

Profil de l'industrie de la crevette au Canada atlantique

**Rapport présenté au :
Conseil des ministres des pêches et
de l'aquaculture de l'Atlantique (CMPAA) –
Groupe de travail sur la crevette nordique**

**Par :
Gardner Pinfold Consulting Economists Ltd.**

Le présent rapport est le travail d'un consultant indépendant et est présenté au CMPAA aux fins d'examen. Les conclusions et les options contenues dans le rapport ne reflètent pas nécessairement le point de vue du CMPAA ni de ses membres.

Novembre 2006

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>	
I	À propos du présent rapport	1
	1. Contexte	1
	2. Enjeux	1
	3. Objectifs visés	2
	4. Contenu du rapport	3
II	État de la ressource et des stocks	4
	1. Habitat et cycle biologique de la crevette nordique	4
	2. Essor et gestion des pêches	5
	3. État des stocks	7
III	Le marché de la crevette	9
	1. Aperçu	9
	2. Approvisionnement à l'échelle mondiale	9
	3. Demande à l'échelle mondiale	11
	4. Principaux enjeux	15
IV	Le secteur de la capture	17
	1. Aperçu	17
	2. La pêche de la crevette	20
	3. Enjeux	31
V	Transformation et commercialisation	33
	1. Aperçu	33
	2. Profil du secteur	34
	3. Environnement concurrentiel	40
	4. Enjeux	46
VI	Enjeux, stratégies et options	48
	1. Aperçu	48
	2. Marchés et commercialisation	49
	3. Structure et viabilité de l'industrie	51
	4. Environnement des politiques	55
	Bibliographie	61



A PROPOS DU PRESENT RAPPORT

1. Contexte

L'industrie de la crevette dans l'Est et le Nord du Canada est confrontée à de nombreux défis de taille à mesure que nous progressons vers 2007, malgré plusieurs années d'abondance et d'accroissement de la ressource et l'augmentation du total autorisé des captures (TAC) et des débarquements.

Ainsi, le TAC a doublé depuis la fin des années 1990, passant de 80 000 à 160 000 tonnes. Cette croissance, pour l'essentiel, a été remarquée dans les stocks au large de la côte de Terre-Neuve-et-Labrador, où les secteurs de la pêche côtière et hauturière se partagent un TAC d'environ 120 000 tonnes. Le secteur des crevettes cuites et décortiquées – soit les usines approvisionnées en matière première par la flottille côtière – a connu une expansion rapide après 1997 en réaction à la situation de la ressource et à l'accroissement de l'allocation pour la pêche côtière. Le secteur de la pêche hauturière a également tiré profit de cette hausse du TAC, bien que sa capacité soit demeurée relativement stable (17 titulaires de permis et 13 bateaux de pêche).

Les stocks de crevette du golfe du Saint-Laurent soutiennent les secteurs de la pêche et de la transformation depuis le milieu des années 1970, grâce à la présence de flottilles et d'usines au Québec, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador. Les capacités de capture et de transformation sont demeurées relativement stables au cours des dernières années, l'accroissement du TAC permettant des débarquements moyens et une production qui va croissant. L'accès temporaire aux pêcheries a été permis à la condition que le TAC atteigne des seuils précis (on a constaté un partage chaque année depuis que des allocations temporaires sont allouées).

Les stocks du plateau Scotian approvisionnent de 20 à 25 bateaux de pêche, mais les débarquements de crevettes sont trop faibles et variables pour soutenir l'industrie de la transformation. La production est donc vendue à des usines du Nouveau-Brunswick.

Les défis auxquels l'industrie se trouve confrontée se rapportent en partie aux marchés – le prix de la crevette a connu une baisse constante pendant presque toute la dernière décennie, du fait que l'approvisionnement total s'est accru à un rythme plus rapide que la demande – et en partie à la structure et à la capacité de l'industrie. Ces deux facteurs, dans une mesure plus ou moins grande, ont une incidence sur la viabilité de la flottille et des usines de transformation présentes dans la région.

2. Enjeux

La question du prix est commune à tous les intervenants de l'industrie; les transformateurs reçoivent moins pour leur produit, les pêcheurs sont payés moins cher pour leurs débarquements, et les patrons de pêche et leur équipage touchent un revenu moindre. Tandis que la valeur marchande affichait une baisse de 40 à 50 %, les coûts de capture et de transformation se retrouvaient à la hausse.

La question structurelle a également une incidence sur l'industrie de toute la région. Sur la côte nord-est de Terre-Neuve-et-Labrador, les pêches sont surtout saisonnières en raison des caractéristiques du secteur de la capture, ce qui a des répercussions sur la capacité des usines et leur fonctionnement, contribue à l'élévation des coûts et à une souplesse limitée. En revanche, dans le golfe du Saint-Laurent, la pêche se déroule sur plusieurs mois et, bien que cet état de choses offre aux transformateurs du Québec et du Nouveau-Brunswick des conditions d'approvisionnement en matière première plus favorables, le taux d'utilisation de la capacité moyenne est peu élevé. Or, un taux d'utilisation de la capacité peu élevé conjugué à une baisse des prix font en sorte que l'industrie se trouve dans une position financière délicate.

En résumé, les principaux enjeux qui touchent l'industrie sont les suivants :

- ❑ Prix : en quoi il influe sur la viabilité de l'industrie
- ❑ Capacité de capture : en quoi elle influence le taux de débarquement
- ❑ Conception des bateaux de pêche : dans quelle mesure elle intervient dans le moment choisi pour la capture, la qualité de la matière première et les coûts connexes
- ❑ Caractère saisonnier : en quoi ce facteur influence la capacité des usines, leur fonctionnement et les coûts qui s'y rattachent
- ❑ Main-d'œuvre : à quel degré la flottille et les usines de transformation sont touchées par la baisse des prix et des revenus
- ❑ Marchés : le besoin de diversification et de collaboration
- ❑ Politique : en quoi la politique doit changer pour faire en sorte que l'industrie soit davantage sensible aux fluctuations du marché

3. Objectifs visés

Le Conseil des ministres des pêches et de l'aquaculture de l'Atlantique (CMPAA) a mis sur pied un groupe de travail sur la crevette pour aborder les points propres au secteur. Ses principaux objectifs sont de faire un survol intégré de l'industrie de la crevette et, si on le lui demande, de déterminer des démarches et des mécanismes que l'on pourrait éventuellement envisager pour élaborer des politiques qui traiteront des problématiques et des défis que doit relever l'industrie.

Le présent rapport vise à répondre à la première de ces exigences, notamment d'offrir au CMPAA un profil à jour de l'industrie de la crevette pour la période allant de 1995 à 2005. Les objectifs précis sont d'offrir un aperçu de chacune des composantes de l'industrie sous un point de vue régional ou provincial, selon le cas. Le secteur des crevettes cuites et décortiquées est le point de mire de ce rapport et la description et l'analyse se concentrent sur la pêche côtière et les usines de transformation qui en dépendent.

Cela ne veut toutefois pas dire que d'autres composantes de l'industrie, comme le secteur de la pêche hauturière, ne sont pas confrontées à des défis semblables. À vrai dire, les défis sont les mêmes : la diminution des prix, la réduction des revenus et l'augmentation des frais d'exploitation se traduisent par un rendement financier à la baisse. Le présent rapport abordera ces points, sans toutefois les explorer en détail ni décrire leurs répercussions sur les secteurs qui dépendent directement de l'industrie.

4. Contenu du rapport

Pour donner suite à cette introduction, le chapitre II brossera un aperçu de la situation de la ressource et permettra d'examiner l'état des stocks de crevette, dont l'effort de pêche, les taux d'exploitation, le recrutement (soit l'ensemble des individus qui entrent dans la phase exploitable) et la biomasse. Le chapitre III portera sur les marchés et fournira des détails sur l'offre et la demande à l'échelle mondiale de crevettes et de produits substitués tout en examinant de plus près la structure du marché aux États-Unis et au Royaume-Uni. Le chapitre IV renferme un profil du secteur de la capture, dont des profils des flottilles de pêche et des données sur les pêcheries par province, et fait état des principaux enjeux et défis. Le chapitre V fait l'examen du secteur de la transformation; on y traite de la façon dont l'industrie est structurée, de l'approvisionnement en matière première, de la production et de l'emploi, ainsi que des principaux enjeux et défis. Finalement, le chapitre VI ferme la boucle et présente une évaluation globale des questions propres à l'industrie, ainsi que des enjeux et des options possibles.

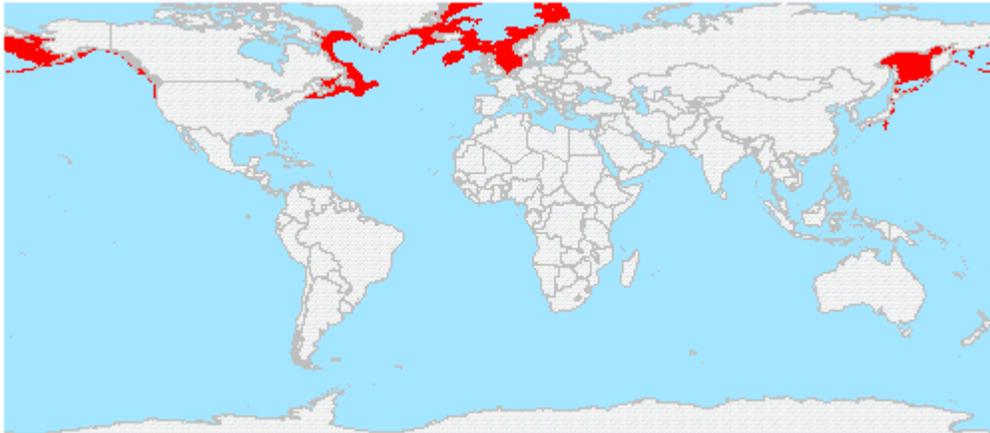
//

ÉTAT DE LA RESSOURCE ET DES STOCKS

1. HABITAT ET CYCLE BIOLOGIQUE DE LA CREVETTE NORDIQUE

La crevette nordique ou crevette rose (*Pandalus borealis*) se retrouve dans des secteurs où le plancher océanique est mou et vaseux et où les températures au fond se situent entre 1⁰C et 6⁰C. Dans l'Atlantique du Nord-Ouest, cette crevette d'eaux froides vit dans une zone aussi méridionale que le golfe du Maine (voir la figure 2.1) et s'étend vers le nord du golfe du Saint-Laurent jusqu'au détroit de Davis. Elle est également pêchée dans les eaux de l'Islande, de la Norvège et des îles Féroé dans l'Atlantique du Nord-Est, et dans les eaux du Pacifique qui bordent la Russie, les États-Unis et le Canada. Le gros de la production (70 %) provient des eaux situées au large de l'Est du Canada et du Groenland.

Figure 2.1 : Distribution mondiale de la crevette nordique



Source : Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)

Le rapport consultatif scientifique portant sur les stocks canadiens fournit une bonne description des caractéristiques et du cycle de vie de la crevette nordique. Les crevettes vivent en moyenne de cinq à huit ans, selon les conditions. Au cours des trois ou quatre mois que dure leur stade larvaire, elles se nourrissent près de la surface; elles se déplacent ensuite vers le fond et amorcent leur stade adulte.

Les crevettes atteignent la maturité à l'âge de deux ans environ; elles deviennent d'abord mâles et, à l'âge de quatre ans, passent à l'état de femelles. Elles produisent des œufs à la fin de l'automne et les transportent tout l'hiver et au printemps, jusqu'à leur éclosion. La crevette se retrouve à des profondeurs de 150 à 600 mètres. Elle fait partie de l'alimentation d'espèces comme la morue, le flétan du Groenland, la raie, le crabe des neiges et le phoque du Groenland.

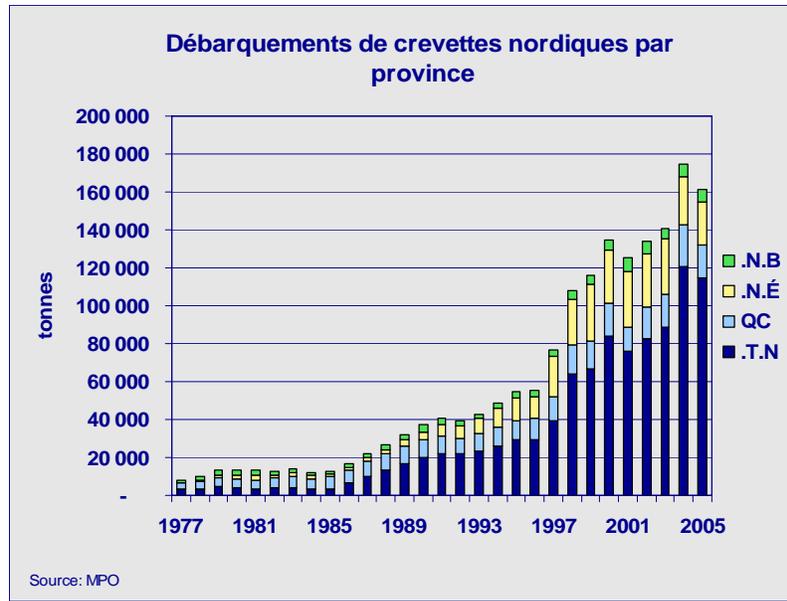
2. **ESSOR ET GESTION DES PÊCHES**

La pêche de la crevette au Canada atlantique a débuté au milieu des années 1960, au nord du golfe du Saint-Laurent et à l'ouest du plateau Scotian. Au milieu des années 1970, l'industrie s'est développée au nord-est de Terre-Neuve-et-Labrador et dans le secteur est du plateau Scotian (voir la figure 2.2).

- Après avoir connu une hausse substantielle de l'abondance de la ressource et l'expansion de sa répartition géographique au cours des années 1990, la pêche de la crevette au large des côtes de Terre-Neuve-et-Labrador sustente aujourd'hui une industrie d'envergure qui comprend la capture de la crevette et sa transformation. Le TAC fixé pour l'année 2006 est de 150 000 tonnes, ce qui représente une augmentation notable comparativement à 22 500 tonnes en 1994. Des allocations distinctes sont faites aux flottilles côtières et hauturières, et environ 325 entreprises de pêche côtière de la crevette approvisionnaient activement en 2005 13 usines de transformation produisant principalement des crevettes cuites et décortiquées. La flottille hauturière est composée de 12 ou 13 chalutiers-usines qui produisent des crevettes crues et des crevettes cuites non décortiquées prêtes à l'exportation.
- Le stock de crevettes dans le golfe s'est également accru au cours des ans; il permet aujourd'hui une capture importante et approvisionne des usines de transformation côtières. Le TAC établi pour 2006 est de 36 180 tonnes, une augmentation notable comparativement à environ 16 000 tonnes en 1994. Une flottille de 112 bateaux prend part à ce type de pêche, et comprend des participants du Québec (45), du Nouveau-Brunswick (21) et de la côte ouest de Terre-Neuve-et-Labrador (46). Les débarquements fournissent en matière première les usines régionales productrices de crevettes cuites et décortiquées.
- Les bancs de crevettes du plateau Scotian sont situés aux limites sud de l'aire de répartition de l'espèce et ne se sont pas développés au même rythme que ceux des secteurs situés plus au nord. Le stock de crevettes du secteur ouest du plateau Scotian s'est effondré en 1977 et ne s'en est pas remis depuis. Les concentrations situées à l'est ont fait l'objet de pêcheries de relativement peu d'envergure (moins de 500 tonnes) jusqu'au début des années 1990 en raison de problèmes attribuables à des prises accidentelles et à une situation économique difficile, le TAC ayant varié de 3 000 à 5 500 tonnes au cours des quelques dernières années. Prennent part à la pêche 28 bateaux de la Nouvelle-Écosse et sept autres situés au Nouveau-Brunswick. Des activités de peu d'envergure de pêche à la trappe se déroulent également dans la baie Chédabouctou.

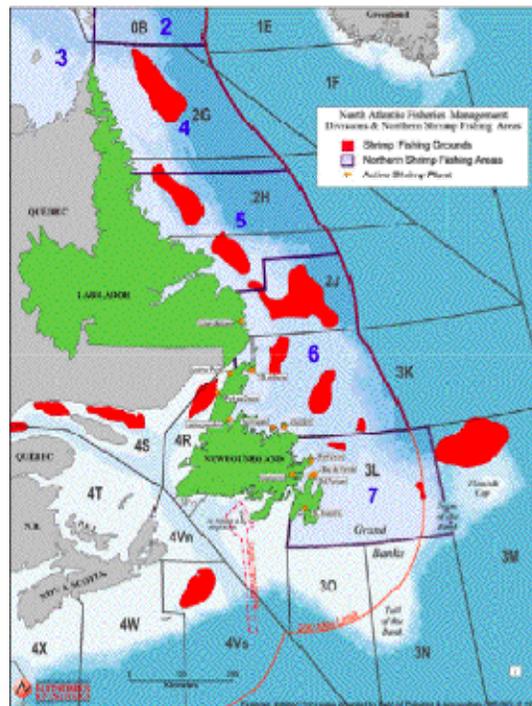
Toutes les entreprises de pêche de la crevette dans l'est du Canada sont assujetties à un éventail de mesures de gestion visant à promouvoir la durabilité de la ressource et à tenir compte d'éventuelles prises accidentelles de l'espèce. Les règlements comprennent un maillage de filet d'un minimum de 40 mm, l'utilisation obligatoire d'une grille de triage pour minimiser les prises accidentelles d'espèces non voulues, des règles pour le rejet des prises, la vérification à quai obligatoire des débarquements et des niveaux précis de présence d'observateurs.

Figure 2.2 : Les débarquements ont connu une hausse croissante vers la fin des années 1980 et au milieu des années 1990, puis une augmentation brusque vers la fin des années 1990 en raison de la croissance du stock et de son abondance au large des côtes de Terre-Neuve-et-Labrador. Les débarquements en Nouvelle-Écosse sont le reflet de la participation à la pêche dans le secteur nord, tandis que les débarquements au Nouveau-Brunswick et au Québec font état de la croissance des stocks de crevettes du golfe du Saint-Laurent. Dans l'ensemble, les débarquements ont presque quadruplé en une décennie, passant d'environ 45 000 à 175 000 tonnes.



Toutes les pêches sont gérées en fonction du contrôle des résultats sous la forme de TAC, assorti soit de quotas individuels (QI) ou de quotas individuels transférables (QIT) pour le secteur côtier et d'une allocation aux entreprises pour le secteur de la pêche hauturière. La délivrance de permis de pêche à accès limité est également offerte, bien qu'il y ait une certaine expansion à ce titre. Des permis temporaires pour la Scotia Fundy ont été convertis en permis d'exploitation en 2005.

Figure 2.3 : Principaux lieux de pêche de la crevette au Canada atlantique



Source : Examen de l'industrie de la crevette cuite et décortiquée, rapport du groupe d'experts sur la pêche côtière de la crevette, Terre-Neuve-et-Labrador, 2002

3. ÉTAT DES STOCKS

Fondement des estimations

Le TAC est établi par les gestionnaires des pêches suivant des avis scientifiques portant sur l'état de la ressource dans les divers secteurs de la pêche de la crevette. Les scientifiques du ministère des Pêches et des Océans (MPO) préparent chaque année des rapports consultatifs sur l'état des stocks de crevettes et tiennent compte des données qui dépendent ou non des pêches. Les données qui se rapportent aux pêches permettent de capter de l'information sur le déroulement des activités de pêche, dont les prises et les efforts de pêche, fournie par les exploitants pêcheurs, les données sur l'échantillonnage des prises des observateurs et l'information obtenue au moyen de programmes de vérification à quai. Les données qui ne se rapportent pas aux pêches portent sur le résultat d'études scientifiques relatives à la pêche au chalut ou à la trappe menées par des scientifiques.

Grâce à ces sources de données, les scientifiques produisent des estimations annuelles qui se veulent des indicateurs clés de la santé de la population de crevettes, y compris les efforts de pêche, les captures par unité d'effort (CPUE), les indices d'abondance des stocks comme la biomasse chalutable, l'abondance de crevettes mâles et femelles, la taille des femelles et les tendances relatives au recrutement (abondance de prérecrues).

La certitude avec laquelle l'abondance des stocks et leur variation peut être évaluée dépend de la qualité des données sous-jacentes et de la portée de l'écart attribuable à des changements non prévus de l'écosystème et de l'environnement. Ainsi, lorsque des données découlant de sondages sont inadéquates (comme pour les secteurs de pêche à la crevette [SPC] 2 et 4), l'estimation de l'indice de la biomasse doit être interprétée avec prudence. Il demeure aussi que les scientifiques ne peuvent déterminer avec certitude les effets que peut avoir la différence de densité des stocks sur leur croissance.

Au vu de ces contraintes, les rapports consultatifs sur l'état des stocks offrent suffisamment de données pour évaluer ce qu'il adviendra des pêches à l'intérieur d'un an ou deux tout au plus. L'indice de la biomasse est le fondement sur lequel s'appuie le TAC, les données relatives au recrutement influençant les décisions prises en ce sens en permettant d'avoir un aperçu de la manière dont la biomasse peut évoluer.

Rapports consultatifs sur l'état des stocks

En règle générale, les perspectives que laissent entrevoir les rapports consultatifs sur l'état des stocks demeurent positives. Les données sur l'abondance de la ressource et la biomasse, ainsi que la distribution et le recrutement, sont d'une importance cruciale pour les gestionnaires des pêches et l'industrie de la transformation.

- **Terre-Neuve-et-Labrador** : l'abondance de la ressource et la biomasse ont atteint des niveaux inégalés au cours des dernières années. Il y a de quoi être optimiste, en raison de la grande abondance de la ressource, du niveau élevé de recrutement et de la distribution étendue de la ressource dans les principaux secteurs de pêche à la crevette situés au sud (SPC 5 et 6). L'indice de taux d'exploitation demeure relativement bas (de l'ordre de 10 %). Les bateaux de pêche côtière signalent en outre un nombre élevé de prises dans ces secteurs. L'état de la situation semble positif dans les aires situées plus au nord (SPC 2 et 4), mais l'avenir demeure incertain en raison de données de recherche inadéquates.

- ❑ **Secteur nord du golfe du Saint-Laurent** : la plupart des indicateurs de l'abondance et de la biomasse se sont révélés positifs au cours de la dernière décennie, ce qui est principalement attribuable aux classes d'âge élevées en 1997 et en 1999 et explique généralement l'augmentation du TAC. L'indice de taux d'exploitation demeure relativement bas (de 10 % à 20 %). Les classes d'âge pour 2000-2001 étaient plus faibles qu'en 1997-1999, et l'on peut donc s'attendre à une légère baisse de l'abondance de la ressource et de la biomasse en 2007. Selon les indices de recrutement, les perspectives d'avenir à moyen terme sont positives pour tous les secteurs.

- ❑ **Plateau Scotian** : les hausses enregistrées depuis 2002 dans l'est du plateau Scotian ont contribué à des évaluations record de la biomasse en 2004 et en 2005, tendance qui devrait se poursuivre du fait de la présence du grand nombre de recrues (individus susceptibles d'être pêchés pour une première fois) appartenant à la classe d'âge de 2001 qui s'ajoutent aux pêches en 2006 et en 2007. On s'attend à ce que les classes d'âge légèrement moins nombreuses de 2002 à 2004 contribuent à une biomasse moindre après 2007. Le stock devrait suivre une tendance de recrutement cyclique que l'on a souvent observée dans le cas de la pêche de la crevette. L'incertitude qui règne au sujet du taux de croissance donne à penser qu'il faut faire montre de prudence dans l'établissement du TAC.

III

LE MARCHÉ DE LA CREVETTE

1. APERÇU

Le présent chapitre traite des conditions de l'offre et de la demande de crevettes nordiques sur le marché international. La crevette nordique (*P. borealis*) est l'une des six espèces de crevettes d'eaux froides pêchées dans les latitudes septentrionales des océans Atlantique et Pacifique. Elle est vendue sur un marché mondial dominé par 15 principales espèces de crevettes d'eaux chaudes (il existe quelque 60 espèces au total). La crevette d'eaux froides représente environ 7 % de la production mondiale de crevettes.

La crevette nordique est en quelque sorte un produit-créneau, que l'on apprécie pour sa saveur délicate, mais seulement dans des segments de marché étroits et ce, dans relativement peu de pays. Dix pays représentent à eux seuls 85 % des consommateurs. La crevette nordique est essentiellement vendue sous deux formes, soit la crevette cuite et décortiquée et la crevette non décortiquée (crue ou cuite), les pays qui en consomment ayant des préférences pour chacun des produits (la crevette cuite et décortiquée a la cote au Royaume-Uni et aux États-Unis, tandis que la Chine et le Japon préfèrent la crevette non décortiquée).

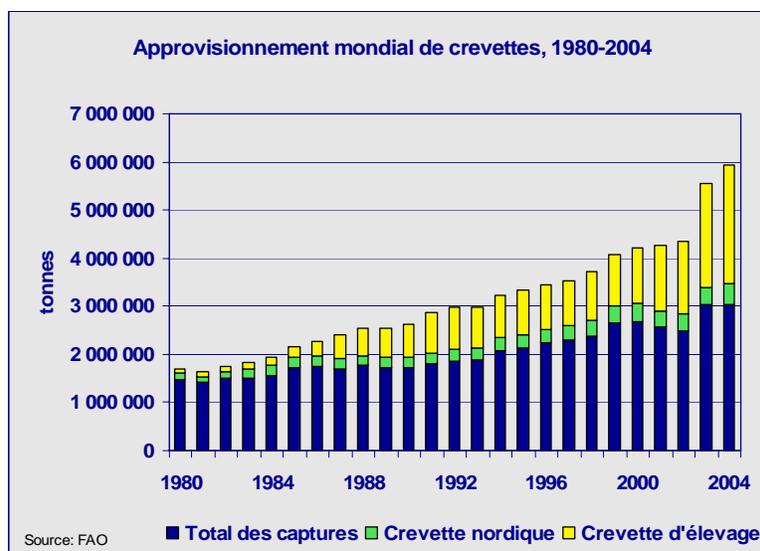
Le Canada est le plus important producteur de crevettes nordiques, suivi de près par le Groenland. La Norvège et l'Islande sont d'autres pays producteurs. Bien que le Canada domine le marché, ses producteurs n'ont qu'un pouvoir limité sur ce marché, en raison des questions structurelles liées à l'industrie et du milieu concurrentiel qui en résulte.

Le déclin constant des prix représente le principal défi auquel l'industrie mondiale de la crevette doit faire face. Les prix de la crevette nordique ont chuté de 40 à 50 % au cours des dix dernières années à mesure que la croissance de l'offre a devancé l'augmentation de la consommation. Ces tendances devraient se poursuivre, du fait que la crevette nordique doit tenir tête, sur un marché des plus concurrentiels, aux variétés d'eaux chaudes, et plus particulièrement à la crevette d'élevage.

2. APPROVISIONNEMENT À L'ECHELLE MONDIALE

On évalue à près de six millions de tonnes l'approvisionnement mondial de crevettes. Un peu plus de la moitié provient de la pêche, le reste provenant de l'élevage. La crevette d'élevage est la source d'approvisionnement qui affiche le taux de croissance le plus rapide.

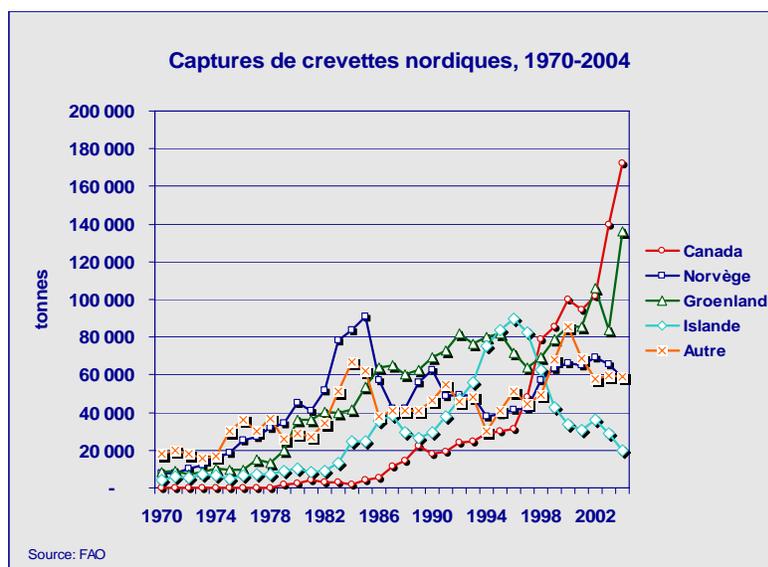
Figure 3.1 :
L'approvisionnement mondial de crevettes a doublé au cours des dix dernières années uniquement, passant de trois à six millions de tonnes. La crevette nordique, dont l'approvisionnement s'établit à 450 000 tonnes, représente à peine 7 % de l'approvisionnement total.



Les crevettes d'eaux froides proviennent des eaux nordiques de 15 pays producteurs, dont cinq sont responsables de 85 % de la production. Les prises ont augmenté de façon constante depuis les années 1970, la production ayant doublé entre 1990 et 2004 (de 225 000 tonnes à 450 000 tonnes).

Les eaux productives du détroit de Davis et celles situées au large des côtes nord-est de Terre-Neuve-et-Labrador y sont pour beaucoup dans la croissance de l'approvisionnement. Ces eaux, que sillonnent des flottilles du Canada et du Groenland, produisent actuellement environ 70 % de l'approvisionnement total de crevettes nordiques. La figure 3.2 fait ressortir la hausse fulgurante qu'a connue la production canadienne. En 2004, le Canada était responsable de 39 % de l'approvisionnement total, suivi du Groenland (31 %).

Figure 3.2 : La croissance vigoureuse de l'approvisionnement de crevettes nordiques au cours des dix dernières années est attribuable à la viabilité des stocks au large des côtes du Canada et du Groenland. Les prises enregistrées par l'Islande affichent un mince repli d'à peine 25 % comparativement au sommet atteint en 1996.



Le secteur des crevettes cuites et décortiquées du Groenland comprend sept ou huit usines de transformation approvisionnées par environ 40 chalutiers de pêche côtière. Cette partie de la flottille, qui se voit attribuer près de 45 % du TAC, affiche un net recul si l'on considère qu'elle

comprenait 100 bateaux en 1995. En font également partie douze chalutiers-usines (on en recensait tout près de 25 en 1995). Ainsi, malgré l'augmentation des quotas, la flottille a fait l'objet d'une rationalisation considérable. La production de crevettes cuites et décortiquées en provenance du Groenland était d'environ 16 500 tonnes en 2004, dont 7 000 tonnes étaient exportées au Royaume-Uni et 5 500 au Danemark, le reste étant envoyé ailleurs dans l'Union européenne.

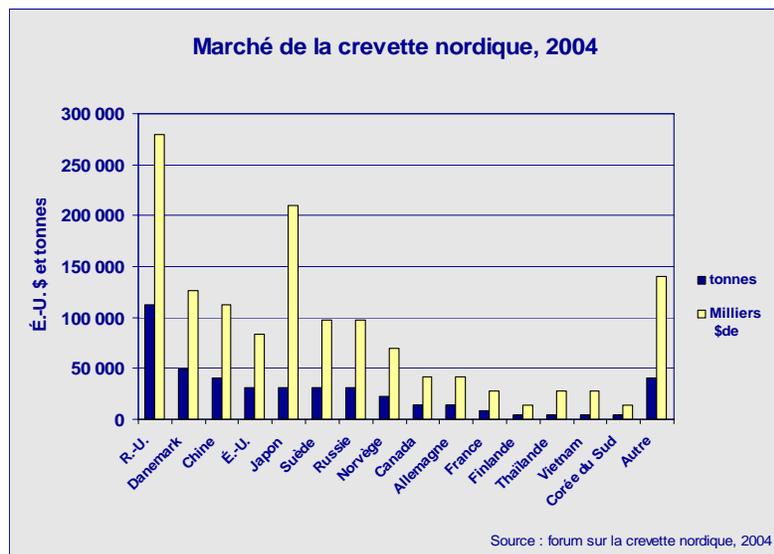
Les stocks provenant des eaux de l'Islande ont connu une baisse marquée depuis 1996, ce qui a entraîné une chute vertigineuse de la production. L'industrie islandaise de la transformation, qui occupait autrefois une place importante dans la production de crevettes cuites et décortiquées, a pour ainsi dire disparu. Le nombre d'usines de décortiquage, à leur plus fort, était au nombre de 30, mais on ne comptait plus en 2005 que moins de cinq installations. Au cours des dernières années, l'industrie survivait principalement au moyen de matière première crue importée, essentiellement en provenance de la Norvège. Cependant, en raison de la diminution des prises en Norvège, les usines islandaises ont beaucoup de mal à concurrencer les installations norvégiennes de production de crevettes cuites et décortiquées. Le Royaume-Uni est le principal débouché du marché islandais, achetant environ 80 % de sa production de crevettes cuites et décortiquées.

3. DEMANDE À L'ÉCHELLE MONDIALE

Survol du marché

Les marchés mondiaux ont consommé, en 2004, quelque 450 000 tonnes (équivalent poids vif) de crevettes nordiques, avec une valeur en gros avoisinant 1,4 milliard de dollars américains. Le Royaume-Uni est le plus important marché unique, consommant à lui seul près de 25 % de l'approvisionnement total (voir la figure 3.3). Les autres principaux marchés sont le Danemark, la Chine, les États-Unis, le Japon, la Suède, la Russie et la Norvège.

Figure 3.3 : Dix pays représentent environ 85 % de la demande de crevette nordique. Le Royaume-Uni et les États-Unis sont les principaux consommateurs de crevettes cuites et décortiquées. Le pourcentage élevé de la valeur du tonnage au Japon est le reflet de l'exportation de crevettes plus grosses et plus coûteuses vers ce marché.



La crevette nordique fait l'objet de trois types de transformation. Elle peut être cuite et décortiquée (transformée dans des usines à terre), ou encore être vendue crue ou cuite non décortiquée (auquel cas elle est transformée à bord de chalutiers-usines). L'ensemble de la production canadienne de crevettes cuites et décortiquées est congelée une seule fois et provient de la matière première fournie par des chalutiers. La majeure partie de la production européenne

est elle aussi congelée, mais une partie est expédiée aux marchés locaux sous forme de produits frais. Les crevettes de taille industrielle pêchées par les chalutiers-usines sont généralement expédiées aux usines de décortiquage sous forme surgelée, sont décongelées aux fins de cuisson et de décortiquage, puis recongelées. On trouvera au tableau 3.1 une répartition des produits selon la forme sous laquelle ils se présentent.

Tableau 3.1 : La production des 450 000 tonnes de crevettes nordiques se répartit en trois principales catégories : 280 000 tonnes destinées à l'industrie (d'où 95 000 tonnes de produit final se présentant sous la forme de crevettes cuites et décortiquées), et 120 000 et 50 000 tonnes respectivement de produit cuit et cru non décortiqué.

Crevettes nordiques - catégories de produits (Équivalent poids brut en tonnes)		
Industrie		280 000
Cuites et décortiquées (poids)	95 000	
Simple congélation	45 %	
Double congélation	55 %	
Cuites non décortiquées		120 000
Crues non décortiquées		50 000
Totale		450 000
Source: Globefish		

Le marché de la crevette a tendance à être axé sur le produit, la demande de chaque forme de produit étant restreinte à deux ou trois pays (voir le tableau 3.2). Bien que la concentration élevée du marché fasse en sorte que le prix du produit soit assujéti à une volatilité considérable, il ressort que la demande a un potentiel considérable de croissance sur d'autres marchés.

- **Crevettes cuites et décortiquées :** Le marché est presque exclusivement destiné à l'Union européenne (80 %) et à l'Amérique du Nord (20 %). Au sein de l'Union européenne, le Royaume-Uni consomme la moitié du total de la production acheminée vers l'Union européenne (soit de 35 000 à 40 000 tonnes), l'autre moitié étant répartie entre les huit à dix principaux pays nordiques. Les États-Unis dominent le marché nord-américain (de 10 000 à 12 000 tonnes), les Canadiens consommant 4 000 ou 5 000 tonnes de leur production (il est difficile d'évaluer avec justesse la consommation canadienne, mais ces chiffres en sont une estimation prudente. Plus de 40 % de la production québécoise à elle seule, soit environ 2 500 tonnes, est destinée au marché canadien). Les producteurs européens (Norvège, Islande et Danemark) sont les principaux fournisseurs du marché de l'Union européenne (90 %), le Canada représentant le reste. Une part importante des exportations canadiennes sous forme de produit surgelé non décortiqué est expédiée au Danemark, où elle est retransformée en saumure à des fins d'exportation vers l'Union européenne.
- **Crevettes cuites non décortiquées :** La Chine et la Russie sont les principaux débouchés de marché pour ce produit, chacun de ces pays consommant de 25 à 30 % des 120 000 tonnes produites. Le reste de la production est acheminée vers plusieurs pays nord-européens. La plupart des exportations vers la Chine sont consommées sur le marché local, bien qu'une partie soit transformée à des fins de réexportation. Le secteur de la pêche hauturière au Canada est l'un des principaux fournisseurs des deux marchés, plus de 20 000 tonnes ayant été expédiées en Chine et plus de 5 000 en Russie et en Estonie au cours des dernières années.

- ❑ **Crevettes crues non décortiquées** : Le Japon domine le marché et consomme de 50 à 60 % des 50 000 tonnes produites. Plusieurs autres pays de l'Extrême-Orient, dont la Chine, la Thaïlande et la Corée du Sud, se partagent le reste de la production. Le secteur canadien de la pêche hauturière fournit environ 10 000 tonnes de crevettes à ce marché.

Tableau 3.2 – débouchés de marché pour la crevette nordique par pays et produit

	Poids total		Crevettes cuites et décortiquées		Cuites non décortiquées		Crues non décortiquées	
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%	tonnes	%
Europe								
Royaume-Uni	112 500	25%	37 386	40%	2 440	2%		
Danemark	49 500	11%	15 810	17%				
Suède	31 500	7%	5 580	6%	13 420	11%		
Russie	31 500	7%			30 500	25%		
Norvège	22 500	5%	4 092	4%	9 760	8%		
Allemagne	13 500	3%	4 092	4%	1 830	2%		
France	9 000	2%			7 320	6%		
Finlande	6 300	1%	1 860	2%				
Asie								
Chine	40 950	9%			35 380	29%	4 800	10%
Japon	31 950	7%			1 830	2%	26 880	56%
Thaïlande	5 850	1%					6 240	13%
Vietnam	4 500	1%					3 840	8%
Corée du Sud	4 500	1%			3 660	3%		
Amérique du Nord								
États-Unis	31 950	7%	11 160	12%				
Canada	13 500	3%	4 650	5%				
Autres marchés								
	40 500	9%	8 370	9%	15 860	13%	6 240	13%
Totale	450 000	100%	93 000	100%	122 000	100%	48 000	100%

Marché américain

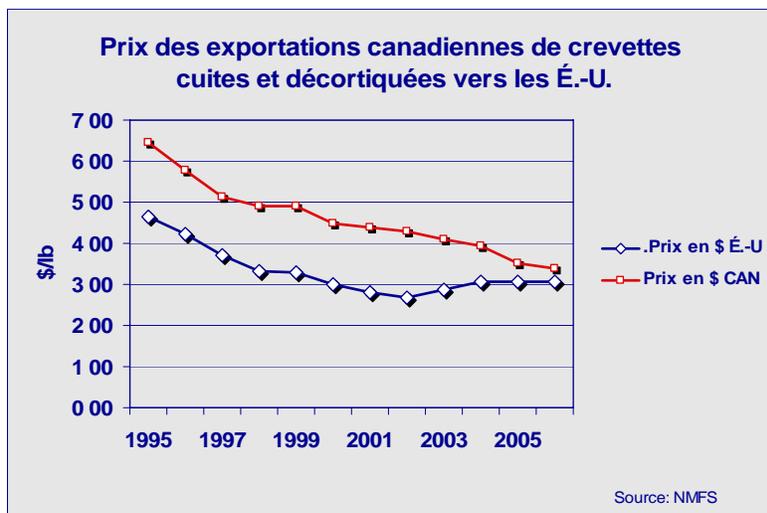
Les États-Unis sont le débouché de marché le plus important depuis plusieurs années pour les crevettes cuites et décortiquées du Canada, car ils consomment plus de 25 % de sa production totale de 25 000 tonnes (poids du produit). Par ailleurs, les États-Unis, principal consommateur de crevettes au monde, importent plus de 600 000 tonnes de crevettes par année avec une valeur d'importation se situant dans les 3,5 à 4 milliards de dollars américains, dont environ 99 % sont des crevettes d'eaux chaudes importées de la Thaïlande, de la Chine, de l'Indonésie et de l'Inde. Le reliquat de 1 % (soit environ de 5 000 à 7 000 tonnes) sont des crevettes nordiques (presque exclusivement des crevettes cuites et décortiquées) importées du Canada. L'industrie américaine de la pêche de la crevette (établie principalement dans le golfe du Mexique) produit environ 200 000 tonnes. L'approvisionnement américain net (après les exportations) se situe dans les 650 000 tonnes. La consommation de crevettes a doublé en moins de dix ans.

Le marché américain de la crevette nordique est principalement établi sur la côte ouest, avec pour principaux débouchés les villes de Seattle, San Francisco, San Diego et Los Angeles. L'industrie de la crevette nordique sur la côte ouest américaine (Washington, Oregon et Californie) produit de 20 000 à 25 000 tonnes annuellement. L'espèce qui y est pêchée, *Pandalus jordani*, est en règle générale plus petite que notre crevette nordique et a un goût semblable. Du fait qu'il existe un marché établi pour la crevette d'eaux froides sur la côte ouest, c'est là que les exportations canadiennes de crevettes cuites et décortiquées y sont pour l'essentiel acheminées (il s'agit principalement d'un marché de détail). Un producteur canadien obtient actuellement du succès dans le secteur de la restauration grâce à la vente d'un produit cuit et décortiqué sous marque. Les producteurs canadiens de produits non décortiqués tentent de trouver un débouché sur le marché

américain, mais les consommateurs démontrent peu d'intérêt envers le décortiquage de variétés de crevettes de plus petite taille lorsqu'il est possible de se procurer des variétés plus grosses et relativement peu coûteuses de crevettes non décortiquées.

Les États-Unis représentent un marché d'envergure pour la crevette, car ils en achètent plus de 600 000 tonnes (la crevette est, par habitant, le fruit de mer le plus consommé dans ce pays). Même une très faible augmentation en pourcentage de la demande de crevettes cuites et décortiquées du Canada à l'extérieur des marchés habituels se traduirait par un accroissement notable pour les producteurs canadiens. L'expansion du marché pourrait contribuer au maintien des prix, lesquels ont connu une baisse constante depuis le milieu des années 1990. Le prix des produits cuits et décortiqués en provenance du Canada et exportés vers les États-Unis est indiqué à la figure 3.4.

Figure 3.4 : Le marché américain de la crevette (toutes espèces confondues) a doublé depuis 1996, ce qui est en partie attribuable à la baisse des prix. Le prix en dollars américains pour les exportations canadiennes de crevettes cuites et décortiquées a connu une diminution de 35 % depuis 1995. En outre, s'ajoutant à l'incidence du taux de change, le prix en dollars canadiens a chuté de 50 %.



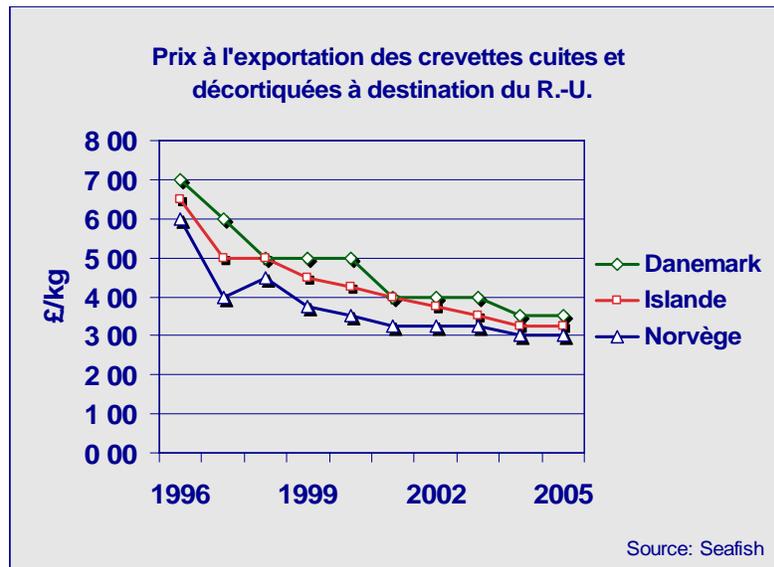
Royaume-Uni

Le Royaume-Uni est le principal débouché de marché pour la crevette cuite et décortiquée, sa consommation atteignant environ 40 000 tonnes par an. C'est le deuxième plus important débouché de marché pour le Canada, du fait qu'il achète annuellement de 3 000 à 4 000 tonnes de sa production de crevettes. Les principaux fournisseurs du Royaume-Uni sont l'Islande (avec une part de marché d'environ 50 % au cours des dernières années), la Norvège, le Groenland, le Danemark et les îles Féroé. L'Islande réussit à conserver sa position sur le marché de l'exportation, malgré des débarquements internes qui ont connu une réduction significative, en important la matière première produite par des bateaux-usines norvégiens et canadiens. Le Groenland et l'Islande acheminent leur production vers le Royaume-Uni (et l'Union européenne) sans avoir à payer de taxe. La Norvège obtient un taux tarifaire réduit de 0 % sur les 5 000 premières tonnes et, par la suite, 7,5 % en général. Un tarif de 20 % est imposé aux producteurs canadiens sur toutes les exportations après le dépassement d'un quota initial de 7 000 tonnes à 6 % (ce quota est partagé par l'ensemble des exportateurs qui ne bénéficient pas d'une situation commerciale privilégiée).

Au Royaume-Uni, le marché est divisé à parts égales entre les secteurs du commerce de détail et de la restauration. Le Canada approvisionne les deux secteurs et vend directement sa production à plusieurs grands détaillants (Marks & Spencer, Tesco, Sainsbury, etc.) ou à l'un des dix principaux importateurs et distributeurs. Pour ce qui est du commerce de détail, les crevettes cuites et décortiquées sont vendues en vrac, en petits paquets ou sont destinées au marché lucratif de la sandwicherie.

Bien que les crevettes nordiques cuites et décortiquées soient très en demande au Royaume-Uni (ainsi que dans le reste de l'Union européenne), elles doivent néanmoins se tailler une place sur un marché où les variétés d'eaux chaudes leur font concurrence; d'ailleurs, la hausse de ces approvisionnements contribue à la chute constante des prix de la crevette cuite et décortiquée depuis le milieu des années 1990. Des données relatives aux tendances et au prix à l'exportation vers le Royaume-Uni se trouvent à la figure 3.5. Il n'a pas été possible d'obtenir des données fiables sur le prix des exportations canadiennes.

Figure 3.5 : Les prix des exportations de crevettes cuites et décortiquées à destination du Royaume-Uni affichent un repli d'au moins 50 % pour les exportations provenant du Danemark, de l'Islande et de la Norvège. Les exportateurs canadiens font face à une tendance semblable. Le Royaume-Uni est le plus important débouché de marché pour les crevettes cuites et décortiquées, car il achète 40 % de la production totale d'environ 95 000 tonnes. Au taux de change actuel £/\$ (soit 1,00 £ = 2,15 \$), les prix indiqués en livres/kilogramme équivalent plus ou moins à ceux qui sont indiqués en \$/lb.



Extrême-Orient

Le secteur canadien de la pêche hauturière a produit quelque 65 000 tonnes de produit non décortiqué en 2004 et en 2005. Environ 40 % de cette production (soit près de 25 000 tonnes) est exportée en Chine (sous forme de produit cuit) et au Japon (sous forme de produit cru). Le marché chinois a connu un essor important au cours des dernières années avec des expéditions de l'ordre de 20 000 tonnes, le Japon étant demeuré un marché relativement stable avec ses 5 000 à 7 000 tonnes. Dans les deux cas, on s'attend à constater une augmentation au cours des années à venir; en Chine, du fait de sa croissance économique et de l'importance accrue que prend la classe moyenne, et au Japon, en raison des progrès réalisés au titre du redressement sur le plan économique.

4. PRINCIPAUX ENJEUX

Le prix est le principal facteur à prendre en considération pour l'ensemble des entreprises de transformation de la crevette nordique. On ne peut entrevoir avec certitude un rétablissement des prix compte tenu de l'abondance des approvisionnements de crevettes de toutes espèces présents sur le marché.

L'avenir s'annonce donc incertain pour les producteurs canadiens, qui sont vulnérables à la concurrence que leur livrent des fournisseurs efficaces sur le marché de l'Union européenne et qui doivent s'accommoder de tarifs à l'exportation invalidants pour avoir accès à ce marché. Sur le marché américain, le plus important débouché pour les produits canadiens cuits et décortiqués,

le déclin des prix est aggravé par la valeur à la baisse du dollar américain. Puisque l'économie américaine devrait connaître un repli en 2007, on s'attend à ce que cette tendance à la baisse se poursuive.

Jusqu'à ce que l'on puisse contribuer à renforcer les prix en conciliant la diversité du marché et l'accroissement de la demande, l'industrie continuera de vivre. L'expansion des marchés est l'un des domaines pour lesquels les investissements pourraient rapporter.

IV

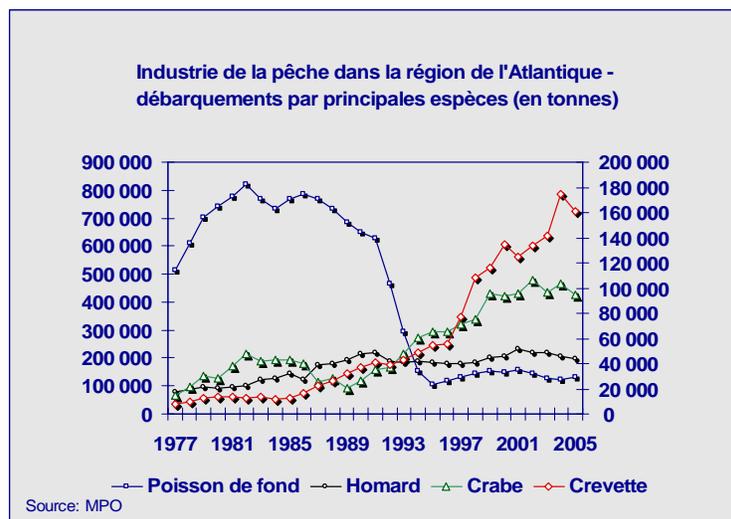
LE SECTEUR DE LA CAPTURE

1. APERÇU

Le secteur des pêches au Canada atlantique a connu des changements draconiens au cours des 25 dernières années. L'extension de la compétence en matière de pêche, survenue en 1977, a eu pour conséquence l'expansion massive de la capacité de la flottille, l'accent étant surtout mis sur la pêche du poisson de fond. Puisque les débarquements augmentaient rapidement, l'effort de pêche s'est intensifié. La délivrance de permis de pêche à accès limité vers la fin des années 1970 a quelque peu ralenti la capacité de croissance, mais la concurrence a agi comme mesure incitative pour que l'on continue à investir dans des bateaux de plus fort tonnage dotés de capacités de transformation accrues.

Bien que l'industrie ait connu au fil des ans des périodes de marasme financier et de crise, ce n'est que vers le début des années 1990 que les stocks de poisson de fond se sont effondrés, jetant des milliers de travailleurs à la rue. Mais de façon presque aussi soudaine, une économie axée sur les mollusques et crustacés commençait à remplacer la pêche du poisson de fond (voir la figure 4.1). Dans une certaine mesure, ce fut le cas de la pêche du homard au début des années 1980, mais la transition ne s'est pas pleinement effectuée avant les années 1990, lorsque les stocks de crevette et de crabe se sont mis à augmenter substantiellement.

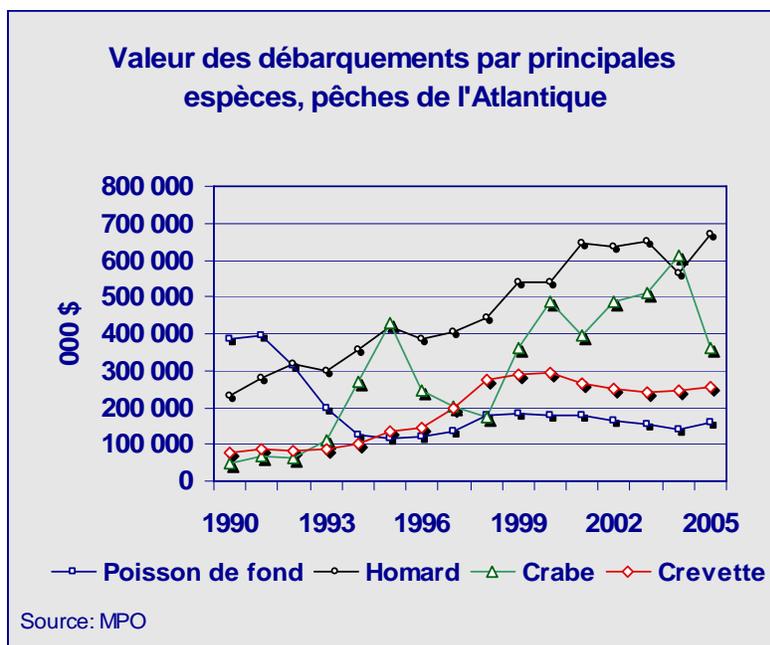
Figure 4.1 : Le secteur des pêches de l'Atlantique a été marqué par un effondrement des principaux stocks de poisson de fond dans les années 1990. La demande de mollusques et de crustacés allant rapidement en augmentant, l'économie de la pêche en est venue à reposer de plus en plus sur trois espèces : le homard, le crabe des neiges et la crevette nordique. Le tonnage de poisson de fond figure sur l'axe de gauche. Le tonnage des espèces de mollusques et de crustacés figure sur l'axe de droite.



La crevette arrive en tête de toutes les espèces pour ce qui est du rythme auquel les débarquements se sont accrus après 1990 (en 2004, ils avaient quadruplé). En 1977, la crevette ne représentait que 1 % des débarquements totaux, contre 60 % pour le poisson de fond. La hausse des débarquements de crevettes est attribuable à une combinaison de facteurs, dont l'accroissement substantiel de la biomasse et des quotas découlant des conditions favorables de l'environnement et de l'écosystème, des marchés généralement favorables dans les années 1980 et 1990, et de l'expansion de l'accès aux pêches ainsi que de la capacité de la flottille.

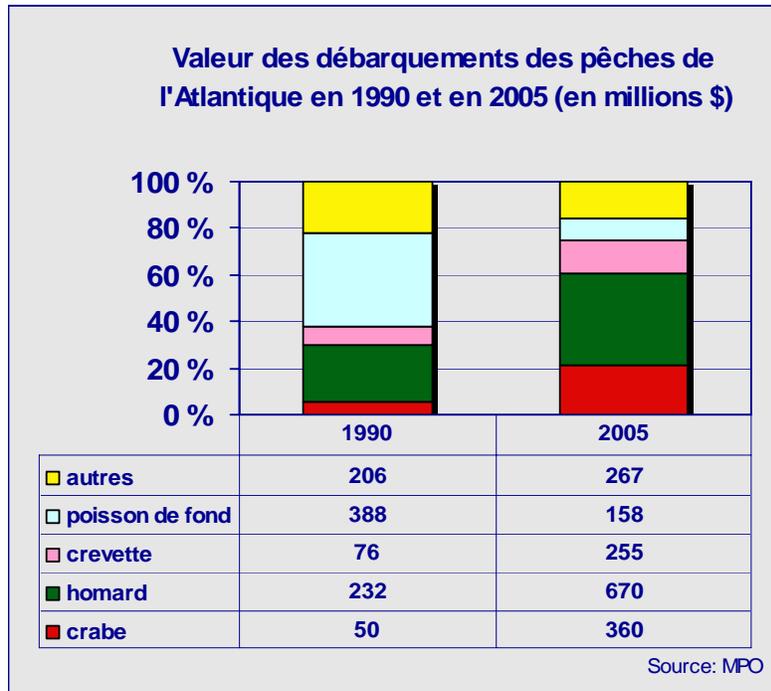
Bien que les débarquements de crevettes aient augmenté de façon notable au cours des dix dernières années, les marchés n'ont pas emboîté le pas à cette tendance. Et malgré le fait que le tonnage des débarquements ait triplé depuis 1996 (et, dans une certaine mesure, pour cette même raison), la valeur des débarquements est en baisse depuis 2000 (voir la figure 4.2). Même si les marchés du homard et du crabe ont pris de l'expansion en raison de l'approvisionnement, ce qui a contribué à la stabilité voire à la hausse des prix, la crevette nordique se trouve en position de concurrence avec de nombreuses autres espèces de crevettes dans un marché mondial élargi. La demande n'augmente pas assez rapidement pour absorber l'offre, ce qui entraîne un déclin constant des prix. On peut constater quel en est l'effet final en comparant les figures 4.1 et 4.2.

Figure 4.2 : La valeur des débarquements de crevettes a diminué d'environ 25 % depuis 1999, malgré une augmentation de 40 % du tonnage des captures. Une baisse constante des prix du marché international en est le principal motif, attribuable à l'offre mondiale qui s'accroît plus vite que la demande.



Les changements observés par rapport à l'importance relative des espèces sont évidents, à en juger par la figure 4.3. La valeur relative des débarquements de mollusques et de crustacés a doublé, passant de 37 % à 75 % du total entre 1990 et 2005, soit légèrement moins qu'en 2004, année où les mollusques et crustacés représentaient à peine moins de 80 % de la valeur totale des débarquements. Cette diminution est imputable à la chute marquée des prix du crabe en 2005, après trois années d'augmentation soutenue.

Figure 4.3 : Trois espèces de mollusques et crustacés, soit le crabe, le homard et la crevette, représentaient 75 % de la valeur totale des débarquements en 2005, contre à peine 37 % en 1990, à l'époque où la pêche était surtout axée sur le poisson de fond. La crevette représentait un peu plus de 15 % de la valeur totale des débarquements en 2005, soit le double de l'importance relative qu'elle revêtait en 1990. À titre de comparaison, le poisson de fond ne représente plus que 10 % de la valeur totale des débarquements.



L'expansion des stocks de crevettes n'était pas répartie de façon uniforme dans la région de l'Atlantique, mais était concentrée dans les eaux septentrionales au large de Terre-Neuve-et-Labrador. Avant 1997, l'accès à la pêche de la crevette nordique était limité à 12 ou 13 navires hauturiers provenant pour la plupart de Terre-Neuve. Quarante-six bateaux de pêche côtière provenant de la côte ouest de Terre-Neuve sillonnaient le secteur nord du golfe du Saint-Laurent.

L'expansion rapide des stocks de crevettes nordiques a permis à certains bateaux de pêche prenant auparavant part à la pêche du poisson de fond d'avoir accès à la pêche de la crevette. Entre 1997 et 2001, la flottille côtière de Terre-Neuve s'est accrue et comprenait environ 380 entreprises titulaires de permis. L'approvisionnement en crevettes fraîches provenant de cette flottille a quintuplé entre 1997 et 2000, justifiant l'expansion du secteur de la transformation. Le nombre d'usines de transformation est passé de trois à douze en 2001, et subséquemment à treize.

Les stocks des pêches du secteur nord du golfe du Saint-Laurent se sont eux aussi accrus, mais à un rythme plus modéré. Prennent part aux activités des bateaux du Québec, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve-et-Labrador. Au lieu d'augmenter la flottille de 112 bateaux titulaires de permis, un accès temporaire aux pêches a été offert à partir de 1997. Cet accès est fonction d'une formule de partage selon laquelle les principaux titulaires de permis qui y sont admissibles peuvent prendre part aux activités de pêche, dans la mesure où le TAC atteint un niveau minimal précisé dans le plan de gestion. Les crevettes capturées par les flottilles du Québec, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve-et-du-Labrador sont transformées dans l'une des neuf usines de la région. Le nombre d'usines est demeuré relativement stable au fil des ans, certaines ayant changé de main.

2. LA PÊCHE DE LA CREVETTE

Terre-Neuve-et-Labrador

Structure de la flottille

La flottille côtière est composée de 380 entreprises titulaires de permis possédant des bateaux de moins de 20 mètres de longueur, comparativement à 50 avant 1997. On signale que 350 de ces entreprises prennent activement part aux activités de pêche, et que 50 sont détentrices de quotas à la fois dans le secteur nord du golfe du Saint-Laurent (chenal d'Esquiman) et dans celui du nord-est de Terre-Neuve. Près de 80 % de la flottille côtière (soit 278 bateaux) est également titulaire de permis de pêche du crabe. L'accès aux pêches se fait par l'obtention d'un permis de pêche à accès limité et l'établissement de quotas individuels.

Dans le secteur de la pêche hauturière, 12 entreprises exploitant 13 bateaux de plus de 30 mètres de longueur sont titulaires de 17 permis (on croit cependant qu'un navire est mis sous séquestre). De ce nombre, huit exercent leurs activités à partir de ports situés à Terre-Neuve-et-Labrador, et cinq à partir de ports situés en Nouvelle-Écosse. Le quota hauturier est alloué aux titulaires de permis et à divers groupes de la collectivité qui n'ont pas de permis (p. ex. SABRI, Fogo Is., PEI Consortium, Nunavut et Nunavik) et qui s'appuient sur des ententes de louage avec des titulaires de permis qui récoltent leurs allocations. Les allocations sont fondées sur les principes de contiguïté, de dépendance historique et de viabilité, et sont attribuées par SPC à des bénéficiaires de quota précis.

Débarquements annuels et saisonniers

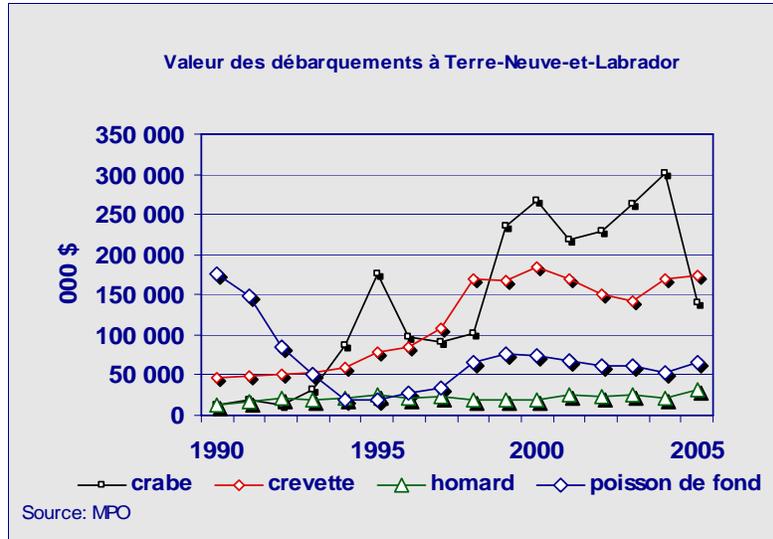
De toutes les provinces, c'est Terre-Neuve-et-Labrador qui a vécu la transition la plus brusque en passant d'une économie côtière dominée par la pêche du poisson de fond à une économie axée sur la pêche de mollusques et de crustacés. Si on remonte en 1990 seulement, le poisson de fond représentait un peu plus de 60 % de la valeur totale des débarquements (soit 283 millions de dollars). L'effondrement des stocks de morue du Nord et la baisse marquée des stocks d'autres poissons de fond a résulté non seulement en la perte de milliers d'emplois dans le secteur de la capture et de la transformation, mais également d'un mode de vie dans bon nombre de collectivités. En l'espace de quelques années à peine, la valeur des débarquements de poisson de fond a chuté pour s'établir à moins de 20 millions de dollars.

Avant la fin des années 1980, les espèces de mollusques et de crustacés étaient d'importance relativement mineure dans les pêches de Terre-Neuve-et-Labrador. L'abondance des stocks de crevettes a cependant connu une hausse constante au début des années 1990, les débarquements ayant doublé entre 1996 et 1999 et passé de 30 000 tonnes à plus de 60 000 tonnes. Les débarquements de crevettes ont encore doublé au cours des cinq années suivantes, atteignant 120 000 tonnes en 2004. Toutefois, ils ont subi une légère diminution en 2005, en raison d'une piètre évaluation des aspects économiques de la capture.

La valeur des débarquements se situant à 175 millions de dollars en 2005, la crevette était l'espèce la plus pêchée et représentait 34 % de la valeur totale des débarquements de 510 millions de dollars (voir la figure 4.4). C'est là une hausse considérable comparativement à l'année précédente, du fait que les débarquements de crabe des neiges ont chuté en 2005, s'établissant à 140 millions de dollars seulement (27 % du total, soit une diminution de 50 % en 2004). Trois facteurs expliquent cette baisse : une réduction des débarquements (20 % de moins qu'en 2004),

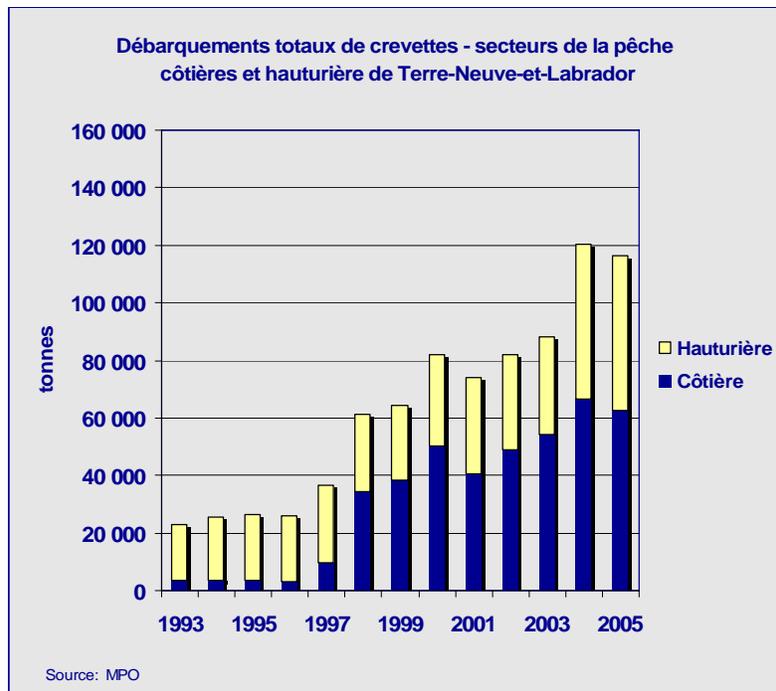
l'affaiblissement des marchés et la dépréciation du dollar américain (qui affichait un repli de 10 % comparativement au dollar canadien). L'année 2006 a été une année encore plus ardue pour l'industrie du crabe, ce qui donne à penser qu'en dépit de la chute des prix, la crevette devrait s'imposer davantage en termes d'*importance relative*.

Figure 4.4 : Les mollusques et crustacés ont remplacé le poisson de fond dans l'économie des pêches de Terre-Neuve-et-Labrador. De toutes les espèces, c'est la crevette qui venait en tête en 2005; elle représentait 34 % de la valeur des débarquements. Elle devance donc le crabe pour la première fois depuis 1998. Compte tenu des faibles prix qui prévalent sur les marchés du crabe, il est probable que la crevette continuera d'être l'espèce vedette en 2006.



La majeure partie de la croissance des stocks de crevettes après 1997 a été allouée au secteur de la pêche côtière, afin de soutenir les exploitants pêcheurs après l'effondrement des stocks de poisson de fond. Les prises côtières ont augmenté, passant d'environ 3 000 tonnes en 1996 à 34 000 tonnes en 1998 et reflétant la transition rapide de cette flottille vers la pêche de la crevette. Les allocations ont continué d'augmenter, les débarquements atteignant 66 500 tonnes en 2004. Le secteur de la pêche côtière est responsable d'environ 45 % des débarquements totaux de crevettes nordiques, le secteur de la pêche hauturière assumant le reste (voir la figure 4.5).

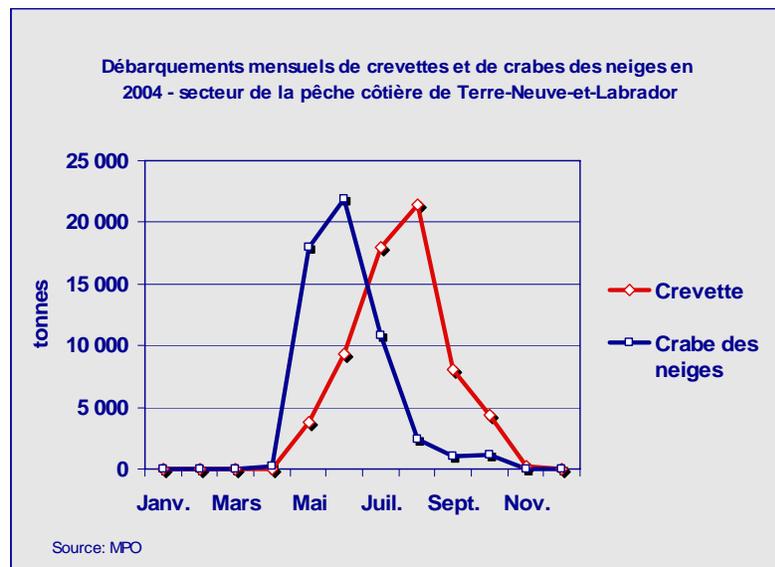
Figure 4.5 : La capture de crevettes nordiques près des côtes s'est accrue sensiblement après 1997, du fait de la présence de bateaux convertis de la pêche du poisson de fond. L'augmentation de l'abondance des stocks a fait en sorte que les secteurs de la pêche côtière et hauturière ont augmenté leur niveau de capture. Les données recueillies en haute mer font état des activités totales de capture (bateaux effectuant des débarquements à Terre-Neuve-et-Labrador ainsi qu'en Nouvelle-Écosse).



La pêche côtière de la crevette, tout comme celle du crabe, est une activité hautement saisonnière (voir la figure 4.6). La saison de pêche à la crevette dure en moyenne de 16 à 18 semaines, les activités de pêche et les débarquements étant surtout concentrés au cours des mois de juillet et d'août, période de l'année où on recense de 50 à 60 % des prises (c'était le cas en 2004 et en 2005). La pêche se déroule principalement en juillet et en août pour deux raisons : le temps et la participation à la pêche du crabe.

- La pêche côtière se déroule à une certaine distance des côtes dans un milieu où les conditions météorologiques défavorables et l'état des glaces restreignent les activités, sauf pendant les mois les plus cléments. Les bateaux de pêche côtière, qui mesurent tous moins de 20 mètres, limitent leurs activités aux mois de juin, de juillet et d'août afin de réduire les risques qu'ils encourent. La flottille pêche en moyenne 25 jours (et passe 35 jours en mer), ce qui laisse croire qu'une saison plus longue est assurément possible. La pêche du crabe s'échelonne sur une période encore plus courte, soit 14 jours de capture et 20 jours en mer, pour les entreprises titulaires des deux types de permis.
- Les propriétaires de 80 % des bateaux prenant part à la pêche de la crevette détiennent également un permis de pêche du crabe. La pêche du crabe a tendance à prendre le dessus parce qu'elle génère un rendement net plus élevé et qu'il est risqué de ne *pas* y prendre part aussitôt que possible dans la saison. Les pêcheurs pourraient notamment perdre un taux de prises élevé en début de saison, devoir s'accommoder de crabes plus petits plus tard au cours de la saison et faire face à l'éventualité d'une fermeture de la pêche du crabe à carapace molle ultérieurement en cours de saison.

Figure 4.6 : Le moment choisi et la pointe de la saison de pêche de la crevette dépendent d'une part des considérations liées au temps et d'autre part de facteurs déterminants dans la saison de pêche du crabe des neiges. La pêche du crabe débute plus tôt parce qu'elle dépend moins des conditions climatiques (elle se déroule plus près des côtes) et que les exploitants pêcheurs sont motivés par l'obtention d'un revenu net élevé, un fort taux de prises et la nécessité d'éviter la pêche du crabe à carapace molle. Même si le temps n'était pas un facteur déterminant, les titulaires de permis de pêche du crabe et de la crevette n'auraient d'autre choix que de participer à la pêche du crabe, la crevette pouvant attendre.



La flottille de pêche côtière de la région de Terre-Neuve-et-Labrador présente dans le golfe du Saint-Laurent détient des allocations sous forme de quotas individuels et l'industrie autoréglemente les limites de sortie. Sur la côte nord-est, l'industrie autoréglemente les limites de sortie et la capacité individuelle de capture (pourcentage du quota de la flottille par secteur). La flottille n'est pas gérée en fonction d'un régime de contingents individuels prescrit par le MPO. Néanmoins, les limites de sortie et la capacité de capture devraient donner une certaine assurance

aux patrons de pêche qu'ils ont le droit de capturer les prises qui leur sont allouées lorsqu'ils choisissent de le faire. En théorie, cette façon de procéder pourrait donner aux exploitants pêcheurs une perspective équilibrée des pêches, permettant l'acheminement efficace de la matière première vers les usines de transformation sans créer d'engorgements, lesquels sont très communs dans l'industrie concurrentielle des pêches. Or, ce n'est pas le cas.

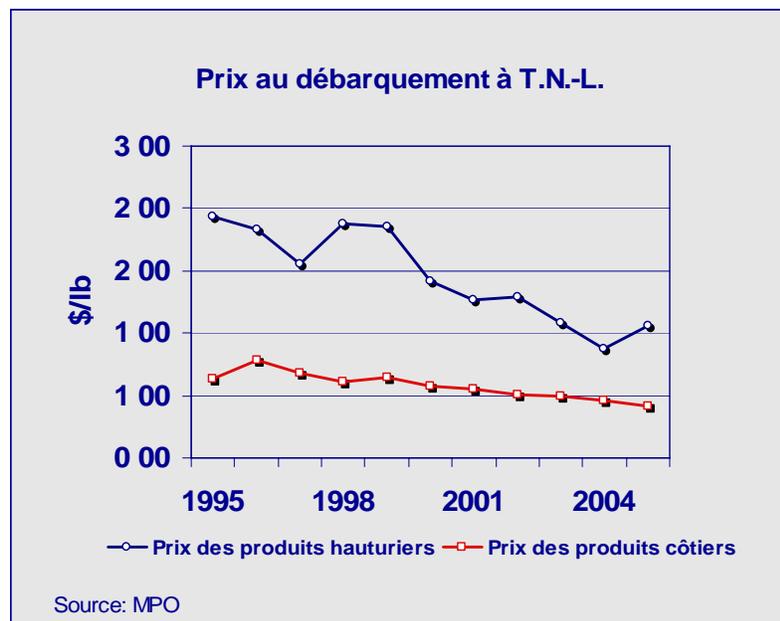
Cette théorie sous-entend implicitement l'absence d'autres incitatifs à procéder rapidement à la capture. Ce n'est pas le cas de la crevette. Le fait que la flottille côtière soit composée de bateaux relativement petits signifie que les risques sont moindres si la pêche se déroule dans des conditions météorologiques favorables, idéalement de juin à août. Or, les pressions exercées en vue de la participation à la pêche du crabe le plus tôt possible dans la saison font en sorte que c'est en juillet que les activités sont à leur plus fort. En raison des taux élevés de prise, le gros du quota peut être atteint au début septembre. Bien que la structure de fixation des prix soit un incitatif à pêcher au cours de la moyenne saison (en mai-juin et en septembre-octobre), il semble qu'elle ne suffise pas à contrebalancer l'effet des facteurs saisonniers. En conséquence, les livraisons de crevettes de moindre qualité et les engorgements sont courants.

Économie de la flottille

Depuis la fin des années 1990, les prix sur le marché mondial de la crevette ont diminué de façon assez constante, ce qui a causé la diminution des prix au débarquement demandés par les pêcheurs. En effet, depuis 1996, le prix des produits au débarquement dans le secteur de la pêche côtière à Terre-Neuve-et-Labrador est passé de 0,65 \$/lb à 0,42 \$/lb en moyenne en 2005 (fig. 4.7).

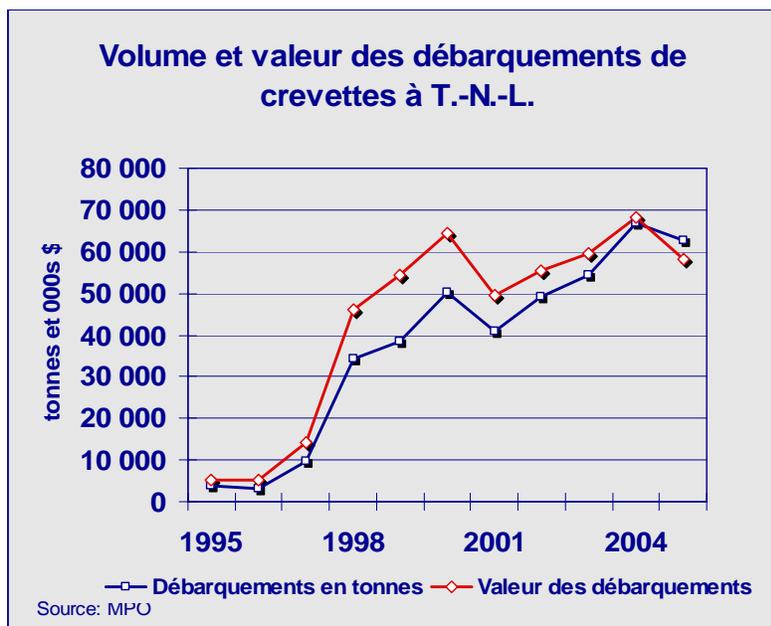
Le secteur de la pêche hauturière fait face à une tendance similaire, quoiqu'on ne puisse pas comparer le prix au débarquement de la matière première parce que les bateaux hauturiers produisent un produit fini. Le prix moyen des produits au débarquement dans le secteur de la pêche hauturière est passé de 4 200 \$/t vers la fin des années 1990 à 2 200 \$/t en 2005, ce qui signifie une chute des prix en vigueur des produits au débarquement de 1,85 \$/lb à 1,05 \$/lb (fig. 4.7).

Fig. 4.7 : En raison du déclin des prix du marché mondial de la crevette, le prix au débarquement à Terre-Neuve-et-Labrador a atteint un seuil historiquement bas. En effet, la valeur moyenne au débarquement dans le secteur de la pêche côtière était de 0,42 \$/lb en 2005. Quant au secteur de la pêche hauturière, la moyenne des prix des produits au débarquement est descendue à 1,05 \$/lb. Les deux secteurs se montrent inquiets du fait que les prix atteignent ou presque le seuil où les revenus ne couvrent plus les coûts d'exploitation.



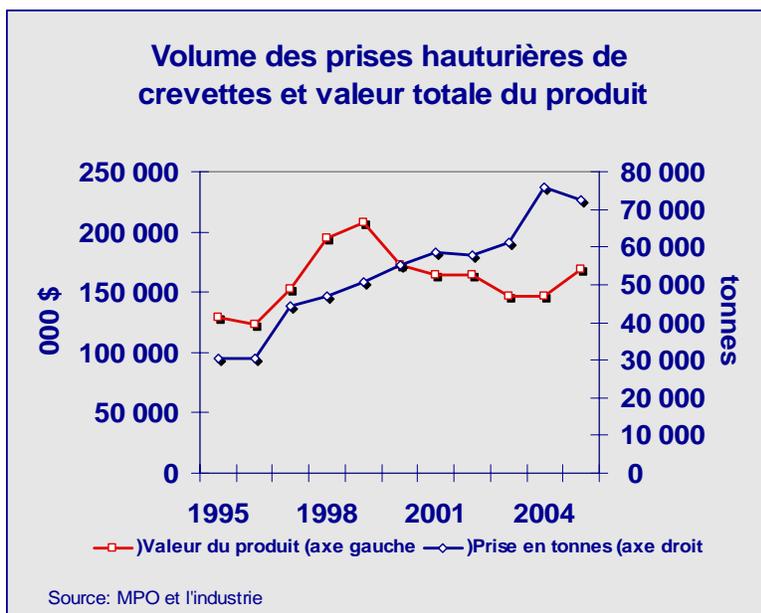
Les conséquences de ce déclin des prix sur les revenus du secteur de la pêche côtière paraissent évidentes lorsqu'on compare le volume des débarquements (tonnes) et la valeur des débarquements (\$). La fig. 4.8 montre qu'à la fin des années 1990 la valeur des débarquements augmentait plus rapidement que leur volume, puis que l'écart a commencé à diminuer en 1999. Par la suite, les revenus sont devenus moins importants que le volume des débarquements et il s'en est suivi un fort déclin en 2005, année au cours de laquelle la valeur et le volume des débarquements ont tous les deux chuté.

Fig. 4.8 : Les débarquements du secteur de la pêche côtière ont augmenté de 10 000 tonnes environ à 66 000 tonnes entre 1997 et 2004. La baisse survenue en 2001 est le résultat d'un différend sur les prix et d'un départ tardif à la saison. Pendant cette période, la valeur des débarquements a augmenté, passant de 14,3 à 68,1 millions de dollars. Les revenus ont augmenté plus lentement en raison du déclin constant des prix au débarquement.



Les conséquences du déclin des prix sur le secteur de la pêche hauturière ont été plus graves, d'une part parce que les prix ont chuté plus rapidement et, d'autre part, parce que le volume des débarquements ne s'est pas accru de façon aussi importante. Le total des revenus du secteur de la pêche hauturière est en déclin depuis 1999, année au cours de laquelle il a atteint un peu plus de 200 millions de dollars. En 2004, ce total est descendu à 145 millions de dollars avant de remonter légèrement. Ce déclin a eu lieu malgré l'augmentation constante des allocations et des prises (fig. 4.9).

Fig. 4.9 : Les revenus du secteur de la pêche hauturière ont diminué de façon constante entre 1999 et 2004, période au cours de laquelle le déclin des prix des produits contrebalançait et dépassait même en importance l'augmentation du nombre de captures. Ces données tiennent compte du total des débarquements et des revenus de la flottille hauturière, y compris les débarquements de bateaux en Nouvelle-Écosse.



Nouvelle-Écosse

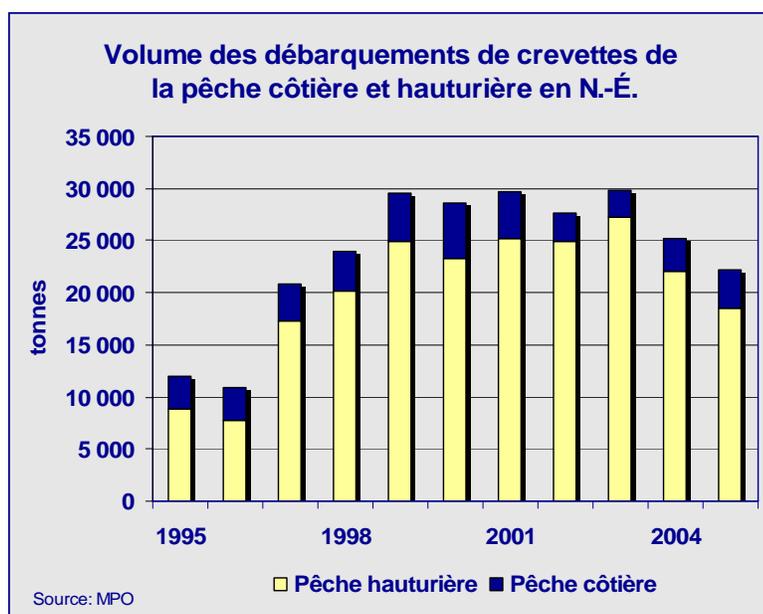
Structure de la flotte

La flotte côtière se compose de 28 bateaux provenant de la Nouvelle-Écosse (dont tous, sauf un, sont de moins de 19,8 mètres ou 65 pieds) et de sept autres du Nouveau-Brunswick de plus de 65 pieds. Parmi les permis délivrés, plusieurs permis provisoires ont été convertis en permis permanents en 2005. De plus, 10 permis ont été délivrés aux Premières nations, dont un en 1995 selon la Stratégie relative aux pêches autochtones, et neuf autres à la suite de la décision Marshall.

Débarquements – annuels et saisonniers

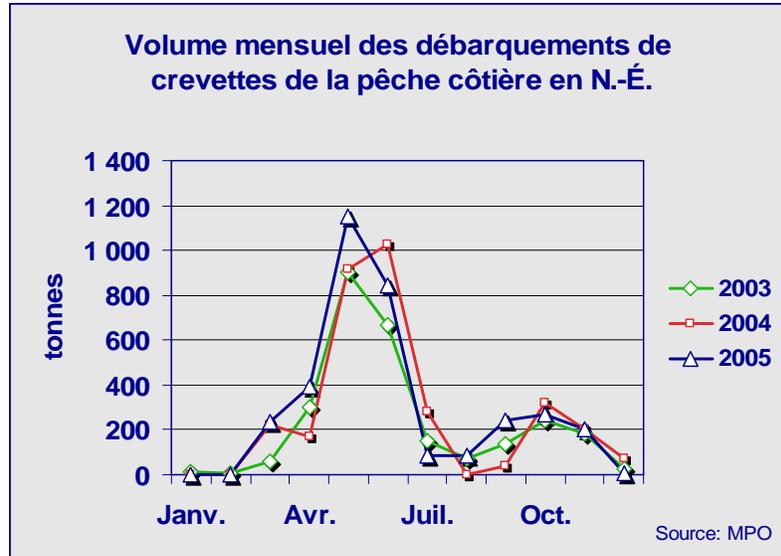
Depuis le milieu des années 1990, le volume annuel des débarquements de la pêche à la crevette sur la plate-forme Scotian varie entre 3 000 et 5 000 tonnes. Cinq bateaux de la flotte hauturière qui exploitent les eaux nordiques effectuent aussi le débarquement de leur production en Nouvelle-Écosse, dont le poids brut varie généralement entre 20 000 et 25 000 tonnes (voir la figure 4.10).

Fig. 4.10 : Les bateaux de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick qui pratiquent la pêche sur la plate-forme Scotian produisent un volume annuel de débarquements qui varie entre 3 000 et 5 000 tonnes. Les débarquements de la pêche hauturière sont constitués de crevettes capturées par des bateaux de la Nouvelle-Écosse et qui pêchent au large de la côte nord de Terre-Neuve-et-Labrador.



La pêche côtière débute à la mi-mars avec l'arrivée de la flotte du Golfe. Tous les bateaux mesurent entre 22,3 et 25,9 mètres (entre 73 et 85 pieds), ce qui les rend plus aptes à manœuvrer par mauvais temps, phénomène fréquent au cours de cette période de l'année sur la plate-forme Scotian, que les petits bateaux de la Nouvelle-Écosse. La flotte de la Nouvelle-Écosse, quant à elle, commence généralement à pêcher à la mi-avril. Vers la fin de juin, la flotte a presque atteint le total autorisé des captures (TAC), mais cesse la pêche pour éviter de prendre des crevettes de piètre qualité en raison de la période de la mue (voir la figure 4.11). La pêche reprend en septembre et le quota est habituellement pris vers la fin de novembre.

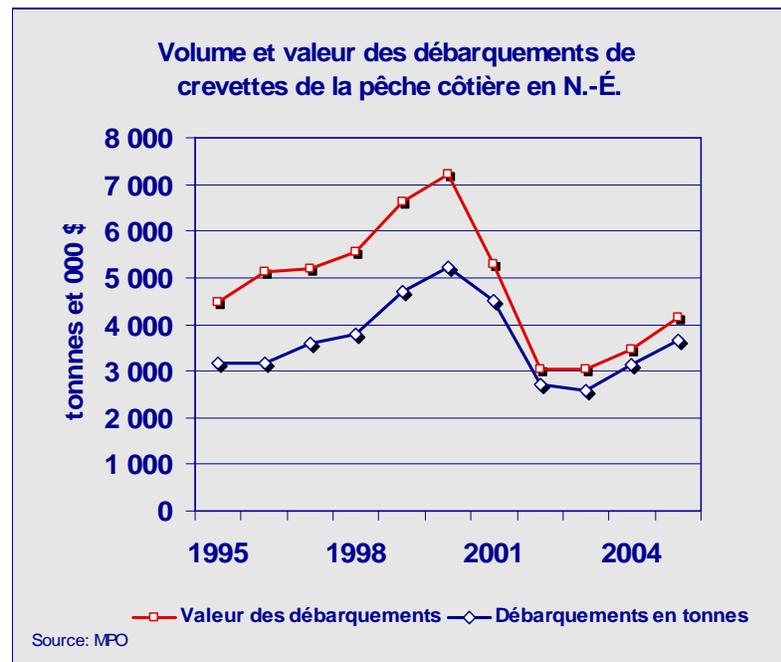
Fig. 4.11 : En raison du temps d'arrêt qu'elle prend afin d'éviter de prendre des crevettes de piètre qualité pendant la période la mue estivale, il faut plusieurs mois à la flottille pour prendre le TAC.



Économie de la flottille

L'industrie côtière de la pêche à la crevette réalise une part relativement petite des revenus de la pêche et emploie un nombre assez restreint de personnes en Nouvelle-Écosse. Après 1995, le volume des débarquements a augmenté de façon stable jusqu'à atteindre 5 000 tonnes en 2000. Devant la stabilité des prix, la valeur des débarquements a elle aussi maintenu la cadence en augmentant de 4,5 à un peu plus de 7 millions de dollars. Le fléchissement des prix accompagné du déclin des stocks a causé la diminution de la valeur des débarquements à 3 millions de dollars en 2002, suivie d'une recrudescence à 4 millions de dollars en 2005 en raison de la hausse du volume des débarquements.

Fig. 4.12 : Le volume des débarquements varie selon les caractéristiques de la zone de pêche à la crevette. Les prix ont diminué plus rapidement que les débarquements après 2000, ce qui explique la diminution de l'écart entre les tracés respectifs du volume des débarquements et de leur valeur. Tous les débarquements du secteur de la pêche côtière en Nouvelle-Écosse sont transportés par camion vers des usines de transformation situées au Nouveau-Brunswick. Le prix des débarquements en Nouvelle-Écosse permet de faire un suivi du prix payé aux bateaux du Nouveau-Brunswick (voir la figure 4.15).



La fig. 4.9 montre les tendances liées aux prix et aux revenus en lien avec la flottille hauturière.

Nouveau-Brunswick

Structure de la flotte

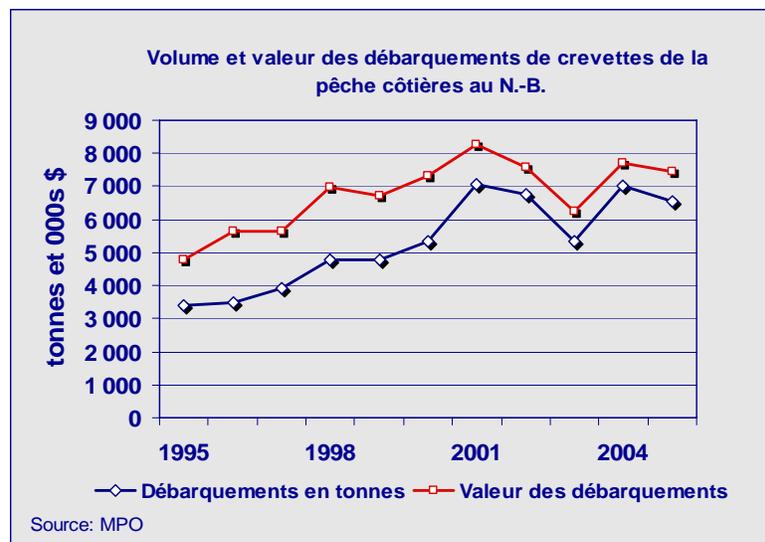
La flotte côtière du Nouveau-Brunswick regroupe 21 entreprises, y compris les sept qui participent à la pêche sur la plate-forme Scotian. Parmi celles-ci, 14 se classent dans la catégorie des bateaux mesurant entre 19,8 et 30,5 mètres (entre 65 et 100 pieds) (semi-hauturiers), tandis que les sept autres mesurent moins de 19,8 mètres (65 pieds). Cette flotte a accès aux stocks du nord du golfe Saint-Laurent et forme une partie du groupe B de cette zone de pêche. En plus des bateaux du Nouveau-Brunswick, le groupe B est aussi constitué de 38 bateaux provenant du Québec. Ensemble, ils se partagent, selon les directives, les TAC de trois des quatre régions nordiques du Golfe (Sept-Îles, l'île d'Anticosti et l'Estuaire) et ont accès à 25 p. 100 du TAC de l'Esquiman (le groupe A, qui comprend les bateaux du Québec et de Terre-Neuve, se partage les 75 p. 100 qui restent). L'accès à ces TAC dépend des quotas individuels transférables (QIT). Les bateaux du Nouveau-Brunswick capturent environ 22 p. 100 du TAC du Golfe.

En 1998, des allocations temporaires ont été mises en place afin de donner accès aux quotas du groupe B aux bateaux déplacés en raison du moratoire sur la pêche au poisson de fond. Conformément à la formule mise en œuvre dans le plan de gestion 2003-2007, les détenteurs de permis temporaires obtiennent l'accès à une part du pourcentage des tonnages jusqu'à ce que le TAC excède le seuil indiqué. Ce partage a été mis en œuvre chaque année depuis l'entrée en vigueur du programme.

Débarquements – annuels et saisonniers

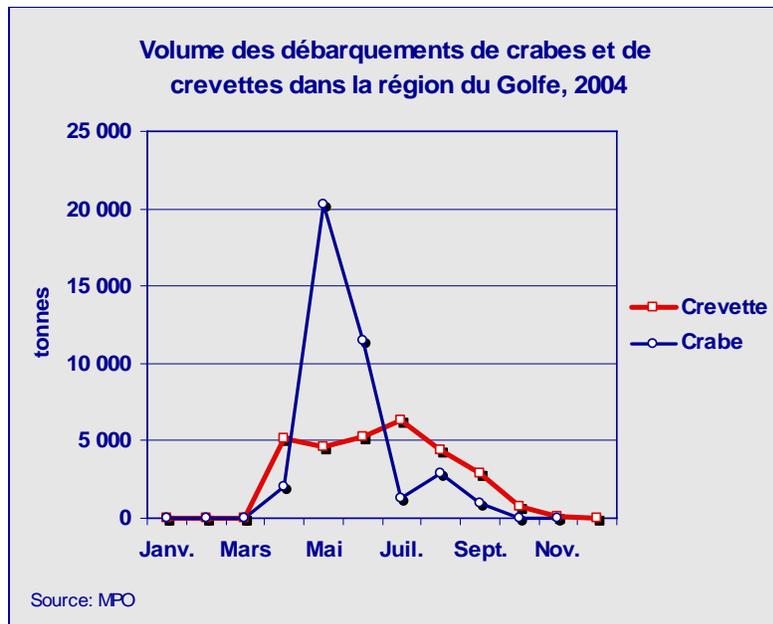
À l'exception d'une légère baisse au début des années 2000, la croissance des stocks du Golfe s'est déroulée de façon assez constante. Le volume des débarquements au Nouveau-Brunswick a suivi la même augmentation, passant de 3 200 tonnes en 1995 à entre 6 000 et 7 000 tonnes, et ce, toutes les années, sauf une, depuis 2001. La valeur des débarquements a elle aussi maintenu la cadence, passant de 5 millions de dollars en 1995 à un peu plus de 8 millions de dollars en 2000. En 2005, en raison des fluctuations causées par la diminution des prix, la valeur des débarquements a diminué à 7 millions de dollars. La crevette se classe relativement bien après le homard et le crabe en importance relative dans les zones de pêche du Nouveau-Brunswick; en effet, la crevette ne réalise que 4 p. 100 de la valeur totale des débarquements comparativement à 40 p. 100 pour le homard et le crabe respectivement.

Fig. 4.13 : Depuis 2005, la bonne santé générale des ressources a contribué à l'augmentation du volume des débarquements et de leur valeur. Depuis 2000, le déclin des prix a toutefois causé un ralentissement de la croissance de la valeur des débarquements comparativement à leur volume.



Le fonctionnement des zones de pêche à la crevette du secteur nord du golfe Saint-Laurent est tout à l'opposé de celui des zones de pêche au crabe du Golfe, puisque les débarquements du Golfe s'étendent sur une saison de six mois (fig. 4.14). La plupart des bateaux des flottilles du Nouveau-Brunswick et du Québec sont des entreprises spécialisées dans la pêche à la crevette. Les données de la fig. 4.14 reflètent les activités combinées de ces deux flottilles.

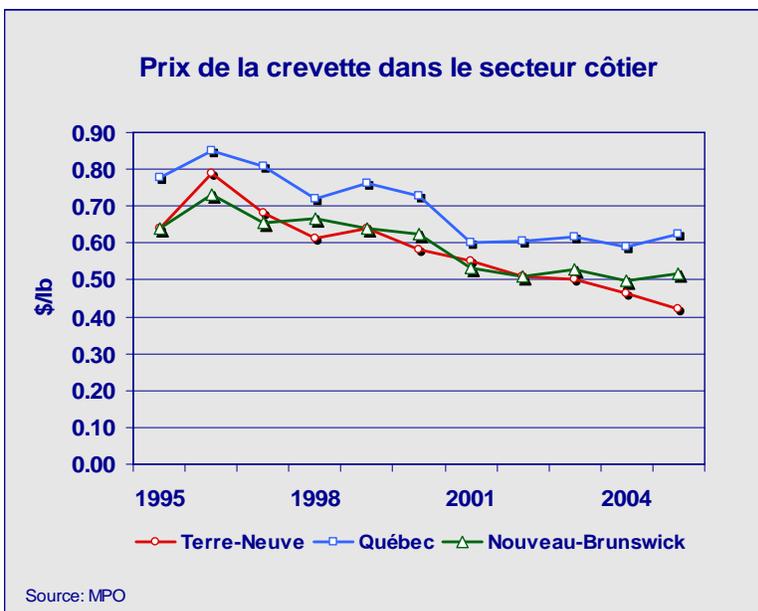
Fig. 4.14 : Les activités de la flottille du Golfe, spécialisée principalement dans la pêche à la crevette (les débarquements représentés sont ceux des bateaux du Nouveau-Brunswick et du Québec, et non de Terre-Neuve-et-Labrador), s'étendent sur une saison de six mois, ce qui assure un approvisionnement constant en matière première vers les sept usines de transformation de la région. Cette façon de faire contraste vivement avec celle qui caractérise les zones de pêche au crabe, où la saison ne dure que huit semaines environ.



Économie de la flottille

Depuis plusieurs années, le climat économique se montre plus dur que la nature envers les pêcheurs. En effet, les prix ont chuté de façon constante pour les pêcheurs côtiers (fig. 4.15), tandis que la quantité de ressources et les quotas ont subi une hausse considérable (fig. 4.13). Heureusement pour les pêcheurs, cette situation a eu pour conséquence évidente une augmentation générale des revenus. Non seulement l'état des ressources a contribué à contrebalancer la diminution des prix, mais il a aussi agi de façon à contrebalancer la hausse du coût des activités de capture. Néanmoins, le déclin des prix allié à l'augmentation des coûts d'exploitation posent un défi particulier à la flottille du Nouveau-Brunswick, qui doit parcourir de longues distances jusqu'aux lieux de pêche.

Fig. 4.15 : Depuis la fin des années 1990, les prix sur le marché de la crevette au Canada atlantique ont suivi la même tendance à la baisse et ont atteint leur seuil le plus bas en 15 ans. Les prix au Québec ont toutefois tendance à être plus hauts de 0,10 \$/lb comparativement à partout ailleurs dans la région. Les transformateurs du Québec sont d'avis que la taille de la crevette, plus grosse que la moyenne, et la concurrence plus âpre entre les usines de transformation qui se disputent l'approvisionnement en matière première, y sont pour quelque chose.



La flottille du Nouveau-Brunswick se spécialise dans la pêche à la crevette, et seuls trois bateaux de moins de 19,8 mètres (65 pieds) participent à d'autres pêches (crabe). Ces bateaux, contrairement à la plupart de ceux qui composent la flottille de Terre-Neuve-et-Labrador, ne peuvent compter sur aucune autre activité de pêche en période de situation économique difficile.

Québec

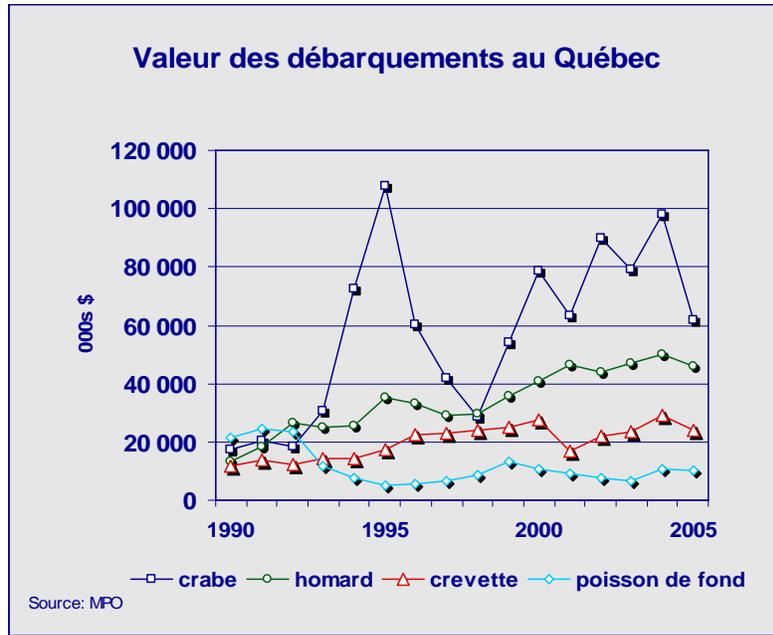
Structure de la flottille

La flottille côtière du Québec compte 45 entreprises, dont sept qui font partie du groupe A et qui ont accès à une part proportionnelle de 75 p. 100 du TAC de l'Esquiman (qu'elles partagent avec 46 bateaux de Terre-Neuve), et 38 qui sont dans le groupe B, dont 21 entreprises du Nouveau-Brunswick qui ont chacune un accès proportionnel aux TAC de Sept-Îles, de l'île d'Anticosti et de l'Estuaire, ainsi qu'à une part de 25 p. 100 du TAC de l'Esquiman. L'accès à ces TAC dépend des QIT. Les bateaux du Québec pêchent environ 60 p. 100 de la somme des TAC du Golfe.

Débarquements – annuels et saisonniers

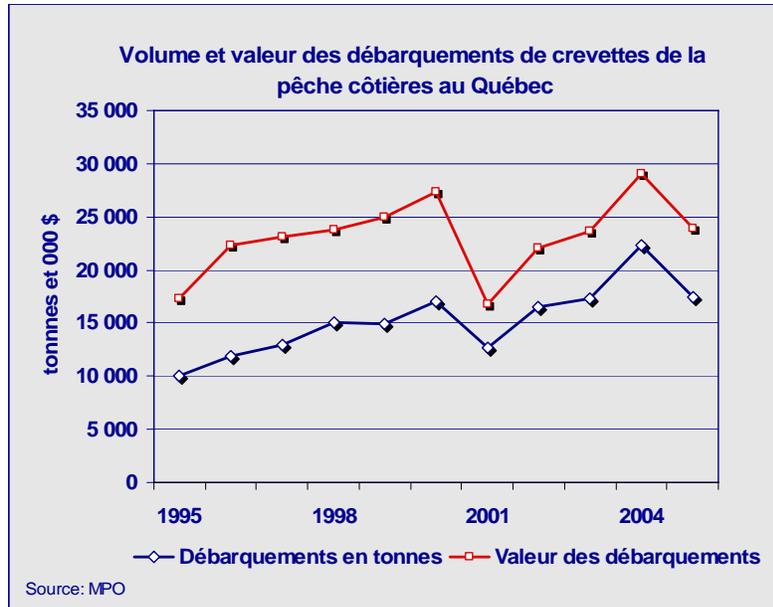
Les mollusques et les crustacés sont les produits de pêche qui prédominent au Québec, car la crevette se classe au troisième rang en importance relative derrière le crabe et le homard. En 2005, la crevette constituait environ 15 p. 100 de la valeur totale des débarquements (voir la figure 4.16).

Fig. 4.16 : Depuis 1990, la pêche aux mollusques et aux crustacés s'est considérablement développée jusqu'à constituer en 2005 près de 90 p. 100 de la valeur totale des débarquements. Depuis le milieu des années 1990, la pêche à la crevette a rapporté chaque année, à l'exception d'une seule, plus de 20 millions de dollars aux 45 entreprises de la flottille.



En raison de l'abondance des stocks et de la hausse des TAC, les débarquements ont en général suivi une tendance à la hausse depuis le début des années 1990. En 2001 et en 2005, cette tendance à la hausse s'est cependant interrompue lorsque des différends avec les transformateurs au sujet des prix ont amené les pêcheurs québécois à laisser leur quota dans l'eau (voir la figure 4.17).

Fig. 4.17 : La tendance à la hausse générale qui caractérise le volume des débarquements et leur valeur a été interrompue deux fois au cours des cinq dernières années lorsque les pêcheurs commerciaux ont protesté contre la diminution des prix en laissant des crevettes dans l'eau. Ainsi, environ 25 p. 100 du quota n'ont pas été pris en 2001 et 20 p. 100 en 2005.



Les débarquements saisonniers de la flottille du Québec sont pris en compte dans les données de la figure 4.14, qui indique le volume total des débarquements de la pêche à la crevette au nord du Golfe.

Économie de la flottille

Tout comme les autres flottilles côtières qui pratiquent la pêche à la crevette dans la région, la flottille du Québec subit le déclin des prix depuis la fin des années 1990 (fig. 4.15). Même si les prix sont généralement plus élevés qu'au Nouveau-Brunswick et qu'à Terre-Neuve (ces prix sont attribués par les transformateurs aux prises plus grosses que la moyenne et découlent de la concurrence plus vive pour l'obtention de la matière première), l'établissement des prix au Québec s'est révélé un processus difficile au cours des années. Par exemple, les transformateurs ont soulevé un différend en 2001 en réduisant les prix d'environ 20 p. 100 (de 0,73 \$ à 0,60 \$/lb). Pour cette raison, les pêcheurs ont laissé dans l'eau près de 25 p. 100 de leur quota (environ 3 000 tonnes). Environ 20 p. cent du quota a été laissé dans l'eau en 2005 en raison de la réduction des prix (voir la figure 4.17).

3. ENJEUX

Le secteur de la pêche commerciale dans les provinces de l'Atlantique et au Québec fonctionne dans un environnement difficile. Même si les ressources sont plus abondantes que jamais auparavant dans l'histoire de la pêche à la crevette, la viabilité des entreprises des pêcheurs commerciaux, particulièrement ceux qui se spécialisent dans la pêche à la crevette, est sérieusement menacée. Plusieurs grands problèmes interdépendants sont en cause, et il en découle une baisse du revenu net à mesure que les prix chutent et que les coûts augmentent.

- ❑ **Prix** : Voilà le principal problème auquel font face tous les pêcheurs commerciaux. En effet, les prix du marché ont contraint les pêcheurs à fixer si bas les prix au débarquement qu'il est difficile pour eux de rentrer dans leurs fonds, particulièrement pour les gros bateaux qui pêchent à une certaine distance de la côte. De plus, il n'y a aucun signe de changement en vue, puisque la croissance des stocks de poisson favorise la diminution des prix.
- ❑ **Surcapacité** : La courte durée de la saison dans la zone de pêche de Terre-Neuve-et-Labrador constitue un indicateur important de surcapacité. Par exemple, le volume moyen des débarquements d'un bateau était de 180 tonnes au cours des 25 jours de pêche qui ont eu lieu en 2004. Cette situation est moins préoccupante pour les bateaux du Nouveau-Brunswick et du Québec, où le volume moyen des débarquements varie entre 230 et 450 tonnes, selon que le bateau de pêche fait partie du groupe A ou du groupe B. Il va de soi qu'il s'agit de navires de plus fort tonnage dont les besoins de fonctionnement sont plus grands. Du fait qu'ils sont spécialisés dans la pêche de la crevette, ils sont en outre plus vulnérables que les bateaux de pêche polyvalents.
- ❑ **Coûts** : Les coûts d'exploitation ont augmenté, dont l'un des éléments les plus importants, soit le carburant, qui a subi une hausse de 60 p. 100 en 2004-2005, et qui se trouve aujourd'hui à être de 40 p. cent plus élevé qu'en 2003. L'augmentation des coûts d'exploitation incite les flottilles à réduire leur nombre de jours passés en mer, ce qui contribue à accentuer le caractère saisonnier des débarquements.
- ❑ **Viabilité** : Il existe une forte corrélation entre les prix, la surcapacité, les coûts et la viabilité. L'industrie ne peut pas faire grand-chose à court terme en ce qui concerne les prix de l'approvisionnement et les coûts d'exploitation. Il reste donc la surcapacité en tant que facteur à aborder en vue d'améliorer la viabilité des flottilles. Devant la réalité à laquelle est

confrontée l'industrie, il apparaît essentiel de prendre des mesures afin de faciliter la rationalisation des flottilles.

- **Saisonnalité** : Les efforts en vue de réduire les coûts des activités de capture et la surcapacité contribuent directement au calendrier et à la brièveté de la saison dans la zone de pêche de Terre-Neuve-et-Labrador. Les bateaux construits de façon inadéquate contribuent également à cette situation en restreignant ces derniers à une fenêtre météorologique relativement étroite. Un volume élevé de débarquements saisonniers requiert une plus grande capacité de transformation que dans le cas contraire, ce qui fait augmenter les coûts en capitaux et crée un cadre opérationnel médiocre. Les engorgements constituent un exemple courant de cadre médiocre.

- **Équipage** : La diminution des revenus et l'augmentation des coûts ont comprimé les gains à un point tel qu'il est devenu difficile de recruter des équipages. Cette situation s'applique autant aux flottilles côtières qu'aux flottilles hauturières. Même s'il est vrai que la rationalisation des flottilles diminuerait en général l'embauche dans la zone de pêche, l'incapacité à recruter pourrait elle-même devenir un facteur qui mènerait à la rationalisation des flottilles.

V

TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION

1. APERÇU

La transformation de la crevette se déroule soit dans l'une des 20 usines de transformation situées sur la côte, soit à bord de l'un des 13 chalutiers-usines congélateurs (CUC). Les usines de transformation produisent presque exclusivement des crevettes cuites et décortiquées, et obtiennent leur matière première des 470 chalutiers de pêche fraîche de la flottille côtière. Plus de 85 p. 100 des crevettes cuites et décortiquées sont exportées dans deux marchés : les États-Unis et le Royaume-Uni. Les CUC produisent des crevettes crues non décortiquées et des crevettes cuites congelées. Environ 50 p. 100 des produits non décortiqués sont exportés en Chine, au Japon et en Russie. Les autres 50 p. 100 sont dirigés vers le Danemark et l'Islande principalement pour la transformation en crevettes cuites et décortiquées, et la réexportation dans les pays de l'Union européenne.

Le secteur de la transformation au Canada atlantique offre un modèle différent.

- L'industrie du Golfe existe depuis plus de 30 ans, mais le nombre d'usines a fluctué depuis. Le processus de transformation s'étend sur une saison de six à sept mois et se caractérise par un approvisionnement mensuel en matière première assez constant entre avril et octobre. La plupart des bateaux qui se trouvent dans la zone de pêche du Golfe sont spécialisés dans la pêche à la crevette. En 2005, le volume moyen traité par les usines était d'environ 3 500 tonnes.
- L'industrie de Terre-Neuve-et-Labrador s'est développée rapidement en prévision de la forte croissance des ressources survenue à la fin des années 1990, ressources dont la grande majorité a été attribuée à la flottille côtière. Entre 1996 et 2001, le nombre d'usines est passé de 3 à 12 (une 13^e est maintenant fonctionnelle). Le nombre d'entreprises constituant la flottille est passé de 46 (situées exclusivement sur la côte ouest) à 380. Environ 80 p. 100 des bateaux qui pratiquent activement la pêche à la crevette détiennent aussi des permis de pêche au crabe. Le processus de transformation s'étend principalement sur une saison de quatre mois (de juin à septembre) et 50 à 60 p. 100 des débarquements s'effectuent en juillet et en août. En 2005, le volume moyen traité par les usines était d'environ 4 600 tonnes.

Même si le secteur de la pêche commerciale est sujet à des seuils de capture à Terre-Neuve-et-Labrador (et à des quotas individuels sur la côte ouest), toute cette action sur l'eau encourage une pêche compétitive. Les engorgements et les mauvaises pratiques de pêche sont donc des phénomènes fréquents qui résultent en une piètre qualité de la matière première. Comme on pouvait s'y attendre, le secteur de la transformation a adapté assez rapidement sa capacité de transformation afin de satisfaire les pointes saisonnières. Cette situation a amené une hausse des coûts (en capital et d'exploitation) et une capacité excédentaire pendant la plus grande partie de la saison.

Comme elles ne peuvent influencer sur la quantité et le moment d'arrivée de la matière première, les usines doivent acheter les crevettes comme elles se présentent et au moment où elles le font, ce qui crée une industrie axée sur la quantité. En raison d'une saison si courte à Terre-Neuve-et-Labrador, cette situation amène des difficultés de rentrée de fonds. Contrairement au crabe, qui est vendu dès sa production sur un marché hautement saisonnier, la crevette se vend à un rythme plus uniforme pendant l'année. Ce phénomène engendre ainsi des frais élevés d'entreposage.

L'industrie subit le déclin des prix depuis une décennie parce que l'approvisionnement mondial (toutes espèces confondues) dépasse la demande. Les sociétés de transformation et les entreprises de pêche hauturière affirment qu'elles arrivent à peine à couvrir les frais d'exploitation et qu'elles contribuent peu ou pas du tout à leur capital. De plus, les prix au débarquement sont trop bas pour que les gros bateaux qui exploitent les zones de pêche éloignées puissent rentrer dans leurs fonds.

Il y a peu d'indices sur le marché d'une probable tendance à la hausse en matière de prix dans un avenir proche. Le secteur de la transformation devra élargir son marché s'il espère observer une augmentation constante des prix. Il devra également gérer efficacement sa capacité de transformation afin de réduire les coûts.

2. PROFIL DU SECTEUR

Structure industrielle

Le secteur de la transformation de la crevette est constitué de deux éléments distincts : 20 usines de transformation situées sur la côte qui sont fournies en matière première par près de 400 bateaux indépendants côtiers ou semi-hauturiers ainsi que par 13 CUC. L'industrie est concentrée à Terre-Neuve-et-Labrador et au Québec, ainsi qu'une petite partie au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. À quelques exceptions près, comme la Nouvelle-Écosse qui vend ses débarquements aux usines du Nouveau-Brunswick (les débarquements en Nouvelle-Écosse sont trop petits pour répondre aux besoins d'une usine), les bateaux fournissent la matière première aux usines de leur province respective. Le tableau 5.1 indique les usines et les bateaux par province.

Tableau 5.1 : Nombre d'usines de transformation de la crevette et de bateaux par province

	Usines spécialisées en crevettes cuites et décortiquées	Bateaux		
		Côtiers	Semi-hauturiers	CUC
Terre-Neuve-et-Labrador	13	322	4	8
Québec	5	35	7	
Nouveau-Brunswick	2	7	14	
Nouvelle-Écosse	-	28		5
Totale	20	392	25	13

Source : Données des ministères provinciaux des Pêches et de l'industrie

Beaucoup d'usines et la plupart des bateaux côtiers appartiennent séparément et indépendamment à des sociétés locales. Certaines des entreprises les plus importantes de Terre-Neuve-et-Labrador possèdent ou gèrent deux ou trois usines à la fois et détiennent aussi une participation dans le secteur de la pêche à la crevette hauturière. Plusieurs sociétés qui détiennent une participation

dans le secteur de la transformation de la crevette possèdent ou gèrent également des usines de transformation du crabe à Terre-Neuve-et-Labrador. En fait, plusieurs de ces sociétés affirment que leur participation au processus de transformation du crabe est la raison pour laquelle elles ont investi dans les usines de transformation de la crevette. En effet, si ces sociétés n'avaient pas également acheté les crevettiers, elles auraient couru le risque de perdre une grande partie de l'approvisionnement en crabe au profit d'une autre usine, tellement la concurrence est féroce en ce qui concerne la matière première.

L'ensemble du secteur de la transformation s'est développé, mais cette croissance s'est limitée à Terre-Neuve-et-Labrador.

- **Terre-Neuve-et-Labrador** : Entre 1996 et 2001, le nombre d'usines au sein de l'industrie est passé de 3 à 12 devant une nette augmentation des allocations et des débarquements côtiers; 13 usines abritant environ 80 décortiqueuses étaient fonctionnelles en 2005. Cette croissance a aussi été causée par une augmentation du nombre de bateaux qui exploitaient la zone de pêche. En effet, tandis que le nombre de bateaux positionnés sur la côte ouest était de 46 avant 1996 (la flottille fournissait la matière première aux trois premières usines), celui-ci était d'environ 380 en 2001. Le coût élevé pour se préparer à la saison de la pêche n'a pas fait reculer l'industrie. En effet, dans un rapport de 2002 sur l'industrie de la crevette rédigé pour le gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador, on estime que plus de 200 millions de dollars y ont été investis. Parmi les nombreuses conclusions de ce rapport, il est dit que « l'expansion de la flottille et des usines a été ad hoc ». Plus loin, on conclut aussi que l'industrie « ...s'est donné une capacité de transformation considérablement plus élevée que la viabilité ne l'exigeait ».*
- **Québec** : Cinq usines effectuent la transformation de la crevette, et ces dernières abritent un total de 26 décortiqueuses. Elles s'approvisionnent directement auprès des exploitants pêcheurs et également auprès de trois usines dont les approvisionnements sont trop peu élevés pour soutenir la production. Cet approvisionnement a augmenté depuis 2001, mais l'économie du secteur de la transformation s'est détériorée (comme partout ailleurs) en raison de la chute des prix.
- **Nouveau-Brunswick** : Sept usines sont titulaires d'un permis pour effectuer la transformation de la crevette, mais seulement deux d'entre elles ont été fonctionnelles au cours des dernières années (un total de 12 décortiqueuses).
- **Nouvelle-Écosse** : Une usine était fonctionnelle à la fin des années 1990, mais elle a été fermée au début des années 2000 parce qu'elle n'était pas viable. Deux facteurs défavorables ont causé sa fermeture : une diminution des débarquements de la plateforme Scotian, causée par une baisse du nombre de détenteurs de permis dans la zone de pêche, et une forte concurrence de la part des transformateurs du Nouveau-Brunswick.

Les usines varient selon leur taille et leur capacité de transformation, qui représentent, avec le nombre de décortiqueuses et de quarts de travail, les facteurs essentiels pour déterminer le volume traité. Le nombre de décortiqueuses varie entre quatre et huit. La moyenne dans l'industrie est de six.

* *Review of the Cooked and Peeled Shrimp Industry (Aperçu de l'industrie des crevettes cuites et décortiquées)*, rapport du groupe de travail sur la pêche côtière à la crevette, 2002.

L'industrie de Terre-Neuve-et-Labrador est de taille à s'adapter à la cadence élevée des débarquements saisonniers, ce qui signifie que les usines fonctionnent 24 heures sur 24 pendant la période de pointe (juillet et août) et à capacité réduite ou nulle le reste de l'année. L'utilisation de leur capacité est évaluée à 32 p. 100. Grâce à un nombre restreint de bateaux, une saison plus longue et un volume moyen de débarquements quotidiens moins élevé, le secteur de la transformation dans la région du Golfe est en mesure d'utiliser sa capacité efficacement.

Pour mettre les choses en perspective, les industries avec lesquelles les transformateurs du Canada atlantique sont en concurrence sur le marché des crevettes cuites et décortiquées, soit la Norvège et l'Islande, fonctionnent à longueur d'année. Cette façon de faire réduit la demande en capacité, ce qui permet de l'utiliser de façon efficace. Leur structure industrielle est assez semblable à celle que l'on retrouve ici; elle se caractérise par des usines et des bateaux indépendants, et par une capacité de transformation similaire (nombre de décortiqueuses). Toutefois, il existe une différence importante : leurs flottilles sont spécialement conçues pour la pêche à la crevette et elles sont donc en mesure d'exploiter les eaux hauturières à longueur d'année.

Ces industries ont eu à s'adapter aux conditions économiques de l'époque qui touchaient le secteur des crevettes cuites et décortiquées et elles ont donc réduit largement le nombre de leurs usines (et de leurs bateaux) au cours des ans. Dans les années 1980, les industries norvégiennes et islandaises possédaient chacune plus de 30 usines. La combinaison de la pauvreté des marchés et du déclin des ressources a toutefois causé la diminution du nombre d'usines à moins de cinq en Islande et à seulement sept en Norvège. L'industrie islandaise, qui a été durement touchée par le déclin des ressources, parvient à continuer à fonctionner en grande partie grâce à la matière première importée de Norvège.

Embauche

L'industrie donne de l'emploi à un nombre approximatif de 5 900 personnes, dont 3 250 dans le domaine de la transformation et 2 650 dans celui de la pêche commerciale (tableau 5.2). Cependant, l'industrie dit qu'elle éprouve de plus en plus de difficultés à recruter à la fois des équipages de bateau et des ouvriers d'usine. Le déclin des prix a eu des conséquences néfastes sur les revenus des bateaux et les gains des équipages, ces derniers ayant en effet subi une réduction de moitié depuis 2000. De plus, le roulement serait particulièrement élevé sur les bateaux hauturiers. Quant aux ouvriers d'usine, de fortes pointes saisonnières signifient trop peu de semaines de travail pour être admissibles à l'assurance-emploi (AE).

Tableau 5.2 : Nombre d'usines de transformation de la crevette et d'employés qui travaillent sur les bateaux par province

	Usines spécialisées en crevettes cuites et décortiquées	Bateaux			Totale
		Côtiers	Sem-hauturiers	CUC	
Terre-Neuve-et-Labrador	2 200	1 610	24	336	4 170
Québec	750	175	42		967
Nouveau-Brunswick	300	35	84		419
Nouvelle-Écosse		140		210	350
Totale	3 250	1 960	150	546	5 906

Source : Données des ministères provinciaux des Pêches et de l'industrie

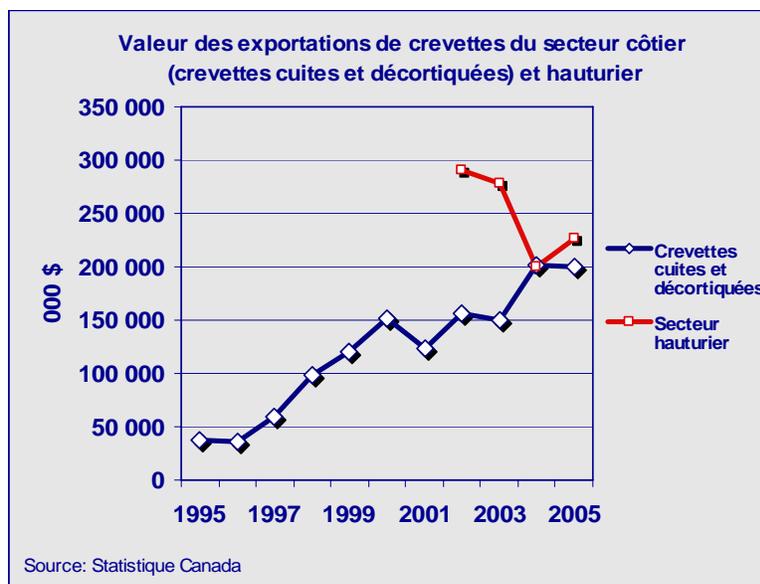
Production et exportations

La production de l'industrie canadienne de la crevette nordique est actuellement évaluée à 450 millions de dollars. De ce total, on en exporte environ 90 p. 100. Tandis que la production réalisée par les secteurs des crevettes cuites et décortiquées et de la pêche hauturière a augmenté au cours des dernières années, la valeur des exportations a, quant à elle, subi une diminution en raison du déclin des prix : du sommet atteint en 1999, elle est descendue à 400 millions de dollars au cours des cinq dernières (fig. 5.1).

À la fin des années 1990, la croissance rapide de l'industrie des crevettes cuites et décortiquées a obligé les entreprises de transformation à se précipiter pour trouver des marchés sur lesquels vendre leur production (l'industrie était très axée sur l'offre, et elle l'est toujours). Les exportations de crevettes cuites et décortiquées ont presque doublé en seulement trois ans, passant d'un peu plus de 9 500 tonnes en 1998 à plus de 17 000 tonnes en 2000, et à plus de 25 000 tonnes environ en 2005. Comme on pouvait s'y attendre, ce phénomène a eu un effet dépréciateur sur les prix.

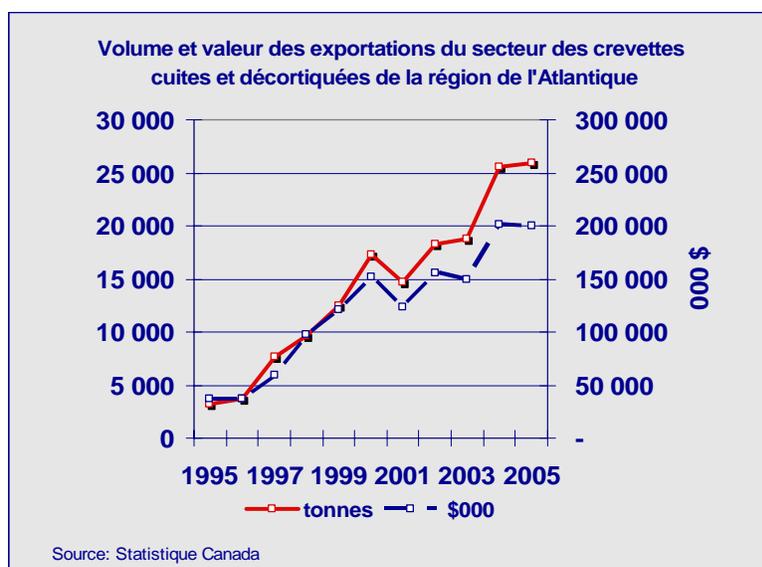
Le secteur de la pêche hauturière a été confronté à des difficultés semblables. En effet, même si la croissance de la production n'a pas été aussi rapide, le secteur de la pêche hauturière a également eu à faire face, après 1998, au dilemme de vendre ses produits sur un marché en constant déclin. Même si avant 2002 il était impossible de se procurer une liste de données fiables sur les exportations, les prix et les données concernant la production allaient indiquer, après 1999, une diminution de la valeur des exportations. La fig. 5.1 montre un déclin continu jusqu'en 2004, suivi d'une reprise devant la légère augmentation de la production et des prix*.

Fig. 5.1 : En 1999, la valeur des exportations de l'industrie de la crevette a atteint un sommet à 440 millions de dollars. Toutefois, le déclin des prix a contribué à contrebalancer l'augmentation de la production depuis, ce qui a amené une baisse de la valeur des exportations à 425 millions de dollars en 2005. Le secteur des crevettes cuites et décortiquées a réalisé environ 200 millions de dollars en exportations en 2005. Les exportations du secteur de la pêche hauturière, dont la valeur est à la baisse depuis 1999, ont atteint leur point le plus bas en 2004 avant de remonter à 225 millions de dollars en 2005.



* La valeur des exportations du secteur hauturier n'est pas indiquée pour les années précédant 2002 parce que les données officielles ne correspondent pas aux données actuelles sur les débarquements et la production. Les séries de données du secteur côtier semblent davantage exactes, à l'exception de 2005, année pour laquelle les données sur les exportations aux États-Unis semblent exagérées.

Fig. 5.2 : À la fin des années 1990, l'augmentation rapide des exportations de crevettes cuites et décortiquées a contribué au fléchissement général des prix sur le marché de la crevette. La divergence entre le volume et la valeur des exportations reflète le déclin des prix qui a eu lieu après 1999. La baisse de la valeur survenue en 2001 et en 2003 a été causée par des perturbations dans le secteur de la pêche à la crevette en raison du fléchissement des prix.

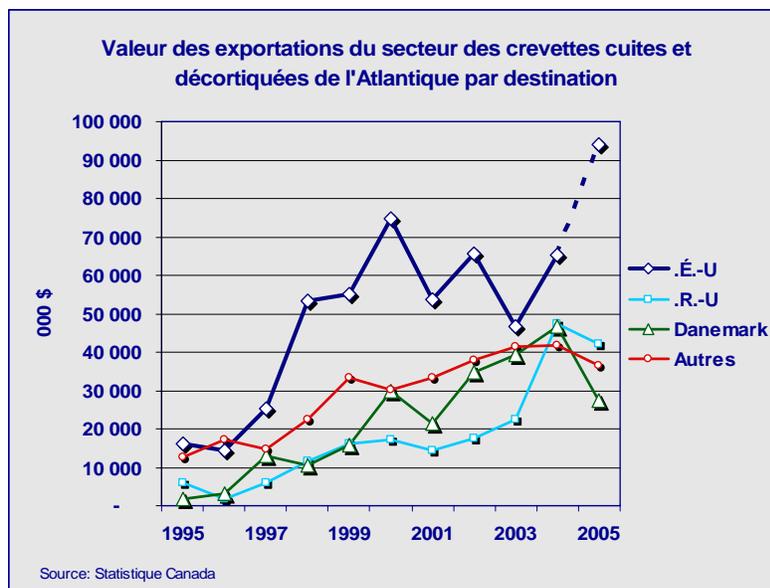


L'un des principaux points faibles de l'industrie des crevettes cuites et décortiquées est sa dépendance à un nombre restreint de marchés. En effet, les producteurs canadiens dépendent en grande partie de seulement deux marchés d'exportation dont la demande de crevettes cuites et décortiquées est fréquente : les États-Unis et le Royaume-Uni. Le Danemark représente aussi un marché important, mais en tant que transformateur de crevettes cuites et décortiquées, et congelées non décortiquées, en un produit final (saumure de crevettes).

Les États-Unis sont maintenant le principal marché des crevettes cuites et décortiquées du Canada, dont les ventes aux États-Unis sont passées de 5 millions de dollars en 1995 à un peu plus de 39 millions de dollars en 2005*. Le début des années 2000 a toutefois été difficile en raison du déclin de la valeur du dollar américain. La fig. 5.3 montre une diminution des exportations aux États-Unis jusqu'en 2004, suivie d'une reprise en raison d'un raffermissement des prix du pays et d'un fléchissement de ceux de l'Union européenne. La valeur des exportations au Royaume-Uni, quant à elle, était stable au début des années 2000 pour augmenter ensuite en 2004 et en 2005, comme la *relativité* des prix justifiait un retour sur ce marché.

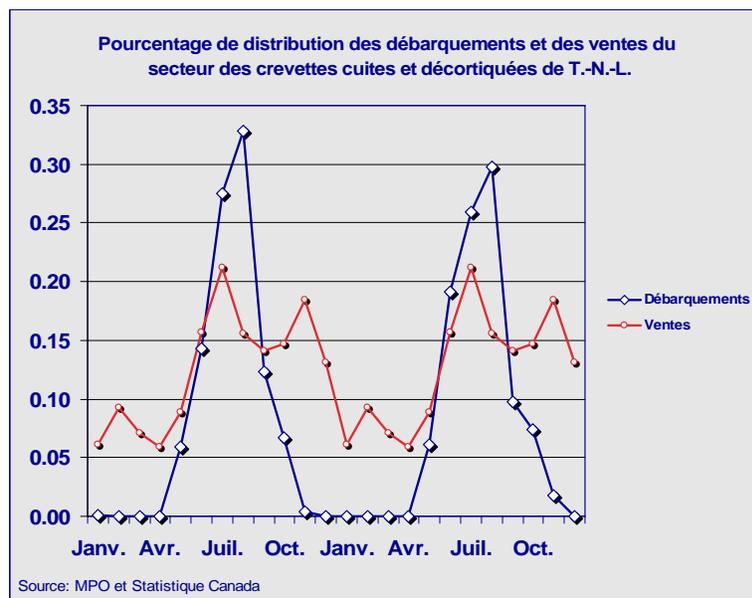
* Selon Statistique Canada, la valeur des exportations de crevettes cuites et décortiquées aux États-Unis en 2005 est de 93,9 millions de dollars canadiens. Selon les données du Department of Commerce des États-Unis, la valeur des importations de crevettes cuites et décortiquées est de 39 millions de dollars canadiens, valeur à peu près semblable à 2004. Cette différence totale reste inexplicable. Les conditions du marché états-uniens, jumelées à l'information sur l'industrie, laissent croire que les chiffres des États-Unis sont probablement davantage exacts. Le reste des données indiquées à la fig. 5.3 correspondent à celles des États-Unis.

Fig. 5.3 : Les États-Unis sont le marché principal des crevettes cuites et décortiquées du Canada. Après 2000, la faiblesse des prix et du dollar américain ainsi que des captures appréciables de crevettes nordiques ont causé le déclin des exportations de crevettes cuites et décortiquées aux États-Unis. Toutefois, le Royaume-Uni est devenu une option *relativement* intéressante en matière d'exportation en 2004, alors que les prix se sont stabilisés à la suite d'un déclin qui a duré plusieurs années..



Un autre sujet d'inquiétude pour le secteur de la transformation est le coût élevé de la possession d'inventaire. Celui-ci touche tous les transformateurs, mais représente un problème plus grave à Terre-Neuve-et-Labrador où la saison de la pêche est non seulement fortement caractérisée par des périodes de pointe, mais ne correspond pas aux caractéristiques de la demande. La demande est assez stable toute l'année et comprend une période de pointe estivale aux États-Unis et hivernale au Royaume-Uni. Essentiellement, les transformateurs doivent acheter la matière première des bateaux pendant deux ou trois mois pour ensuite reporter ces coûts plus ceux de l'entreposage sur le reste de l'année, jusqu'à ce que le produit soit vendu. La fig. 5.4 compare le pourcentage de distribution des débarquements par mois et le pourcentage de distribution des ventes selon les données de 2004-2005.

Fig. 5.4 : Les débarquements sont concentrés sur une période d'environ trois mois, tandis que les ventes s'étendent sur toute l'année. Une saison de pêche plus longue atténuerait les pressions en matière de liquidités et permettrait aux transformateurs de Terre-Neuve-et-Labrador de limiter la vente à tout prix.



3. ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

L'importance de la structure

La structure industrielle représente l'un des facteurs clés pour déterminer la compétitivité en ce qui a trait à la matière première et aux marchés des produits – les principaux leaders de la chaîne de valeur. En effet, les caractéristiques structurelles, particulièrement comme celles qui influencent l'établissement des prix dans les marchés portuaires, ont tendance à dépasser tous les autres facteurs dans la définition de l'environnement concurrentiel.

Les caractéristiques structurelles pertinentes sont les suivantes :

- ❑ **La concentration de l'industrie :** Le nombre et l'importance relative des acheteurs et des vendeurs donnent une indication de leur emprise sur le marché et reflètent le degré de compétitivité au sein de l'industrie. L'emprise sur le marché se mesure habituellement en fonction de la concentration de l'industrie : la part des ventes ou des achats réalisés par les vendeurs ou les acheteurs les plus importants. Par exemple, dans les marchés caractérisés par une faible concentration, chaque entreprise représente un preneur de prix, car elle est responsable seulement d'une petite part des ventes ou des achats. Inversement, dans les marchés caractérisés par une forte concentration, quelques entreprises seulement sont responsables d'une grande part des ventes ou des achats et sont ainsi en mesure d'influer sur les prix.
- ❑ **Les relations entre acheteurs et vendeurs :** Les liens formels et informels entre les acheteurs et les vendeurs peuvent restreindre leur indépendance respective. D'une part, la relation est formelle si, par exemple, l'acheteur est le propriétaire du bateau et exerce une autorité sur les prises. Cette relation n'est pas permise au Canada dans le secteur des bateaux de plus de 19,8 mètres ou 65 pieds, bien qu'il existe de nombreuses exceptions sous la forme de contrats de fiducie. D'autre part, la relation est informelle si les entreprises de pêche et de transformation appartiennent à des propriétaires différents, mais qu'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 liberté d'entrer sur le marché et d'en sortir représente une caractéristique fondamentale d'une industrie concurrentielle. De cette façon, n'importe quelle nouvelle entreprise ou n'importe quel particulier peut entreprendre d'acheter ou de vendre son produit s'il juge rentable de le faire ou, au contraire, il peut décider de cesser ses activités et de quitter l'industrie. Cela signifie également que les participants existants ne peuvent empêcher l'entrée de nouveaux participants sur leur marché et qu'il n'existe aucune restriction (réglementation) juridique qui encadre l'entrée sur ce marché ou la sortie de ce dernier. Lorsqu'il existe des obstacles à l'entrée, le comportement de l'industrie en matière d'établissement des prix ou d'investissements peut diverger de celui auquel on s'attendrait d'une industrie concurrentielle.

Si l'on mesure l'industrie de la crevette selon ces caractéristiques, on s'aperçoit qu'elle correspond à une industrie concurrentielle, au moins en ce qui a trait à l'achat et à la vente au premier maillon de la chaîne de valeur (pêcheurs, transformateurs). Néanmoins, il existe des limites à l'utilisation efficace des prix comme mécanisme pour influencer l'activité au sein de l'industrie. En effet, le nombre restreint (et en déclin) et l'importance relative des principaux importateurs ou distributeurs et des entreprises de produits alimentaires (services et vente au détail) aux États-Unis et au Royaume-Uni, ainsi que des importateurs japonais, peuvent s'avérer une source d'inquiétude en raison de leur capacité à imposer leurs prix aux sociétés de transformation. Le tableau 5.3 donne un aperçu des problèmes structurels et de leur influence sur la compétitivité à chaque maillon de la chaîne de valeur.

Établissement du prix au débarquement

Les Maritimes et Québec (excepté Gaspé)

Les pêcheurs agissent seuls lorsqu'il est question de vendre leurs crevettes et négocient donc directement avec les acheteurs ou les transformateurs. Même s'ils agissent individuellement, ils travaillent en fait de manière concertée (officieusement) afin d'obtenir le meilleur prix possible au débarquement. Les acheteurs ou transformateurs doivent accepter de payer le prix au débarquement en vigueur, sinon ils risquent de perdre l'approvisionnement de leur bateau, et ce, pas uniquement pour un voyage, mais pour *toute la saison*, et peut-être indéfiniment. De plus, l'acheteur risque de perdre tous les autres débarquements de ce bateau.

Toutes les conditions structurelles et fonctionnelles qui s'appliquent à la fois aux bateaux et aux usines mènent inévitablement à l'approvisionnement axé sur l'offre. Bref, même s'ils sont en grand nombre, l'équilibre concurrentiel tend à favoriser les pêcheurs en raison de la forte demande et de l'offre limitée pendant une saison relativement courte. Cette situation restreint l'utilisation efficace des prix comme mécanisme pour influencer le taux ou la qualité de l'approvisionnement en matière première. L'analogie qui reflète peut-être le mieux ce phénomène est que les prix fonctionnent à la manière d'un robinet, c'est-à-dire qu'une fois ouvert il le reste jusqu'à ce qu'il n'y ait plus d'approvisionnement (le quota est pris); on présume que le prix payé est au moins au seuil de rentabilité. De la même façon, les transformateurs doivent en général payer le même prix pour toutes les livraisons, indépendamment du moment d'arrivée ou de la qualité, ou risquer de perdre l'approvisionnement du bateau au profit d'un acheteur concurrent.

Toutefois, si l'industrie se conforme généralement au modèle de la compétitivité, il arrive qu'elle s'en éloigne à l'aide de moyens clés. La structure de l'industrie de la pêche est telle que la tentation est forte pour les transformateurs d'essayer d'éviter la concurrence des prix lorsqu'ils achètent la matière première. Ce phénomène s'explique par le fait qu'ils savent que le fait de payer un prix plus élevé pour les crevettes (ou n'importe quelle autre espèce) ne mène généralement pas à l'augmentation de l'offre pour l'usine, quelle qu'elle soit, ni pour l'ensemble du secteur (parce que les débarquements sont restreints par un quota). Aussitôt qu'un transformateur offre davantage, les autres doivent accepter de payer ce prix élevé, sinon ils risquent de perdre leurs bateaux. Les prix peuvent ainsi atteindre le seuil de la non-rentabilité et amener un transfert de revenus des transformateurs aux propriétaires de bateaux et, de cette façon, plus aucun gain lié à l'offre n'irait aux transformateurs. Pour ces raisons, des bénéfices hors coûts (p. ex. paiements de primes, rabais, financement de bateaux, vacances, cadeaux variés) sont communs au sein de l'industrie.

Terre-Neuve-et-Labrador

À Terre-Neuve-et-Labrador, on utilise une approche différente pour établir les prix, en tout cas en ce qui a trait au premier maillon. On établit un prix minimum au moyen d'un procédé formel qui repose sur la négociation raisonnée (aussi appelée arbitrage des offres finales). Bien que ce procédé ait évolué depuis son introduction en 1998 (y compris la réalisation d'une expérience sur les quotas d'usine), il est essentiellement constitué des mêmes éléments clés, qui sont les suivants :

- ❑ Comme les négociations entre les représentants des secteurs de la pêche et de la transformation ne peuvent s'éterniser, ces derniers doivent établir un prix minimum et s'entendre sur les conditions de vente (de la crevette) avec un tiers qui connaît le marché : un comité spécial chargé de l'établissement des prix de la pêche;
- ❑ Dans la situation où les parties ne parviennent pas à une entente sur le prix au moyen des négociations, elles soumettent leur offre finale au comité;
- ❑ Le comité, tout en tenant compte des conditions du marché de la crevette, choisit ensuite l'un ou l'autre des prix offerts (le comité ne doit pas établir son propre prix) comme le prix minimum à payer à l'ouverture de la saison;
- ❑ Le prix que l'on paie à l'ouverture de la saison demeure en vigueur pour une période déterminée (de deux à trois semaines) et peut être augmenté par la suite si les conditions du marché s'améliorent (si, au contraire, les conditions se détériorent, le prix reste le même). Ce système a évolué de façon que trois prix soient établis. Le prix est plus élevé au printemps et à l'automne et plus bas à l'été afin qu'il reflète la différence de qualité des crevettes et encourage les pêcheurs à restreindre leur pêche pendant les mois d'été, période au cours de laquelle les crevettes sont de moindre qualité. Toutefois, comme cette solution n'a pas vraiment réduit les périodes de pointe au milieu de l'été jusqu'à maintenant, une différence de prix encore plus grande serait nécessaire.

Le prix que l'on paie à l'ouverture de la saison ou au cours de la saison (adaptation du prix) représente le minimum que les transformateurs doivent payer. Selon les représentants de l'industrie, la plupart des ventes dans le secteur de la pêche à la crevette sont régies selon ces prix. En raison des conditions économiques qui caractérisent l'industrie, le genre de concurrence à l'égard de la matière première que l'on retrouve dans le secteur de la pêche au crabe est moins fréquent dans celui de la pêche à la crevette.

Tableau 5.3 – Structure et compétition dans la chaîne de valeur de la crevette

	Pêcheur/ transformateur	Transformateur/ importateur/ distributeur	Distributeur – restauration/vente au détail	Consommateur – restauration/ vente au détail
Concentration	<ul style="list-style-type: none"> • Peu d'acheteurs et de vendeurs • Beaucoup de bateaux (470) • Beaucoup d'usines (20), toutes avec une capacité excédentaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Concentration faible du côté des vendeurs (20) • Concentration modérée à élevée du côté des acheteurs (de 5 à 10) 	<ul style="list-style-type: none"> • Concentration modérée à élevée du côté des vendeurs (de 5 à 10) • Concentration modérée à élevée du côté des acheteurs (de 5 à 10) 	<ul style="list-style-type: none"> • Concentration modérée à élevée du côté des vendeurs (de 5 à 10) : principales chaînes de restauration • Concentration faible du côté des acheteurs
Relation acheteur-vendeur	<ul style="list-style-type: none"> • Surtout indépendante • Beaucoup de liens informels, mais qui ne réduisent pas le besoin de payer le prix courant au débarquement • Le processus d'établissement des prix au Québec et à Terre-Neuve-et-Labrador fixe seulement des prix minimums; la compétition fixe les prix réels 	<ul style="list-style-type: none"> • Indépendante des deux côtés • Des engagements saisonniers signifient une plus grande relation avec les clients que dans le cas du crabe • Une saison courte et des frais élevés d'entreposage des stocks procurent un avantage aux clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Indépendante des deux côtés • La distribution est spécialisée, et les entreprises ne veulent pas entrer en compétition avec leurs clients 	<ul style="list-style-type: none"> • Indépendante • Certaines redevances sur des marques
Conditions entrée-sortie	<ul style="list-style-type: none"> • Vendeurs – entrée limitée, mais accès possible à travers le transfert des permis • Acheteurs – restrictions à l'entrée dans une seule province; problèmes avec la sortie quand l'usine est le principal employeur 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendeurs – restrictions à l'entrée dans une seule province; la sortie est souvent difficile • Acheteurs – obstacles élevés à l'entrée : capitaux, échelle, connaissances, part de marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendeurs – restrictions à l'entrée dans une seule province; la sortie est souvent difficile • Acheteurs – obstacles élevés à l'entrée : capitaux, échelle, connaissances, part de marché 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendeurs – obstacles élevés à l'entrée : capitaux, échelle, marques et part de marché • Acheteurs – obstacles faibles à l'entrée : revenus modestes
Évaluation de la compétitivité	<ul style="list-style-type: none"> • Compétition dans toutes les provinces • La saison courte et la capacité excédentaire intensifient la compétition à Terre-Neuve-et-Labrador • Les transformateurs de Terre-Neuve-et-Labrador subissent des pressions pour avoir un meilleur accès à des espèces plus demandées • Généralement un marché d'acheteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • La fragmentation de l'industrie se traduit par une forte compétition parmi les transformateurs • Peu de grands consommateurs et distributeurs opposent les transformateurs les uns contre les autres • La courte saison et le besoin important de liquidités favorisent un marché d'acheteurs • Les marges étroites des transformateurs et leurs besoins de liquidités créent un marché d'acheteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Les deux côtés ont une forte présence, ce qui fournit une base pour un pouvoir compensateur • Les vendeurs offrent une gamme de produits, incluant des substituts de la crevette • Les acheteurs contrôlent les points de vente, choisissent les produits et établissent les conditions de vente (promotions) • Un pouvoir équilibré (ou un rapport de force) signifie un marché qui ne favorise ni les acheteurs ni les vendeurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte compétition pour obtenir les dollars des clients • La crevette nordique est commercialisée comme un produit de base; elle est donc sujette aux variations de prix • La disponibilité des crevettes d'eaux chaudes impose un plafond de prix

La péninsule gaspésienne au Québec

En vertu de la loi, en ce qui concerne la mise en marché des produits agricoles, des aliments et du poisson (L.R.Q. C.M-35.1), si une majorité de pêcheurs de la région (par exemple, Gaspé et les îles de la Madeleine) veulent marchander collectivement, ils peuvent demander à l'office de commercialisation (la « Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec ») l'autorisation de négocier les prix et d'autres aspects liés à la pêche. Au moment de leur requête, ils doivent soumettre une stratégie de commercialisation (un « plan conjoint ») couvrant la région. Une fois la stratégie approuvée, les pêcheurs notifient qu'ils négocieront avec les transformateurs dans la région couverte.

Les prix sont fixés selon un processus en trois étapes :

- ❑ Les pêcheurs et les transformateurs négocient un prix. Si aucune entente n'est conclue, ils passent à la deuxième étape, celle de la conciliation.
- ❑ À l'étape de la conciliation, la Régie nomme un conciliateur pour amener les parties à s'entendre sur un prix forfaitaire. S'il n'y a toujours pas d'entente, une des parties peut demander un arbitrage qui sera mené par un comité composé du vice-président et de deux autres membres de la Régie.
- ❑ L'arbitrage implique la soumission des parties et a lieu publiquement. Le comité établit le prix, qui inclut en général une formule selon laquelle le prix s'adapte automatiquement aux changements dans les conditions du marché. Le prix est obligatoire, bien qu'il représente le montant minimum à payer. Les acheteurs peuvent payer plus.

Depuis la création du Plan conjoint des pêcheurs de crevettes à Gaspé, en 2001, les parties ont fixé le prix à l'étape de la conciliation. Il y a néanmoins eu quelques retards pour ce qui est du début de la saison en raison de négociations incomplètes.

Établissement du prix du marché

En raison de sa petite taille, la crevette nordique (ou crevette d'eaux froides) est un produit vendu principalement au détail. Il est difficile pour les restaurants d'offrir sur leur menu des plateaux de crevettes nordiques.

Les canaux de vente dans les marchés dominants, aux États-Unis et au Royaume-Uni, se ressemblent beaucoup. Essentiellement, deux options s'offrent aux transformateurs canadiens : vendre directement leurs produits aux consommateurs ou les vendre par l'entremise de courtiers. Les consommateurs de crevettes sont surtout les grandes chaînes de supermarchés (voir le tableau 5.3). La principale différence entre les marchés est que la crevette nordique est vendue à l'échelle nationale au Royaume-Uni, alors qu'elle est surtout un produit régional aux États-Unis (côte ouest).

- ❑ **États-Unis** – Le marché est régional parce que les consommateurs connaissent bien une espèce de crevette pêchée dans le nord-ouest du Pacifique qui ressemble à la crevette nordique. Toutefois, le marché américain, le plus important marché de la crevette au monde, est dominé par les espèces de crevettes d'eaux chaudes. En l'espace de seulement dix ans, l'industrie canadienne a fait une percée importante sur le marché américain avec des ventes qui sont passées de 5 millions à 35 millions de dollars. Les crevettes sont vendues directement à des clients au détail ou à des distributeurs régionaux qui vendent à de plus petits détaillants. Aux États-Unis, le prix dépend énormément des quantités de crevettes pêchées localement, que l'on préfère en raison de leur fraîcheur. Un

transformateur canadien fait certains progrès dans le marché de la restauration avec un produit de marque.

- **Royaume-Uni** – La crevette d’eaux froides est un important produit vendu au détail au Royaume-Uni, frais ou congelé, dans les principales chaînes d’alimentation. La crevette est également très populaire comme ingrédient dans des sandwiches qu’une industrie spécialisée a développés. Elle est vendue directement à des chaînes de magasins comme Tesco, Sainsbury et Marks and Spencer, ou à des courtiers et des distributeurs. Le marché est assez stable, oscillant entre 2 000 et 2 500 tonnes par mois, avec une consommation pouvant atteindre 4 000 tonnes par mois pendant les pointes saisonnières et les jours fériés. Arrivé à maturité, le marché du Royaume-Uni affiche une croissance limitée. Bien que, traditionnellement, on préfère la crevette d’eaux froides, diverses espèces de crevettes d’eaux chaudes sont arrivées sur le marché au cours des dernières années et ont suscité un intérêt considérable chez les consommateurs, particulièrement en raison d’une baisse des prix. Les principaux obstacles auxquels font face les transformateurs canadiens, ce sont les effets combinés d’une forte compétition provenant des fournisseurs nordiques et du tarif imposé à toutes les exportations de crevettes cuites et décortiquées dans les pays de l’Union européenne.

Le modèle de consommation de la crevette a des répercussions considérables sur l’économie du secteur de la transformation. La crevette est consommée à longueur d’année, avec certaines périodes de pointe et de ralentissement. Les consommateurs achètent surtout la crevette dans les supermarchés, qui planifient leurs achats selon des modèles de consommation. En conséquence, les transformateurs livrent des commandes assez régulières à partir de leurs complexes frigorifiques canadiens ou de leurs entrepôts à l’intérieur des marchés.

Ce modèle de vente ne coïncide pas avec le cycle saisonnier des activités des transformateurs de Terre-Neuve-et-Labrador. Il en résulte des pressions en termes de liquidités ainsi que des frais de crédit élevés relativement à l’entreposage des stocks. Cette situation contraste nettement avec celle du crabe. Même si la saison du crabe est également courte et comporte des conditions d’approvisionnement en matière première similaires, le comportement d’achat de la crevette est conforme au modèle de consommation saisonnière du crabe, ce qui se traduit par des mouvements de l’encaisse plus équilibrés. En outre, les transformateurs ne gardent pas de stocks pendant des périodes prolongées. Tandis que la crevette est surtout vendue directement aux chaînes de supermarchés selon un programme déterminé, le crabe est principalement vendu aux distributeurs qui le revendent de façon opportuniste. Les prix de la crevette ont tendance à être plus stables, alors que ceux du crabe sont généralement plus volatils.

Dans l’évaluation des implications de la structure de marché sur la compétition dans le maillon transformateur-distributeur/détaillant de la chaîne de valeur (tableau 5.3), deux facteurs principaux ont eu une incidence sur le pouvoir de négociation des parties respectives.

- **La taille des acheteurs** : Les acheteurs, relativement peu nombreux et importants, ont accès à diverses sources d’approvisionnement et bénéficient d’un pouvoir de négociation considérable. Cette force est plus grande en raison du déséquilibre entre l’offre et la demande. La situation de l’offre renforce la réalité structurelle, à savoir qu’il s’agit d’un marché d’acheteurs.

- ❑ **Les conditions d'exploitation :** De nombreux transformateurs canadiens sont vulnérables aux pressions exercées par les acheteurs sur les prix parce qu'ils travaillent dans un milieu fortement saisonnier et caractérisé par des coûts élevés. Les acheteurs savent que beaucoup de transformateurs sont dans une position où ils doivent vendre pour gérer leurs flux de trésorerie. Ici encore, cela renforce l'idée d'un marché d'acheteurs.

4. ENJEUX

Le secteur de la transformation se situe entre un marché difficile et le secteur encore plus difficile de la pêche. Évidemment, certains défis auxquels les transformateurs font face sont volontaires dans une certaine mesure. Le fait qu'il y a une trop grande capacité dans le secteur de l'Est du Canada est largement reconnu. On s'entend généralement aussi pour dire que l'industrie de la transformation est son pire ennemi quand vient le temps de faire monter les prix de la matière première afin d'utiliser au maximum cette capacité, puis d'avoir souvent recours à la vente à rabais pour combler les besoins d'encaisse.

Ces enjeux et leurs facteurs contributifs touchent tous les participants de l'industrie dans l'Est du Canada, résultant en un piètre rendement financier et posant une menace à leur viabilité. Les facteurs structurels et de capacité sous-jacents tendent à être plus graves à Terre-Neuve-et-Labrador, ce qui contribue au caractère principalement saisonnier de l'industrie, mais les bateaux de pêche et les usines de transformation au Québec et au Nouveau-Brunswick n'en sont pas moins visés par le déclin des prix et l'augmentation des coûts, ce qui se traduit par une marge de profit faible, voire négative.

- ❑ **Prix :** Après une décennie de baisse des prix, le secteur de la transformation est financièrement affaibli. Les prix internationaux sont bien au-delà du contrôle de l'industrie, influencés comme ils le sont par des facteurs tels que l'offre globale de crevettes et les conditions économiques qui ont cours dans les pays importateurs. Toutefois, il est possible d'améliorer le pouvoir de négociation de l'industrie dans ses transactions avec les distributeurs et les détaillants. Pour cela, l'industrie de la transformation doit aborder des questions comme sa structure et sa capacité, de même que l'approche fragmentée qu'elle a adoptée pour vendre ses produits.
- ❑ **Saisonnalité :** Le secteur de la transformation exerce un contrôle limité sur le flux de la matière première destinée aux usines. Tributaire de l'offre, il a dû modifier sa capacité pour tenir compte des pointes saisonnières. Les tentatives qui ont eu pour but d'atténuer l'approvisionnement en matière première en limitant les sorties en mer, en modifiant la structure de prix et les horaires des bateaux ont eu un certain succès. Cependant, elles n'ont pas permis de mettre un terme aux engorgements dans les usines de transformation, ni aux livraisons de crevettes de moindre qualité. Tout cela influe négativement sur les activités de l'industrie et freine sa capacité de tirer la pleine valeur des ressources. Le caractère saisonnier de la production fait aussi augmenter les coûts de détention des stocks.
- ❑ **Surcapacité :** Le secteur de la transformation fonctionne à un taux d'utilisation des capacités relativement faible dans la région de l'Atlantique. À Terre-Neuve-et-Labrador, la capacité requise pour répondre aux pointes saisonnières est inexploitée pendant la majeure partie de l'année. Les coûts d'exploitation et les coûts en immobilisations associés à cette situation ébranlent la viabilité de l'industrie. Des activités échelonnées sur une plus longue saison avec moins d'usines amélioreraient l'utilisation des capacités et réduiraient les frais généraux. Des rapports antérieurs ont indiqué qu'un flux de production moyen de 8 000 tonnes serait une cible raisonnable pour atteindre un seuil de rentabilité. À Terre-

Neuve-et-Labrador et au Nouveau-Brunswick, le flux de production moyen est actuellement de 4 500 tonnes à 5000 tonnes, et de 3 500 tonnes au Québec. Malgré le fait que l'industrie et le gouvernement reconnaissent la nécessité de rationaliser les usines, la corrélation entre la pêche et les exigences relatives à la transformation complique tout progrès sur cette question. D'emblée, il est essentiel d'élaborer une stratégie intégrée pour combler les besoins et réduire les contraintes des deux secteurs.

- ❑ **Viabilité :** L'industrie n'est pas structurée en prévision d'une viabilité à long terme. Les prix, la saisonnalité et la surcapacité sont des facteurs menaçants. L'industrie doit engager des coûts élevés pour fonctionner efficacement et vend ses produits dans un marché où les revenus sont à la baisse. L'amélioration des perspectives de viabilité requiert une stratégie visant à supprimer des coûts aux étapes de la pêche et de la transformation, de même qu'à accroître les revenus par le développement de produits et de marchés.
- ❑ **Marchés et commercialisation :** Le développement de nouveaux marchés et l'amélioration des efforts de commercialisation sont des éléments mentionnés dans tous les rapports précédents de l'industrie. Certaines grandes entreprises font une percée importante dans de nouveaux marchés et prennent de l'expansion dans des marchés existants. Mais il faut faire plus, en particulier en adoptant une démarche commerciale axée sur la collaboration. L'industrie reconnaît qu'elle est son pire ennemi quand vient le temps de faire baisser les prix afin de déplacer les produits et de minimiser les coûts de détention des stocks.
- ❑ **Main-d'œuvre :** Nombre de propriétaires d'usines rapportent qu'ils ont de la difficulté à recruter et à maintenir en poste des travailleurs. Les salaires peu élevés, les saisons courtes et de nouvelles possibilités d'emploi dans d'autres secteurs laissent des traces dans les plus petites collectivités où les usines sont implantées. Il devient de plus en plus difficile de trouver des travailleurs ayant les aptitudes requises pour faire fonctionner une machinerie perfectionnée et assurer son entretien. À tous ces défis s'ajoute un facteur démographique de taille : le vieillissement de la main-d'œuvre.

VI

ENJEUX, STRATÉGIES ET OPTIONS

1. APERÇU

En cette fin de 2006, trois grandes questions caractérisent la pêche à la crevette au Canada atlantique : les marchés et les prix de la crevette à l'échelle mondiale, la structure de l'industrie et son incidence sur la viabilité du secteur, ainsi que l'environnement stratégique dans lequel fonctionne l'industrie.

Ces enjeux ne sont pas nouveaux, mais, avec le temps, ils semblent avoir causé de plus grandes difficultés pour l'industrie. Une chose semble claire : l'effet combiné de ces enjeux fait que l'industrie *fonctionne à un coût plus élevé* que nécessaire et *tire moins que la pleine valeur* des ressources, ce qui menace considérablement sa viabilité économique.

Un quatrième enjeu, soit la pertinence de la recherche scientifique à l'appui de la gestion des ressources, n'est pas encore problématique, mais il menace de le devenir avec l'amputation du budget scientifique. On ne devrait pas avoir à insister sur le fait que des conseils scientifiques judicieux sont essentiels à la durabilité de l'industrie. La science doit donc absolument bénéficier de ressources suffisantes pour garantir que les avis sur les stocks reposent sur des données fiables.

Ces enjeux ont attiré l'attention de l'industrie de la pêche, comme celle des ministères fédéraux et provinciaux responsables de l'environnement stratégique dans lequel l'industrie évolue, sur l'eau comme sur terre*. On s'est efforcé de régler certaines d'entre elles et on y est parvenu à divers degrés. D'autres échappent au contrôle ou à l'influence de l'industrie ou des décideurs.

L'ampleur et la gravité des enjeux varient à l'échelle de la région de l'Atlantique et selon le secteur de l'industrie, soit celui des crevettes cuites et décortiquées (flottille côtière) et celui des crevettes gelées non décortiquées (flottille hauturière). L'analyse des enjeux et des options présentée plus bas concerne le secteur des crevettes cuites et décortiquées.

- ❑ **Marchés et commercialisation** : L'offre canadienne de crevette nordique a doublé sur une période où l'offre mondiale de crevette en général a connu le même sort. La demande n'a pas suivi et les prix ont donc chuté à des niveaux historiquement faibles. Il est donc vain d'essayer de contrebalancer les prix plus faibles par des approvisionnements plus forts. La solution consiste à développer des produits et des marchés, ce qui est possible étant donné la structure de l'industrie et les conditions d'approvisionnement en matière première.
- ❑ **Structure et viabilité de l'industrie** : L'indépendance de la pêche et de la transformation dans le secteur de la pêche côtière ne permet pas aux transformateurs d'exercer un grand contrôle sur le moment et le prix de l'approvisionnement en matière première, de même

* Parmi les rapports récents qui ont porté sur ces questions (directement et indirectement) dans l'industrie de la crevette au cours des dernières années, mentionnons les suivants : Inshore Shrimp Panel, *A Review of the Cooked and Peeled Shrimp Industry*, 2002; Gabe Gregory et Bill Broderick, *An Implementation Plan for the Cooked and Peeled Shrimp Industry*, 2003; David Jones, *A Review of the Fishing Industry Collective Bargaining Act*, 2003; Eric Dunne, *Fish Processing Policy Review Commission, Final Report*, 2003; Richard Cashin, *Report of the Chairman, RMS Review Committee*, 2005; Canada, Terre-Neuve-et Labrador, *Renouveau de l'industrie de la pêche : Document de travail*, 2006.

que sur sa qualité. La modification de la capacité et des activités en fonction des conditions d'approvisionnement confère aux transformateurs une capacité limitée pour répondre à la demande du marché autrement que par défaut, ce qui les rend vulnérables au pouvoir d'achat de plus en plus grand des principaux acheteurs. En bout de ligne, cela se traduit par une piètre qualité, une augmentation des coûts et une baisse des revenus.

- **Environnement stratégique** – L'industrie de la crevette n'est pas gérée comme une entreprise intégrée dans le but de maximiser ses recettes de façon durable. Les autorités fédérales et provinciales gèrent séparément ses composantes – la pêche et la transformation – sans objectif uniforme. Même dans les ministères, les mesures stratégiques et administratives ont souvent des buts contraires. Un environnement stratégique plus cohérent procurerait aux intervenants les assises nécessaires pour travailler de façon constructive à la réduction des coûts et à l'augmentation des revenus de l'industrie.

2. MARCHÉS ET COMMERCIALISATION

Enjeux

L'interaction de l'offre et de la demande crée les prix qui, en retour, agissent comme un signal pour les consommateurs et les producteurs. Des prix à la baisse entraînent une augmentation de la consommation, mais ils peuvent aussi amener les producteurs soit à réduire l'offre et à chercher une autre utilisation des capitaux, soit à tenter de développer de nouveaux marchés et de nouveaux produits.

Les consommateurs de crevettes ont fait augmenter la demande, alors que les prix ont baissé de manière constante. Aujourd'hui, le monde consomme deux fois plus de crevettes qu'il y a dix ans – six millions de tonnes en 2005. Ce qui se passe dans les marchés de la crevette nous rappelle la situation que nous avons connue avec le saumon. Autrefois considéré comme un produit de luxe, le saumon est devenu un bien de consommation dont la production a augmenté – en majeure partie une production d'élevage –, ce qui a fait baisser les prix à des niveaux où seuls les producteurs les plus efficaces peuvent survivre.

Les transformateurs canadiens de la crevette nordique n'exercent aucun contrôle sur les prix des crevettes. Ils sont des preneurs de prix dans des marchés internationaux qui produisent un très faible pourcentage de l'offre globale. Il importe peu que la crevette nordique se distingue facilement de sa cousine des eaux chaudes par sa saveur, puisque l'ultime arbitre, le consommateur, ne semble pas conscient de la différence, du moins dans la plupart des marchés. Pour la majorité des consommateurs, deux facteurs importent : la taille de la crevette et son prix. Sous ce double rapport, la crevette nordique traverse une période difficile dans le contexte de la concurrence.

La crevette nordique est compétitive dans trois marchés : le marché de la côte ouest des États-Unis (un petit segment dans le vaste marché américain de la crevette), le marché européen (principalement au Royaume-Uni) et celui de l'Extrême-Orient (principalement la Chine et le Japon). Heureusement pour les producteurs canadiens, la production de la crevette nordique en provenance de l'Islande et de la Norvège a baissé au cours de la dernière décennie, sans quoi les prix seraient probablement plus bas qu'ils ne le sont actuellement.

Les transformateurs canadiens admettent volontiers qu'ils sont leur pire ennemi en matière de commercialisation de la crevette. D'une part, ils reconnaissent que leurs produits sont très peu commercialisés. La courte période de production, jumelée à des coûts élevés d'entreposage des stocks, force de nombreux producteurs à adopter une position où ils doivent vendre pour gérer leurs flux de trésorerie. Autrement dit, ils vendent leurs produits dans une situation de faiblesse. D'autre part, parce qu'ils se perçoivent comme des compétiteurs, au lieu de voir que la concurrence provient des autres pays, nombre de transformateurs sont plus vulnérables aux tactiques d'achat des plus grands importateurs et détaillants qui les opposent les uns aux autres à leur avantage.

Stratégie et mesures concrètes

Il faut une stratégie de commercialisation afin d'augmenter les prix, ce qui est difficile en soi, dans les meilleures circonstances, lorsqu'il s'agit d'un bien à débouchés de marché limités. Le défi est encore plus grand si l'on ne règle pas les problèmes structureux et stratégiques permettant d'améliorer l'accès à la matière première, de réduire le caractère saisonnier de la production, d'amoinrir les contraintes financières et d'offrir aux transformateurs une plus grande marge de manœuvre pour traiter avec les acheteurs. Les initiatives stratégiques sont les suivantes : a) le développement des marchés; b) le développement des produits; c) la commercialisation coopérative. Ces trois initiatives, qui ne s'excluent pas l'une l'autre, seront vraisemblablement nécessaires pour régler le problème des faibles prix.

a) Développement des marchés

En vertu de cette option, des efforts concertés doivent être déployés pour diversifier et élargir les marchés à l'aide d'une approche commerciale générique. Actuellement, l'industrie est surtout active dans des marchés où la crevette nordique est appréciée. Dans chaque cas, la demande est relativement faible par rapport à la taille du marché. Les crevettes cuites et décortiquées sont populaires dans un segment étroit du marché américain (la côte ouest) parce qu'une espèce similaire de crevette est pêchée dans le nord-ouest du Pacifique. Les États-Unis représentent un vaste marché. Ils sont le plus grand importateur de crevettes au monde. En ayant un point d'ancrage bien établi, les transformateurs canadiens peuvent prendre de l'expansion. L'Union européenne est aussi un vaste marché pour les crevettes cuites et décortiquées, notamment les pays nordiques. Le tarif de 20 p. 100 imposé aux producteurs canadiens constitue un problème, mais la situation pourrait changer à la suite des pressions exercées par le Canada. De nouveaux marchés s'ouvrent pour les crevettes non décortiquées, notamment en Russie, en Chine et en Estonie.

En bref, il existe un potentiel, et les producteurs admettent qu'ils ont fait relativement peu de choses pour prendre de l'expansion au-delà des marchés établis. Même si des fonds publics ont été mis à leur disposition récemment pour soutenir une campagne de marketing, les transformateurs ont été peu actifs parce qu'ils ne s'entendent pas sur la meilleure approche à adopter. Cela ne veut pas dire qu'une campagne de marketing générique ne serait pas utile. Cela signifie simplement que l'industrie continuera de ne pas exploiter son plein potentiel tant qu'elle ne pourra pas aller au-delà de la compétition interne qui sape les solutions qui lui seraient bénéfiques.

b) Développement des produits

Le développement des produits est toujours une possibilité, bien qu'il implique que des compagnies individuelles prennent la tête, peut-être en bénéficiant d'un soutien. Compte tenu de la nature des produits et de la façon dont ils sont consommés, les options pourraient être limitées.

c) Commercialisation en commun

En vertu de cette option, les transformateurs s'engageraient dans des efforts communs afin de mettre en marché leurs produits. L'hypothèse sous-jacente est qu'une approche de collaboration procurerait un pouvoir compensateur qui permettrait de freiner le pouvoir de négociation de plus en plus grand des acheteurs, tout en réduisant les frais généraux de commercialisation. L'adoption de cette option présuppose que des problèmes structureaux sont résolus de façon que les transformateurs puissent satisfaire aux exigences de l'approvisionnement et aux normes de qualité, sans craindre d'être forcés de vendre leurs produits à rabais. En d'autres termes, l'industrie doit reposer sur des fondements opérationnels solides avant que toute démarche de commercialisation en commun ait la moindre chance de succès.

3. STRUCTURE ET VIABILITÉ DE L'INDUSTRIE

Enjeux

Une des principales conséquences de la structure de l'industrie de la crevette, en particulier l'indépendance des secteurs de la pêche côtière et de la transformation, est le manque d'influence exercée par les transformateurs sur les conditions d'approvisionnement en matière première. Le prix, l'arbitre habituel des conditions d'approvisionnement dans les autres industries, a une signification limitée dans la pêche côtière. Le contrôle des horaires, du taux et de la qualité de l'approvisionnement en matière première appartient largement aux pêcheurs. À Terre-Neuve-et-Labrador, les transformateurs sont assujettis à divers facteurs, comme la courte saison de pêche, les engorgements dans les usines de transformation et des livraisons de crevettes de moindre qualité, principales caractéristiques de l'approvisionnement en matière première. Le secteur de la transformation a dû réagir en renforçant la capacité de faire face aux pointes saisonnières – capacité qui demeure inexploitée la majeure partie de l'année.

Ce n'est pas une façon efficace de travailler. La pêche de la crevette dans le nord du golfe Saint-Laurent est un exemple typique. Alors que les flottilles sont spécialisées et que les bateaux sont adaptés aux conditions de la pêche, les secteurs de la pêche et de la transformation peuvent trouver un équilibre fonctionnel. La saison dure plus de six mois et la matière première est acheminée aux usines, ce qui leur procure des approvisionnements gérables. Cela peut ne pas fonctionner rondement tout le temps (par exemple, lors du litige sur les prix en 2001 et en 2005), mais assez bien à long terme (les usines de transformation du Golfe n'ont pas eu à soutenir l'expansion rapide des pêches, comme ce fut le cas sur la côte nord-est de Terre-Neuve-et-Labrador). Du point de vue de l'approvisionnement, le principal problème auquel fait face le secteur de la transformation du Golfe est le faible flux de production moyen dans les usines.

Mais, dans la pêche à la crevette sur la côte nord-est de Terre-Neuve-et-Labrador, la structure de l'industrie, jumelée à des contraintes opérationnelles, explique pourquoi la transformation n'est pas fonctionnelle :

- ❑ L'industrie s'est développée rapidement en réponse à l'augmentation des ressources et à la décision d'utiliser la majeure partie de cette croissance pour développer la pêche côtière et l'industrie des crevettes cuites et décortiquées.
- ❑ On a délivré trop de permis de pêche. En toute justice, il faut dire qu'à cette époque, à la fin des années 1990, les prix étaient relativement élevés et la viabilité de l'industrie n'était pas perçue comme un problème, étant donné la disponibilité des ressources. Mais, aujourd'hui, alors que les prix sont bas, la flottille côtière est considérée comme non viable. Les possibilités semblent limitées quant à une hausse des prix dans un avenir rapproché, vu les conditions dans les marchés des produits finaux.
- ❑ Les détenteurs de permis doivent se préparer à des avis relativement courts afin de respecter les échéanciers. La plupart des bateaux, convertis de la pêche du poisson de fond, ne sont pas conçus pour la pêche à la crevette : ils sont trop petits et ne conviennent pas à des débarquements de qualité. Une piètre conception limite la pêche aux mois situés entre la fin du printemps et le début de l'automne, avec une pointe au cours des deux ou trois mois d'été, période où la qualité intrinsèque des crevettes et le rendement sont à leur plus bas.
- ❑ Un grand nombre de bateaux de pêche qui obtiennent des taux de prise élevés contribuent à raccourcir la saison de la crevette.
- ❑ La plupart des permis de pêche à la crevette ont été accordés à des propriétaires de bateaux qui détiennent des permis de pêche au crabe. Comme le crabe a préséance sur la crevette selon l'ordre dans lequel les pêches sont faites, cela contribue à raccourcir la saison de la crevette.
- ❑ Plusieurs propriétaires d'usine de transformation du crabe qui souhaitent maintenir leur approvisionnement en crabe se sont sentis obligés d'investir dans la transformation de la crevette. Des propriétaires d'usine rapportent que cette motivation, plutôt que la valeur économique intrinsèque de l'investissement, a conduit à la prise d'un grand nombre de décisions. Néanmoins, les attentes envers la rentabilité de l'industrie de la crevette peuvent également avoir joué un rôle dans l'expansion de la capacité des usines de transformation.
- ❑ La capacité des usines est adaptée pour répondre aux pointes saisonnières. Lorsque la capacité est excédentaire à d'autres moments, cela crée un environnement concurrentiel très élevé.
- ❑ Le marché de la crevette est assez stable tout au long de l'année. Avec une courte saison de production, les usines doivent détenir des stocks pendant la majeure partie de l'année. Les coûts d'entreposage des stocks créent des problèmes de flux de trésorerie, ce qui amène souvent les usines à vendre leurs produits à rabais. Cette situation ébranle toute l'industrie et contribue à l'affaiblir sur le plan économique.

Stratégie et mesures concrètes

Le défi consiste à rationaliser l'industrie sur les plans opérationnel et économique. On tient pour largement essentielle l'adoption d'une stratégie permettant à l'industrie de fonctionner pendant une saison dont la durée varie entre sept et neuf mois. Il faut commencer par revoir la structure de la flottille et ralentir l'approvisionnement en matière première. Avec moins de bateaux, mais des bateaux mieux conçus, on pourrait pêcher en toute sécurité au printemps et à l'automne, lorsque les crevettes sont de meilleure qualité. Le fait de ne pas avoir à répondre à des pointes saisonnières acérées permettrait donc de réduire le nombre d'usines, leur permettant de mieux fonctionner selon des taux moyens d'utilisation de leur capacité plus élevés.

Ce sont là des mesures qui contribueraient à réduire les coûts de l'industrie. Elles fourniraient aussi une base pour augmenter les revenus sur les marchés d'exportation.

Diverses méthodes permettent d'atteindre ces résultats. Certaines sont plus directes et plus efficaces que d'autres. Certaines (à court terme) pourraient être utilisées dans le cadre de la politique actuelle régissant la gestion des pêches, tandis que d'autres (à moyen et à long terme) ne pourraient résulter qu'en des changements aux politiques fondamentales qui régissent depuis longtemps déjà la structure de l'industrie. Ces questions sont discutées à la section « Environnement des politiques » plus bas.

Pêche

a) Court terme – rationaliser la flottille par le retrait de permis

La réduction du nombre de bateaux dans la flottille de pêche à la crevette permettrait de prolonger la saison d'un ou de deux mois. Cette réduction pourrait se faire en regroupant des permis sur un seul bateau (ce qui est possible en vertu des règles existantes), en permettant à la flottille de racheter des permis (ce qui est peu probable en raison de la situation économique de la flottille) ou en mettant sur pied un programme de retrait de permis financé par l'État.

Tout programme devrait être accompagné d'un certain mécanisme permettant de contrôler les augmentations de la capacité parce que, sans un tel contrôle, les bateaux restants seraient graduellement remplacés par des bateaux ayant une plus grande capacité, ce qui irait à l'encontre de l'objectif du programme, qui est de prolonger la saison de pêche. La réduction de la flottille au moyen du retrait des permis est, au mieux, une mesure à court terme, une façon de permettre aux bateaux restants d'améliorer leur situation financière, à condition que les quotas demeurent inchangés et qu'ils soient répartis entre les détenteurs de permis restants.

b) Moyen terme – adopter un système de quotas transférables

Adopter un système de quotas transférables favoriserait une rationalisation de la capacité de la pêche. Cette approche a bien fonctionné avec d'autres pêches dans le Canada atlantique (par exemple, le poisson de fond, le pétoncle et le crabe). Le principal obstacle est de conclure une entente avec les détenteurs de permis qui serait une base acceptable pour l'accès futur à la pêche. Pour que cela fonctionne, la flottille doit disposer de capitaux suffisants afin de pouvoir acheter des quotas.

Des quotas transférables faciliteraient l'atteinte de l'objectif, qui est de prolonger la saison, mais de manière marginale tant et aussi longtemps que la flottille restante demeurera un sous-ensemble de la flottille d'origine. En effet, à la limite, les gains pourraient être négatifs si les détenteurs de permis qui achèteraient des quotas individuels transférables (QIT) étaient aussi les détenteurs de permis de pêche au crabe – une possibilité bien réelle, puisque ce groupe a le plus de chances d'avoir les plus grands capitaux.

c) Long terme – permettre le développement d'une flottille optimale

Le fait de permettre aux détenteurs de permis dans les pêches assujetties aux QI ou aux QIT de choisir la conception des bateaux qui convient le mieux aux exigences d'une pêche particulière contribuerait grandement à la viabilité de la flottille et à la sécurité des équipages. Dans le cas de la crevette, cela pourrait signifier que l'on permettrait aux détenteurs de permis d'investir dans des bateaux équipés de manière appropriée (de plus de 19,8 mètres ou 65 pieds). Cette mesure requerrait une rationalisation de la flottille et peut-être même sa spécialisation, si l'objectif d'une saison de sept à neuf mois était atteint. Le principal obstacle à la rationalisation et à la spécialisation est la proportion élevée d'entreprises de pêche de la crevette qui détiennent également des permis de pêche du crabe. Il est improbable que les entreprises de pêche du crabe, actives à plein temps et d'envergure, renoncent à leur QI pour le crabe en vue de se spécialiser dans la pêche de la crevette, laquelle peut être négligeable, même lorsque la saison se trouve prolongée.

Il serait nécessaire de mettre en place des méthodes créatives de financement pour faciliter la transition, si un programme de rachat financé par l'État était évité. Par exemple, le financement à travers des entreprises de transformation (ou même des clients) pourrait être lié à des contrats d'approvisionnement en matière première spécifiant des quantités, des horaires et des normes de qualité. Le développement d'une flottille optimale signifierait l'abandon des restrictions existantes sur la longueur des bateaux côtiers, dans l'hypothèse où la distinction entre « bateaux côtiers » et « bateaux hauturiers » était maintenue. Autrement dit, en reconnaissant les réalités de la pêche moderne, la définition de « pêche côtière » ferait disparaître une catégorie pour inclure les bateaux de 19,8 à 30,5 m (de 65 à 100 pieds), et les permis existants bénéficieraient d'une clause de droits acquis.

Transformation

a) Attrition fondée sur les forces du marché

Cette approche laisse le gouvernement à l'écart et permet aux forces du marché de déterminer la présence des joueurs. Puisque toutes les usines souhaiteraient rester en affaires le plus longtemps possible, leur rationalisation prendrait quelques années. Chaque usine attendrait de voir si une autre disparaît, en comptant sur un interfinancement à partir d'autres activités, comme la pêche au crabe, pour soutenir cette stratégie. Certaines entreprises pourraient consolider leurs activités.

Indépendamment de l'approche retenue, la décision serait compliquée par les ententes existantes avec les pêcheurs, en particulier puisque la protection de « l'achat » du crabe explique en bonne partie la décision d'investir dans la capacité de la crevette en premier lieu. Évidemment, l'industrie du crabe fait face à ses propres problèmes de capacité, tant en ce qui concerne la pêche qu'en ce qui a trait à la transformation. Ainsi, l'adoption d'une approche intégrée pourrait avoir de plus grandes implications.

Bien entendu, une période prolongée d'attrition affaiblirait toute l'industrie, puisque les usines laissées pour compte pourraient perturber les marchés, avec des ventes faites en désespoir de cause. Aussi, l'industrie pourrait perdre un temps précieux à établir une démarche commerciale plus efficace. Du point de vue social, des fermetures soudaines d'usines auraient des effets dévastateurs sur les collectivités isolées où elles sont implantées.

Bien que le résultat ait l'avantage de ne rien coûter aux contribuables pour racheter la capacité, ce serait une pure coïncidence s'il concordait avec la politique provinciale visant à atteindre un équilibre régional dans les activités de l'industrie. Il faut également considérer une interaction avec le secteur de la pêche. Toute restructuration ou toute rationalisation du secteur de la transformation devrait être logique sous l'angle de la répartition géographique d'un secteur de la transformation restructuré ou rationalisé.

b) Attrition planifiée

Une attrition planifiée éliminerait le caractère aléatoire du résultat, mais elle aurait un certain prix, puisqu'elle impliquerait vraisemblablement un rachat financé par l'État des usines dont les propriétaires auraient été incités à se retirer de l'industrie. Cela servirait la politique gouvernementale à court terme en rendant la décision conforme aux principes d'équilibre régional. Mais il y a un risque : les changements imprévisibles dans l'une ou l'autre des ressources, la pêche, le marché et les conditions démographiques pourraient annuler les plans les mieux calculés. L'approche planifiée impliquerait aussi un coût important.

4. Environnement des politiques

Enjeux

Le maintien de l'indépendance des secteurs de la pêche côtière et de la transformation constitue le fondement de la politique sur la pêche dans le Canada atlantique depuis plus de 25 ans. Il définit les secteurs respectifs, la manière dont ils sont structurés, leurs modes de fonctionnement et la façon dont ils se font concurrence.

- ❑ Les pêcheurs font leurs activités pour atteindre leurs buts (à l'intérieur des limites du cadre de gestion des espèces) et vendent leurs captures dans un contexte concurrentiel à qui ils veulent.
- ❑ Les transformateurs ont la possibilité d'acheter autant de matière première qu'ils le veulent de personnes ou d'entreprises qu'ils choisissent selon des conditions qui leur sont le plus favorables, puis ils vendent leurs produits dans les marchés les plus rentables.

Dans un discours prononcé en 1977 sur la séparation des flottilles de pêche des entreprises de transformation dans le Canada atlantique, le ministre des Pêches et Océans a déclaré ce qui suit :

« la création d'une flotte de pêche réellement indépendante entraînerait l'augmentation du prix du poisson et des revenus des pêcheurs, renforçant par le fait même le pouvoir de négociation des pêcheurs, et créerait un rapport de force plus équilibré dans le secteur de la pêche* . »

* Extrait d'un discours prononcé à Yarmouth, en Nouvelle-Écosse, par Roméo LeBlanc, ministre de Pêches et Océans Canada, le 28 novembre 1977.

Alors que plusieurs de ces objectifs ont été clairement atteints, il semble moins évident que l'industrie soit dans une situation plus avantageuse. Les bateaux sont devenus plus efficaces, et ce, à un point tel que les saisons pour les principales pêches se mesurent en semaines et, dans certains cas, requièrent des limites de sorties pour accroître les efforts et minimiser les engorgements dans les usines de transformation. L'accent étant mis sur l'efficacité (ou le volume), la qualité est difficile à obtenir.

Il est également vrai que la capacité de pêche et celle de transformation ont atteint un niveau de concordance, mais à quel prix. Dans la dynamique de la concurrence, c'est la capacité de transformation qui a été augmentée pour correspondre aux pointes de la pêche. Ce n'était probablement pas le genre d'équilibre auquel songeait le ministre de Pêches et Océans Canada de l'époque – un équilibre qui se caractérise par des volumes élevés de captures avec des bateaux de plus grande taille et plus efficaces.

Le développement de la flottille a été à ce point revigoré que des règles strictes d'entrée limitée et de remplacement de bateaux ont été mises en œuvre afin de contrôler les efforts de pêche. Malheureusement, la majorité des efforts déployés pour développer la flottille a été consacrée à la capacité des prises, et non à la capacité de produire de la qualité. Dans le contexte concurrentiel des pêches pendant les années 1970 et 1980, cela n'avait rien de surprenant. Mais, même en dépit des quotas individuels, peu de choses ont changé dans certains secteurs.

Il ne fait pas de doute que le pouvoir de négociation des pêcheurs s'est accru, ce qui a donné lieu à une augmentation des prix et des revenus. Mais que cela se soit traduit par un meilleur équilibre des forces dans le secteur de la pêche est une autre question. Sur la côte nord-est de Terre-Neuve-et-Labrador, à tout le moins, il est difficile de faire correspondre un « meilleur rapport de force » avec les nombreux litiges au sujet des prix et des délais lors de l'ouverture des saisons de pêche, de même que les courtes saisons, les engorgements dans les usines de transformation et, souvent, la piètre qualité des livraisons. Par rapport à ces indicateurs, l'équilibre des forces semble en quelque sorte meilleur dans la région du Golfe, même si l'industrie du Québec et du Nouveau-Brunswick a dû également composer avec des différends au sujet des prix.

La politique relative à la séparation de la flottille compromet la capacité de l'industrie de la crevette à tirer la pleine valeur des ressources d'une autre façon. Le développement de la flottille de bateaux de pêche côtière à la crevette est dans une sorte de camisole de force imposée par les règles de remplacement des bateaux qui limitent la longueur des bateaux à moins de 19,8 mètres (65 pieds). On peut argumenter de manière irréfutable en faveur de bateaux plus longs et plus appropriés sur le plan technologique dans la flottille de pêche à la crevette. Cela favoriserait des saisons plus longues et une meilleure qualité de la matière première. Mais les bateaux de plus de 19,8 mètres ne sont pas inclus dans la classification traditionnelle des bateaux côtiers et échappent à de nombreuses règles concernant l'octroi des permis (les règles des propriétaires exploitants) et la technologie (la transformation en mer). Un tel développement fait face à une certaine résistance de la part de l'industrie parce qu'il pourrait saper les objectifs de la politique.

Le gouvernement fédéral a plein pouvoir sur les pêches et le commerce international. Les gouvernements provinciaux ont compétence quant à la transformation des produits de la mer sur terre et sont responsables du bien-être de centaines de communautés côtières et de leurs milliers de résidents. Les deux paliers de gouvernement travaillent étroitement pour régler les problèmes de l'industrie de la pêche, mais ils ne sont pas toujours du même avis sur des questions particulières.

Il est crucial de mettre en place un environnement de politiques cohérentes relativement aux enjeux structureaux dans l'industrie de la pêche, puisque les intervenants évaluent des stratégies pour s'attaquer aux deux priorités où des progrès peuvent être accomplis pour améliorer la viabilité de l'industrie de la crevette, à savoir : éliminer les coûts inutiles dans les industries de la pêche et de la transformation et générer des revenus nets plus élevés.

Stratégie et mesures concrètes

La rigidité des règles qui régissent l'industrie est à la base d'un bon nombre de défis auxquels fait face le secteur des crevettes cuites et décortiquées, alors qu'il tente d'être compétitif dans un marché mondial de plus en plus difficile. Une restructuration des secteurs de la pêche et de la transformation s'avère nécessaire pour permettre à l'industrie de concurrencer efficacement. Pour atteindre la restructuration dont il a été question dans la section 3, certaines modifications doivent être apportées aux politiques fédérales et provinciales.

Plusieurs options sont présentées ci-dessous à des fins de discussion. Les décideurs peuvent adopter une approche plus ou moins radicale pour modifier ces politiques. L'approche la plus radicale préconise la suppression graduelle de la séparation de la flottille et ses restrictions, laissant ainsi les forces du marché déterminer la structure et les activités de l'industrie les plus souples. Un tel changement de politique serait très controversé. L'approche la moins radicale consisterait à maintenir, mais à redéfinir, une séparation de la flottille en modifiant les règles de remplacement des bateaux et les conditions de l'accès aux ressources.

Pêche

a) La suppression graduelle de la séparation de la flottille et de ses restrictions

En vertu de cette approche, il y aurait suppression des restrictions relativement aux détenteurs de permis de pêche commerciale de la crevette. Cela permettrait aux entreprises de transformation d'être titulaires de permis de pêche côtière de la crevette et d'exploiter des bateaux. Pour cela, les règles de remplacement des bateaux doivent être éliminées. L'introduction de quotas individuels transférables permettrait de modifier la capacité.

Les implications d'un tel changement de la politique seraient lourdes de conséquences et porteraient à controverse. Les détenteurs actuels de permis et les entreprises pourraient investir dans de grands bateaux conçus pour la pêche à la crevette entre sept et neuf mois par année. Pouvant mettre en place des méthodes de manutention et d'entreposage supérieures, ces bateaux permettraient la production de crevettes de meilleure qualité. Les conditions économiques de la pêche et la sécurité des équipages s'en trouveraient améliorées (quoique si les conditions actuelles du marché restent telles quelles, il faudrait évaluer très attentivement s'il serait rentable d'opter pour des bateaux plus grands). Les entreprises pourraient aussi exercer un contrôle direct sur le flux de la matière première.

La flottille pourrait être réduite du tiers de sa taille actuelle. La capacité de transformation diminuerait jusqu'à un niveau compatible avec des approvisionnements pendant une saison plus longue – ce qui réduirait les contraintes de flux de trésorerie dues aux frais d'entreposage des stocks. En outre, les transformateurs bénéficieraient d'une plus grande latitude pour commercialiser leurs produits et un plus grand pouvoir de négociation avec les grands importateurs, distributeurs et détaillants.

b) Modifier les conditions de l'accès aux ressources

En vertu de cette approche, les quotas individuels (QI) seraient convertis en quotas individuels transférables (QIT), ce qui fournirait la base de la politique relativement à la rationalisation de la flottille. Cette approche suppose un certain temps, en particulier si le financement de l'achat des quotas se fait à l'interne. Le processus de rationalisation devrait s'accompagner d'un rachat des permis semblable au rachat des permis de pêche au poisson de fond dans les années 1990. Pour diverses raisons, le secteur de la pêche à Terre-Neuve-et-Labrador a été réticent à l'égard de la transférabilité des quotas, mais l'histoire nous indique qu'il y aurait peu de solutions de rechange, si l'industrie souhaitait éviter une augmentation de la capacité à l'avenir.

c) Modifier la politique de remplacement des bateaux

En vertu de cette approche, les règles actuelles limitant la longueur des bateaux côtiers à moins de 19,8 mètres seraient modifiées pour permettre à des détenteurs de permis d'exploiter des bateaux dont la taille est la plus appropriée aux conditions dans lesquelles ils évoluent. Un tel changement de politique sera limité aux pêches contingentées gérées à l'aide des QIT ou d'un régime de rationalisation équivalent. Dans le cas des flottilles non spécialisées, l'impact de bateaux de plus grande taille sur la concurrence aurait besoin d'être atténué. À la lumière de l'objectif visant à améliorer la viabilité de l'industrie de la crevette, qui englobe les secteurs de la pêche *et* de la transformation, il faudrait prendre en considération la possibilité d'autoriser également la congélation en mer – qui est permise à l'heure actuelle avec les bateaux de plus de 19,8 mètres. Ainsi, les bateaux pourraient contourner complètement les usines de transformation et faire directement la mise en marché. Tout titulaire de permis souhaitant agir en fonction d'une politique de remplacement de bateaux moins restrictive devrait évaluer attentivement ce qu'il en coûterait, compte tenu des prix actuels et prévus.

Transformation

Les provinces se préoccupent considérablement de ce à quoi ressemblerait un secteur de la transformation rationalisé. Les implications du processus de rationalisation sont plus graves à Terre-Neuve-et-Labrador, étant donné la répartition géographique plus vaste des usines et leur importance économique pour les communautés côtières. Cela ne signifie aucunement que l'importance des usines de transformation soit moindre au Québec et au Nouveau-Brunswick. Étant donné que les usines présentes dans ces provinces sont concentrées dans les péninsules gaspésienne et acadienne, toute étape vers la rationalisation risque moins de donner lieu à des décisions difficiles favorisant certaines communautés au détriment d'autres communautés.

À Terre-Neuve-et-Labrador, tout processus de rationalisation devrait tenir compte de l'équilibre régional et de l'emplacement stratégique des usines de transformation.

BIBLIOGRAPHIE

- Aandahl, Paul T., Norwegian Seafood Export Council. *Statistics on Catch, Production and Markets for Coldwater Prawns*. Coldwater Prawn Forum 2002.
- Agriculture, Pêcheries et Alimentation Québec. Ministère de l'agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). avril 2006. *Analyse de l'industrie La crevette*. pp. 92.
- Cashin, Richard. Chairman. November 2005. *Report of the Chairman RMS Review Committee*. pp. 90.
- Dunne, E., Fish Processing Policy Review Commission. December 2003. *Final Report: Fish Processing Policy Review*. pp. 163.
- Fisheries and Oceans Canada and Fisheries and Aquaculture. Canada—Newfoundland and Labrador. October 2006. *Fishing Industry Renewal: A Discussion Paper*. pp. 46.
- Fisheries and Oceans Canada. *2006-2010 Scotian Shelf Shrimp (*Pandalus borealis*) Integrated Fisheries Management Plan Scotia-Fundy Sector Maritimes Region*.
- Fisheries and Oceans Canada. Integrated Fisheries Management Plan (IFMP). *Gulf of St. Lawrence Shrimp 2003-2007*. Updated 2005. pp. 34.
- Fisheries and Oceans Canada. Maritimes Region, *Northern Shrimp on the Eastern Scotian Shelf (SFA 13-15)*. January 2006. Canadian Science Advisory Secretariat Science Advisory Report 2005/060. pp. 10.
- Fisheries and Oceans Canada. Newfoundland and Labrador Region. July 2006. *Assessment of Divisions OB-3K Northern Shrimp*. Canadian Science Advisory Secretariat Science Advisory Report 2006/007.
- Fisheries and Oceans Canada. Policy and Economics Branch. November, 2005. *NL Cooked & Peeled Shrimp Industry*. pp. 30.
- Fisheries and Oceans Canada. Quebec Region. March 2006. *Assessment of Shrimp Stocks in the Estuary and Gulf of St. Lawrence in 2005*. Canadian Science Advisory Secretariat Science Advisory Report 2006/003.
- Gardner Pinfold Consulting Economists Limited. July 1993. *Resource Access and Supply Continuity in the Atlantic Fisheries*. Prepared for the Task Force on Incomes and Adjustment in the Atlantic Fishery. pp. 32.
- Globefish. *Shrimp: Commodity Update*. August 2006. pp. 62.
- Gouvernement du Québec. Les pêches et l'aquaculture commerciales. Mai 2006. *Bilan 2005 et perspectives 2006*. pp. 76.
- H. M. Johnson & Associates. November 2005. *2005 Annual Report on the United States Seafood Industry Thirteenth Edition*. pp. 103.

Inshore Shrimp Panel. *Review of the Cooked and Peeled Shrimp Industry*. April 2002. pp. 91.

Jones, David W. Labour Relations Consultant. Fishing Industry Collective Bargaining Act Review. October 2003. *A Review of the Fishing Industry Collective Bargaining Act. A Framework for Stability*. pp. 132.

Josupeit, Helga. Globefish. 26-27 October, 2004. *An Overview on the World Shrimp Market*. World Shrimp Markets 2004, Madrid, Spain. pp. 23.

Josupeit, Helga. Globefish. September. *2003 Greenland Fishermen and Hunters Association Workshop on Pandalus Borealis Markets*. World Coldwater Shrimp Markets.

Shrimp Industry Working Group. October 2003. *An Implementation Plan for the Cooked and Peeled Shrimp Industry*. pp. 57.

Task Force on Fish/Crab Price Settlement Mechanisms in the Fishing Industry Collective Bargaining Act. January 1998. *New Beginnings: Bringing Stability and Structure to Price Determination in the Fishing Industry*. Report to the Government of Newfoundland and Labrador. pp. 165.

Urner Barry Publications, Inc. July 2006. *Monthly Insider's Shrimp Report*. pp. 12.