementations identiques en ce qui concerne le principal déterminant des pêches : la taille légale du homard. Les animaux qui entrent sur le marché du homard vivant aux États-Unis doivent posséder une carapace d'au moins 82,5 mm (3,25 pouces) de long.

Les pêcheurs et transformateurs canadiens du Golfe du Saint-Laurent profitent d'un avantage concurrentiel dans le cas du homard *destiné à la transformation*. Ces pêcheurs et transformateurs sont autorisés à débarquer et à utiliser des homards d'une taille minimale de 67,5 mm. L'industrie a ainsi accès à une énorme ressource non accessible pour son homologue américaine. Les transformateurs américains (qui sont par ailleurs peu nombreux) sont en compétition avec le secteur du homard vivant pour l'accès à la matière première (l'importation depuis le Canada n'est pas permise en raison des restrictions américaines en matière de taille). Cette situation a incité des entreprises du Maine à porter plainte, en affirmant que la taille légale plus petite dans le Golfe confère aux pêcheurs de cette région un avantage injuste.

Les autres mesures de conservation ont un effet moins marqué sur le plan de la compétitivité, mais pourraient avoir des conséquences en ce qui concerne la viabilité.

- **Pêche des femelles :** Les règles tendent à favoriser le Canada, du moins à court terme. Les pêcheurs canadiens peuvent conserver les femelles pêchées si elles ne sont pas œuvées. Les pêcheurs américains doivent marquer d'un V la queue de toutes les femelles pêchées et les remettre à l'eau. La différence entre ces deux approches signifie que les pêcheurs canadiens sont en mesure d'obtenir un nombre plus élevé de prises par unité d'effort (ou encore, de produire le homard à un coût unitaire plus faible) puisqu'ils peuvent conserver une proportion plus élevée des homards capturés (voir le tableau 7).

Tableau 7
Mesures de gestion – Industries canadienne et américaine

	Nombre de permis	Entrée limitée	Saison	Nombre max. de casiers	Coût du permis	Longueur minimale de la carapace (mm)	Entaille en V		Taille max. des navires	Transferts de permis
							Obligatoire	Remise à l'eau		
CANADA										
Scotia-Fundy	3 017	Oui	Printemps Hiver	225 – 400	100 – 1 890 \$	76 – 86 (82,5 pour la plupart)	Non	Oui	< 45 pi	Oui
Golfe	3 187	Oui	Printemps	250 – 300	310 - 465 \$	67,5 – 82,5	Non	Oui		Oui
Terre-Neuve	2 923	Oui	Printemps	100 – 200	30 – 100 \$	82,5	Non	Oui	< 35 pi (certaines ZPH)	Oui
Québec	643	Oui	Printemps	250 – 300	500 – 740 \$	70 – 83	Non	Oui		Oui
États-Unis										
Maine	5 468	Oui	Toute l'année	800	240 \$	82,55 Zone 1	Oui	Oui	Non	Non
Massachusetts	1 374	Oui	Toute l'année	800	260 \$	82,55 Zone 1 86,52 Cap extérieur	Oui (Zone 1)	Oui	Non	Oui
New-Hampshire	300	Oui	Toute l'année	1 200	103 – 300 \$	82,55 Zone 1	Oui	Oui	Non	Non
Rhode Island	400	Non	Toute l'année	800	75 – 300 \$	82,55 Zone 1 87,3 Zone 2	Oui	Oui	Non	
Connecticut	182	Oui	Toute l'année	Variable	60 – 400 \$	83,34 Zone 6	Non	Oui	Non	Oui

- **Saisons :** À première vue, les règles semblent favoriser les pêcheurs américains puisque ces derniers peuvent pêcher toute l'année et donc optimiser leurs revenus en utilisant leur capital plus efficacement, en concentrant leurs efforts de pêche lorsque les homards atteignent leur qualité intrinsèque maximale et en planifiant leurs efforts de manière à ce qu'ils coïncident avec les conditions du marché. Pourtant, les données sur les prises montrent que l'effort de pêche se concentre en fait dans la période suivant la mue (août à novembre), lorsque le taux de prise est le plus élevé mais aussi au moment où la qualité du homard est à son plus bas. Cette période coïncide avec une forte demande locale, et avec les mois où la concurrence canadienne est faible. Au contraire, bien que les pêcheurs canadiens doivent respecter des saisons spécifiques à durées limitées, ces saisons ont été établies surtout pour maintenir un équilibre entre la ressource (en limitant le nombre total de prises) et les besoins du marché (en matière de qualité et de prix).

Réglementation de l'industrie

Le Canada et les États-Unis font tous deux appel aux mêmes types de mesure pour réglementer l'industrie. Un grand nombre d'entre elles ont été mises en place seulement récemment dans le cas des pêches américaines, et dans la plupart des cas, ces mesures sont moins strictes que celles imposées aux pêcheurs canadiens.

- **Entrée limitée sur le marché :** Cette mesure, qui existe au Canada depuis le début des années 1960, s'est progressivement imposée au sein des pêcheries américaines (elle est maintenant en application dans tous les États sauf le Rhode Island). Au Canada, elle répond à la fois à des objectifs de conservation et de répartition des revenus, tandis qu'aux États-Unis elle répond essentiellement à des préoccupations en matière de conservation.
- **Nombre limité de casiers :** Les limitent canadiennes représentent du quart à la moitié du nombre maximal permis aux États-Unis. Il n'est pas possible de déterminer si cette situation confère un avantage ou un désavantage concurrentiel aux pêcheurs américains, puisqu'il existe seulement un nombre limité d'animaux de taille légale par pêche donnée pendant une année donnée; l'ajout ou le retrait de casiers ne servirait qu'à raccourcir ou prolonger la saison de pêche.
 - Le nombre de casiers plus élevé permis aux États-Unis pourrait sans doute permettre aux pêcheurs de capturer tout le homard disponible en quelques mois seulement. Ils doivent toutefois défrayer des coûts d'immobilisations plus élevés (à raison de 100 dollars par casier) et des frais d'exploitation plus élevés ou moins élevés, en fonction de la fréquence à laquelle ils lèvent leurs casiers. Si les coûts étaient moins élevés, ils seraient probablement compensés par des prix plus faibles, puisque les prises seraient toutes offertes sur le marché pendant une période beaucoup plus courte.
 - Le nombre moins élevé de casiers permis au Canada constitue principalement un mécanisme de répartition des revenus. Les saisons de pêche sont pour la plupart courtes, les taux de prise diminuant rapidement après les deux premières semaines. Ainsi, le nombre restreint de casiers ne vise pas tant à limiter le nombre total de prises qu'à assurer aux pêcheurs un partage équitable des ressources disponibles.

- ❑ **Restrictions en matière de navires :** En pratique, la présence ou l'absence de restrictions en matière de navires ne confère aucun avantage particulier puisque les pêcheurs des deux pays utilisent des navires de moins de 45 pi. Le Canada restreint la taille des navires de pêche au homard à moins de 45 pi dans la plupart des zones de pêche et à moins de 35 pi dans certaines zones. Ces restrictions répondent principalement à des objectifs d'équité. Bien que ces restrictions ne soulèvent aucune question de sécurité dans la plupart des zones de pêche, où les bancs de homards sont situés non loin des côtes, ont commence à s'inquiéter dans les zones où les bancs sont plus étendus et dans le cas d'une pêcherie hivernale (dans le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse). Un nombre grandissant de navires participent à l'effort de pêche entre janvier et mars, en raison du taux de prise élevé et de la forte demande pendant cette période. Il n'existe aucune restriction en matière de navires aux États-Unis, néanmoins la majorité des navires se limitent à la pêche côtière et ont une longueur inférieure à 45 pi.
- ❑ **Admissibilité au permis :** Le principe du propriétaire-exploitant s'applique tout autant au Canada qu'aux États-Unis. Seuls les pêcheurs indépendants qui possèdent et exploitent leur propre navire peuvent obtenir un permis de pêche au homard. À ce chapitre, les pêcheurs et les acheteurs/expéditeurs/transformateurs des deux pays sont sur un pied d'égalité.
- ❑ **Frais de permis :** Les pêcheurs des deux pays doivent payer des frais de permis annuels. Dans la plupart des régions, les frais sont comparables en chiffres absolus (ils varient de 100 dollars à 500 dollars) et ne représentent qu'un faible pourcentage du total des revenus (en général moins de 1 p. 100). Dans la ZPH 34 de la région de Scotia-Fundy, les frais de permis s'élèvent à 1 890 dollars par an (ce sont les plus élevés au Canada), toutefois cette pêche a généré des revenus moyens par navire de 230 000 dollars en 2004.
- ❑ **Transferts de permis :** Les titulaires de permis canadiens peuvent transférer leur permis à un autre pêcheur. Aux États-Unis, les transferts de permis sont interdits sauf au Massachusetts et au Connecticut, où le transfert à un autre membre de la famille est permis. Cette différence entre les deux pays est remarquable en raison des effets sur la structure de coûts des navires de pêche au Canada, et aussi en raison des risques de pression accrue sur l'effort de pêche et d'attentes plus élevées en matière de prix. Avec le temps, alors que plus de permis seront transférés, la valeur capitalisée de la flottille canadienne augmentera, ce qui la placera en situation de désavantage sur le plan des coûts comparé à la flottille américaine, et l'exposera davantage aux variations défavorables de la ressource et des marchés.

Échanges commerciaux

Les échanges de homard entre le Canada et les États-Unis sont ouverts et animés dans les deux directions. À l'exception de la taille légale minimale, les échanges sont assujettis à des règles et normes similaires en matière de salubrité des aliments et de mention du pays d'origine sur l'étiquette (voir le tableau 8).

Tableau 8
Exigences relatives aux permis pour les négociants, expéditeurs et transformateurs de homard
au Canada et aux États-Unis

	Permis obligatoire pour les négociants/ expéditeurs/ transformateurs?	Entrée limitée?	Critères d'admissibilité	Exigences en matière d'inspection des expéditeurs/ transformateurs
CANADA				
Nouvelle-Écosse	Oui	Non	Les installations doivent satisfaire à des critères minimaux (S)	<input type="checkbox"/> L'ACIA exige un PGQ (HACCP) <input type="checkbox"/> Signalement des importations à l'ACIA <input type="checkbox"/> Inspection périodique des installations et des produits <input type="checkbox"/> Frais : 1 500 \$
Nouveau-Brunswick	Oui	Non	Ressource, capacité, emplois (P)	
Île-du-Prince-Édouard	Oui	Oui	Moratoire	
Terre-Neuve-et-Labrador	Oui	Oui	Moratoire	
Québec	Oui	Non	s.o.	
États-Unis				
Maine	Oui	Non	Il faut un permis spécifique pour acheter directement auprès des pêcheurs	<input type="checkbox"/> L'USDA exige l'utilisation du système HACCP <input type="checkbox"/> Inspection périodique des installations et des produits <input type="checkbox"/> Aucun frais d'inscription exigé par l'USDA <input type="checkbox"/> Frais exigés par le NMFS pour l'inspection des installations et produits <input type="checkbox"/> 117 \$US l'heure
Massachusetts	Oui	Non	Les acheteurs principaux doivent signaler leurs achats	
Rhode Island	Oui	Non	Tous les mollusques et crustacés en provenance de l'extérieur de l'état doivent être vendus à l'extérieur de l'état	
			Les débarquements doivent être signalés	
Connecticut	Si l'achat est fait directement auprès du pêcheur	Non	Signalement mensuel	
New Hampshire	Oui	Non	Signalement	

- Taille :** Le Canada établit la taille légale minimale du homard pêché dans les ZPH à l'extérieur du Golfe du Saint-Laurent de manière à respecter la taille légale minimale en vigueur sur le marché américain du homard vivant. Ainsi, les expéditeurs canadiens sont sur un pied d'égalité avec leurs homologues américains. Cette mesure a pu imposer un coût supplémentaire à court terme aux pêcheurs canadiens au moment de son entrée en vigueur (avec une différence potentielle dans la valeur de la prise), néanmoins, à plus long terme, elle devait se traduire par des avantages en matière de conservation de la ressource. Le Canada aurait pu de toute façon adopter cette taille légèrement supérieure pour des raisons de conservation (il a d'ailleurs adopté des mesures plus strictes dans plusieurs ZPH quelques années plus tard).

Le Canada maintient une taille légale minimale plus petite pour plusieurs pêcheries du Golfe du Saint-Laurent. On justifie cette plus petite taille par le fait que le homard atteint la maturité sexuelle plus rapidement dans l'environnement du Golfe. Ce homard de plus petite taille ne peut pas entrer vivant dans le marché américain. Cette taille étant moins intéressante sur le plan économique, elle constitue le fondement d'une industrie de la transformation qui exporte différents produits congelés (chair seulement ou en carapace) principalement vers les États-Unis. Cette industrie dépend largement des importations de homard depuis les États-Unis pendant la pointe saisonnière, alors que les prix fléchissent suffisamment pour faire de la transformation une option viable. Ces échanges commerciaux existent depuis de très nombreuses années, toutefois ils ont plus que doublé en 1994 (pour atteindre 8 000 tonnes), au moment où le nombre de débarquements a fortement augmenté aux États-Unis, exerçant alors une pression à la baisse sur les prix du marché du homard vivant. L'expédition au Canada de tels volumes de homard de taille marchande pour transformation est avantageuse pour les industries des deux pays, puisqu'elle assure aux transformateurs une source d'approvisionnement suffisante pour prolonger leurs saisons de production et qu'elle permet de maintenir les prix à un niveau plus élevé sur le marché du homard vivant.

- **Normes et inspection des usines :** Les usines de transformation des deux pays doivent satisfaire à des normes essentiellement identiques si elles ont l'intention d'exporter leurs produits.
 - Au Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) s'assure que les usines sont conformes aux normes HACCP ou ont mis en place un programme de gestion de la qualité (PGQ) qui satisfait aux normes de référence. Ces exigences se sont révélées difficiles pour de nombreuses usines. L'ACIA procède à des vérifications périodiques de la conformité, la fréquence étant déterminée par une évaluation des risques liés à chaque usine. Certains membres de l'industrie se disent préoccupés par le fait que certaines usines satisfont aux normes « sur papier seulement », et que le manque de cohérence dans l'exécution des inspections et la mise en œuvre des normes pourrait se traduire par des difficultés pour l'ensemble de l'industrie si un problème de salubrité alimentaire venait à se manifester.
 - Aux États-Unis, la Food and Drug Administration (FDA) s'assure que les usines sont conformes aux normes HACCP. Les usines de transformation sont inspectées tous les ans, tandis que les installations d'attente sont inspectées périodiquement. Les inspections sont menées par la FDA, par le National Marine Fisheries Service (NMFS) ou par des organismes d'État.
- **Usines de transformation – Droits de permis d'exploitation, d'inscription et d'inspection des produits :** Toutes les usines doivent détenir des permis valides délivrés par les autorités de la province ou de l'État. Les usines dont les produits sont destinés à l'exportation doivent être assujetties à la réglementation fédérale, et leurs expéditions sont assujetties à des inspections au hasard.
 - Au Canada, les usines doivent payer des droits de permis provinciaux annuels d'environ 200 dollars. Les droits d'inscription annuels pour les inspections de l'ACIA s'élèvent à 1 500 dollars. Chaque expédition nécessite un certificat coûtant 25 dollars, jusqu'à un montant maximal de 25 000 dollars. Le certificat coûte 100 dollars lorsqu'une expédition est inspectée. Tous les produits doivent comporter la mention de leur produit d'origine sur l'étiquette. Dans le cas du homard vivant, un

drapeau canadien doit figurer sur l'élastique placé sur les pinces. Dans le cas du homard transformé, l'étiquette figure sur l'emballage.

- Aux États-Unis, les usines doivent payer des droits de permis annuels variant de 100 à 635 dollars. L'inscription pour les inspections de la FDA est gratuite, tout comme les inspections menées par la FDA. Toutefois le NMFS procède à des vérifications de validation à l'improviste tous les mois ou tous les trimestres; ces dernières sont facturées à l'usine sur une base unitaire (au taux de 117 dollars américain l'heure). Les frais de vérification peuvent varier de 1 000 dollars américains pour une petite usine à plusieurs milliers de dollars pour une usine de grande taille. Les produits américains portent une étiquette « Produit des États-Unis », en plus de tout autre effort promotionnel mis de l'avant par l'industrie. Par exemple, Maine Lobster Processors Inc. (une organisation regroupant quatre membres de l'industrie) permet à tout transformateur qui satisfait à ses normes internes et à ses spécifications en matière de conditionnement d'apposer son sceau de qualité sur ses produits.

Protection des animaux

Les défenseurs des droits des animaux aux États-Unis portent maintenant leur attention sur le homard à la suite de plusieurs succès remportés au Royaume-Uni, en Norvège et en Nouvelle-Zélande. Ces groupes proposent entre autres l'élaboration et l'adoption de méthodes de transport et d'installations d'attente moins cruelles pour les animaux, ainsi que l'inclusion du homard dans les lois sur la santé des animaux (ce qui reviendrait à interdire de ramener un homard vivant à la maison pour le placer dans une marmite d'eau bouillante). Aux États-Unis, la Whole Foods Inc. s'est jointe à la cause, en annonçant vers la fin de 2005 qu'elle cesserait de vendre du homard vivant à moins qu'elle ne trouve une façon moins cruelle de le transporter et de le conserver. De telles initiatives pourraient avoir une incidence beaucoup plus grave sur l'industrie canadienne, puisque ses produits vivants de plus grande qualité ont davantage tendance à être vendus dans les établissements haut de gamme.

3. ACTIVITÉS DE PÊCHE ET DE TRANSFORMATION

Gestion

Il n'existe aucune différence notable entre les structures des industries canadienne et américaine et leurs modes de gestion à l'échelon macroéconomique qui pourrait influencer directement sur la capacité des entreprises de se faire concurrence sur un pied d'égalité. Les entreprises des deux pays agissent indépendamment et se font concurrence énergiquement : les pêcheurs pour maximiser leur part individuelle des prises, et les acheteurs, expéditeurs et transformateurs pour maximiser leurs achats de homard au port. Il n'existe aucune association industrielle, ni du côté des pêcheurs (vente), ni du côté des expéditeurs et transformateurs (achat), qui offrirait à l'industrie de l'un des deux pays un avantage concurrentiel.

En fait, s'il existe bien un avantage concurrentiel, il revient au Canada, en raison de la qualité intrinsèquement plus élevée de son homard. En dernière analyse, cette qualité dépend avant tout de la gestion de la pêche. La qualité plus élevée a permis aux expéditeurs canadiens qui vendent du homard vivant de différencier leur produit et de cibler les segments du marché à prix élevé. Cette qualité a également permis aux entreprises canadiennes d'investir dans des installations

d'attente terrestres et d'étendre leurs activités aux marchés internationaux. La courte saison américaine et la qualité relativement faible du homard à carapace molle présentent de réels défis pour les entreprises américaines; une bonne partie du produit vendu vivant se retrouve dans les segments du marché à prix plus faible.

En revanche, toute situation qui présente un défi commercial pour les entreprises américaines offre une possibilité d'approvisionnement pour les transformateurs canadiens. Ces derniers achètent d'importantes quantités de homard (50 à 70 p. 100 des prises du Maine au cours de la dernière décennie) et les expédient au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard pour transformation. La hausse du dollar canadien fait que cette approche est plus intéressante depuis 2002. Les entreprises canadiennes doivent toutefois faire face à une concurrence accrue pour la matière première, avec l'apparition d'une industrie de la transformation dans le Maine.

Coûts des intrants

Les facteurs influant sur les coûts de production sont similaires dans les deux pays.

- ❑ Les pêcheurs utilisent des navires de taille similaire et le même équipement, et font face à des coûts de fonctionnement semblables.
- ❑ Les acheteurs et expéditeurs canadiens exploitent en général des installations d'attente plus sophistiquées parce qu'ils doivent conserver le homard plus longtemps, soit pour les laisser grossir avant de les expédier, soit pour attendre des conditions de marché plus favorables. Le Maine était bien connu pour ses grands bassins côtiers, mais ils sont maintenant peu utilisés en raison des risques accrus (le risque de maladie est plus élevé, et les marchés sont davantage instables). De plus, une bonne partie du homard qui était auparavant conservé dans ces bassins est maintenant exportée au Canada pour transformation; une partie est également conservée en viviers en Nouvelle-Écosse, en vue d'une réexportation ultérieure vers le marché du homard vivant.
- ❑ L'entrée des transformateurs canadiens dans le marché du homard vivant au Maine offre de plus un avantage accessoire aux expéditeurs canadiens, en exerçant une pression à la hausse sur le prix américain au débarquement. Ceci signifie que le homard du Maine entre dans le marché américain du homard vivant à un coût plus élevé, ce qui se traduit par un environnement plus concurrentiel pour les expéditeurs canadiens.
- ❑ Les transformateurs canadiens et américains se font concurrence plus ou moins sur un pied d'égalité. Ils achètent l'ensemble (aux États-Unis) ou la majorité (au Canada) de la matière première auprès de la même source (pêcheurs et acheteurs du Maine), produisent la même gamme de produits et utilisent la même technologie. S'il existait réellement un avantage concurrentiel, il serait détenu par les transformateurs américains, puisqu'ils achètent uniquement la matière première lorsque l'offre a atteint un sommet et que les prix sont à leur plus bas. Toutefois l'entrée des transformateurs canadiens dans le même marché (et l'achat par ces derniers de quantités beaucoup plus importantes de homard) neutraliserait tout bénéfice de coût des intrants à partir de cette source. Les prix payés pour la matière première aux pêcheurs canadiens du Golfe sont comparables aux prix au débarquement dans le Maine, malgré l'absence de toute concurrence par les expéditeurs de produit vivant au Canada (la grande majorité des homards pêchés dans le Golfe sont trop petits pour être vendus sur le marché américain). Les prix sont comparables parce que la concurrence féroce entre les transformateurs les pousse à ces niveaux.

- ❑ Les expéditeurs et transformateurs canadiens et américains doivent satisfaire à des exigences et des coûts similaires en matière de permis, d'inscription et d'inspection.

Qualité

Le marché du homard vivant aux États-Unis comporte deux segments de qualité différente. Le homard canadien à carapace dure satisfait aux exigences du marché haut de gamme (taille et rendement en chair), tandis que le homard américain à carapace molle satisfait aux exigences du marché bas de gamme (tourisme côtier et produit d'appel en supermarché). La différence est attribuable au calendrier des prises. La majorité du homard canadien est pêchée bien avant ou bien après la mue, alors que les animaux ont atteint leur taille adulte et sont en excellente santé. La majorité du homard américain est pêchée juste après la mue estivale, c'est-à-dire au moment où le taux de prise est le plus élevé, mais aussi où la qualité (carapace molle et faible rendement en chair) est la plus faible.

Continuité de l'approvisionnement

La capacité pour les entreprises canadiennes de fournir au marché un approvisionnement constant toute l'année est directement attribuable à l'échelle et au degré de complexité de leurs installations d'attente. Bien qu'il existe encore des bassins côtiers dans certaines régions (par exemple dans le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse), l'industrie canadienne a investi massivement dans différents systèmes de conservation terrestres qui offrent des conditions environnementales plus stables, réduisent les risques et facilitent la conservation des animaux pendant de longues périodes au besoin. Cette capacité de stockage est suffisante pour permettre à l'industrie de synchroniser les approvisionnements de manière à maximiser les revenus. De plus, elle facilite énormément le développement des marchés en permettant à l'industrie d'expédier du homard de qualité supérieure partout dans le monde et tout au long de l'année, afin de satisfaire aux spécifications des clients en matière de quantité, de taille et de saison.

4. COMMERCIALISATION

Études de marché et développement

Les industries des deux pays ont accès aux mêmes services d'établissement des prix et d'information commerciale, ainsi qu'aux mêmes données sur les prix et les marchés obtenues auprès des grands distributeurs américains qui gèrent les produits vivants et transformés pour la grande majorité des entreprises. Dans les deux pays, les études de marché sont menées pour des entreprises individuelles seulement. La principale différence entre les deux industries réside dans le fait que l'approvisionnement et la qualité du homard canadien offrent aux expéditeurs canadiens de meilleures possibilités de tirer profit des études de marchés et des initiatives de développement des marchés.

- ❑ La nature et la portée des études varient, allant de la simple collecte d'information en téléphonant au distributeur offrant le prix le plus élevé jusqu'à des analyses approfondies du potentiel commercial (canaux, clients, utilisateurs finaux, niveaux de demande et prix). Les entreprises qui investissent dans les études de marché préfèrent axer leurs

activités sur le marché. Elles investissent dans la qualité du produit et le service à la clientèle, et tentent de différencier leur produit en vue d'obtenir un meilleur prix qui pourra couvrir les coûts des achats plus sélectifs et des investissements dans des installations d'attente qui leur permettent d'offrir leur produit toute l'année. Les entreprises qui se renseignent simplement sur les prix préfèrent axer leurs activités sur l'offre : elles proposent simplement au marché un produit indifférencié et acceptent les prix que le marché peut supporter jusqu'à l'épuisement des stocks.

- On retrouve des circonstances similaires aux États-Unis, bien que les mérites des études de marché y soient moins évidents, étant donné les caractéristiques des pêches américaines et du homard qu'elles produisent. La très grande quantité de produit pêché pendant une saison très courte, combinée avec des capacités de stockage insuffisantes et avec un homard moins robuste à carapace molle, restreint l'industrie à une gamme étroite de choix. Le homard est destiné au marché du homard vivant (la plus grande partie est vendue aux restaurants côtiers pendant la saison touristique ou aux points de vente au détail en tant que produits d'appel) ou aux usines de transformation au Canada. Ainsi, les négociants américains se retrouvent en pratique dans la même position axée sur l'offre que de nombreuses entreprises canadiennes, et proposent leur produit au plus offrant.

Développement du produit

Une grande partie du cachet associé au marché du homard provient du fait qu'il s'agit d'un produit vivant. Ce segment du marché domine sur le plan de la valeur unitaire (et représente environ 50 p. 100 de la valeur totale des exportations canadiennes vers les États-Unis). Le marché est vigoureux et présente des possibilités de croissance, en fonction du développement de nouveaux réseaux de distribution et d'installations d'attente convenables.

Puisque le marché du produit vivant n'accepte aucune variation, c'est le segment du produit transformé qui offre les meilleures possibilités de développement du produit.

Il existe actuellement des initiatives de développement du produit au sein du segment des produits transformés, toutefois, les innovations s'imposent lentement. Avant les années 1970, l'industrie était fondée presque exclusivement sur la production de chair (conditionnement à chaud et à froid). L'introduction du homard congelé en saumure (homard-glaçon) vers la fin des années 1970 a représenté un progrès important. Ce nouveau conditionnement avait été proposé en réponse à la demande croissante pour les conditionnements « en carapace », et sa mise en œuvre avait été facilitée par les progrès réalisés en matière de transports et d'installations d'entreposage de produits congelés. Au cours des années 1980 et 1990, l'industrie a continué à innover, en mettant sur le marché des conditionnements plus spécialisés, entre autres la queue de homard cuite et non cuite congelée (en vue de concurrencer la queue de langouste), la chair de homard congelée, le homard à la broche, les emballages-portions et les emballages sous vide. Sur le marché européen, la croissance du segment des produits congelés est toutefois limitée par des tarifs douaniers d'environ 20 p. 100. L'industrie pourrait clairement bénéficier de l'élimination ou de la réduction de ces tarifs, qui font d'ailleurs l'objet de discussions à l'occasion des négociations de Doha sur la libéralisation du commerce.

La plus importante innovation au cours des dernières années a été la mise au point d'une technique de préparation par pression hydrostatique permettant d'extraire la chair de la carapace sans d'abord cuire le homard. Cette technique nous offre de nombreuses possibilités de nouveaux plats et présentations axés sur la chair de homard crue. À l'heure actuelle, une entreprise a déjà

mis en œuvre cette technologie au Canada, et il semble qu'une entreprise américaine se prépare à l'intégrer à ses activités de transformation.

Détermination des prix

L'industrie canadienne se trouve en excellente position pour obtenir des revenus maximaux sur le marché, surtout parce qu'elle produit un homard de qualité supérieure et qu'elle a investi dans la construction d'installations d'attente, ce qui permet aux entreprises de faire coïncider l'offre avec les périodes de forte demande. En matière de qualité et de capacité de retenue de l'approvisionnement, l'industrie canadienne devance actuellement son homologue américaine.

Activités promotionnelles

Le Atlantic Canada Lobster and Seafood Promotion Group assure la promotion du homard du Canada atlantique à l'échelle internationale. En participant à différentes foires et missions commerciales et en rencontrant les acheteurs, journalistes et chefs, le Groupe de promotion offre aux acheteurs potentiels la possibilité d'apprendre davantage sur l'industrie du homard du Canada atlantique et sur ses différents produits. La participation aux foires et missions commerciales donne de plus au Groupe de promotion l'occasion de se renseigner davantage sur les marchés extérieurs et leurs préférences. Les activités du Atlantic Canada Lobster and Seafood Promotion Group sont coordonnées par l'Association des transformateurs de produits de la mer de l'Île-du-Prince-Édouard au nom du Conseil canadien des pêches, qui assure la gestion du projet.

L'industrie du homard du Maine juge qu'il est important de différencier ses produits et travaille à l'élaboration d'une marque « Produit du Maine » avec l'aide du Maine Lobster Promotion Council. La mention du pays d'origine sur les emballages étant maintenant obligatoire, il sera dorénavant très aisé de distinguer les homards américains des homards canadiens.

Développement des marchés

Les industries des deux pays comptent partiellement sur la promotion générique du produit pour le développement des marchés. En règle générale, les entreprises assurent indépendamment leur propre développement de marchés. Ces initiatives consistent principalement à participer aux foires commerciales (p. ex. celles de Boston et de Bruxelles) et à maintenir des contacts directs avec les clients aux États-Unis, dans l'Union européenne et en Extrême-Orient. Étant donné qu'une grande proportion de la gamme de produits est constituée de denrées, la différenciation des produits joue un rôle essentiel dans les campagnes de développement des marchés. Autrement, la concurrence se résumerait à un seul élément : le prix.

Au niveau de l'industrie (c.-à-d., Canada contre États-Unis), les entreprises canadiennes différencient le homard vivant en faisant la promotion de sa qualité supérieure. La différenciation représente davantage un défi pour les entreprises de l'industrie canadienne, puisqu'un grand pourcentage d'entre elles ont accès au même homard. Le développement des marchés consiste alors à souligner d'autres éléments avantageux, tels que la constance de l'approvisionnement, le système de livraison fiable et le service à la clientèle. Parmi les obstacles majeurs à l'expansion du marché du homard vivant, on notera les difficultés associées au transport aérien et le manque de systèmes de transport et d'installations d'attente appropriés à la destination.

Accès aux marchés

L'accès aux marchés ne constitue pas un problème, en général, pour l'industrie canadienne, comme l'indiquent les données commerciales. Toutefois, à la fin de 2005 et au début de 2006, le service des douanes américain a intensifié ses inspections des camions transportant du homard canadien vers les États-Unis, et a découvert une proportion relativement élevée de homards ne satisfaisant pas aux restrictions américaines en matière de taille minimale. Le message a été très clair pour les autorités canadiennes, puisque les mêmes restrictions sont en vigueur au Canada.

Pour les autres marchés, la question de l'accessibilité dépend avant tout des barrières tarifaires et non tarifaires. Les entreprises qui expédient du homard transformé vers l'Union européenne se voient imposer des tarifs douaniers pouvant atteindre 20 p. 100, ce qui peut nuire énormément à leur compétitivité sur ce marché. L'accès est de plus limité par le recours à des barrières non tarifaires, par exemple le recours à des protocoles d'essai erronés pour empêcher l'entrée d'un produit sur le marché européen. Un transformateur a mentionné que les autorités françaises avaient interdit l'entrée d'une cargaison de homard parce que la chair contenait selon elles un taux anormalement élevé de cadmium, à la suite d'un test effectué sur le foie plutôt que sur la chair (selon la procédure appropriée).

Conditionnement

L'industrie canadienne ne fait face à aucun défi particulier en matière de conditionnement qui pourrait avoir un effet négatif sur sa compétitivité.

5. ENJEUX DE NATURE ADMINISTRATIVE

Ressources humaines

Le secteur de la pêche commence à vivre des problèmes de ressources humaines, bien que ces derniers ne touchent pas encore les flottilles de pêche au homard. Pour d'autres flottilles, le défi consiste à trouver des équipages disposés à accepter des emplois saisonniers, souvent caractérisés par des conditions de travail difficiles. Ce problème ne touche pas encore l'industrie de la pêche au homard parce que dans la plupart des ZPH les activités sont concentrées dans les mois du printemps ou de l'été, lorsque la main-d'œuvre est facile à trouver et que les conditions sont favorables. Dans le Sud-Ouest de la Nouvelle-Écosse, où la saison de pêche dure tout l'hiver et jusqu'au début du printemps (pendant six mois), la pêche est une activité suffisamment rentable pour garantir la disponibilité des équipages.

Les transformateurs de homard confirment qu'ils éprouvent des difficultés à trouver suffisamment de personnel pour leurs usines. Le travail est saisonnier et irrégulier (avec une forte demande en mai et en juin et une demande virtuellement nulle jusqu'en août-septembre), et dans de nombreuses régions le nombre de semaines d'activité n'est pas suffisant pour assurer aux travailleurs l'admissibilité à l'assurance-emploi (les critères d'admissibilité sont moins stricts pour les pêcheurs). De plus, les niveaux de compétence sont maintenant plus élevés dans les usines, avec la nécessité de satisfaire aux normes PGQ. Certaines usines affirment éprouver des difficultés à trouver des employés possédant les compétences nécessaires. Les pénuries de

main-d'œuvre ne sont pas un problème particulier à l'industrie de la pêche; elles touchent plusieurs autres secteurs, alors que l'exode des régions rurales et côtières continue.

Frais généraux

L'industrie canadienne s'est adaptée de différentes façons aux variations saisonnières de l'offre et de la demande. Dans le cas du homard vivant, ces variations se traduisent par deux sommets, l'un en décembre et janvier, et l'autre d'avril à juin. Les expéditeurs ont investi massivement dans la construction d'installations d'attente, pour s'assurer d'être en mesure de faire coïncider l'offre et les périodes de forte demande. Cette stratégie permet d'éviter les engorgements, facilite le développement de nouveaux marchés et contribue à la stabilité des prix. Bien que l'achat du homard au moment où il est abondant a tendance à immobiliser le capital d'exploitation, le recours à des installations d'attente accroît la souplesse opérationnelle des entreprises en leur permettant de mettre leurs stocks en vente lorsque le prix est le plus avantageux.

La capacité de stockage considérable dans le Canada atlantique peut toutefois constituer une arme à deux tranchants. D'une part, elle permet une plus grande souplesse opérationnelle; d'autre part, elle incite les expéditeurs à adopter des stratégies d'approvisionnement plus agressives, puisqu'ils savent qu'ils seront en mesure d'attendre des prix plus élevés. Cette situation se traduit par des prix plus élevés au débarquement et par la prise de risques plus grands par les expéditeurs, qui tentent de prévoir les périodes pendant lesquelles les prix seront les plus élevés, en ce qui concerne la demande.

Les entreprises actives sur le marché du homard transformé tirent parti des variations saisonnières de l'offre en achetant la matière première lorsque les prix sont à leur plus bas. Malgré une forte pointe de l'offre entre avril et juin dans le Golfe, les transformateurs enchérissent agressivement sur la matière première, avec pour résultat une hausse de prix à des niveaux qui laissent fort peu de place aux marges nettes. Ils favorisent la même approche pour l'achat de matière première dans le Maine, ce qui se traduit par des prix plus élevés qu'ils ne l'auraient été normalement au moment de la pointe saisonnière. Ainsi, les quelques transformateurs américains de l'industrie doivent accepter les mêmes coûts d'intrants que leurs homologues canadiens, ce qui restreint la possibilité de casser les prix sans subir de pertes.

Capital investi

Les comportements d'achat dans les segments du homard vivant et du homard transformé au Canada donnent à penser que les deux segments souffrent d'une capacité excessive. La majorité des entreprises dépendent toujours de l'approvisionnement, faisant monter le prix de la matière première afin de maximiser l'utilisation du capital et de prolonger la saison le plus longtemps possible. Si elles ne parviennent pas à commercialiser leur produit efficacement (au moyen de programmes bien élaborés mis en œuvre auprès des clients de longue date), elles courent le risque de vivre des situations d'offre excédentaire et de « vente à tout prix » dans un marché en déclin.

Il est permis de penser que la surcapitalisation et la concurrence acharnée pour la matière première constituent les principaux points faibles au sein de l'industrie du homard (et aussi d'autres mollusques et crustacés). Cette situation résulte d'une absence de discipline financière, à cause de laquelle on a vu des gouvernements soutenir des entreprises en difficulté afin de préserver des emplois au sein des petites collectivités. Bien que l'intention soit louable, au cas par cas, de telles décisions prises dans leur ensemble tendent à compromettre la stabilité à long terme de l'industrie en raison de leur effet sur les prix. On peut trouver des exemples dans toutes les provinces de

l'Atlantique. Le décret de moratoires sur la construction de nouvelles usines dans certaines provinces, ainsi que la promesse par certains gouvernements provinciaux de ne pas offrir de soutien financier, pourraient contribuer au rétablissement de l'équilibre.

Bien entendu, les tentatives déployées par le gouvernement pour soutenir les collectivités rurales ne sont pas un phénomène propre au Canada. On notera par exemple qu'au moins une des usines de transformation du homard installées dans le Maine à la fin des années 1990 a obtenu une subvention de 400 000 dollars américains de sources gouvernementales. Notre observation ne vise pas à condamner une politique mise en place pour soutenir des initiatives communautaires, mais plutôt à souligner les conséquences potentielles de telles initiatives pour l'industrie. Lorsqu'elles ne sont pas obligées de rechercher un financement privé pour leur capital et leur capital d'exploitation, les entreprises disposent en fait d'une plus grande latitude financière pour faire monter les prix de la matière première, ce qui se traduira par un environnement concurrentiel beaucoup plus difficile pour l'ensemble de l'industrie.

V

DERNIÈRES OBSERVATIONS

1. FAITS SAILLANTS DE L'INDUSTRIE

Le homard d'Amérique représente une industrie de 1,5 milliard de dollars en Amérique du Nord (tous les chiffres sont exprimés en dollars canadiens à moins d'indication contraire) et constitue l'une des plus importantes ressources du secteur des Pêches de l'Atlantique au Canada et aux États-Unis.

Canada

- ❑ Les débarquements ont varié de 40 000 à 50 000 tonnes par an entre 1990 et 2004. La valeur au débarquement s'élève à environ 550 millions de dollars actuellement, après avoir atteint un sommet de 650 millions de dollars en 2003. La diminution de la valeur est attribuable à la fois à la revalorisation du dollar canadien et à la chute du volume des débarquements.
- ❑ Un peu plus de 9 700 navires sont autorisés à pêcher le homard, garantissant un emploi et un revenu à quelque 25 000 patrons de pêche et membres d'équipage.
- ❑ Le Canada a exporté 989,3 millions de dollars de homard en 2005, ce qui représente un léger fléchissement en comparaison de la valeur d'exportation d'un peu plus de 1 milliard de dollars pour 2002 et 2003. Environ 80 p. 100 des exportations sont destinées au marché américain, la moitié sous la forme d'animaux vivants et l'autre sous la forme de différents produits congelés.
- ❑ L'industrie de la pêche au homard est fortement réglementée. Le nombre de permis est limité, et la pêche est assujettie à des saisons spécifiques et comporte différentes restrictions en matière de navires et d'engins de pêche. Le respect d'une taille de carapace minimale établie par la loi constitue la principale mesure de conservation de la ressource. Cette taille varie d'une zone de pêche à l'autre, mais correspond dans la plupart des zones à celle reconnue par l'industrie américaine de la pêche au homard (soit 82,5 mm). Le nombre de prises n'est assujetti à aucune restriction, du moment que la taille du homard pêché est égale ou supérieure à la taille minimale établie par la loi.
- ❑ L'industrie soutient plusieurs centaines d'acheteurs et d'expéditeurs de homard vivant. Il existe une cinquantaine d'usines de transformation, principalement dans le Sud du Golfe du Saint-Laurent, qui produisent différents produits transformés. Tous les acheteurs, expéditeurs et transformateurs doivent détenir un permis délivré par les autorités provinciales. Il n'existe pas de restriction à l'entrée sur le marché pour les acheteurs et les expéditeurs, toutefois ils doivent satisfaire à certains critères en matière d'investissements dans la plupart des provinces. Les usines de transformation qui exportent leurs produits doivent détenir un permis du gouvernement fédéral et satisfaire à des normes spécifiques. Les usines de transformation et les installations de production sont assujetties à des inspections périodiques menées par l'ACIA.
- ❑ Les entreprises canadiennes importent chaque année de 50 à 70 p. 100 des prises américaines. La majorité du homard ainsi importé est destinée aux usines de transformation du Golfe du Saint-Laurent, qui peuvent ainsi accroître leurs stocks de

matière première sans se fier uniquement aux pêcheries locales. Le homard transformé dans ces usines représente une part importante des exportations de produit transformé vers les États-Unis.

États-Unis

- ❑ Les débarquements ont varié de 30 000 à 40 000 tonnes par an entre 1990 et 2004. La valeur au débarquement s'élève à environ 475 millions de dollars actuellement, après avoir atteint un sommet de 500 millions de dollars en 1999. Cette variation de la valeur est principalement attribuable à la variabilité des volumes de débarquement.
- ❑ L'industrie de la pêche au homard est davantage réglementée qu'elle ne l'était par le passé. Le respect d'une longueur de carapace minimale établie par la loi (82,5 mm à l'heure actuelle) constitue la principale mesure de conservation de la ressource, avec les restrictions en matière d'engins de pêche et d'entrée sur le marché. Cette industrie est en activité pendant toute l'année, bien que les débarquements soient concentrés pendant la période d'août à novembre, alors que le nombre de prises est à son plus fort. Il n'existe aucune restriction quant à la taille des navires de pêche, toutefois ils sont en général comparables à ceux utilisés au Canada.
- ❑ Un peu plus de 7 500 navires sont autorisés à pêcher le homard, garantissant un emploi et un revenu à quelque 15 000 patrons de pêche et membres d'équipage.
- ❑ L'industrie soutient plusieurs centaines de négociants en homard et quelques usines de transformation. Tous les acheteurs, expéditeurs et transformateurs doivent détenir un permis délivré par les autorités de l'État. L'entrée sur le marché n'est soumise à aucune restriction. Les usines de transformation qui exportent leurs produits doivent détenir un permis du gouvernement fédéral et satisfaire à des normes fédérales spécifiques. Les usines de transformation et les installations de production sont assujetties à des inspections périodiques menées par le NMFS.

2. RÉGLEMENTATION ET CONCURRENCE

La principale conclusion ressortant de l'analyse de référence est que les industries canadienne et américaine sont en pratique sur un pied d'égalité à chaque étape de la chaîne de valeur. Elles sont étroitement intégrées l'une à l'autre en raison de l'importance des échanges commerciaux de matière première (des États-Unis vers le Canada) et de produits finaux (du Canada vers les États-Unis).

Les deux industries sont réglementées, toutefois l'influence de l'environnement de réglementation diminue rapidement alors que le homard progresse le long de la chaîne de valeur. La réglementation exerce sa plus forte influence à l'étape de la pêche; son influence est moindre à l'étape de la transformation et pratiquement absente à celle de la mise en marché. Dans cette situation, on peut conclure que s'il existait des possibilités de correction d'un déséquilibre sur le plan de la réglementation, elles seraient plus susceptibles de s'appliquer à l'étape de la pêche qu'à une étape ultérieure de la chaîne de valeur.

- ❑ **Taille minimale établie par la loi :** La taille minimale des homards vivants est identique au Canada et aux États-Unis. Il s'agit de la mesure de conservation la plus importante.

Aux États-Unis, certains intervenants proposent maintenant d'augmenter la taille minimale afin d'améliorer la viabilité à long terme de la ressource.

Si les États-Unis décidaient d'augmenter la taille minimale des homards vivants au-dessus de la limite actuelle de 82,5 mm, le Canada devrait adopter une taille au moins égale afin d'assurer l'accès au marché américain du homard vivant. Bien entendu, le Canada pourrait décider d'adopter une taille minimale supérieure en vue de satisfaire à des objectifs plus rigoureux en matière de conservation.

- **Saisons :** Le Canada tire différents avantages de son approche quant aux saisons de pêche. Dans la plupart des zones, la pêche est uniquement permise au cours des mois pendant lesquels la qualité du homard est la plus élevée. En conséquence, la majorité des prises conviennent au marché du homard vivant aux États-Unis et à d'autres marchés à valeur élevée (à condition, bien entendu, de satisfaire aux exigences en matière de taille minimale). La croissance constante du nombre de prises au Canada et l'impossibilité pour les marchés d'absorber les volumes saisonniers sans exercer une pression à la baisse sur les prix ont incité les expéditeurs du Canada atlantique à investir dans la construction de différents types d'installations d'attente, qui leur permettent d'éviter les engorgements et de tirer partie des périodes de forte demande en dehors de la saison du homard.

Au contraire, l'effort de pêche et le nombre de prises aux États-Unis sont les plus importants au cours de la période suivant immédiatement la mue, au cours de laquelle la qualité du homard est à son plus bas. La moitié environ des homards pêchés sont destinés au segment de qualité inférieure du marché du homard vivant, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix pour les pêcheurs mais offre des possibilités d'achat supplémentaires aux usines de transformation du Golfe du Saint-Laurent qui désirent prolonger leur saison d'activité.

L'approche canadienne actuelle en matière de saisons de pêche semble fort bien convenir à la fois aux besoins en matière de conservation et aux besoins du marché. Il semble qu'aucun avantage supplémentaire ne pourrait être obtenu par une modification des saisons de pêche, tout particulièrement lorsque l'on sait que l'industrie canadienne est en mesure de faire coïncider l'offre et les périodes de forte demande en utilisant ses installations d'attente.

- **Structure de coûts de l'industrie :** Les structures de coûts des secteurs de la pêche dans les deux pays sont en général similaires. Les flottilles de pêche se composent de navires de mêmes tailles (la plupart font moins de 45 pi) qui fonctionnent pour la plupart à quelques heures seulement de leur port d'attache et sont équipés de façon plus ou moins identique.

Au Canada, les restrictions en matière de navires peuvent s'expliquer par la volonté de restreindre l'effort de pêche tout en proposant des règles du jeu équitables pour tous les intervenants du secteur de la pêche au homard (les restrictions en matière de nombre de casiers vont également dans ce sens). Il ne semble pas utile de remettre en cause les restrictions actuelles, tout particulièrement lorsque l'on sait que l'approche des États-Unis, moins stricte, ne semble conférer aucun avantage concurrentiel aux pêcheurs américains.

- **Surcapitalisation et concurrence par les prix destructrice :** Les flottilles canadienne et américaine respectent toutes deux les principes du propriétaire exploitant. Bien que la

règle ne soit pas toujours respectée au Canada, le degré de non-conformité est suffisamment faible pour ne pas nuire à la capacité des titulaires de permis d'obtenir le meilleur prix possible pour leurs prises. Les mêmes conditions s'appliquent aux pêches américaines, et avec les stratégies d'achat de matière première particulièrement énergiques employées par les transformateurs canadiens aux États-Unis, les transformateurs des deux pays doivent absorber des coûts d'intrants similaires.

Le prix au débarquement payé par les expéditeurs et les transformateurs (après la commission à l'acheteur) représente de 80 à 85 p. 100 du coût des produits vendus. Ainsi, l'ensemble des autres facteurs (tels que droits, frais de main-d'œuvre et autres coûts d'exploitation) contribuent à au plus 15 à 20 p. 100 du coût final. La forte demande pour la matière première explique les prix au débarquement relativement élevés. De plus, le taux de concurrence élevé s'explique en partie par le caractère indépendant des activités des flottilles et des expéditeurs et transformateurs, et aussi en partie par la capacité excessive vécue actuellement par les secteurs de l'expédition et de la transformation. Le risque toujours présent est de payer trop cher pour la matière première, puis d'avoir à vendre moins cher que la concurrence pour réaliser des ventes.

Le secteur de la transformation préférerait un accès direct à la matière première grâce à l'élimination de la politique de séparation des flottilles. Le secteur des pêcheries préférerait maintenir le statu quo (et même le renforcer). L'élimination de la politique de séparation des flottilles se traduirait par un meilleur contrôle exercé sur l'approvisionnement en matière première et par la réduction de la pression à la hausse exercée sur les prix au débarquement, ce qui aurait pour effet de réduire la part du coût des produits vendus attribuable à la matière première et d'accroître les marges des expéditeurs et transformateurs. On peut toutefois se demander si cette solution contribuerait réellement à la compétitivité de l'industrie dans son ensemble sur les marchés internationaux. En l'absence de toute stratégie de vente coordonnée, les marges plus élevées pourraient bien simplement permettre aux expéditeurs et transformateurs de se livrer à une guerre des prix encore plus féroce.

Le comportement des acheteurs est symptomatique d'un problème plus fondamental, plutôt qu'un problème en lui-même. En fait, il invite à penser que les segments du homard vivant et de la transformation souffrent tous deux d'une capacité excessive. La plupart des entreprises de ce secteur demeurent toujours axées sur l'offre : elles surenchérisent sur le prix de la matière première en vue de maximiser l'utilisation de leur capital et de prolonger la saison aussi longtemps que possible.

Il est permis de penser que la surcapitalisation et la concurrence acharnée pour la matière première constituent les principaux points faibles au sein de l'industrie du homard (de même que d'autres mollusques et crustacés). Cette situation résulte d'une absence de discipline financière, à cause de laquelle on a vu des gouvernements soutenir des entreprises en difficulté afin de préserver des emplois au sein des petites collectivités. Bien que l'intention soit louable, au cas par cas, de telles décisions prises dans leur ensemble tendent à compromettre la stabilité à long terme de l'industrie en raison de leur effet sur les prix. On peut trouver des exemples dans toutes les provinces de l'Atlantique. Le décret de moratoires sur la construction de nouvelles usines dans certaines provinces, ainsi que la promesse par certains gouvernements provinciaux de ne pas offrir de soutien financier, pourraient contribuer au rétablissement de l'équilibre.

Les gouvernements provinciaux et les agences de développement fédérales doivent évaluer avec soin les conséquences, à l'échelle de l'industrie, de tout programme ou politique qui aurait pour effet d'ébranler la discipline financière qui détermine normalement la capacité de production au sein des segments de l'expédition et de la transformation de l'industrie du homard. L'objectif numéro un doit être l'établissement d'un cadre stratégique favorisant un équilibre concurrentiel à long terme entre le secteur de la pêche et celui de la transformation.

- **Salubrité des produits :** Pour l'essentiel, les expéditeurs et les transformateurs des deux pays sont assujettis à des normes identiques en matière de salubrité des aliments (HACCP ou PGQ). Toutes les installations doivent détenir un permis du gouvernement fédéral et sont assujetties à des inspections périodiques par un organisme fédéral (ACIA au Canada et FDA ou NMFS aux États-Unis). Au Canada, certains membres de l'industrie s'inquiètent du fait que les usines de transformation canadiennes, bien que théoriquement conformes aux normes PGQ ou HACCP, ne sont pas en fait en mesure de respecter ces normes de manière continue. On fait état de vérifications et inspections irrégulières et de qualité inégale pour expliquer le non-respect des normes. On s'inquiète également des conséquences pour l'ensemble de l'industrie si un produit en provenance d'une usine non conforme venait à causer un problème de santé dans un marché d'exportation.

L'ACIA doit s'assurer, au moyen de vérifications sur place des processus de production et d'inspection des produits, que toutes les usines assujetties à la réglementation fédérale satisfont bien aux normes PGQ établies ou les dépassent.