



Document de consultation

Diagnostic sur l'établissement des jeunes dans les pêches et l'aquaculture commerciales au Québec de la Politique jeunesse du MAPAQ

Volet Établissement et relève dans les
pêches et l'aquaculture commerciales de la
Politique jeunesse du ministère de
l'Agriculture, des Pêcheries et de
l'Alimentation

Document de consultation

*Diagnostic sur l'établissement des jeunes dans
les pêches et l'aquaculture commerciales au
Québec*

Juin 2006

Nous remercions les intervenantes et intervenants, de même que les jeunes rencontrés, dans les régions visitées, qui ont rendu possible la réalisation de ce document diagnostique sur l'établissement et la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales. Sans leur précieuse collaboration, cette étude n'aurait pu être menée à terme.

Cette étude a été réalisée par la

DIRECTION DES POLITIQUES SUR LA GESTION DES RISQUES
et la
DIRECTION GÉNÉRALE DES PÊCHES ET DE L'AQUACULTURE COMMERCIALES

RÉDACTION ET RECHERCHE

Karine Guillemette
Jean-Pierre Sirois
Rabia Siga Sow
Yannick Rancourt

COLLABORATION

Dominick Pageau

SOUTIEN TECHNIQUE ET MISE EN PAGE

Christine Lavoie

CONCEPTION DE LA COUVERTURE

Marie-France Dupuis

COORDINATION

Hélène Brassard

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES	iii
LISTE DES TABLEAUX	v
SIGLES ET ACRONYMES	vii
DÉFINITIONS	ix
INTRODUCTION	1
1. LA SITUATION DE L'ÉTABLISSEMENT DES JEUNES DANS LES PÊCHES ET L'AQUACULTURE COMMERCIALES AU QUÉBEC	2
1.1 Le portrait du secteur des pêches et de l'aquaculture commerciales.....	2
1.2 Le portrait de l'établissement et de la relève dans les pêches	16
2. LA DÉMARCHE	22
3. LES ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT L'ÉTABLISSEMENT DES JEUNES DANS LES PÊCHES ET L'AQUACULTURE	24
3.1 La migration des jeunes des secteurs maritimes	24
3.2 Le choix professionnel	28
3.3 Les aspects relationnels.....	32
3.4 La main-d'œuvre	34
3.5 La formation dans les pêches et l'aquaculture	37
3.6 L'accompagnement	46
3.7 L'accès à la propriété, l'accès aux actifs	49
3.8 La fiscalité entourant le transfert.....	57
3.9 L'aquaenvironnement.....	58
4. UN REGARD SUR LA SITUATION HORS DU QUÉBEC	62
4.1 Quelques éléments de comparaison au sein du Canada	62
4.2 Un avenir dans les pêches : des défis à relever	64
4.3 Des stratégies mises de l'avant	66
5. LES ACQUIS AU QUÉBEC	67
6. LES PROGRÈS ATTENDUS	69
CONCLUSION	73
BIBLIOGRAPHIE	75

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Ventilation de la population des 15 ans et plus, selon les activités économiques pour l'industrie de la pêche au Québec et dans les secteurs maritimes, en 2001	2
Figure 2	Évolution des débarquements totaux de la pêche maritime au Québec, de 1993 à 2005 (préliminaires)	3
Figure 3	Répartition des débarquements en valeur de la pêche maritime selon les régions, en 2005 (préliminaires).....	4
Figure 4	Principales espèces marines débarquées au Québec, selon la valeur des débarquements, pour la saison 2005 (préliminaires)	5
Figure 5	Revenus bruts moyens des pêcheurs actifs au Québec pour les années 1994 et 2004, selon les groupes d'âge	6
Figure 6	Évolution du nombre de pêcheurs actifs au Québec, de 1988 à 2005	7
Figure 7	Distribution des pêcheurs actifs selon l'âge, pour les années 1994 et 2004 (basée sur les permis actifs)	8
Figure 8	Comparaison des pêcheurs des régions maritimes selon les catégories d'âge en 1994 et 2004 (basée sur les permis actifs)	9
Figure 9	Principales espèces d'eau douce pêchées au Québec, selon la valeur, en 2004 (préliminaires)	10
Figure 10	Distribution des pêcheurs actifs selon les groupes d'âge, en 2005	11
Figure 11	Évolution des ventes provenant de l'aquaculture d'eau douce au Québec, de 2000 à 2005 ¹	12
Figure 12	Principales espèces élevées au Québec en aquaculture d'eau douce en 2005, selon une estimation de la valeur des ventes	13
Figure 13	Répartition des entreprises piscicoles selon leur production annuelle entre 1999 et 2004.....	14
Figure 14	Répartition des entreprises maricoles selon la région, de 1995 à 2004	15
Figure 15	Évolution des jeunes propriétaires exploitants par classes d'âge, de 2000 à 2004.....	16
Figure 16	Évolution des débarquements des jeunes pêcheurs pour la période 2000-2005 (préliminaires)	21
Figure 17	Répartition de la population des secteurs maritimes, 2001	24
Figure 18	Évolution de la pyramide des âges des jeunes (0-39 ans) des secteurs maritimes entre 1996 et 2001	25
Figure 19	Variation de la population et des groupes des 0-19 ans et des 20-39 ans dans les régions maritimes du Québec entre 1996 et 2001	26

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Répartition du nombre d'entreprises actives par flottilles de pêche et par région en 2005 (excluant les cueilleurs de myes).....	6
Tableau 2	Distribution du nombre de jeunes propriétaires exploitants d'une entreprise de pêche maritime selon les groupes d'âge, de 2000 à 2004	16
Tableau 3	Revenus bruts moyens des jeunes propriétaires exploitants selon les catégories d'âge, en 2004	17
Tableau 4	Répartition des jeunes propriétaires exploitants selon les flottilles de pêche maritime, en 2004	17
Tableau 5	Répartition des aides-pêcheurs ¹ dans les pêches maritimes, par groupes d'âge et par régions, en 2004	18
Tableau 6	Répartition des jeunes pêcheurs selon les régions	19
Tableau 7	Évolution du nombre de démarrages d'entreprises dans les pêches maritimes impliquant des jeunes de moins de 40 ans, entre 2000 et 2004.....	19
Tableau 8	Pourcentage de la valeur des débarquements des jeunes pêcheurs selon les régions et les espèces débarquées, en 2004	20
Tableau 9	Principales raisons expliquant la migration des jeunes de 20 à 34 ans de différentes régions du Québec, 1998-1999	27
Tableau 10	Principales raisons expliquant le retour dans la région d'origine au Québec, 1998-1999	28
Tableau 11	Niveau de scolarité atteint par la relève d'aides-pêcheurs en 1999, en pourcentage.....	39
Tableau 12	Bilan de la formation réalisée dans le cadre du programme de perfectionnement des pêcheurs et des aides-pêcheurs, juin 2005.....	41
Tableau 13	Programmes de formation initiale disponibles dans le secteur des pêches et de l'aquaculture	42
Tableau 14	Principaux services disponibles pour la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales	48
Tableau 15	Principaux organismes offrant du financement à la relève	54

SIGLES ET ACRONYMES

AAQ	Association des aquaculteurs du Québec
BAPAP	Bureau d'accréditation des pêcheurs et des aides-pêcheurs du Québec
CCPP	Conseil canadien des pêcheurs professionnels
CLD	Centre local de développement
CSMOPM	Comité sectoriel de main-d'œuvre des pêches maritimes
CSP	Centre spécialisé des pêches
DEP.	Diplôme d'études professionnelles
DEC	Diplôme d'études collégiales
FADQ	La Financière agricole du Québec
FCEI	Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
ISMER	Institut des sciences de la mer
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
MDDEP	Ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs
MPO	Ministère des Pêches et des Océans
OMC	Organisation mondiale du commerce
SADC	Société d'aide au développement des collectivités
SODIM	Société de développement de l'industrie maricole
STPED	Station technologique piscicole des eaux douces
STRADDAQ	Stratégie de développement durable de l'aquaculture en eau douce au Québec
TFAEDQ	Table filière de l'aquaculture en eau douce du Québec
UQAR	Université du Québec à Rimouski
ZEC	Zone d'exploitation contrôlée

DÉFINITIONS

Voici quelques définitions utiles à la lecture de la situation. Il est à noter que celles-ci peuvent varier selon les sources.

<u>Relève</u>	Personne âgée entre 18 et 39 ans susceptible de reprendre une entreprise de pêche ou d'aquaculture, en totalité ou en partie, ou d'en démarrer une, ou qui s'est récemment établie (depuis moins de 5 ans) dans les pêches ou en aquaculture.
<u>Établissement</u>	Processus d'accession à la propriété d'une entreprise de pêche ou d'aquaculture.
<u>Démarrage</u>	Création d'une nouvelle entreprise de pêche ou d'aquaculture.
<u>Transfert</u>	Reprise d'une entreprise existante, en totalité ou en partie, par une relève, dans un contexte où il y a un lien familial du troisième degré entre eux (transfert familial : grands-parents/petits-enfants, parents/enfants, oncles ou tantes/neveux ou nièces), ou par une relève autre qu'un membre de la famille (transfert non familial). Il s'agit de la continuité de l'entreprise. Le processus comprend trois éléments à transférer : le travail, la gestion et les actifs.
<u>Cédant</u>	Personne qui cède à une relève ses droits sur une entreprise de pêche ou d'aquaculture lors d'un transfert familial ou non familial.
<u>Démantèlement</u>	Disparition complète ou partielle de l'unité de production.

INTRODUCTION

Depuis un certain nombre d'années, les jeunes revendiquent une plus grande place au sein de la société québécoise en général, et le secteur bioalimentaire n'échappe pas à cette règle. Dans un contexte de démographie décroissante et de migration des jeunes ruraux, il est essentiel de réfléchir et d'engager des actions afin d'assurer le renouvellement de chacun des secteurs de l'industrie bioalimentaire québécoise et d'en favoriser l'accès aux jeunes intéressés.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) a entrepris, en 2004, l'élaboration de sa Politique jeunesse pour l'ensemble du secteur bioalimentaire. Ainsi, les différents secteurs seront abordés par étapes afin de mettre en lumière des conditions favorisant l'entrée de la relève en production agricole, dans les pêches et l'aquaculture, les nouveaux enjeux de recrutement de main-d'œuvre qualifiée, notamment en transformation, ainsi que l'offre de services-conseils du secteur bioalimentaire (vétérinaires, agronomes, etc.).

Le premier volet de la Politique jeunesse, Établissement et relève agricole, a été dévoilé en mars 2005. Le Ministère entreprend maintenant le deuxième volet de cette politique, soit l'établissement et la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales. Ce volet visera une clientèle de jeunes intéressés par la profession de pêcheur ou d'aquaculteur, plus particulièrement ceux désirant démarrer une entreprise ou désirant prendre la relève d'une entreprise existante. Ce volet sera développé en fonction des besoins et des priorités déterminés à partir des informations recueillies auprès de jeunes de la relève du secteur. Au regard des principaux défis rencontrés par les jeunes désirant s'établir dans le secteur des pêches ou de l'aquaculture, il en découlera l'adoption d'axes d'intervention qui tenteront de faciliter l'accès des jeunes aux professions de pêcheur et d'aquaculteur.

Ce document vise à faire le diagnostic de la relève et de l'établissement dans les pêches et l'aquaculture commerciales au Québec. D'abord, le premier chapitre propose une brève mise en contexte à l'aide d'une description de la situation dans les pêches et l'aquaculture commerciales au Québec. Cette section se veut un reflet à la fois du secteur, de la relève et de l'établissement dans les pêches et l'aquaculture. Le deuxième chapitre précise la démarche entreprise auprès des jeunes pêcheurs et aquaculteurs. Le chapitre suivant traite des éléments qui influencent la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales. Finalement, le document souligne les acquis du Québec envers la relève du secteur. Pour conclure cette analyse, quelques pistes de progrès attendus sont proposées.

1. LA SITUATION DE L'ÉTABLISSEMENT DES JEUNES DANS LES PÊCHES ET L'AQUACULTURE COMMERCIALES AU QUÉBEC

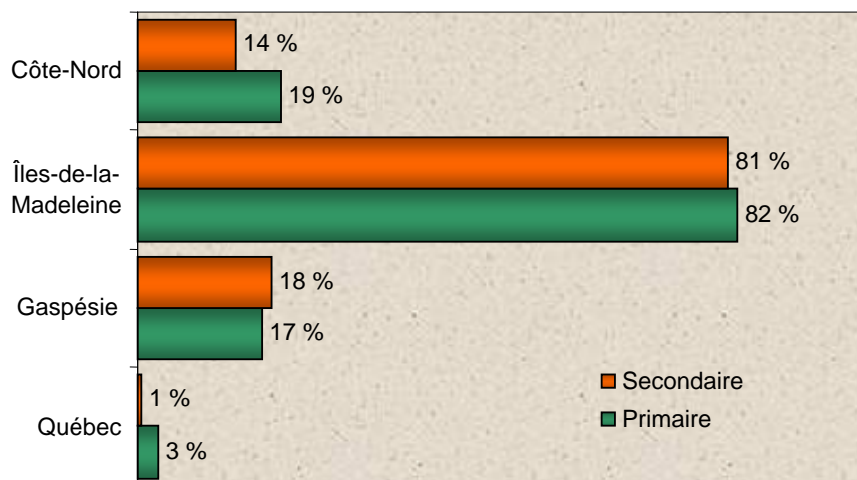
Il est difficile actuellement de décrire la condition exacte de la relève dans les pêches ou l'aquaculture commerciales. Le manque d'information sur la situation de la relève et de l'établissement rend difficile la réalisation d'un portrait réel de la situation. En effet, présentement, plusieurs questions restent sans réponse. Quels sont les antécédents de ces jeunes qui composent la relève? Combien sont-ils? Sont-ils issus du milieu des pêches, du milieu aquacole ou d'un autre milieu? Quelques points de repère permettront d'apporter un éclairage intéressant, quoique incomplet, à cet égard. Avant d'aborder le vif du sujet de l'établissement et de la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales, cette section présente un bref aperçu du secteur dans lequel évoluent les entreprises de pêche et d'aquaculture. Un portrait de la relève et de l'établissement dans les pêches et de l'aquaculture au Québec suit.

1.1 Le portrait du secteur des pêches et de l'aquaculture commerciales

La pêche maritime

L'industrie de la pêche a été pendant longtemps un moteur économique des régions maritimes du Québec. Elle y emploie une proportion importante des personnes en âge de travailler (Figure 1).

Figure 1 Ventilation de la population des 15 ans et plus, selon les activités économiques pour l'industrie de la pêche au Québec et dans les secteurs maritimes, en 2001

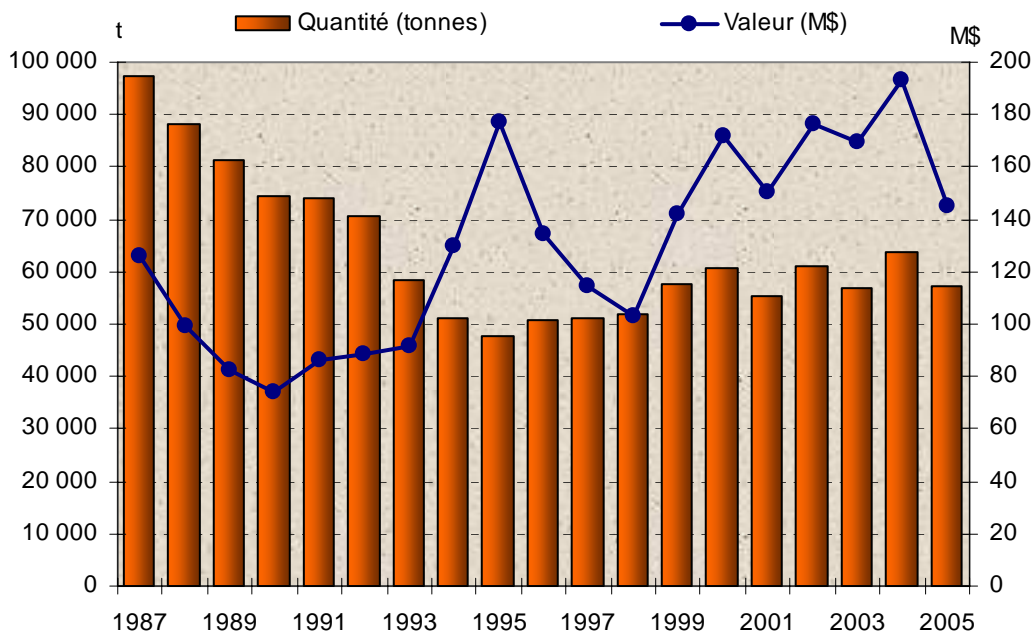


Source : Statistique Canada, Division du recensement, Compilations spéciales

En plus de jouer un rôle important sur les plans social et culturel, l'industrie de la pêche occupe une place particulière dans l'activité économique des secteurs primaire et secondaire des régions maritimes, particulièrement aux Îles-de-la-Madeleine. Dans cette région maritime, l'industrie de la pêche génère un peu plus de 80 % des emplois dans les secteurs primaire et secondaire de l'économie. La situation est relativement différente en Gaspésie et sur la Côte-Nord. D'abord, en Gaspésie, l'industrie de la pêche génère une plus grande part des emplois reliés au secteur primaire de l'économie (18 %). Par ailleurs, sur la Côte-Nord, le secteur primaire de la pêche représente une part moins importante des activités économiques qui y sont liées (14 %), comparativement à la place que tiennent les activités économiques du secteur secondaire connexe (19 %).

L'industrie de la pêche a toutefois subi un choc majeur lors de l'effondrement des stocks de poissons de fond au début des années 1990. Les débarquements actuels de morues n'ont plus rien à voir avec ceux des années 1980. Durant cette période, les débarquements se situaient entre 25 000 et 45 000 tonnes alors qu'ils sont de 2 046 tonnes en 2005. Comme illustré à la figure suivante, à la suite des moratoires sur la pêche à la morue et au sébaste, l'industrie a composé avec une diminution importante des débarquements totaux.

Figure 2 Évolution des débarquements totaux de la pêche maritime au Québec, de 1993 à 2005 (préliminaires)

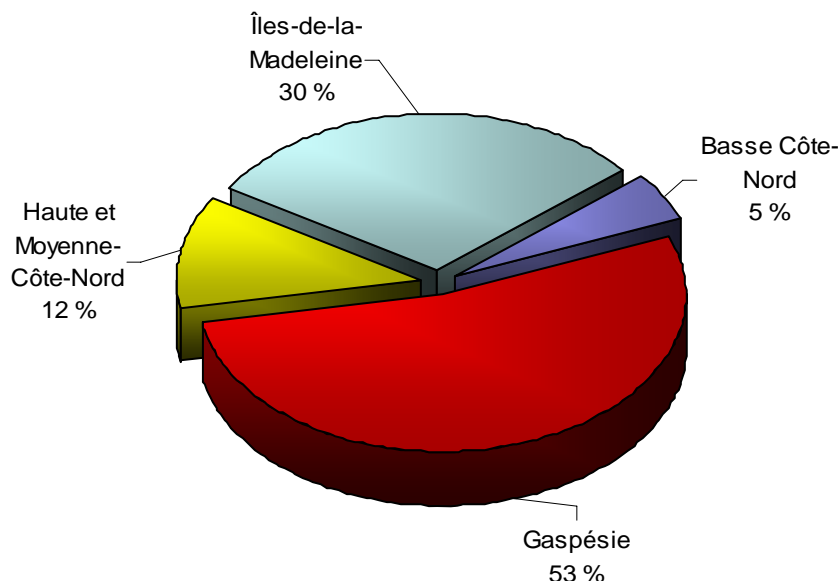


Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

À partir de 1970, l'industrie de la crevette a connu une croissance dans la région nord de la Gaspésie et sur la Moyenne-Côte-Nord. Après les années 1980, celle du crabe des neiges s'est développée sur le côté sud de la Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine. Pour le secteur, ces espèces ont constitué un substitut à l'effondrement des stocks de poissons de fond. Le développement de ces nouvelles pêches a ouvert la porte à une nouvelle richesse dont profitent les régions maritimes. Ainsi, malgré la diminution des volumes, la valeur totale des débarquements demeure importante en 2005. En effet, les activités de pêche ont généré des débarquements de 57 310 tonnes de produits marins d'une valeur de 145 millions de dollars.

La répartition des débarquements de la pêche maritime, selon les régions, est présentée à la Figure 3. La Gaspésie est la région la plus importante avec 53 % des débarquements en valeur depuis 2005.

Figure 3 Répartition des débarquements en valeur de la pêche maritime selon les régions¹, en 2005 (préliminaires)

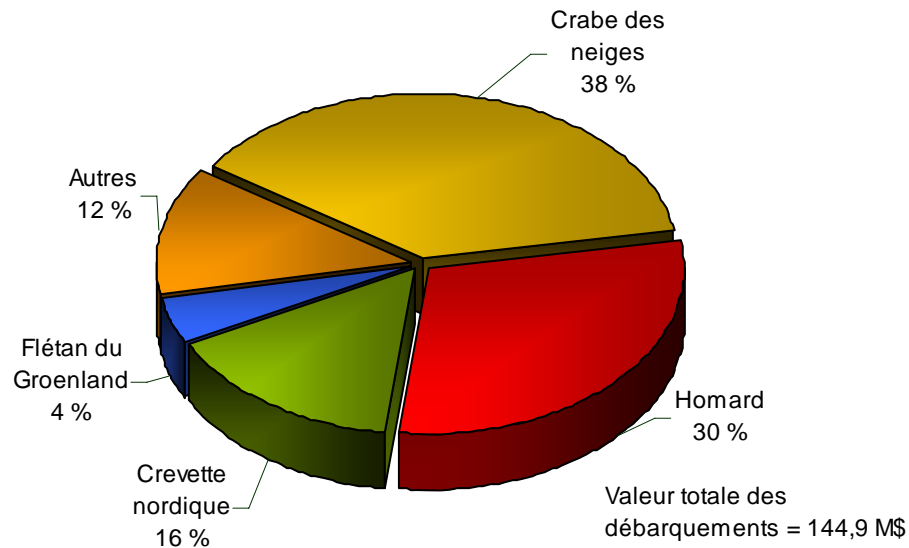


Source : Données compilées par le ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec

Les pêches maritimes du Québec sont maintenant très dépendantes des crustacés. Pour la saison de pêche 2005, la pêche au crabe des neiges, au homard et à la crevette représentait 84 % de la valeur des débarquements (Figure 4). En quantité, ces pêches représentaient 64 % des débarquements. Ces trois crustacés avaient alors un prix élevé au débarquement par rapport aux autres types de capture.

¹ Les données concernant la Gaspésie incluent celles de la région du Bas-Saint-Laurent.

Figure 4 Principales espèces marines débarquées au Québec, selon la valeur des débarquements, pour la saison 2005 (préliminaires)



Source : Données compilées par le ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec

Malgré cette nouvelle réalité, il demeure que d'autres espèces sont pêchées au Québec. Certaines sont très importantes au niveau régional comme la mye, dans la région de la Haute-Côte-Nord, le flétan du Groenland, au nord de la Gaspésie, et le hareng et le maquereau aux Îles-de-la-Madeleine.

- *Les entreprises de pêche*

Il y avait, en 2005, un total de 1 088 entreprises de pêche actives au Québec dont la flotte comptait environ 1 200 bateaux. La Gaspésie est la région la plus importante en termes de nombre d'entreprises actives (40 %) (Tableau 1).

Tableau 1 Répartition du nombre d'entreprises actives par flottilles de pêche et par région en 2005 (excluant les cueilleurs de myes)

	Côte-Nord	Gaspésie ¹	Îles-de-la-Madeleine	Total
Homardier	39	205	325	569
Crevettier	1	40	0	41
Crabier semi-hauturier	3	48	16	67
Crabier côtier	116	13	0	129
Polyvalent côtier	91	92	23	206
Chalutier QIT (poissons de fond)	2	19	9	30
Polyvalent semi-hauturier	2	18	0	20
Pétonclier	13	5	6	24
Hauturier	0	1	1	2
Total	267	441	380	1 088

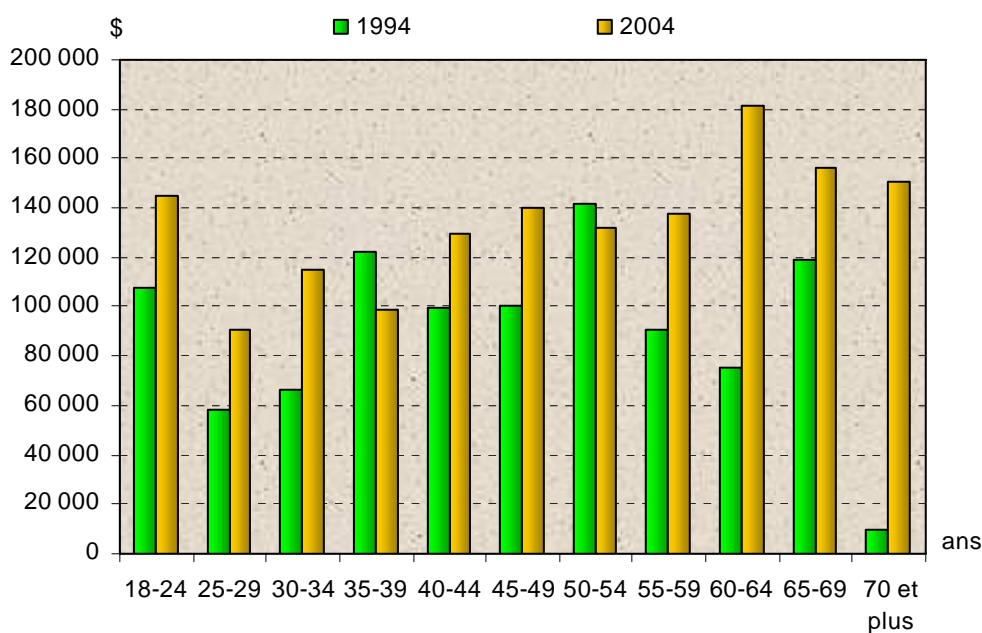
¹ Les données concernant la Gaspésie comprennent celles de la région du Bas-Saint-Laurent.

² L'abréviation QIT réfère aux quotas individuels transférables.

Source : Données compilées par le MAPAQ, « Portraits régionaux 2005 »

Les revenus bruts moyens des pêcheurs actifs du Québec s'avèrent supérieurs en 2004 pour la plupart des groupes d'âge, comparativement à 1994. Comme illustré à la Figure 5, seuls les revenus bruts moyens des pêcheurs appartenant aux groupes d'âge 35-39 ans et 50-54 ans ont connu une baisse par rapport à 1994.

Figure 5 Revenus bruts moyens des pêcheurs actifs au Québec pour les années 1994 et 2004, selon les groupes d'âge

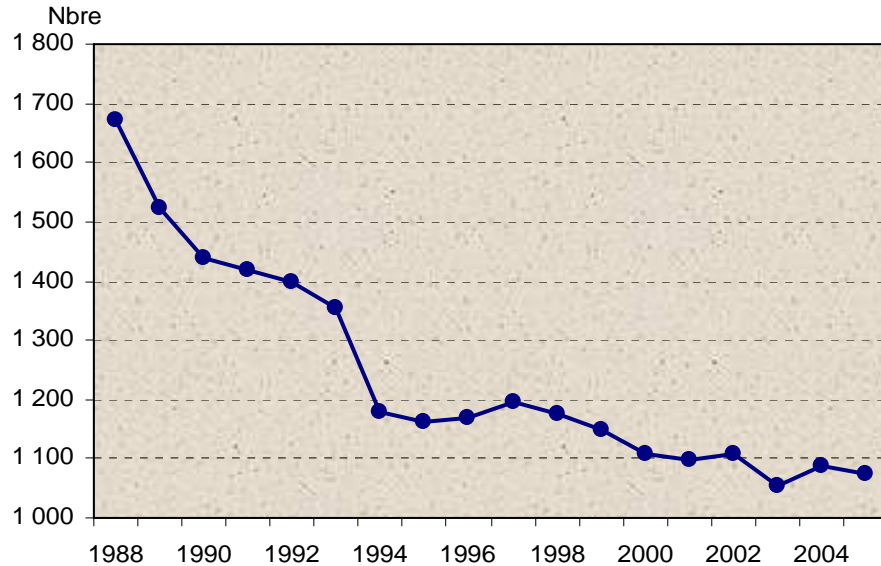


Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

- *Les pêcheurs*

En 1990, on dénombrait 1 440 pêcheurs actifs au Québec comparativement à 1 074 en 2005, ce qui représente une diminution de l'ordre de 25,4 %. Cette baisse du nombre de pêcheurs actifs, amorcée depuis plusieurs années, a certes subi l'influence du premier moratoire sur les poissons de fond de 1994 (Figure 6).

Figure 6 Évolution du nombre de pêcheurs actifs² au Québec, de 1988 à 2005



Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, compilées par le MAPAQ

Par ailleurs, l'âge moyen des pêcheurs en région maritime est de 48 ans. La proportion des entrants (moins de 35 ans) est de 10 %. Celle des sortants (55 ans et plus) est de 29 %. Ces résultats donnent un rapport entrant/sortant³ de 34,5 %. Il y aurait donc un jeune pêcheur entrant dans l'industrie lorsque trois pêcheurs âgés en sortent.

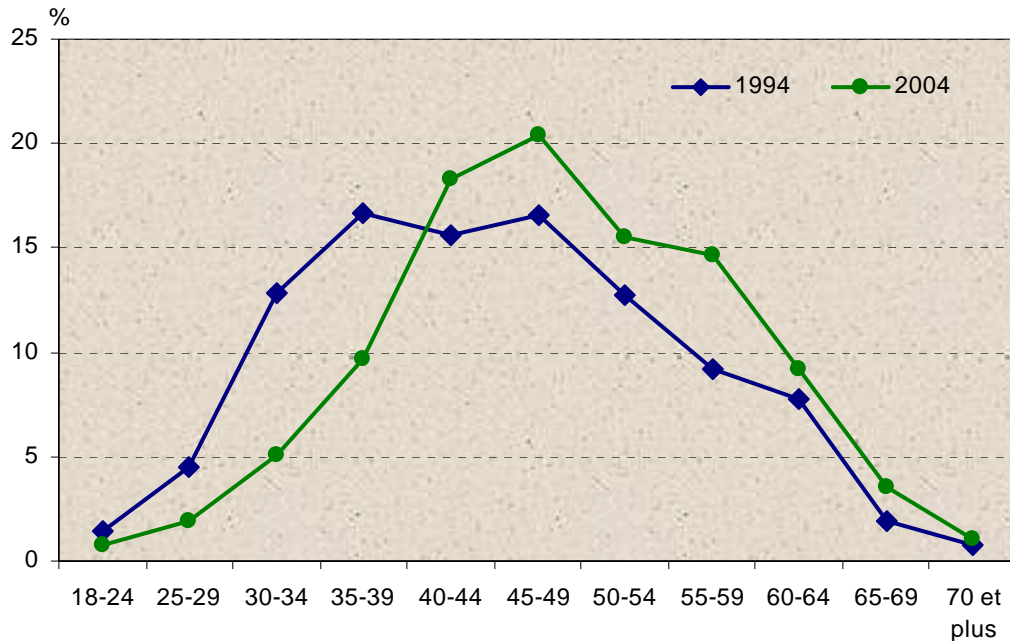
Si l'on met en parallèle ces résultats avec ceux de 1994, on constate que l'industrie des pêches a fait face à une chute radicale du rapport entrant/sortant au cours des 10 dernières années. En 1994, l'industrie était composée d'une proportion supérieure de jeunes âgés de moins de 35 ans (18 %) et d'un nombre moins important de pêcheurs sortants de 55 ans et plus (20 %). Le rapport entrant/sortant était alors de 90 %. La chute considérable du taux de remplacement des pêcheurs de l'industrie des dernières années porte à réfléchir.

² Ces données ne comprennent pas les cueilleurs de myes, les entreprises autochtones, les compagnies et les permis inactifs.

³ Le rapport entrant/sortant représente un taux de remplacement des pêcheurs, c'est-à-dire le nombre de nouveaux pêcheurs (34 ans ou moins) par rapport aux pêcheurs sortants (55 ans ou plus). Le taux de remplacement est un indice potentiel de renouvellement des pêcheurs sortants.

La Figure 7 qui suit, représentant la distribution du nombre de pêcheurs selon les groupes d'âge, illustre en fait le phénomène. La distribution des pêcheurs selon les groupes d'âge, en 2004, semble s'être déplacée vers la droite, de sorte qu'un plus grand pourcentage de pêcheurs appartient aux groupes d'âge supérieur. C'est donc dire que l'industrie subit non seulement un vieillissement des pêcheurs, mais qu'elle doit aussi faire face à un défi concernant le renouvellement de ces derniers.

Figure 7 Distribution des pêcheurs actifs selon l'âge, pour les années 1994 et 2004 (basée sur les permis actifs)⁴

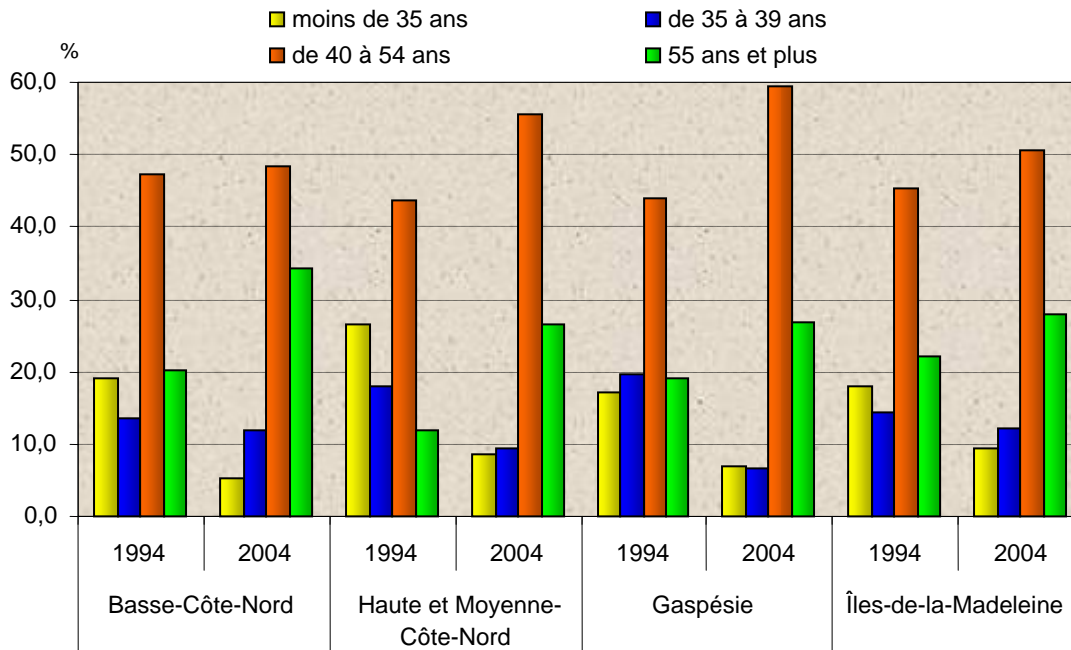


Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

Par ailleurs, la moyenne d'âge des pêcheurs est relativement semblable selon les régions. En Gaspésie, les pêcheurs ont en moyenne 50 ans, 47 ans sur la Côte-Nord et de 49 ans aux Îles-de-la-Madeleine. Toutefois, la diminution de la proportion de jeunes pêcheurs dans le secteur est généralisée à chacune des régions maritimes (Figure 8).

⁴ Par « pêcheurs actifs » on entend ceux ayant enregistré des débarquements pour l'année en question. Les permis accordés à des compagnies et à des communautés autochtones ont été retirés des données, car il n'est pas possible de les attribuer à des individus. De même, les statistiques sur les cueilleurs de myes ont également été retirées.

Figure 8 Comparaison des pêcheurs des régions maritimes selon les catégories d'âge en 1994 et 2004 (basée sur les permis actifs)



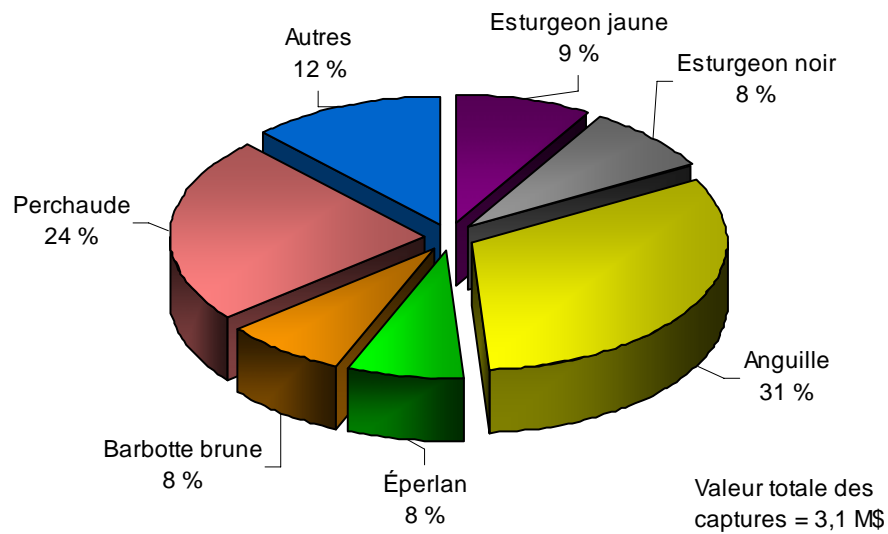
Ces données ne comprennent pas les cueilleurs de myes.

Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

La pêche en eau douce

Les activités de pêche en eau douce au Québec sont principalement concentrées dans le couloir fluvial du Saint-Laurent et sur le lac Saint-Pierre. En 2004, les débarquements en eau douce totalisaient 1 068 tonnes pour une valeur de 3,1 millions de dollars. Les principales espèces pêchées, en valeur au Québec, sont l'anguille, la perchaude, l'esturgeon jaune, l'esturgeon noir, la barbotte brune et l'éperlan (Figure 9).

Figure 9 Principales espèces d'eau douce pêchées au Québec, selon la valeur, en 2004 (préliminaires)

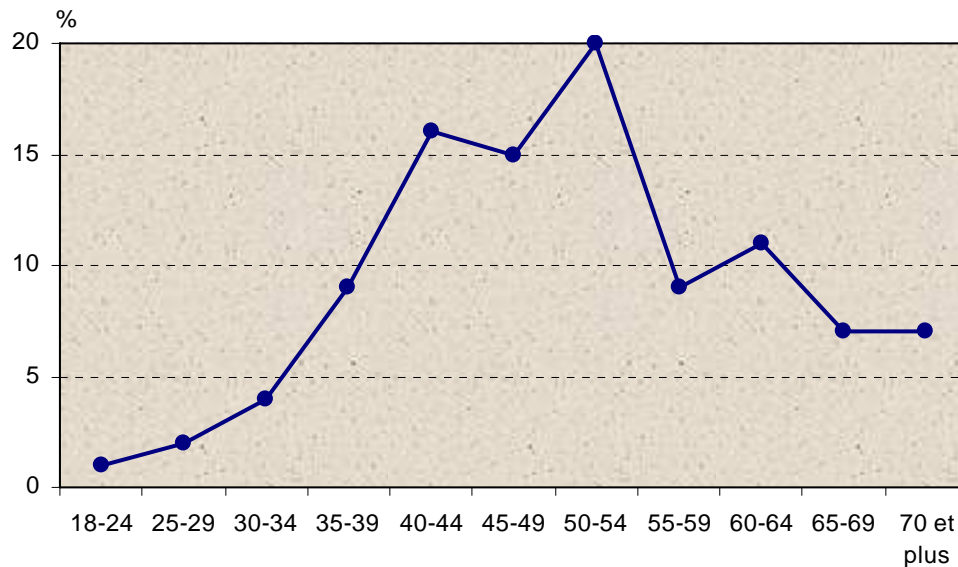


Source : Données compilées par le MAPAQ

- *Les pêcheurs d'eau douce*

La pêche en eau douce est pratiquée par environ 137 pêcheurs actifs et 300 aides-pêcheurs. La proportion des jeunes entrants dans le secteur (moins de 35 ans) est de 7 % alors que celle des sortants (55 ans et plus) est de 34 % (Figure 10). Le rapport entrant/sortant du secteur de la pêche en eau douce est de 20,1 %. C'est donc dire que un pêcheur sortant sur cinq est remplacé par un jeune.

Figure 10 Distribution des pêcheurs actifs selon les groupes d'âge, en 2005



Source : Données compilées par le MAPAQ

L'aquaculture au Québec

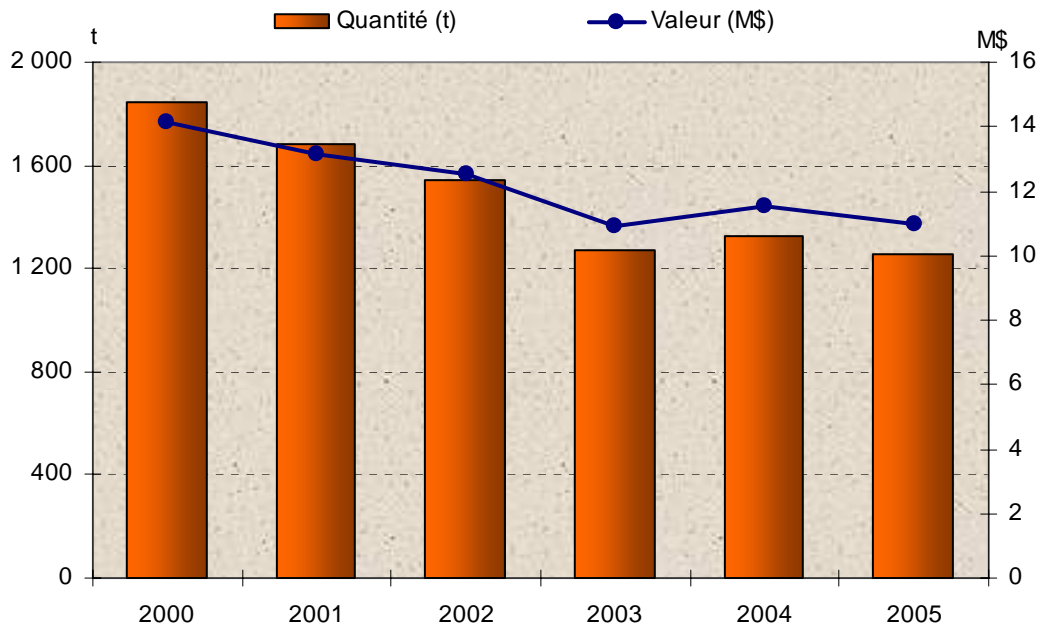
- *L'aquaculture en eau douce (pisciculture)*

Au Québec, l'industrie piscicole dessert principalement trois marchés : le marché de l'ensemencement, celui de la consommation et le marché des étangs de pêche. La majorité de la production de salmonidés au Québec (90,7 %) est réservée à des fins d'ensemencement de lacs, de rivières et d'étangs alors que le reste (9,3 %) est vendu pour le marché de la table (de la consommation). Le marché de l'ensemencement est très actif au Québec. En effet, l'industrie piscicole québécoise doit répondre aux besoins d'un large marché composé de 686 pourvoies, de 86 zones d'exploitation contrôlées et de 18 petits lacs aménagés⁵.

À la lumière de la Figure 11, on remarque que les ventes de l'aquaculture en eau douce au Québec sont en diminution depuis l'année 2000, à la suite de l'émergence de préoccupations environnementales envers la pisciculture. En 2004, le chiffre d'affaires de l'aquaculture en eau douce est estimé à 11,2 millions de dollars, ce qui correspond à 1 285 tonnes de produits vendus.

⁵ MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA FAUNE « Territoires ayant un statut particulier ou faisant l'objet d'une protection particulière », disponible sur le site <http://www.fapaq.gouv.qc.ca/fr/territoil/synthese.htm>.

Figure 11 Évolution des ventes provenant de l'aquaculture d'eau douce au Québec, de 2000 à 2005¹

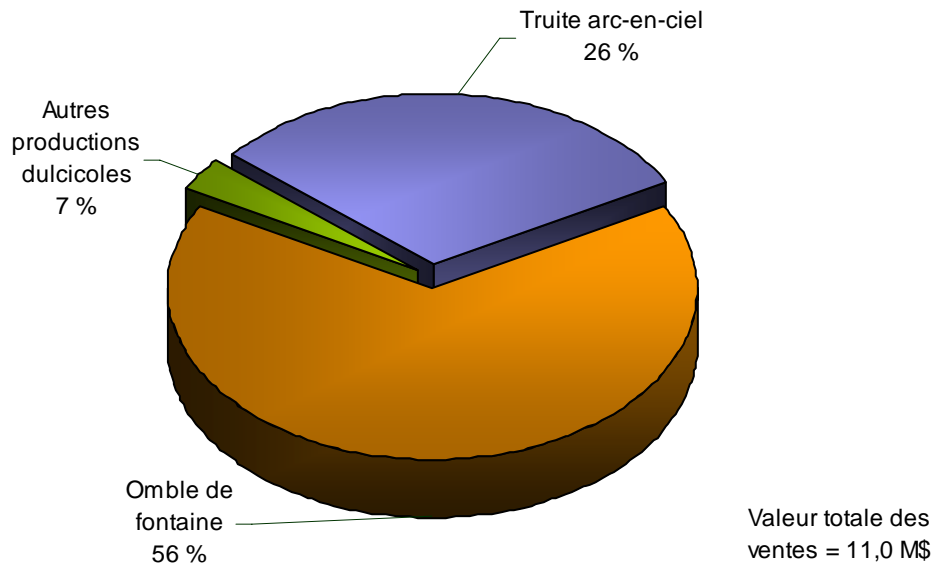


¹ Les données 2005 des ventes et de la production aquacole en eau douce pour l'année 2005 sont estimées par le MAPAQ.

Source : Données compilées par le MAPAQ

La production piscicole est presque entièrement consacrée aux salmonidés. Comme le présente la Figure 12, les principales espèces d'eau douce élevées au Québec sont l'omble de fontaine (truite mouchetée) et la truite arc-en-ciel. Les autres productions dulcicoles comprennent notamment l'omble chevalier, la truite brune et le doré.

Figure 12 Principales espèces élevées au Québec en aquaculture d'eau douce en 2005, selon une estimation de la valeur des ventes

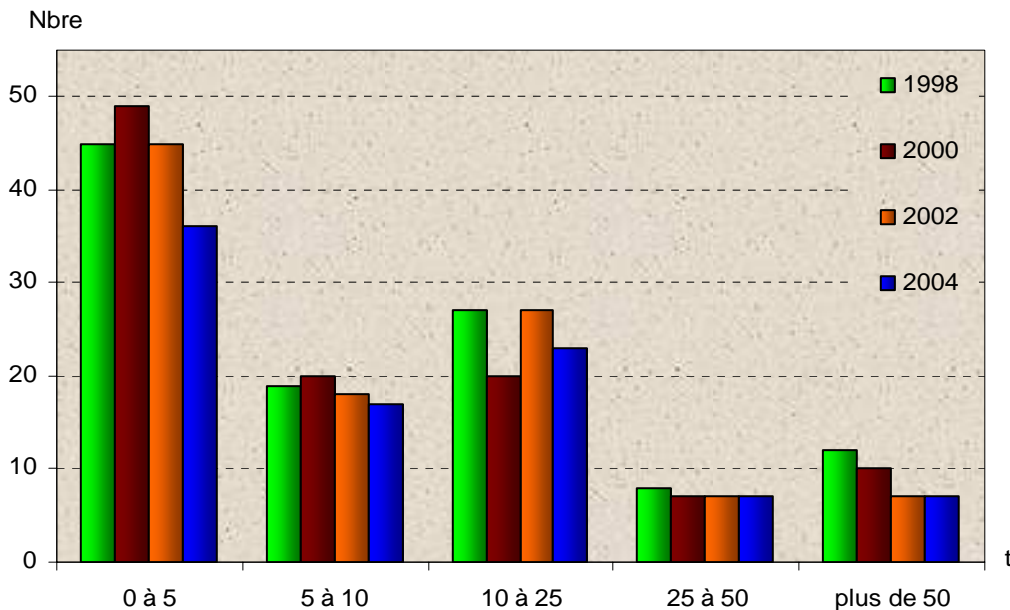


Source : Estimation du MAPAQ

- *Les entreprises piscicoles*

L'aquaculture en eau douce est pratiquée sur tout le territoire du Québec, avec une certaine concentration dans les régions de l'Estrie, des Laurentides, de l'Outaouais et du Centre-du-Québec. Depuis les dix dernières années, le nombre des entreprises piscicoles a beaucoup fluctué. Alors que l'on en comptait 197 en 1998, leur nombre a baissé pour atteindre 136 entreprises en 2004. Par ailleurs, le nombre d'entreprises ayant un volume de production important est limité. Ainsi, seulement sept entreprises ont un volume de plus de 50 tonnes en 2004. Ces sept entreprises ont réalisé 45 % de la production piscicole du Québec. L'industrie piscicole est entrée dans une phase de restructuration en 2000. Il s'en est suivi une diminution importante du nombre d'entreprises produisant moins de 5 tonnes et de celles produisant plus de 50 tonnes. Cela est en fait observable à la Figure 13 qui suit.

Figure 13 Répartition des entreprises piscicoles selon leur production annuelle entre 1999 et 2004



Source : Données compilées par le MAPAQ

- *Les pisciculteurs*

Selon la fiche d'enregistrement du MAPAQ, le milieu de la pisciculture au Québec se compose principalement d'hommes. En effet, près de 80 % des entreprises piscicoles sont la propriété d'hommes. En moyenne, l'âge des principaux actionnaires des entreprises piscicoles est de 55 ans⁶. Seulement 15,5 % des entreprises piscicoles prévoient avoir une relève pour la continuité de leurs activités. Parmi ces dernières, 31,5 % des jeunes constituant la relève prévue possèderaient déjà une part de l'entreprise. Toutefois, il faut noter que moins de 5 % des pisciculteurs s'attendent à procéder à un transfert dans les cinq prochaines années. C'est donc dire que les pisciculteurs, bien qu'âgés, ne prévoient pas délaier leur activité dans un avenir immédiat.

- *L'aquaculture en eau marine (mariculture)*

L'aquaculture en eau marine est une activité relativement récente et dynamique au Québec. En 2004, il y avait 27 entreprises détentrices de permis maricoles au Québec. Si ce nombre n'est pas aussi élevé qu'en milieu piscicole, cela peut s'expliquer par la jeunesse de cette industrie qui n'a vu le jour qu'en 1984. Elle est composée principalement d'entreprises faisant l'élevage de mollusques tels que la moule bleue, l'huître américaine, le pétoncle, l'oursin et la mye. Le chiffre d'affaires de la mariculture est estimé, en 2005, à 2,17 millions de dollars, soit 915 tonnes

⁶ La base de données du MAPAQ ne permet pas d'établir la répartition par âge des propriétaires d'entreprises maricoles étant donné que les permis sont émis aux entreprises et non pas aux propriétaires.

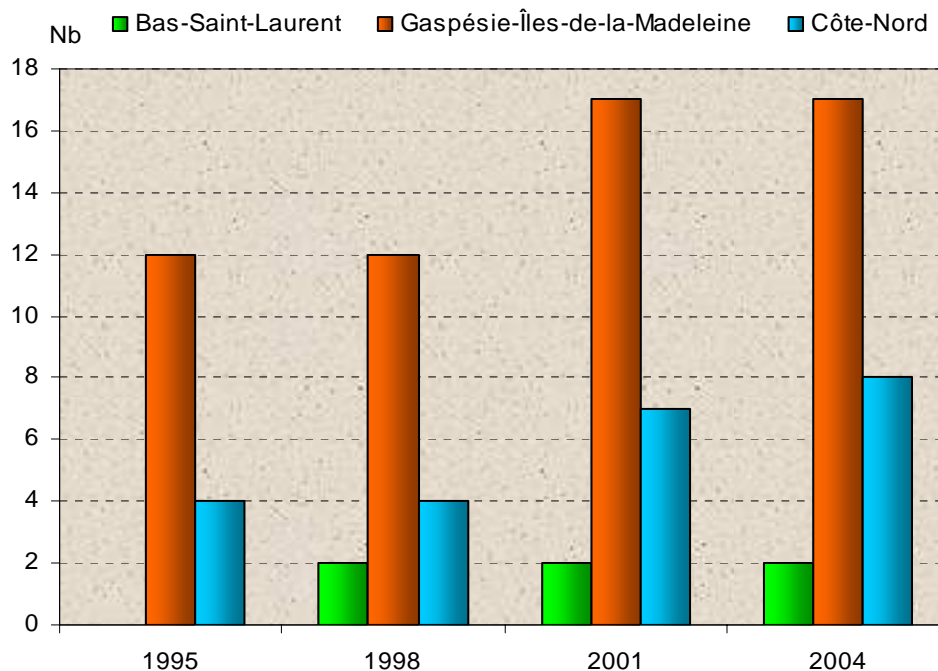
de produits. En 2005, la moule correspondait à 58 % des ventes estimées de la mariculture commerciale.

La mariculture est un secteur en développement. À l'heure actuelle, des projets pilotes sont en cours sur la Basse-Côte-Nord et des essais expérimentaux évaluent le potentiel de l'élevage du pétoncle en Gaspésie. D'autres espèces (la mye, par exemple) font également l'objet d'essais.

- *Les entreprises maricoles*

En 2004, on comptait 27 entreprises maricoles⁷, dont 12 en Gaspésie, 6 aux Îles-de-la-Madeleine et 9 sur la Côte-Nord. Toutefois, seulement 16 de ces entreprises ont présenté des ventes en 2004. La Figure 14 illustre l'évolution du nombre d'entreprises maricoles, selon les régions, pour la période de 1995 à 2004. On remarque que la hausse du nombre total d'entreprises maricoles semble davantage marquée dans les régions de la Gaspésie, des Îles-de-la-Madeleine et de la Côte-Nord.

Figure 14 Répartition des entreprises maricoles selon la région, de 1995 à 2004



Source : Données compilées par le MAPAQ

⁷ La base de données du MAPAQ ne permet pas d'établir la répartition, par sexe, des propriétaires d'entreprises maricoles étant donné que les permis sont émis aux entreprises et non pas aux propriétaires.

1.2 Le portrait de l'établissement et de la relève dans les pêches

La place des jeunes propriétaires exploitants

Les jeunes propriétaires exploitants sont âgés de moins de 40 ans et sont déjà établis dans les pêches. En 2004, ils représentaient 17,4 % de l'ensemble de la population active des pêcheurs. Toujours en 2004, l'âge moyen des jeunes propriétaires exploitants était de 34 ans et ceux-ci étaient tous des hommes. Le Tableau 2 présente la distribution des âges des jeunes propriétaires exploitants pour la période de 2000 à 2004. Le nombre de propriétaires exploitants âgés de moins de 39 ans est passé de 297 en 2000 à 189 en 2004, une diminution de 36 %.

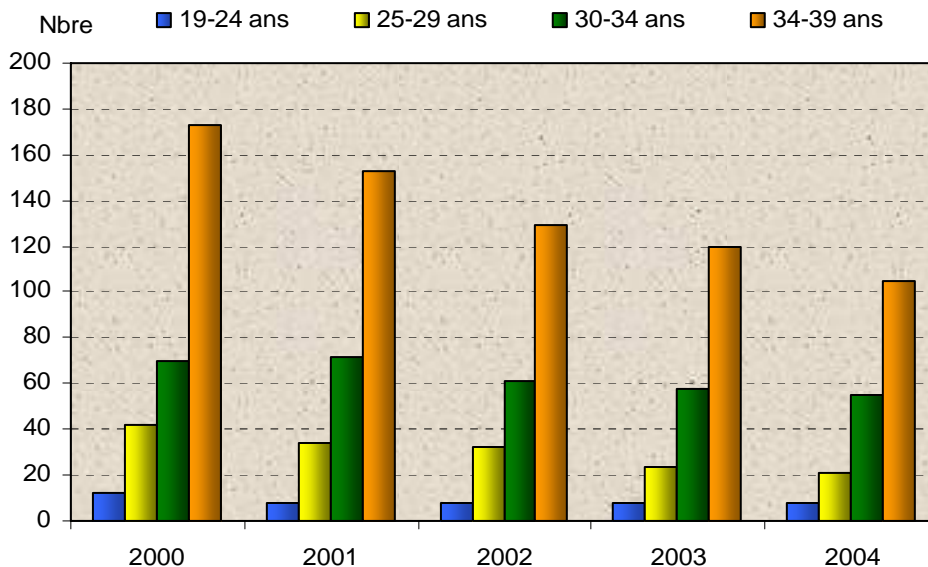
Tableau 2 Distribution du nombre de jeunes propriétaires exploitants d'une entreprise de pêche maritime selon les groupes d'âge, de 2000 à 2004

Âge	2000	2001	2002	2003	2004
19-24 ans	12	7	7	7	8
25-29 ans	42	35	32	24	21
30-34 ans	70	72	60	56	55
35-39 ans	173	151	142	119	105
Total	297	265	241	206	189

Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

Au cours des dernières années, la décroissance de l'effectif est notable pour chacune des classes d'âge inférieur à 40 ans. La figure suivante illustre cet état de fait.

Figure 15 Évolution des jeunes propriétaires exploitants par classes d'âge, de 2000 à 2004



Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

Le Tableau 3 montre le revenu brut moyen des jeunes propriétaires exploitants selon les catégories d'âge. Fait intéressant, leurs revenus bruts moyens ne sont pas plus élevés avec l'âge.

Tableau 3 Revenus bruts moyens des jeunes propriétaires exploitants selon les catégories d'âge, en 2004

Âge	Nombre	Revenu brut moyen (\$)
18-24 ans	8	145 000
25-29 ans	21	91 000
30-34 ans	55	115 000
35-39 ans	105	98 000
Total	189	s/o

Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

Chez les jeunes propriétaires exploitants, la flottille de pêche au homard est la plus importante, comptant pour 57 % des entreprises de pêche exploitées par ces jeunes. Le Tableau 4 montre la répartition des jeunes propriétaires exploitants par flottilles de pêche en 2004. Par ailleurs, on constate que parmi toutes les flottilles de pêche, celle où sont présents les jeunes en plus grande proportion (25 %) sont les polyvalents côtiers⁸, c'est-à-dire la flottille des pêcheurs détenant plus d'un permis de pêche.

Tableau 4 Répartition des jeunes propriétaires exploitants selon les flottilles de pêche maritime, en 2004

Flottilles	18-24 ans	24-29 ans	30-34 ans	35-39 ans	Total jeunes	% jeunes
Homardier	1	11	34	62	108	19,0
Polyvalent côtier	3	9	12	27	51	24,8
Crabier côtier	2	1	5	9	17	13,2
Pétonclier			2	2	4	16,7
Chalutier QIT ¹	1		1	2	4	13,3
Polyvalent semi-hauturier				2	2	10,0
Crevettier	1			1	2	4,9
Crabier semi-hauturier			1		1	1,5
Hauturier						0,0
Total	8	21	55	105	189	17,4

¹ L'abréviation QIT réfère aux quotas individuels transférables.

Sources : Données du ministère des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

⁸ Le type de flottille de polyvalent côtier réfère à une pêche axée principalement sur une autre espèce que le crabe, le homard, les poissons de fond, la crevette à chalut ou le pétoncle. Les pêcheurs de cette catégorie sont surtout des pêcheurs de poissons de fond à engins fixes, mais pouvant aussi pêcher d'autres espèces. Le pêcheur polyvalent semi-hauturier exploite les mêmes espèces, mais utilise un bateau plus long (15 m à 17 m).

Les jeunes aides-pêcheurs, la relève potentielle

Les aides-pêcheurs sont principalement des membres d'équipage qui participent aux activités de pêche et qui ont une bonne connaissance des pratiques de travail. Ces derniers constituent, en fait, une relève potentiellement intéressée à reprendre une entreprise de pêche pour diverses raisons. Dans les pêches maritimes, les aides-pêcheurs se répartissent selon les âges et les régions, comme le présente le Tableau 5.

Tableau 5 Répartition des aides-pêcheurs¹ dans les pêches maritimes, par groupes d'âge et par régions, en 2004

Âge	Gaspésie ²	Îles de la Madeleine	Côte-Nord	Total
0-14 ans	1	0	0	1
15-24 ans	51	66	16	133
25-34 ans	106	83	64	253
35-44 ans	161	99	71	331
45-64 ans	219	141	89	449
65 ans et plus	5	15	12	32
Total	543	404	252	1199

¹ Ces données représentent les aides-pêcheurs inscrits au Bureau d'accréditation des pêcheurs et des aides-pêcheurs.

² Les données concernant la Gaspésie comprennent celles de la région du Bas-Saint-Laurent.

Source : Données compilées par le BAPAP

L'établissement dans les pêches maritimes

Au cours de la période 2000-2004, 302 transferts de permis impliquant les jeunes propriétaires exploitants de moins de 40 ans ont été dénombrés par le MAPAQ⁹. Plus précisément, 45 % de ces transferts (136 permis) ont eu lieu à l'intérieur de la famille. Il faut toutefois noter qu'une entreprise de pêche peut posséder plus d'un permis. À cet égard, un transfert de permis n'implique pas un transfert d'entreprise de pêche.

- *L'établissement selon les régions*

Selon les données du ministère fédéral des Pêches et des Océans sur la région du Québec, c'est aux Îles-de-la-Madeleine que l'on trouve le plus grand nombre de jeunes entrepreneurs dans les pêches (19-39 ans). En effet, ce groupe représente 43 % (82/189) du total des jeunes pêcheurs du Québec. Viennent ensuite la Gaspésie et la Côte-Nord avec, respectivement, 31 % (59/189) et 25 % (48/189) de l'effectif. D'autre part, si l'on compare la portion des jeunes pêcheurs par rapport à l'ensemble des jeunes de la région, on remarque que c'est également aux Îles-de-la-Madeleine qu'ils sont en plus grand nombre (Tableau 6).

⁹ À partir des données du ministère fédéral des Pêches et des Océans.

Tableau 6 Répartition des jeunes pêcheurs selon les régions

Âge	Côte-Nord	Gaspésie ¹	Îles-de-la-Madeleine	Total
19-24 ans	4	4	0	8
25-29 ans	2	9	10	21
30-34 ans	12	17	26	55
35-39 ans	30	29	46	105
Total de jeunes	48	59	82	189
Total de pêcheurs	274	432	382	1 088
% jeunes provenant de la région	17,5 %	13,6 %	21 %	17 %

¹ Les données concernant la Gaspésie comprennent celles de la région du Bas-Saint-Laurent.

Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

Selon le MAPAQ, entre 2000 et 2004, 54 démarrages d'entreprises de pêche impliquant des jeunes ont eu lieu¹⁰. La moitié de ces entrées dans les pêches, en tant que propriétaire exploitant, concerne les Îles-de-la-Madeleine (27 entreprises), les autres ont été enregistrés en Gaspésie (16) et sur la Côte-Nord (11) (Tableau 7).

Tableau 7 Évolution du nombre de démarrages d'entreprises dans les pêches maritimes impliquant des jeunes de moins de 40 ans, entre 2000 et 2004.

Année	Côte-Nord	Gaspésie ¹	Îles-de-la Madeleine	Total
2000	1	5	3	9
2001	1	1	4	6
2002	1	2	6	9
2003	4	5	5	14
2004	4	3	9	16
Total	11	16	27	54

¹ Les données concernant la Gaspésie comprennent celles de la région du Bas-Saint-Laurent.

Source : Données du ministère fédéral des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

- *L'établissement selon les productions*

En 2004, la valeur des débarquements effectués par les jeunes, toutes espèces confondues, s'élevait à environ 19,7 millions de dollars. Le homard occupe la part la plus importante avec un montant de près de 8,3 millions de dollars (43 %). Le crabe des neiges occupe la deuxième place avec 38 % de la valeur des débarquements, suivi de la crevette (6 %). Par ailleurs, la part des jeunes pêcheurs dans les débarquements au Québec est de 10 % alors que les entreprises exploitées par les jeunes y représentent 17 % des entreprises de pêche maritime. Les débarquements effectués par les jeunes seraient donc de moindre valeur (Tableau 8).

¹⁰ Démarrages identifiés par le MAPAQ à partir des données du ministère des Pêches et des Océans.

Tableau 8 Pourcentage de la valeur des débarquements des jeunes pêcheurs selon les régions et les espèces débarquées, en 2004

Espèce	Côte-Nord	Gaspésie	Îles-de-la-Madeleine	% valeur des débarquements des jeunes vs valeur totale jeunes	% jeunes vs ensemble des pêcheurs
Homard	0,8	18,5	80,6	42,5	17,4
Crabe des neiges	46,7	35,2	18,2	37,5	7,8
Crevette	0,0	100,0	0,0	5,6	4,0
Flétan du Groenland	35,1	0,0	63,9	4,8	14,7
Autres crustacés et mollusques ¹	37,0	20,5	43,8	3,6	10,7
Hareng	7,9	23,7	68,4	1,9	22,0
Autres espèces ²	30,3	3,0	66,7	1,6	11,7
Morue	43,5	34,8	21,7	1,1	10,4
Pétoncle	83,3	5,6	5,6	0,9	11,3
Maquereau	0,0	23,1	76,9	0,6	15,3

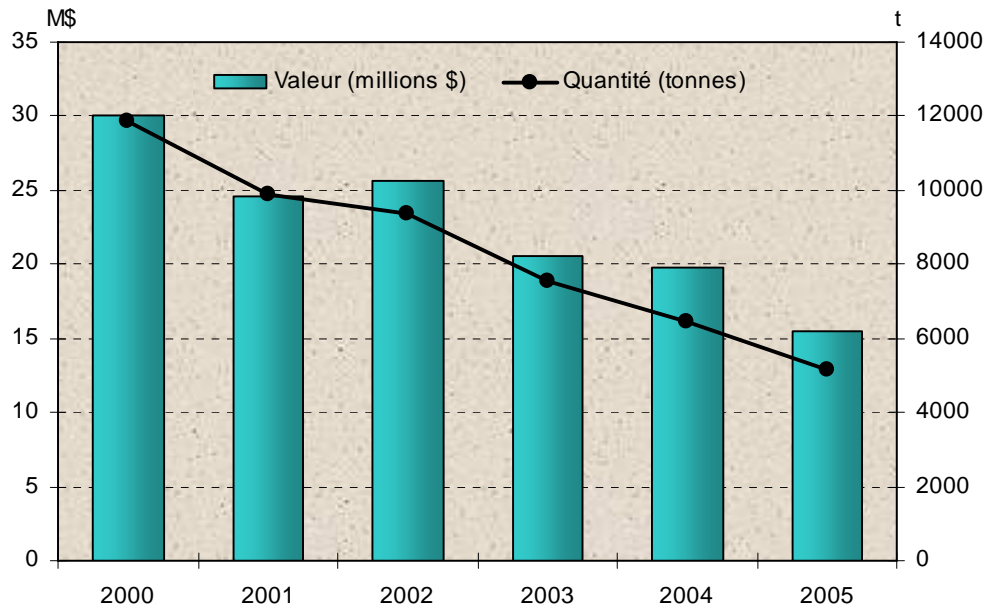
¹ Par exemple : crabe araignée, crabe tourteau, mye, buccin et bourgot.

² Par exemple : flétan de l'Atlantique, plie non spécifiée, requin non spécifié, baudroie, merluche, sébaste, caviar de lompe, oursin, loup de mer, raie, esturgeon, aiguillat, etc.

Source : Données du ministère des Pêches et des Océans, Régions du Québec, compilées par le MAPAQ

Par ailleurs, depuis 2000, on note une diminution en valeur des débarquements effectués par les jeunes. Cette baisse est attribuable en partie à la diminution des quantités débarquées (Figure 16). En effet, les débarquements effectués par les jeunes pêcheurs seraient passés de 30 millions de dollars en 2000 à 15,5 millions en 2005, ce qui représente une baisse de plus de 43 % en cinq ans. Les quantités débarquées auraient également subi une baisse, passant de 11 888 tonnes en 2000 à 5 142 tonnes en 2005, une diminution de plus de 56 % des débarquements des jeunes en cinq ans.

Figure 16 Évolution des débarquements des jeunes pêcheurs pour la période 2000-2005 (préliminaires)



Source : Données du ministère des Pêches et des Océans, Région du Québec, compilées par le MAPAQ

L'ensemble des éléments qui viennent d'être exposés permet de mieux comprendre le contexte actuel dans lequel s'effectue l'établissement des jeunes dans les pêches et l'aquaculture commerciales. D'autres aspects, tels que la concentration de la transformation des produits marins, les défis de mise en marché des produits marins et aquacoles, l'ouverture des marchés ou le taux de change, font partie des réalités du secteur. Ainsi, les jeunes devraient se soucier d'être au fait des enjeux propres à l'espèce qu'ils capturent ou qu'ils élèvent. D'ailleurs, la formation permet de comprendre l'environnement d'affaires de l'entreprise et de développer un esprit critique au regard des décisions à prendre.

2. LA DÉMARCHE

Le présent document est le fruit d'un travail de recensement de différents écrits et de rencontres avec les jeunes de la relève dans les différentes régions du Québec. Étant donné le peu de renseignements disponibles concernant la population visée, soit la relève potentielle et la relève établie, une démarche qualitative a été privilégiée dans le but de porter un éclairage sur les réalités vécues par les jeunes pêcheurs et aquaculteurs et ceux désirant s'établir dans les pêches et l'aquaculture commerciales. C'est donc dans un souci de prendre en compte les réelles préoccupations des jeunes à l'égard de l'établissement dans les pêches et l'aquaculture, que des rencontres semi-dirigées de petits groupes de jeunes ont été tenues.

L'établissement des jeunes dans le secteur des pêches et de l'aquaculture constitue une préoccupation grandissante chez les pêcheurs, les aquaculteurs et chez les intervenants du milieu. Ces dernières années, la relève s'inscrit parmi les enjeux prioritaires de différents regroupements au sein de l'industrie. À ce titre, mentionnons la préoccupation du Réseau pêches et aquaculture Québec, de la Table filière en aquaculture d'eau douce du Québec (TFAEDQ) et du Comité sectoriel de main-d'œuvre des pêches maritimes (CSMOPM) au regard de la relève dans le secteur. Par ailleurs, certains organismes, dont le mandat n'est pas lié spécifiquement à l'étude de l'établissement dans les pêches et l'aquaculture, ont permis de documenter le contexte dans lequel évoluent les jeunes dans ces secteurs d'activité. Soulignons, entre autres, l'apport du Conseil canadien des pêcheurs professionnels (CCPP) avec son analyse de la situation de l'industrie de la pêche, du Groupe de recherche sur la migration des jeunes et du CSMOPM avec l'étude diagnostique de la main-d'œuvre dans les pêches. Cette recension d'écrits a permis d'alimenter le contenu du présent document et de corroborer les témoignages recueillis chez les jeunes rencontrés.

- *La constitution de l'échantillon et le déroulement des rencontres*

Tout en étant bien conscients de l'impossibilité de constituer un échantillon représentatif, une attention particulière a été apportée afin d'établir le profil des participants selon les régions, les espèces capturées ou produites et le statut de pêcheur, d'aide-pêcheur et d'aquaculteur.

Plusieurs types de pêche et de production aquacole ont été sélectionnés afin d'obtenir une variété d'éléments ayant un impact sur l'établissement dans les pêches et l'aquaculture commerciales. Puisque les problématiques liées à l'établissement sont différentes selon le secteur, le fait de rencontrer de jeunes pêcheurs et aquaculteurs offrait une meilleure vue d'ensemble. Les personnes rencontrées devaient être âgées entre 18 et 40 ans et être récemment établies (depuis moins de cinq ans) ou en voie de l'être.

Six régions ont été sélectionnées, de manière à couvrir tant la grande région de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine que celle de la Côte-Nord. Les participants ont, pour leur part, été déterminés par l'entremise des conseillers des directions régionales du MAPAQ présents dans ces régions. Ces conseillers ont ciblé et invité entre 15 et 30 jeunes pêcheurs, aide-pêcheurs et

aquaculteurs, selon les régions. Les rencontres ont réussi à attirer 6 jeunes par rencontre, en moyenne. Les rencontres ont eu lieu au cours des mois de février et mars 2006. Au total, 53 jeunes ont pu s'exprimer sur différents thèmes, soit la motivation pour s'établir dans les pêches et en aquaculture, les difficultés éprouvées, les éléments ayant facilité l'établissement, l'aspect de la connaissance (formation et services-conseils), le milieu de vie en région et les perspectives d'avenir dans les pêches et l'aquaculture commerciales. En plus d'offrir un regard unique sur les réalités vécues par les jeunes, plusieurs éléments soulevés lors de ces rencontres ont permis d'alimenter le présent document.

- *Les caractéristiques de l'échantillon*

Les rencontres ont permis de joindre toutes les catégories de jeunes appartenant à la relève dans les pêches et l'aquaculture (relève familiale, relève non apparentée, relève démarrant une entreprise), ce qui a précisé la situation globale de l'établissement. De ce fait, l'échantillon des jeunes rencontrés montre une importante diversité et est des plus intéressants.

Mentionnons notamment que :

- L'échantillon comprenait 46 hommes et 7 femmes;
- L'échantillon se composait de jeunes pour qui l'établissement était encore un projet (21) ou dont l'établissement était en cours (7) ou terminé (19)¹¹;
- Plusieurs jeunes rencontrés étaient issus d'une famille de pêcheurs ou de producteurs aquacoles (34) alors que cela n'était pas le cas pour une part tout de même appréciable d'entre eux (17);
- Parmi les jeunes pêcheurs rencontrés, 20 ne capturent qu'une seule espèce. La moitié d'entre eux sont des crabiers alors que 5 ne pêchent que le homard et 4, la crevette. Un seul pêcheur d'eau douce ne possédait qu'un permis pour la pêche à la perchaude;
- Les jeunes aquaculteurs rencontrés n'élèvent généralement qu'une espèce, la moule (2) ou l'omble de fontaine (2). Un jeune élèverait deux espèces, l'omble chevalier et l'omble de fontaine (1);
- Les jeunes rencontrés avaient suivi des cheminements scolaires divers et 30 d'entre eux possédaient un diplôme ou une formation du domaine des pêches ou de l'aquaculture : 24 formations d'études professionnelles et 6 diplômes d'études collégiales;
- Le type d'établissement prévu ou réalisé par les jeunes variait (35 transferts, 7 démarrages). Onze jeunes rencontrés n'avaient pas déterminé leur type d'établissement.

¹¹ Cinq jeunes rencontrés n'ont pas répondu à cette question, un autre mentionne « projet annulé ».

3. LES ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT L'ÉTABLISSEMENT DES JEUNES DANS LES PÊCHES ET L'AQUACULTURE

Au regard de la situation décrite précédemment, il y a lieu de se questionner sur la nature des facteurs ayant contribué à l'évolution de l'établissement dans les pêches et l'aquaculture commerciales au Québec. La démarche réalisée a permis de mettre en lumière certains éléments qui semblent avoir un impact marqué sur l'établissement des jeunes dans les pêches et l'aquaculture commerciales. La section suivante présente chacun de ces éléments.

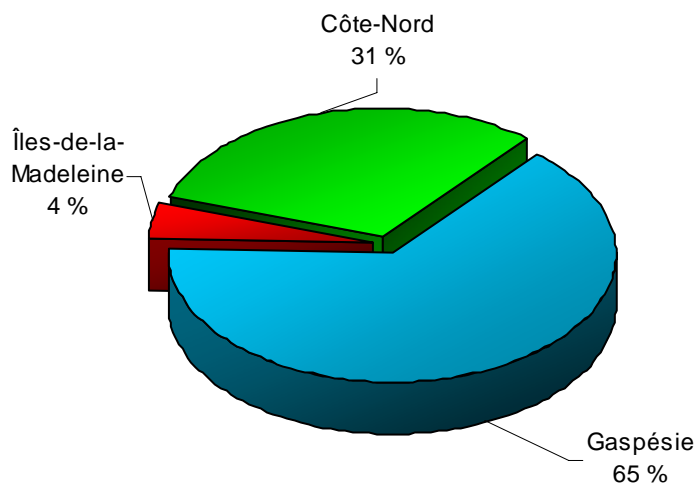
3.1 La migration des jeunes des secteurs maritimes

Le développement régional est une préoccupation constante au Québec depuis de nombreuses années. La mobilité géographique des Québécois n'est pas un phénomène nouveau en soi. Toutefois, cette problématique prend aujourd'hui une tout autre ampleur en raison de la baisse du poids démographique des jeunes. Cette mobilité donne lieu, d'une certaine manière, à des régions gagnantes (qui constatent un gain de population) et à des régions perdantes (qui constatent une perte de population). Le plus souvent, les perdantes sont les régions rurales et maritimes.

Le contexte démographique des régions côtières

Le Québec est bordé par un littoral de 6 000 kilomètres où sont regroupées des communautés côtières. En 2001, la population des secteurs maritimes du Québec représentait un peu plus de 4 % de l'ensemble de la population québécoise, avec 295 525 habitants¹². La répartition de la population des secteurs maritimes est présentée à la Figure 17.

Figure 17 Répartition de la population des secteurs maritimes, 2001



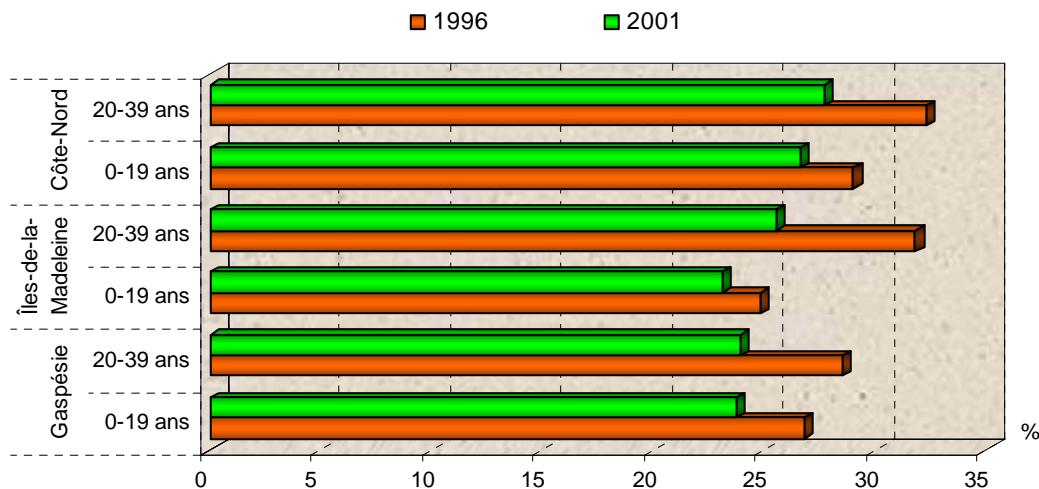
Source : Statistique Canada, Recensement de la population 2001

¹² MINISTÈRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS (2004).

La majorité de la population des secteurs maritimes est établie en Gaspésie. En 2001, cette région comptait alors 191 300 habitants, soit 65 % de la population des secteurs maritimes. En seconde place, vient la Côte-Nord avec 92 000 habitants, soit 31 % de la population maritime. Le moins peuplé des trois secteurs maritimes est la région des Îles-de-la-Madeleine avec 12 600 habitants, représentant 4 % de la population maritime.

Globalement, la croissance démographique provinciale a ralenti considérablement entre 1996 et 2001 pour atteindre 1,1 %. Dans les secteurs maritimes, pour cette même période, la population a décliné de 6 %. Outre son incidence sur le dynamisme de l'économie, le déclin démographique va aussi affecter la répartition de la population dans certains groupes d'âge. À cet égard, les différentes régions maritimes affichent une baisse pour chacun des groupes d'âge entre les années 1996 et 2001 (Figure 18).

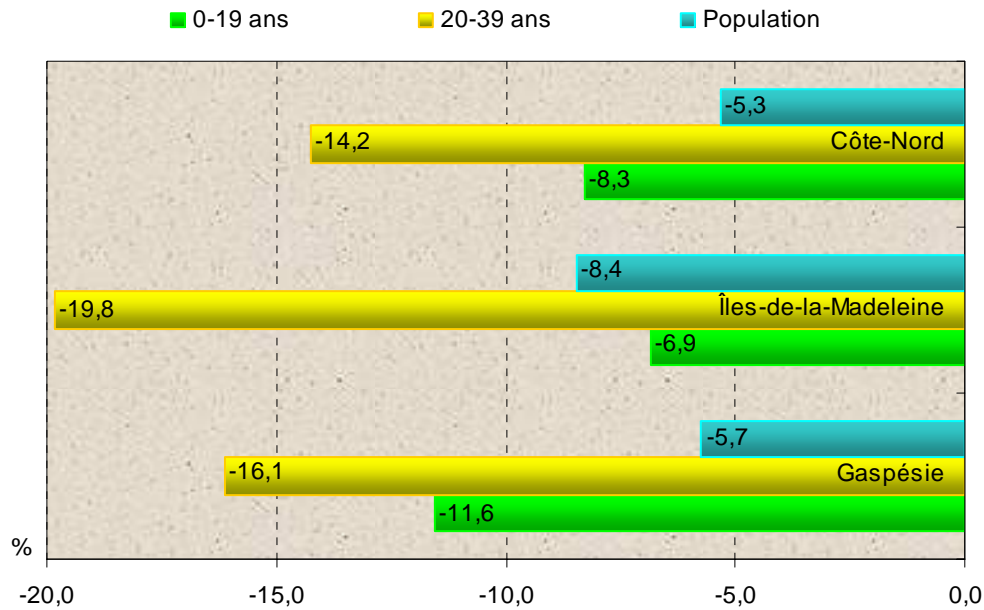
Figure 18 Évolution de la pyramide des âges des jeunes (0-39 ans) des secteurs maritimes entre 1996 et 2001



Source : Statistique Canada, Recensement de la population 2001

Entre les années 1996 et 2001, ce sont les Îles-de-la-Madeleine qui ont connu les plus grandes pertes quant au groupe des 20-39 ans (-19,8 %). Les régions de la Gaspésie et de la Côte-Nord suivent avec une diminution de 16,1 % et de 14,2 %, respectivement, pour cette même période (Figure 19). L'exode des jeunes en âge de travailler pourrait expliquer une partie du phénomène.

Figure 19 Variation de la population et des groupes des 0-19 ans et des 20-39 ans dans les régions maritimes du Québec entre 1996 et 2001



Source : Gouvernement du Canada (2005)

Le départ des jeunes (0-39 ans) des secteurs maritimes a pour effet d'accroître l'importance de la proportion des 40 ans et plus. Les jeunes (0-39 ans) de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine comptent pour près de 48 % et 49 %, respectivement, de la population totale de ces secteurs alors que cette proportion atteint près de 53 % pour le Québec. Les secteurs maritimes de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine composeraient donc avec un bassin plus important de personnes d'un âge supérieur à 40 ans. Sur la Côte-Nord, les jeunes (0-39 ans) représentent un plus grand pourcentage de la population comparativement à l'ensemble du Québec. En effet, dans cette région maritime, un peu plus de 54 % de la population est âgée de 0 à 39 ans. Le portrait démographique de la Côte-Nord (de la Haute et Moyenne-Côte-Nord précisément) s'explique possiblement par sa capacité de retenir davantage les jeunes en région en raison de la diversité de son économie.

On pourrait donc croire que le dynamisme du secteur des pêches dans les régions maritimes devrait, dans une certaine mesure, être influencé par un manque de jeunes candidats. Le défi y est double : d'abord inciter les jeunes à demeurer dans leur région, ensuite les inciter à travailler dans les pêches. Globalement, dans toutes les régions maritimes, les pêches et l'aquaculture doivent composer avec le défi d'intéresser les jeunes. Toutefois, comme les secteurs maritimes enregistrent une perte importante à l'égard du groupe des 20-39 ans, ils peuvent donc anticiper une compétition accrue sur le plan du recrutement entre les différents secteurs d'activité économique.

La poursuite des études comme élément déclencheur

Pour ce qui est du phénomène de migration interrégionale chez les jeunes, contrairement à la croyance populaire, il semblerait que les jeunes ne quittent pas leur région d'origine pour une raison d'emploi (Tableau 9).

Tableau 9 Principales raisons expliquant la migration des jeunes de 20 à 34 ans de différentes régions du Québec, 1998-1999

Région	Migration de 20 à 34 ans			
	pour poursuivre des études	pour trouver du travail	pour suivre un conjoint	pour une autre raison
Bas-Saint-Laurent	60,3 %	25,4 %	7,9 %	6,3 %
Capitale-Nationale	53,3 %	22,2 %	14,4 %	10,0 %
Côte-Nord	72,1 %	14,0 %	7,0 %	7,0 %
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	66,7 %	15,4 %	12,8 %	5,1 %

Source : GAUTHIER, Madeleine, Marc MOLGAT et Serge CÔTÉ (2001)

La migration se fait souvent en deux temps. On constate, dans un premier temps, une migration vers une ville pôle de la région d'origine et, dans un deuxième temps, vers une région centre, comme Montréal ou Québec. La poursuite des études conditionne grandement le phénomène puisque les polyvalentes, les cégeps et les universités sont majoritairement situés dans des régions pôles. Les études constituent, en fait, la raison principale de la migration. Un questionnement s'impose sur l'adéquation qui devrait exister entre les programmes de formation offerts dans une région et les réalités du marché du travail dans cette même région.

Dans les pêches, qu'en est-il? Depuis peu, les pêcheurs et les aides-pêcheurs doivent suivre une formation professionnelle en pêche pour exercer leur métier. Toutefois, on remarque que les régions maritimes ne sont que relativement bien desservies en ce qui concerne la présence d'un centre de formation professionnelle offrant le programme menant à un diplôme d'études professionnelles dans le domaine des pêches. Les jeunes pêcheurs se voient contraints de quitter leur région pour acquérir la formation nécessaire à l'exercice de leur profession. Certains jeunes rencontrés, ayant dû quitter leur région pour se former, disent qu'au moment de partir pour la formation, ils avaient l'intention de revenir aussitôt la formation terminée.

Partir pour mieux revenir

Parmi les jeunes ayant quitté leur région d'origine, peu importe la raison du départ, un bon nombre considéreraient la possibilité d'y retourner à un moment ou à un autre. Selon le Groupe de recherche sur la migration des jeunes, près de 60 % des migrants ne vivant pas dans leur région d'origine disent qu'ils y retourneraient si les circonstances s'y prêtaient¹³. D'ailleurs, comme il est possible de le constater à la lecture du Tableau 10, les questions d'argent ou de travail justifient souvent un retour, de même que les raisons sociales et familiales.

¹³ GAUTHIER, Madeleine, Marc MOLGAT et Serge CÔTÉ (2001).

Tableau 10 Principales raisons expliquant le retour dans la région d'origine au Québec, 1998-1999

Raisons	
Pour trouver du travail	60,4 %
Pour acheter une maison	52,3 %
Pour se rapprocher de ses parents	47,8 %
Pour être plus près de ses amis	42,3 %
Pour fonder une famille	35,4 %
Pour suivre ou rejoindre un conjoint	21,0 %
Pour lancer une entreprise	15,6 %
Pour reprendre l'entreprise familiale	6,8 %
Pour se rapprocher de ses enfants	2,4 %
Pour une autre raison	14,5 %

Source : GAUTHIER, Madeleine, Marc MOLGAT, et Serge CÔTÉ (2001)

Par ailleurs, les jeunes rencontrés lors des consultations auprès de la relève dans le secteur des pêches et de l'aquaculture commerciales manifestent un réel attachement à leur région d'origine. La ville ne semble pas avoir beaucoup d'attraits pour eux. D'ailleurs, ces jeunes sont conscients de la place des pêches dans l'économie de leur région et se sentent interpellés à y participer, pour la continuité.

3.2 Le choix professionnel

Bien avant de s'établir dans une entreprise de pêche ou d'aquaculture, la relève doit avoir fait le choix professionnel de travailler dans ces secteurs. Cette décision pourrait, par la suite, motiver son intention d'acquérir une formation et de l'expérience dans ces domaines et de concrétiser son projet de devenir propriétaire d'une entreprise de pêche ou d'aquaculture. Toutefois, l'orientation professionnelle est une étape importante et complexe dans la vie de tout jeune adulte. Le choix de carrière résulte d'un cheminement personnel, chaque individu étant influencé par la combinaison particulière de différents éléments, dont l'environnement familial.

L'origine du choix professionnel de la relève dans les pêches et l'aquaculture

Selon une étude diagnostique sur la main-d'œuvre dans le secteur des pêches réalisée en 1999¹⁴, les jeunes, issus ou non d'une famille où le père est pêcheur, choisissent de s'orienter vers le secteur des pêches le plus souvent lorsqu'ils ont un modèle positif de pêcheur dans leur entourage et qu'ils ont une vision intéressante du secteur. D'ailleurs, les jeunes pêcheurs rencontrés, lors des groupes de discussion tenus dans différentes régions, mentionnent que le contact avec un pêcheur dans leur entourage les a fortement incités à choisir, à leur tour, ce métier.

¹⁴ COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999).

L'influence d'un parent pêcheur sur le choix professionnel de la relève est donc manifeste. Les jeunes rencontrés lors des consultations affirment avoir su très tôt qu'ils ressentaient un intérêt marqué pour le métier de pêcheur. C'est par l'initiation graduelle de leur descendance aux activités de pêche que certains parents ont su leur transmettre la passion de la pêche et le désir de travailler dans ce domaine. Plusieurs jeunes pêcheurs rencontrés qui étaient issus d'une famille travaillant dans le domaine de la pêche ont d'ailleurs mentionné que, pour eux, ce choix était évident, qu'ils ne pouvaient tout simplement pas s'imaginer travailler dans un autre secteur. C'est particulièrement le désir de poursuivre dans un secteur connu et de tirer parti de l'expérience déjà acquise qui motive leur décision de devenir pêcheur.

Par ailleurs, cette dynamique est aussi valable pour le choix professionnel du jeune qui devient propriétaire d'une entreprise aquacole. En effet, les jeunes aquaculteurs récemment établis ont pris contact très tôt dans leur vie avec le domaine de l'aquaculture ou, de façon moins directe, avec les poissons en milieu naturel. Certains jeunes rencontrés disent avoir hérité de la passion de leur père pour l'aquaculture en ayant grandi sur une exploitation aquacole. D'autres jeunes affirment avoir plutôt développé un intérêt pour les poissons en fréquentant assidûment des réserves naturelles ou des zones d'exploitation contrôlée (ZEC).

Certains jeunes qui ne sont pas issus d'une famille de pêcheurs ont tout de même choisi de s'orienter vers les pêches. Dans certains cas, ils ont fait ce choix plus tard au cours de l'adolescence ou de l'âge adulte. L'attrait du métier de pêcheur s'est développé graduellement chez ces jeunes, à travers diverses expériences et rencontres. Ils peuvent avoir été influencés par des amis, des membres de leur famille élargie ou des voisins qui travaillent dans le secteur. Leur influence se serait manifestée sous la forme d'une initiation au secteur des pêches par l'entremise de discussions ou, dans certains cas, d'expériences de travail.

L'attrait de la profession de pêcheur et d'aquaculteur

Mis à part les influences diverses, qu'est-ce qui attire les jeunes vers les professions de pêcheur et d'aquaculteur? À cette question, les jeunes rencontrés donnent plusieurs réponses. La plupart s'entendent pour dire que le choix de devenir pêcheur découle d'une passion pour la profession. Il s'agit plus particulièrement de l'amour de la mer et du travail au grand air sur le plan d'eau et du sentiment de liberté que procure la navigation. L'attrait pour la profession d'aquaculteur serait davantage en relation avec la passion pour les poissons et le fait d'être son propre patron.

Par ailleurs, plusieurs jeunes pêcheurs rencontrés soulignent que le choix du milieu de vie est intrinsèque au choix de devenir pêcheur. Les jeunes se disent attachés à leur région et croient qu'il est important que des efforts soient consentis pour conserver le maximum de jeunes sur leur territoire. Ils sont d'avis que le secteur des pêches doit agir en ce sens. Certains jeunes affirment que le secteur des pêches peut leur permettre de demeurer dans leur région. Selon eux, cette relation est bilatérale : l'avenir des pêches passe par l'intérêt des jeunes envers le secteur et ce dernier influencera aussi l'avenir des régions maritimes par l'emploi lié au secteur. Cet aspect n'a toutefois pas été mentionné par les jeunes aquaculteurs rencontrés.

Le mode de vie associé à ces professions attire aussi la relève. L'attrait d'être son propre patron, d'avoir des responsabilités, de travailler en équipe, la diversité et la nature manuelle des tâches à accomplir engendrant l'absence de routine caractérisent le mode de vie du pêcheur. Par ailleurs, certains considèrent qu'il y a tout un aspect de valorisation personnelle associé au fait d'être entrepreneur. Bâtir une entreprise et prendre les décisions nécessaires pour la rendre viable et rentable représente un beau défi à relever selon ces jeunes.

Dans le cas de certains jeunes rencontrés, la pêche représente la seule option de travail pour demeurer dans leur région. Ces jeunes, à la suite de la perte de leur emploi, se sont retournés vers les pêches où un pêcheur de leur entourage leur a donné l'occasion d'acquérir l'expérience de travail sur un bateau de pêche. Les jeunes rencontrés dans cette situation espèrent, un jour, posséder leur propre entreprise de pêche.

La réaction de l'entourage de la relève à l'égard de son choix

L'appui dont les jeunes de la relève ont bénéficié de la part de leur entourage se révèle plutôt divisé. En effet, alors que plusieurs jeunes, issus d'une famille où le père est pêcheur, ont été encouragés par leurs proches, d'autres jeunes, non apparentés à un pêcheur, affirment avoir souvent eu à faire face à des commentaires négatifs de la part de leur proches visant à les décourager.

Des jeunes, dont le père était pêcheur, précisent que leur décision de devenir pêcheur a suscité une très grande fierté chez leur père puisque l'entreprise familiale demeure dans la famille. Toutefois, il semble que la réaction de l'entourage à l'égard du choix de devenir pêcheur, lorsque le jeune n'est pas apparenté à un pêcheur, soit différente. En effet, certains jeunes rencontrés, non issus du secteur des pêches, ont mentionné que leurs parents et amis avaient exprimé de la surprise et doutaient qu'ils aient fait le bon choix de carrière. Quelques-uns vont parfois même jusqu'à affirmer que la relève est « trop intelligente » pour s'orienter vers le secteur des pêches.

Ces perceptions amènent à se questionner sur l'ampleur des préjugés attachés aux pêches. Notamment, certains jeunes mentionnent des failles dans les médias, au regard du traitement de l'information portant sur le domaine des pêches commerciales, ce qui favorise l'incompréhension de la population en général à l'égard des pêches. Selon ces jeunes, le métier de pêcheur commercial serait mal perçu par la population en général, surtout relativement à la diminution des stocks de poissons. Par contre, d'autres jeunes affirment que cette perception est appelée à disparaître avec la hausse des revenus tirés de la pêche commerciale et l'augmentation de la valeur des entreprises de pêche.

Au cours des rencontres qui ont été menées auprès de la relève, les jeunes issus d'une famille dont le père est pêcheur ont eu l'occasion d'aborder la réaction de leurs parents à l'égard de

leur choix professionnel. Comme mentionné, les parents auraient exercé une influence positive de sorte à encourager les jeunes à s'établir dans le secteur des pêches commerciales.

L'avenir du secteur des pêches : la passion retient la relève

À l'issue des discussions avec les groupes de jeunes pêcheurs et aides-pêcheurs des différentes régions, force a été de constater qu'un vent d'incertitude souffle sur le secteur, vent alimenté par les différentes conditions des stocks et des marchés auxquelles se heurtent les jeunes dès leur entrée dans la profession. Les jeunes rencontrés affirment, qu'aujourd'hui, s'ils avaient un fils intéressé à devenir pêcheur, ils ne sont pas certains qu'ils l'encourageraient dans cette voie. On perçoit, dans ces réactions, une inquiétude face à l'avenir des jeunes dans le secteur des pêches.

Bien que nouvellement entrés dans le secteur des pêches, ces jeunes disent avoir déjà eu vent des récentes crises touchant le secteur. Ils sont conscients du climat d'incertitude et de risques propres aux pêches des dernières années. La relève se dit prête à affronter les défis à venir. Ces jeunes admettent l'importance des coûts d'entrée dans le secteur, qui les obligent à devenir davantage compétitifs. La relève croit que l'adaptation pourrait passer par la pratique d'autres types de pêche, éventuellement par un changement dans les méthodes actuelles de pêche. D'ailleurs, les jeunes rencontrés sont d'avis que les possibilités de développement du secteur n'ont pas toutes été exploitées. Bien qu'ils soient sceptiques quant à l'issue des crises touchant le secteur, qu'ils se disent méfiants des conditions futures et qu'une certaine morosité semble s'être installée chez les nouveaux arrivants, les jeunes sont d'avis que le secteur des pêches pourrait jouer un plus grand rôle dans le développement régional.

Par exemple, les pêcheurs commerciaux en eau douce de la région du lac Saint-Pierre croient qu'il y a peu de place pour les nouveaux arrivants dans le secteur. Étant donné les difficultés liées à l'établissement (prix élevés pour l'acquisition d'un permis existant par opposition aux faibles revenus générés par la pêche), les jeunes pêcheurs rencontrés s'interrogent sur l'avenir du secteur. La diminution des stocks du lac Saint-Pierre a amené la mise en œuvre de différentes mesures de gestion (retrait de permis, imposition de quotas, augmentation de la taille autorisée des captures, etc.) afin de diminuer l'effort de pêche dans le but de réduire les captures, entraînant une baisse des revenus des pêcheurs. Plus précisément, au lac Saint-Pierre, ces mesures de gestion ont entraîné le retrait de 6 permis en 2001, de 17 en 2005 et de 1 en 2006. Il reste maintenant 18 permis de pêche commerciale actifs au lac Saint-Pierre et ces pêcheurs sont particulièrement incertains de ce que l'avenir du secteur leur réserve.

Par ailleurs, dans les régions maritimes, certains jeunes aides-pêcheurs rencontrés, intéressés par l'exploitation de leur propre entreprise de pêche dans un avenir plus ou moins rapproché, craignent que les entreprises de transformation mettent la main sur tous les permis de pêche. La relève espère éviter cette situation afin que les régions maritimes conservent la diversité des pêches et des emplois. Selon ces jeunes, la menace est d'autant plus présente que les difficultés de rentabiliser les entreprises de pêche, dans le contexte actuel, sont importantes. Ils

espèrent une meilleure gestion de la ressource pour l'avenir et insistent sur l'importance de la volonté du cédant d'aider la relève, à son entrée dans le secteur, par le don, lors du transfert, de l'entreprise de pêche.

Contre vents et marées, pour maintenir le cap dans ce contexte peu favorable, les jeunes affirment que la passion pour la pêche suffit à les retenir dans le secteur.

L'avenir de l'aquaculture : la rentabilité comme principale limite

L'avenir de l'aquaculture, vu par la relève, porte sur deux points précisément : la rentabilité des entreprises et l'environnement. Les jeunes aquaculteurs récemment devenus propriétaires d'une entreprise d'aquaculture sont d'avis que l'aquaculture est une activité qui pourrait potentiellement intéresser plusieurs jeunes dans les années à venir, étant donné l'aspect technique et technologique de la production. Toutefois, la contrainte de la rentabilité des entreprises assombrit le tableau. Les jeunes aquaculteurs rencontrés qui n'exploitent pas une entreprise aquacole de très grande taille affirment que l'avenir de l'aquaculture passe par la rentabilité des entreprises. Selon ces jeunes, une priorité d'intervention serait dirigée vers les entreprises de taille importante. Ces jeunes exploitants aquacoles voudraient bien, dans un avenir rapproché, agrandir leur exploitation, mais se trouvent limités par une contrainte environnementale, ou du moins par le délai considérable requis pour l'évaluation de projets.

3.3 Les aspects relationnels

Dans le contexte actuel des pêches, l'entrée des jeunes dans le secteur se fait graduellement, en exerçant d'abord, pendant quelques années, le métier d'aide-pêcheur. La dynamique générationnelle et sociale que sous-tend la transmission du patrimoine revêt alors une grande importance. Étant donné que le jeune désireux de reprendre l'entreprise de pêche familiale ou non familiale peut exercer le métier d'aide-pêcheur pendant un certain nombre d'années avant d'exploiter lui-même l'entreprise de pêche, les aspects relationnels deviennent déterminants dans la réussite d'un projet d'établissement dans ce secteur.

En aquaculture, l'entrée des jeunes dans le secteur se fait par le démarrage d'une entreprise aquacole ou par l'acquisition (graduelle) d'une entreprise existante au moyen d'un transfert intergénérationnel. Dans ce dernier cas, l'aspect relationnel entre la relève et le cédant est d'autant plus important qu'il est nécessaire au succès du transfert de l'entreprise.

La dynamique entre l'exploitant et la relève

Lorsque plusieurs personnes travaillent dans une même entreprise, il faut absolument que la relève potentielle et le cédant aient ou développent une certaine complicité et une complémentarité. Même avec les meilleures intentions, il arrive que de tels partenaires ne s'entendent pas, au péril du transfert de l'entreprise.

Étant donné que les entreprises de pêche sont principalement transférées à la relève en un seul bloc, il n'y a pas de processus d'acquisition graduelle par le jeune, ce qui supposerait une période de coexploitation de la relève et du cédant. Toutefois, très tôt, le jeune pêcheur peut être impliqué dans l'entreprise de pêche à titre d'aide-pêcheur ou de capitaine. Dans certains cas, il peut être invité à participer au processus décisionnel, mais habituellement, pendant ces années, il est plutôt appelé à apprendre tous les rudiments du métier. Certains jeunes rencontrés avouent que cette période est particulièrement difficile lorsque l'on a des idées différentes sur le fonctionnement ou les orientations de l'entreprise. Cela peut mener à des situations conflictuelles entre le propriétaire exploitant et sa relève. Un jeune ayant récemment traversé cette période affirme qu'il est important que, pendant ces années, le jeune apprenne à être patient et évite d'affronter son père en ce qui a trait aux questions liées à l'entreprise. Selon lui, il vaut mieux traiter certains sujets une fois de retour à la maison plutôt que de les aborder promptement, devant le reste de l'équipage, de façon à ne pas miner la confiance des employés envers l'une ou l'autre des parties.

L'important, selon d'autres jeunes rencontrés, est la confiance mutuelle, celle du jeune envers le propriétaire exploitant et celle de ce dernier envers le jeune. Quand cette confiance est absente, une forme de contrôle tend à prendre le dessus. Les jeunes rencontrés sont d'avis qu'un bon climat de communication et une relation de confiance, et non d'autorité, entre le cédant et le jeune sont des conditions à bonifier pour favoriser la réussite de cette période précédant le transfert de l'entreprise de pêche, qu'il s'agisse de personnes apparentées ou non.

Lors d'un transfert graduel en aquaculture, la relève peut être intégrée à l'entreprise en acquérant d'abord, par exemple, 20 % des actifs. Toutefois, le fait de détenir une part de l'entreprise ne lui assure pas nécessairement un rôle décisionnel en ce qui a trait à la gestion de cette dernière. L'incapacité de certains propriétaires à déléguer une partie de leur pouvoir à la relève entrave l'établissement d'une relation de confiance entre les partenaires. Le contraire est aussi vrai, c'est-à-dire qu'il arrive que la relève prenne le contrôle des opérations et s'ingère dans la gestion de l'entreprise aquacole au détriment du propriétaire.

Par ailleurs, lorsque le projet d'établissement en aquaculture prend la forme d'un projet de couple, les possibilités de réussite et de viabilité de la nouvelle entreprise sont plus grandes. En effet, lorsque l'établissement est réalisé dans un contexte de projet de couple, en plus d'être planifié à deux, il s'appuie généralement sur des valeurs communes. De plus, les différentes tâches peuvent alors être partagées selon les forces de chacun, leurs champs d'intérêt et leurs compétences, ce qui mène à une organisation harmonieuse du travail. Les partenaires font preuve d'initiative, en apportant de nouvelles idées pour l'amélioration de l'entreprise, et de solidarité devant les difficultés. Les jeunes aquaculteurs récemment établis dans un contexte de projet de couple ont mentionné l'importance de l'encouragement et du soutien de la part de leur partenaire, surtout dans les débuts du projet d'établissement.

Une dynamique de transfert de connaissances

Dans les années précédant le transfert de l'entreprise de pêche ou d'aquaculture, familiale ou non, il peut se créer une dynamique particulière entre le propriétaire exploitant et la relève. Cette situation peut être propice à un transfert de connaissances techniques et procure à la relève un sentiment d'accompagnement. Les bénéfices de cette relation ne sont pas à sens unique. Les propriétaires qui développent une telle relation avec une relève apparentée ou non ne le font pas dans une optique de profit, mais bien pour combler leur désir de voir leur entreprise se prolonger.

3.4 La main-d'œuvre

Selon le CCPP¹⁵, l'industrie des pêches s'engage dans une période de changements critiques en ce qui a trait aux ressources humaines. Historiquement, les entreprises de pêche ont comblé leur besoin de main-d'œuvre au sein de la famille du propriétaire exploitant. Si la population active (de plus de 15 ans, soit en emploi, soit au chômage et apte à l'emploi) de l'industrie des pêches diminue, ou si des pressions modifient les transferts traditionnels intergénérationnels de l'entreprise de pêche, la procédure actuelle de recrutement de la main-d'œuvre et de préparation des travailleurs professionnels ne sera plus adaptée.

Les statistiques sur l'évolution de la population active prévoient une diminution continue de celle-ci au cours de la prochaine décennie. Le vieillissement des baby-boomers engendrera un départ massif à la retraite qui entraînera un grand besoin de remplacement de main-d'œuvre. Toutefois, la jeune génération, qui est en nombre plus restreint, aura peine à suffire à la demande, ce qui donnera lieu à une compétition accrue sur le plan du recrutement. Selon le CCPP, les jeunes des régions côtières ont maintenant des possibilités intéressantes de carrière. Le choix de rester dans l'industrie de la pêche sera difficile si cette dernière ne peut leur offrir les mêmes avantages que d'autres professions en termes de revenus et de sécurité d'emploi.

Par ailleurs, cette réalité est aussi valable pour les propriétaires d'entreprises aquacoles. Ces derniers font aussi face à une compétition accrue sur le plan du recrutement de la main-d'œuvre. Bien que la principale main-d'œuvre impliquée dans l'exploitation de l'entreprise aquacole soit familiale, il arrive parfois que le propriétaire emploie une main-d'œuvre externe de façon saisonnière.

¹⁵ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

La rareté de la main-d'œuvre : à régions différentes, besoins différents

Selon l'étude du CCPP réalisée en 2005, plus de 40 % des propriétaires exploitants de l'Atlantique affirment que le recrutement de membres d'équipage ne constitue pas un problème. Leur main-d'œuvre étant, pour plusieurs, des membres de la famille qui travaillent pour eux depuis une période relativement longue. En ce sens, cette étude révèle aussi que près de la moitié des membres d'équipage québécois ont travaillé pour un seul chef d'entreprise depuis le début de leur carrière dans les pêches.

À la lumière des rencontres réalisées avec de jeunes pêcheurs et aquaculteurs de différentes régions du Québec, le besoin de main-d'œuvre qualifiée prend une ampleur différente selon la région. Dans la région des Îles-de-la-Madeleine, les jeunes pêcheurs récemment devenus propriétaires d'une entreprise de pêche affirment ne pas avoir rencontré de problèmes de recrutement de main-d'œuvre qualifiée. Certains disent même avoir reçu plusieurs appels d'aides-pêcheurs désireux d'être embauchés par leur entreprise. La réalité est toutefois différente dans la région de Sept-Îles. En effet, à ce sujet, les jeunes rencontrés mentionnent qu'il est difficile, dans leur région, de trouver une main-d'œuvre qualifiée pour travailler sur un bateau de pêche. Ils expliquent cette réalité par le fait que le salaire, pour un membre d'équipage, est de moins en moins concurrentiel par rapport aux autres secteurs d'activité. Le salaire d'un homme de pont correspondant à un certain pourcentage de la valeur des captures, la diminution des prix au débarquement influence donc directement les conditions salariales des membres d'équipage.

Par ailleurs, les jeunes propriétaires exploitants rencontrés déplorent que les périodes de pêche soient de plus en plus courtes. Selon eux, ces périodes sont très importantes, d'une part, pour la formation pratique des membres d'équipage et, d'autre part, pour garantir l'accès des membres d'équipage à l'assurance-emploi en dehors des périodes de pêche. Le caractère saisonnier du métier d'aide-pêcheur oblige certains à occuper un autre emploi pendant l'hiver. À ce sujet, les opinions sont mitigées. Certains perçoivent cette réalité comme une entrave à leur capacité de subvenir aux besoins de leur famille alors que d'autres aides-pêcheurs éprouvent un sentiment de valorisation à travailler l'année durant.

D'autres réalités en aquaculture

En aquaculture, la principale main-d'œuvre impliquée dans l'exploitation est familiale. Plus précisément, elle est constituée principalement des propriétaires et parfois des conjoints (non propriétaires) et d'autres membres de la famille âgés de plus de 14 ans. Outre la main-d'œuvre familiale, certains jeunes exploitants aquacoles embauchent des employés saisonniers.

Certains jeunes exploitants d'entreprises aquacoles disent ne pas avoir accès financièrement à une main-d'œuvre qualifiée à cause du coût de cette dernière. Certains jeunes propriétaires ont contourné cette réalité en employant plutôt un ouvrier sans qualification en aquaculture qu'ils ont formé pour accomplir les tâches courantes au cours des années. De cette façon, les propriétaires peuvent se libérer de quelques tâches précises, mais déplorent tout de même le manque de connaissances techniques de leurs employés, qui ne leur permet pas de se fier entièrement à leur jugement ou à leurs initiatives dans certaines situations.

L'aspect saisonnier du travail d'un ouvrier dans une entreprise aquacole préoccupe considérablement les jeunes propriétaires d'entreprises aquacoles rencontrés. Leur propre situation financière ne leur permettant pas d'avoir des employés toute l'année, ils n'offrent du travail à leur main-d'œuvre embauchée que pendant une courte période annuellement.. Certains jeunes propriétaires disent craindre, année après année, que leurs employés ne reviennent pas travailler et qu'ils doivent recommencer le processus formation avec de nouvelles personnes.

L'offre de conditions de travail compétitives et la perception du métier

Selon le CCPP¹⁶, les salaires trop faibles et la disponibilité d'autres emplois mieux rémunérés, la nature saisonnière de la pêche et le nombre insuffisant de semaines travaillées, de même que le fait que moins de jeunes se lancent dans l'industrie, expliquent les difficultés de certains propriétaires exploitants à recruter des membres d'équipage. Selon le CCPP, en 2003, 56 % des membres d'équipage de l'Atlantique avaient un revenu inférieur à 30 000 \$, et 35 % d'entre eux recevaient un revenu inférieur à 20 000 \$. Les revenus des membres d'équipage influencent la capacité de cette relève potentielle à réunir les ressources financières nécessaires pour exploiter, dans un avenir prochain, sa propre entreprise de pêche, et ce, alors que les coûts des droits d'accès à la profession de pêcheur sont en croissance.

Dans un tel contexte, les projets d'avenir des membres d'équipage québécois sont plutôt partagés. Selon cette même étude, au Québec, 48 % des membres d'équipage disent vouloir acheter et prendre en main une entreprise de pêche alors qu'un pourcentage égal d'entre eux disent plutôt vouloir demeurer membres d'équipage au sein de l'industrie. Parmi ces derniers, près de la moitié affirment que le manque de moyens financiers pour acheter une entreprise de pêche explique principalement leur décision.

D'autres facteurs liés aux conditions de travail pourraient expliquer les difficultés de recrutement de main-d'œuvre éprouvées par certains propriétaires exploitants. Il y a notamment le fait que les membres d'équipage doivent fournir un travail physique exigeant dans un secteur d'activité où les blessures sont nombreuses, comparativement à d'autres secteurs industriels. De même, la perception du métier de pêcheur peut pousser la main-d'œuvre à choisir un secteur d'activité autre que les pêches. En effet, bien que des efforts soient faits pour la professionnalisation des

¹⁶ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

travailleurs de la pêche, la perception d'un métier de « marginalisation économique et sociale » persiste dans certaines régions.

Un souci d'offrir des conditions de travail intéressantes, au sens large du terme, pourrait favoriser, chez les employés, la poursuite du travail dans le secteur des pêches ou de l'aquaculture et faire évoluer la perception des jeunes ou des employés des autres secteurs à l'égard du travail dans ce domaine. De plus, on pourrait s'attendre à ce que ces façons de faire aient un impact positif sur l'établissement de la relève. Le goût de devenir pêcheur ou aquaculteur se développe fréquemment chez les jeunes à la suite d'expériences de travail intéressantes vécues dans l'entreprise d'un parent ou d'un voisin.

3.5 La formation dans les pêches et l'aquaculture

Les pêches et l'aquaculture évoluent dans un contexte marqué par de fréquents changements, ce qui implique le développement constant de nouvelles compétences, et ce, autant pour les propriétaires d'entreprises de pêche ou d'aquaculture que pour leurs employés. Ces entreprises sont de plus en plus complexes en raison notamment de la valeur de leurs actifs, de leur endettement et de leur taille. En tant que petites et moyennes entreprises, elles doivent, plus que jamais, être gérées par des exploitants bien outillés, compétents et capables de comprendre l'environnement socioéconomique dans lequel ils évoluent.

Il y a quelques années, la seule formation exigée des pêcheurs était le cours « Fonctions d'urgence en mer ». Une étude du CCPP¹⁷ estime qu'en 2004 35 % des propriétaires d'entreprises de pêche de l'Atlantique n'avaient jamais suivi d'autre formation en pêche. La principale raison mentionnée était le manque d'intérêt à suivre des cours (52 %) et ce manque d'intérêt s'expliquait principalement par le fait que les pêcheurs estimaient qu'aucune formation n'était nécessaire pour exercer leur métier ou qu'ils considéraient déjà tout savoir à propos de la pêche (28 %).

Selon le CSMOPM¹⁸, l'attitude et la perception des pêcheurs à l'égard de la formation s'explique par une habitude et une idée enracinées depuis longtemps selon lesquelles ils exercent un métier considéré comme n'exigeant pas de compétences particulières. Un tel contexte pourrait expliquer, en partie, selon le CSMOPM, le peu d'importance et de valeur accordées par les pêcheurs à la poursuite de leurs études et encore moins à l'obtention d'un diplôme. Cette étude conclut d'ailleurs que la perception historique des pêcheurs quant à la formation ne leur aurait pas permis de développer le sentiment que « les solutions de l'emploi dans la région puissent être issues du milieu et être appuyées sur ses compétences »¹⁹.

¹⁷ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS 2005a).

¹⁸ COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999).

¹⁹ COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999) p. 112.

L'historique de formation et d'apprentissage traditionnel et informel « sur le tas » des rudiments de la profession explique ces perceptions chez les pêcheurs. Par ailleurs, l'étude du CCPP²⁰ révèle aussi que l'âge des propriétaires d'entreprises de pêche est un facteur important pour expliquer leur intérêt pour de la formation dans les pêches. En effet, selon les résultats de cette étude, cet intérêt serait davantage présent chez les propriétaires d'entreprises de pêche âgés de moins de 40 ans.

Les avantages et les impacts de la formation sont nombreux, car elle est susceptible d'augmenter les performances de l'entreprise et elle donne de meilleures capacités d'adaptation aux exploitants. Dans le secteur des pêches, comme dans d'autres secteurs d'activité, le propriétaire de l'entreprise possède plusieurs champs de responsabilité. En plus de s'occuper de la préparation du bateau et des engins de pêche à chaque saison de pêche, de la planification des voyages en mer, de l'entretien des engins et du bateau, le chef de l'entreprise est aussi responsable de la gestion de cette dernière. Il est donc nécessaire que, en plus des compétences liées à la pêche, le propriétaire possède des compétences en matière de gestion de l'entreprise, c'est-à-dire des notions de comptabilité, de gestion des ressources humaines, de gestion du travail d'équipe, de communication entre les personnes, etc.

Il en est de même pour le propriétaire de l'exploitation aquacole. Ce dernier doit, en plus de gérer l'ensemble des activités d'un établissement piscicole ou aquacole, déterminer les besoins des espèces à élever et les lieux propices à l'élevage, concevoir les installations, participer à leur mise en place et maximiser les rendements de production. De plus, il doit assurer la qualité de l'eau, éviter les problèmes de santé et entretenir l'équipement. L'aquaculteur propriétaire doit maximiser les rendements, analyser les résultats obtenus, gérer les stocks, coordonner les activités et établir les besoins en matériel²¹. Il est donc évident que, outre les compétences liées au métier technique d'aquaculteur, des compétences plus générales de gestion s'avèrent nécessaires.

Le niveau de scolarité de la relève dans les pêches et l'aquaculture

Une étude du CSMOPM²² estime que, en 1999, la majorité des propriétaires d'entreprises de pêche (61,3 %) possède une scolarité égale ou inférieure à la quatrième année du secondaire alors que 22,1 % des propriétaires d'entreprises de pêche auraient terminé leur secondaire et 16,5 % auraient entrepris des études postsecondaires. Cette étude révèle aussi que les propriétaires d'entreprises de pêche plus jeunes (39 ans ou moins) seraient davantage scolarisés que leurs collègues plus âgés.

²⁰ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

²¹ Détail du programme DEC Aquaculture, sur le site «La formation professionnelle et technique au Québec», http://www2.inforoutefpt.org/guide/det_prog_col.asp?QProg=231.A0&QRegion=0, consulté le 6 avril 2006.

²² COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999).

Selon le CSMOPM, près de la moitié des aides-pêcheurs (43,5 %) ont un niveau de scolarité égal ou inférieur à la quatrième année du secondaire alors que 25,8 % des jeunes aides-pêcheurs auraient terminé leurs études secondaires. Moins du tiers (29,0 %) de la relève potentielle aurait réalisé des études postsecondaires. Le Tableau 11 présente les niveaux de scolarité atteints par la relève potentielle, soit les aides-pêcheurs âgés de moins de 40 ans, en 1999.

Tableau 11 Niveau de scolarité atteint par la relève d'aides-pêcheurs en 1999, en pourcentage

Niveau de scolarité atteint	%
4^e secondaire ou moins	43,5
5^e secondaire	25,8
Études postsecondaires	29,0
Autres études	1,6
Total	100,0

Source : Comité sectoriel de main-d'œuvre des pêches maritimes (1999) p. 90

La professionnalisation dans les pêches maritimes

Plusieurs bouleversements ont affecté l'industrie des pêches au cours des dernières années, dont l'effondrement des stocks de morues et les implications subséquentes pour les populations dépendant de cette ressource. Cet événement a sensibilisé plusieurs intervenants de l'industrie des pêches quant à la réelle surcapacité d'exploitation et de transformation de l'industrie. Afin de stabiliser la situation des travailleurs et d'assurer le développement à long terme de l'industrie, certaines lacunes du système de gestion des pêches ont été relevées. Il y a d'abord le manque de différenciation entre les pêcheurs professionnels et ceux qui n'ont qu'un intérêt marginal pour la pêche et le régime selon lequel les pêcheurs pouvaient bénéficier du statut du pêcheur à temps plein et obtenir des permis pour des espèces précises sans devoir démontrer leurs compétences et leur expérience dans la pêche²³. Par ailleurs, la pêche a longtemps été considérée comme l'employeur de la dernière chance, le domaine où se retrouvaient tous les chômeurs restants²⁴. Dans un contexte où la ressource halieutique se fait rare et est convoitée de tous, il devenait pertinent de définir le statut de pêcheur et de préciser qui y avait droit.

En 1993, une nouvelle définition du pêcheur professionnel est née : « Un pêcheur professionnel est une personne qui a de l'expérience et de grandes compétences de même qu'une bonne formation dans le secteur des pêches. Cette personne est propriétaire exploitant d'un bateau de pêche ou membre d'équipage permanent, pendant toute la saison, et dépend de la pêche comme gagne-pain et pour son avenir. Le pêcheur professionnel participe à la gestion et au développement de la pêche en tant que membre d'une organisation de pêcheurs. Il est respecté par ses pairs et par le grand public à titre de membre accrédité d'un groupe professionnel »²⁵.

²³ MINISTÈRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS (1993).

²⁴ COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (2005).

²⁵ MINISTÈRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS (1993) p. 70.

Cette professionnalisation de l'industrie allait réduire le nombre de pêcheurs de sorte que la ressource serait répartie entre de plus petits groupes de pêcheurs. Les attentes des pêcheurs et des aides-pêcheurs relativement à la professionnalisation résidaient alors dans une hausse de leur revenu, une meilleure stabilité de leur revenu et de leur emploi, des regroupements de pêcheurs plus solides, une participation accrue à la gestion des pêches ainsi que dans les avantages que procure une meilleure place dans la société.

Le projet de loi 48 (1999, chapitre 32), nommé « Loi sur le Bureau d'accréditation des pêcheurs et des aides-pêcheurs du Québec », a donc été sanctionné en juin 1999 à la suite de son adoption par l'Assemblée nationale du Québec. Cette loi a institué le Bureau d'accréditation des pêcheurs et des aides-pêcheurs (BAPAP), l'organisme au centre du processus de professionnalisation des pêcheurs et des aides-pêcheurs. Ce dernier a le mandat d'élaborer un système de reconnaissance de la compétence professionnelle, donc de déterminer préalablement les compétences nécessaires à l'exercice du métier de pêcheur et d'aide-pêcheur. Les formations ayant été déterminées comme telles seront obligatoires pour l'accréditation du pêcheur ou de l'aide-pêcheur, conduisant à l'obtention du statut de pêcheur ou d'aide-pêcheur professionnel²⁶. La reconnaissance fédérale du BAPAP tarde toujours. Il devient alors difficile pour le ministère des Pêches et des Océans (MPO) de considérer le statut professionnel des pêcheurs ou des aides-pêcheurs comme un critère indispensable à la détention d'un permis de pêche ou à l'exercice de leur métier. Ce manque de cohésion entre les ordres de gouvernement est perceptible chez les jeunes pêcheurs et aides-pêcheurs. Dans certaines régions, les jeunes de la relève dans les pêches ont d'ailleurs exprimé clairement leur doute quant à la crédibilité du processus de formation.

Les activités de formation offertes

La formation représente la clef de voûte de la démarche de professionnalisation, car elle permet aux pêcheurs et aux aides-pêcheurs, ayant un statut reconnu, d'améliorer leurs compétences et donne à la relève la possibilité d'acquérir une formation pertinente et utile. En ce sens, le CCPP²⁷ estime que les pêcheurs et les aides-pêcheurs, vu la valeur et la complexité accrues d'une entreprise de pêche, ont besoin de nouveaux programmes d'éducation et de formation, particulièrement en gestion des affaires ainsi qu'en protection et en gestion des stocks pour maximiser la valeur des captures.

Il existe relativement peu de programmes de formation initiale dans les pêches et l'aquaculture au Québec, et ce, peu importe le niveau. De la même manière, peu de programmes de formation continue sont offerts par les différents établissements de formation. L'offre de formation dans les régions maritimes a été planifiée et coordonnée par le CSMOPM, cela en collaboration avec les établissements locaux de formation.

²⁶ Ce règlement ne touche pas les pêcheurs commerciaux d'eau douce. Dans ce secteur, la condition pour détenir un permis est de posséder au moins deux années d'expérience en tant qu'aide-pêcheur.

²⁷ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

Le Tableau 12 dresse le bilan de l'ampleur des travaux réalisés et de ceux à accomplir. La quatrième colonne présente le nombre total de personnes ayant suivi la formation en question et dont le dossier est actif au BAPAP. On constate que le nombre de cours à offrir potentiellement (nombre d'inscriptions) dans les prochaines années (dernière colonne) est relativement considérable.

Tableau 12 Bilan de la formation réalisée dans le cadre du programme de perfectionnement des pêcheurs et des aides-pêcheurs, juin 2005

Nom du cours	Nombre d'heures par cours	Nombre de dossiers actifs au BAPAP	Nombre de personnes formées	Nombre de personnes à former
Secourisme avancé en mer	16	3775	1420	2355
Fonction d'urgence en mer	20	3775	2143	809
Organisation et travail de groupe	15	3775	1305	1266
Conservation et manutention du poisson à bord	20	3775	956	1850
Techniques de pêche	40	3775	1122	1703
Règles de route	30	3775	1400	1409
Radiotéléphonie	15	3775	1716	1415
Pêche responsable	30	3775	1223	1008

Source : Bureau d'accréditation des pêcheurs et des aides-pêcheurs du Québec (2005) p. 10

- *La formation initiale²⁸ dans les pêches et l'aquaculture*

Dans une étude sur la main-d'œuvre dans les pêches réalisée par le CSMOPM²⁹ en 1999, il est noté que la majorité des entreprises du secteur des pêches semblait considérer avant tout l'expérience et les qualités personnelles des nouveaux venus à embaucher plutôt que leur formation initiale ou leur diplôme. L'étude rapporte que la formation initiale de la personne, au moment de l'embauche, est un élément relativement peu important et que les chefs d'entreprises de pêche associent les compétences d'un nouveau venu à son expérience et à ses qualités personnelles. Selon le CSMOPM, il importe de sensibiliser les chefs d'entreprises de pêche à considérer, d'une part, les compétences liées au métier de pêcheur et, d'autre part, celles liées à la personne.

L'ensemble de la formation initiale offerte dans les pêches et l'aquaculture au Québec est présenté au Tableau 13. On constate que cette catégorie de formation est principalement concentrée dans les régions maritimes de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine.

²⁸ Ensemble des activités conduisant à l'obtention d'un diplôme (ex. : DEP, DEC, AEC, Baccalauréat, etc.).

²⁹ COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999).

Tableau 13 Programmes de formation initiale disponibles dans le secteur des pêches et de l'aquaculture

		Gaspésie	IDM
DEP.	Aquaculture	C.F.P. de l'Envol (Carleton)	
	Pêche professionnelle	C.S.P. de Grande-Rivière C.F.P. de Hope Town (Hope Town) C.F.P. de Wakeham (Gaspé) C.F.P. de New-Richmond/Maria (New-Richmond) C.F.P. Listuguj	C.S. des Îles (L'étang-du-Nord) C.F.P. de Grosse-Île (Grosse-Île)
DEC	Techniques d'aquaculture	Cégep de la Gaspésie et des Îles	

Source : Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec, *Inforoute de la formation professionnelle et technique au Québec*, <http://www.inforoutefpt.org/accueil2.htm>, consulté en avril 2006

- *Secondaire professionnel*

Le programme de professionnalisation des pêcheurs et des aides-pêcheurs oblige ces derniers à détenir un diplôme d'études professionnelles (DEP Pêche professionnelle) afin d'obtenir le statut de pêcheur professionnel. Cette formation vise particulièrement à ce que les pêcheurs et aides-pêcheurs acquièrent les connaissances, les habiletés et les aptitudes nécessaires pour travailler en toute saison dans la pêche maritime afin d'effectuer des tâches telles que le choix des lieux de pêche, la direction des travaux d'un groupe de pêcheurs et pêcheuses, l'administration, la manœuvre et la navigation d'un navire de pêche, le montage et la réparation des filets, des lignes, des chaluts, des seines et des casiers, la conservation du poisson à bord, la conduite et l'entretien des moteurs, la protection contre les incendies et l'entretien préventif du bateau³⁰.

Bien que le programme de professionnalisation soit en vigueur, en 2005, neuf élèves étaient inscrits à la formation professionnelle au Centre spécialisé des pêches (C.S.P.) de Grande-Rivière pour l'obtention du statut de pêcheur professionnel. Parmi ces personnes inscrites au DEP Pêche professionnelle, la plupart ont avoué suivre cette formation afin de se conformer au règlement sur les pêches professionnelles, de façon à pouvoir obtenir leur statut de pêcheur professionnel et ainsi exercer légalement leur métier. Tous s'entendaient sur l'aspect obligatoire de leur démarche et sur le fait que, s'il en était autrement, ils auraient évité les bancs d'école.

Selon les élèves inscrits au DEP Pêche professionnelle rencontrés au C.S.P. de Grande-Rivière, certains cours offerts dans le cadre de cette formation seraient inutiles et inintéressants. Selon eux, le programme de formation aurait besoin de renouveler l'offre de cours afin d'y inclure des cours davantage pertinents. En ce sens, les jeunes rencontrés estiment les cours traitant de la navigation, de l'hydraulique et de la mécanique comme étant pertinents pour leur formation.

³⁰ Détail du programme DEP Pêche professionnelle disponible sur le site « La formation professionnelle et technique au Québec », http://www2.inforoutefpt.org/guide/det_prog_sec.asp?QProg=5257&QRegion=0, consulté le 6 avril 2006.

Un programme de formation professionnelle en aquaculture est offert au Centre de formation professionnelle l'Envol, à Carleton (Québec). Ce programme vise à amener l'élève à acquérir les compétences nécessaires à l'installation des structures d'élevage en mer, aux soins des saumons et des moules et à la préparation des produits pour leur mise en marché.

- *Collégial technique*

Il y a quelques années, un programme de formation collégiale en pêche professionnelle (DEC Pêche professionnelle) était offert au Centre spécialisé des pêches – Cégep de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine. Dorénavant, la formation dans les pêches ne comprend plus de programme d'études collégiales. Par conséquent, il n'existe pas de passerelle DEP-DEC dans la formation dans les pêches.

Par ailleurs, une formation d'études collégiales en aquaculture est offerte (DEC en aquaculture). Le programme de technique d'aquaculture vise d'abord à former des personnes aptes à exercer la profession de technicienne et technicien spécialisés en mariculture. Ces personnes peuvent travailler comme propriétaires exploitants, mais elles peuvent aussi agir comme consultants, techniciens en recherche et exploitants³¹. Le seul établissement de formation collégiale autorisé à offrir le programme est le Centre spécialisé des pêches de Grande-Rivière – Cégep de la Gaspésie et des Îles. Pour la première année, en 2004-2005, le CSP permettait aux étudiants madelinots inscrits au DEC en aquaculture, de réaliser leur première année de formation par vidéoconférence aux Îles-de-la-Madeleine.

- *Formation universitaire*

Au Québec, l'Université du Québec à Rimouski (UQAR) offre certains programmes de formation connexes aux secteurs des pêches et de l'aquaculture, mais ceux-ci ne s'adressent pas précisément aux pêcheurs ou aux aquaculteurs. Il s'agit des programmes de baccalauréat, maîtrise et doctorat en biologie aquatique et de différents cours d'aquaculture offerts aux cycles d'études supérieures concernant la physiologie ou la nutrition. De même, un programme de maîtrise en gestion des ressources maritimes est offert à l'UQAR. Les spécialisations possibles dans ce programme sont la gestion des ressources halieutiques, la gestion environnementale maritime et la gestion de transport maritime. Par ailleurs, l'Institut des sciences de la mer (ISMER) de cet établissement réalise divers projets de recherche touchant les pêches et l'aquaculture.

- *La formation continue*

Le CSMOPM³² estime que, au cours des années 1997 et 1998, près de 20 % des propriétaires d'entreprises de pêche ont participé à des activités de formation continue. Les principaux thèmes abordés par ces formations auraient été la réanimation cardiorespiratoire, les mesures

³¹ Détail du programme DEP Aquaculture, sur le site « La formation professionnelle et technique au Québec », http://www2.inforoutefpt.org/guide/det_prog_sec.asp?QProg=5094&QRegion=0, consulté le 6 avril 2006.

³² COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999).

d'urgence en mer, la santé et la sécurité au travail dans le domaine de la pêche commerciale et l'utilisation du matériel de navigation. Les résultats de cette étude soutiennent que les jeunes exploitants d'entreprises de pêche (39 ans et moins) participeraient davantage aux activités de formation continue que les propriétaires exploitants plus âgés. Par ailleurs, cette étude estime aussi que les propriétaires d'entreprises de pêche de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine ont davantage participé aux activités de formation, pendant ces mêmes années, que leurs collègues de la Côte-Nord.

Sur le terrain, dans le secteur des pêches, la formation n'est pas très valorisée. Peu importe la région, les jeunes pêcheurs rencontrés n'ont pas manifesté d'intérêt envers la formation en général, ni pour la formation continue en particulier. Laissant très bien entendre que le DEP exigé était amplement suffisant, loin d'eux l'idée d'en ajouter en suggérant des activités de formation continue. Certains d'entre eux se sont tout de même risqués à manifester un timide intérêt pour une formation, de courte durée, sur la gestion et le démarrage d'une entreprise de pêche.

En aquaculture, certains jeunes rencontrés se sont révélés davantage enclins à participer à des formations continues, pour en faire bénéficier leur entreprise. C'est le cas, entre autres, de formations concernant la santé ou la nutrition des poissons et la transformation des produits aquacoles.

- *La formation à distance*

Selon la Politique gouvernementale d'éducation des adultes et de formation continue³³, le Québec accuserait un retard en matière de formation à distance et en ligne, et la fréquentation de la formation à distance reste peu développée en matière de formation professionnelle et technique. Lorsqu'il s'agit d'une formation spécialisée, le retard semble encore plus important. En effet, tant au niveau professionnel que technique, aucune formation à distance en pêche et en aquaculture n'est offerte actuellement.

La formation à distance a comme principal avantage de joindre une clientèle dispersée sur un territoire, et ce, de façon flexible sur le plan des horaires. Malgré les désavantages connus de ce type de formation (isolement et difficulté à maintenir la motivation), la relève des régions plus éloignées des centres de formation mentionne qu'elle serait davantage intéressée à se former à distance que de devoir quitter sa région pour la période de formation.

La disparition de l'apprentissage traditionnel dans les pêches

Traditionnellement, les rudiments du métier de pêcheur étaient transmis de façon informelle, en situation de travail. Divers éléments de l'économie des pêches tendent à faire disparaître cette pratique, ce qui représente un défi pour les ressources humaines de l'industrie. Selon le

³³ MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION (2002).

CCPP³⁴, les diminutions de l'emploi (situations d'apprentissage) dans les flottilles sont attribuables à plusieurs facteurs tels que les programmes de rachat de permis, les saisons de pêche plus courtes et des possibilités réduites de pêche. Dans un tel contexte, les nouveaux arrivants et les jeunes ont moins d'occasions d'apprendre leur métier et les connaissances et compétences des pêcheurs âgés disparaissent lorsque ces derniers se retirent du secteur.

De façon générale, les pêcheurs d'aujourd'hui ont acquis les aptitudes et les compétences nécessaires à l'exercice de leur métier par un apprentissage « sur le tas », c'est-à-dire en situation de travail en mer. Plusieurs jeunes aides-pêcheurs rencontrés, désireux de prendre la relève dans quelques années, ont d'ailleurs appris leur métier de cette façon, en accompagnant leur père lors de voyages en mer. C'est d'ailleurs aussi le cas de la plupart des jeunes propriétaires d'entreprises de pêche rencontrés. Cette dynamique de formation et de transfert des connaissances et du savoir est si profondément ancrée dans l'industrie qu'il est compréhensible que les principaux intéressés ne semblent pas apprécier les fondements de la mise en place de la professionnalisation des pêcheurs et des aides-pêcheurs. Bref, les jeunes ne cachent pas que, s'ils sont passés par les bancs de l'école pour exercer leur métier, c'était parce qu'ils y étaient obligés.

Les jeunes rencontrés, non seulement ne comprennent pas l'idée derrière le programme de perfectionnement des pêcheurs et des aides-pêcheurs, mais ne voient pas l'utilité du processus. Certains, n'ayant pas encore terminé leur accréditation, allaient jusqu'à remettre en cause la poursuite de leur démarche. La raison donnée : la non-crédibilité de la professionnalisation étant donné la non-modification de la réglementation du ministère des Pêches et des Océans pour permettre l'entente avec les organismes provinciaux reconnus pour harmoniser les conditions de délivrance des permis annuels de pêche par le gouvernement fédéral³⁵, et l'incapacité des autorités à empêcher les aides-pêcheurs non accrédités à exercer leur métier dans une entreprise de pêche. De plus, certains jeunes pêcheurs rencontrés doutent de la pertinence du Programme de perfectionnement des pêcheurs et des aides-pêcheurs dans un contexte où l'incertitude concernant la ressource est telle qu'il n'est pas certain qu'ils pourront exercer leur métier dans les années à venir.

L'éloignement est aussi un facteur démotivant pour ce qui est d'acquérir l'accréditation. En effet, selon une étude du CCPP³⁶, un élément incitatif à la participation accrue des pêcheurs aux programmes de formation serait, selon les propriétaires exploitants de l'Atlantique, que ces cours soient offerts dans les communautés locales. Par ailleurs, cet élément a été mentionné par certains jeunes originaires de la Côte-Nord. L'obligation de se déplacer et d'aller vivre à Grande-Rivière, pendant deux hivers, pour suivre la formation, n'encouragerait pas les jeunes de cette région à acquérir la formation prescrite par la professionnalisation. Il est toutefois à préciser que, dans certaines régions de la Côte-Nord, il est possible de recevoir des formations

³⁴ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005b).

³⁵ BUREAU D'ACCREDITATION DES PÊCHEURS ET DES AIDES-PÊCHEURS DU QUÉBEC (2005).

³⁶ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

exigées dans le cadre du DEP en pêche professionnelle. Les jeunes affirment que, dans un tel cas, c'est un moindre mal.

3.6 L'accompagnement

La connaissance du secteur et des techniques de pêche ou de production aquacole compte parmi les étapes importantes du projet de la relève. Néanmoins, elle ne représente pas, à elle seule, le fondement d'un établissement réussi. En effet, afin de mener à bien son projet, la relève doit également se soucier de bien le préparer en s'entourant, entre autres, de personnes-ressources compétentes.

Une étape complexe mais primordiale : la planification

La planification est une étape importante dans le processus d'établissement de la relève dans les pêches et l'aquaculture. Selon les jeunes rencontrés, les principales difficultés consistent à savoir par où commencer cette planification et, par la suite, à persévérer dans la démarche. Les jeunes rencontrés n'hésitent pas à caractériser cette démarche en insistant sur la lourdeur du processus. Un jeune aquaculteur rencontré traduit la situation en aquaculture par la question suivante : « Où est la porte d'entrée? ». Les jeunes aquaculteurs rencontrés se disent perdus devant les services-conseils. Compte tenu de la complexité du projet de démarrage ou de transfert, la planification devrait être, dans certains cas, une démarche de longue haleine. Ainsi, un établissement devrait être planifié à l'avance, autant que possible, et le jeune nouvellement établi devrait profiter d'un suivi durant une certaine période suivant le démarrage ou le transfert complet afin de favoriser le succès et la pérennité de l'entreprise.

La nature du projet d'établissement a, bien entendu, un impact sur la complexité de cette étape. Les projets d'acquisition d'une entreprise déjà existante se distinguent des projets de démarrage d'une nouvelle entreprise en ce sens que, dans la plupart des cas, les cédants peuvent être impliqués dans le processus. L'objectif de la planification est alors d'assurer la sécurité financière de la retraite des cédants tout en facilitant l'établissement de la relève en lui procurant les meilleures chances de succès possibles.

En aquaculture, néanmoins, la première étape suivant la réflexion et la prise de la décision d'entamer un projet d'établissement est généralement l'élaboration d'un plan d'affaires. Ce plan permettra non seulement d'assurer au promoteur la maîtrise de tous les aspects de son projet, mais également de décrire l'entreprise aux différents partenaires et de leur présenter son programme de développement pour les années à venir. L'étape du plan d'affaires est aussi une étape importante pour un processus de transfert dans les pêches. Par contre, elle est souvent escamotée.

Plusieurs des jeunes pêcheurs et aquaculteurs récemment établis disent avoir éprouvé des difficultés considérables dans la réalisation de leur plan d'affaires respectif. Deux constatations ont été faites à cet égard. Les jeunes déplorent le manque d'accompagnement dans cette

démarche, de même que le manque de coordination entre les conseils des intervenants offrant du soutien dans l'élaboration des plans d'affaires (CLD, SADC, comptables) et les attentes du MAPAQ à leur endroit. Selon ces jeunes, il est tout de même profitable, pour économiser du temps et éviter le découragement, de réaliser le plan d'affaires avec l'appui et le suivi d'un professionnel.

Chercher et trouver l'aide adéquate

Plusieurs organismes peuvent offrir un soutien à la relève au cours de la planification et de la réalisation de son projet d'établissement. Toutefois, aucun d'eux n'agit à titre de guichet unique d'information et c'est pourquoi la relève doit frapper à plusieurs portes afin d'obtenir tous les renseignements qui lui sont nécessaires. De plus, ces organismes sont répartis inégalement sur l'ensemble du territoire des régions maritimes de sorte que certaines régions en bénéficient peu ou n'en bénéficient pas. Le Tableau 14 dresse une liste non exhaustive des services disponibles pour la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales au Québec.

Tableau 14 Principaux services disponibles pour la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales

Organismes ³⁷	Services
MAPAQ	<ul style="list-style-type: none"> • Services-conseils d'appui technique, scientifique et financier • Délivrance des permis de pêche commerciale en eau douce, d'aquaculture et des permis de pêche en étang • Programme de financement de la pêche commerciale • Information sur la réglementation de la pêche commerciale en eau douce et de l'aquaculture • Programme d'appui à l'innovation et au développement du secteur des pêches et de l'aquaculture commerciales
La Financière agricole du Québec	<ul style="list-style-type: none"> • Mesures d'aide à la relève (subventions à l'établissement en aquaculture)
Ministère des Pêches et des Océans	<ul style="list-style-type: none"> • Délivrance des permis de pêche commerciale • Information sur la réglementation et les contingents de pêche
Évaluateurs agréés	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation de la valeur marchande d'une propriété
Comptables fiscalistes	<ul style="list-style-type: none"> • Encadrement relatif à l'aspect fiscal • Services-conseils financiers, élaboration de plans d'affaires
Notaires et avocats	<ul style="list-style-type: none"> • Encadrement relatif à l'aspect légal
Associations de pêcheurs	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisation des pêcheurs • Défense des intérêts des pêcheurs auprès des gouvernements
Association des aquaculteurs du Québec	<ul style="list-style-type: none"> • Défense des intérêts des aquaculteurs auprès des divers intervenants • Diffusion d'information par la publication du bulletin <i>l'Aquacole</i> 4 fois par année
Institutions financières	<ul style="list-style-type: none"> • Divers produits financiers
Ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs	<ul style="list-style-type: none"> • Établissement des lois et règlements sur les normes environnementales en aquaculture • Voir au respect de la réglementation sur les entreprises aquacoles • Délivrance des certificats d'autorisation
Centres locaux de développement (CLD)	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement (plan d'affaires), services-conseils
Société d'aide au développement des collectivités (SADC)	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement (plan d'affaires), services-conseils
Ministère des Ressources naturelles et de la Faune	<ul style="list-style-type: none"> • Établissement du plan annuel de gestion des pêches en eau douce • Établissement des lois et règlements sur le zonage piscicole

Les jeunes de la relève rencontrés souhaitent une initiative de services qui répondrait davantage aux besoins d'orientation et de suivi de leur projet d'établissement. D'ailleurs, certains de ces jeunes affirment que leur première source d'information concernant la marche à suivre pour reprendre l'entreprise de pêche familiale est leur père. Souvent, ce dernier dirige le jeune pêcheur vers les intervenants jugés appropriés, choisis en fonction de l'expérience et de l'expertise

Il est important de savoir également que la gratuité n'est pas de mise pour l'ensemble de ces services. En aquaculture, quelques ressources financières sont mises à la disposition des

³⁷ L'offre de service de certains de ces organismes peut varier selon les régions.

jeunes afin de les inciter à avoir davantage recours aux services de professionnels. À titre indicatif, mentionnons que La Financière agricole du Québec (FADQ) offre, depuis peu, dans le cadre du Programme d'appui financier à la relève agricole, une subvention à l'encadrement de 1 500 \$ destinée à rembourser une partie des frais relatifs aux services-conseils de gestion. La relève en aquaculture est admissible à cette aide financière, sous certaines conditions. De même, le Cadre stratégique agricole pour l'agriculture prévoit, à l'intérieur de son volet Renouveau, faciliter l'accès à une panoplie de services pour les aquaculteurs admissibles, dont la relève en aquaculture.

D'autres formes d'encadrement

Certains jeunes pêcheurs récemment établis, présents lors des rencontres, ont mentionné les bienfaits qu'ils avaient retirés de leur apprentissage en mer lors de leur expérience de travail à titre d'aide-pêcheur dans une entreprise de pêche. Ces bénéfices s'apparentent à ceux retirés d'une relation avec un mentor. En effet, les compétences technico-économiques que peuvent acquérir les jeunes pêcheurs, en profitant de la vaste expérience des pêcheurs expérimentés, sont inestimables.

3.7 L'accès à la propriété, l'accès aux actifs

Les jeunes aspirant à exercer la profession de pêcheur ou d'aquaculteur se trouvent dans un contexte socioéconomique relativement différent d'une région à l'autre et, surtout, d'une espèce pêchée ou élevée à l'autre. Dans les pêches, l'augmentation de la valeur des débarquements de certaines espèces au cours de la dernière décennie et l'évolution des contingents de pêche ont assurément influencé la façon dont les jeunes font leur entrée dans le secteur.

Au début des années 1990, le MPO a introduit les contingents individuels par pêcheur pour les espèces comme le crabe, la crevette et certains poissons de fond. Ceci a eu pour conséquence d'introduire la « quasi-propriété » des permis et contingents et de permettre les transactions de sorte qu'une valeur monétaire, la plupart du temps plus importante que celle du bateau, leur est attribuée. Ces actifs font partie intégrante de l'entreprise de pêche. Selon le CCPP³⁸, bien que plus du tiers des chefs d'entreprises de pêche de la région de l'Atlantique prévoient prendre leur retraite d'ici 2013, les niveaux élevés des prix des droits d'accès à la pêche (permis et quotas) constituent un obstacle ayant un effet dissuasif sur les nouveaux participants. En effet, les prix élevés des permis et des contingents de pêche ont été indiqués par les jeunes participant aux groupes de discussion, dans chacune des régions visitées, comme étant la principale difficulté à leur établissement dans le secteur des pêches. Les jeunes n'hésitent pas à attribuer la valeur élevée des permis et des contingents au programme de rachat de permis du gouvernement fédéral.

³⁸ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

En 1990, le jugement Sparrow de la Cour suprême du Canada a reconnu l'existence d'un droit de pêche autochtone pour la pêche alimentaire, sociale et rituelle comme ayant priorité sur toute autre pratique de pêche, à l'exception des pratiques de conservation. En 1992, la Stratégie des pêches autochtones a été instaurée par le gouvernement fédéral afin d'inclure cette nouvelle composante à la gestion des pêches. En 1999, la Cour suprême du Canada rend le jugement Marshall selon lequel les Premières Nations bénéficient d'un droit, issu de traités locaux signés au XVIII^e siècle, pour la pratique de la pêche, de la chasse et de la cueillette à des fins de subsistance convenable. Conformément au jugement Marshall, le ministère des Pêches et des Océans a travaillé en collaboration avec les Premières Nations à élargir leur accès à la pêche. Pour ce faire, le gouvernement fédéral a négocié des ententes avec les communautés prévoyant des apports sous forme de bateaux, de contingents, d'engins de pêche, de formations et autres soutiens au démarrage pour les communautés autochtones.

Selon les jeunes pêcheurs rencontrés, les rachats gouvernementaux d'entreprises de pêche auraient occasionné une pression à la hausse sur la valeur des droits d'accès à la pêche. De plus, ces jeunes font le lien entre l'ancien programme de rachat de permis du gouvernement fédéral et le fait que les propriétaires d'entreprises de pêche soient sérieusement intéressés à vendre leur entreprise au gouvernement fédéral afin d'en obtenir un bon prix. Les jeunes aides-pêcheurs rencontrés ne se sentent pas en mesure d'offrir un prix compétitif pour une entreprise de pêche dans un tel contexte. Cette mesure fédérale laisse aux jeunes un sentiment d'abandon et de désintéressement du gouvernement envers une relève de pêcheurs traditionnels.

Par ailleurs, la valeur élevée des actifs d'une entreprise de pêche nécessite, de la part des jeunes désireux de s'établir dans le secteur, de plus importants capitaux pour l'acquisition des biens de pêche. Bien qu'il soit généralement reconnu que la valeur marchande des permis et des contingents est en croissance, le MAPAQ ne possède pas de données historiques sur l'évolution de ces éléments.

À titre de référence, il est possible de faire quelques comparaisons à partir de sources diverses :

- En 1997, le prix de vente d'un quota de crabe pouvait varier de 750 000 \$ à 800 000 \$ alors que le prix pour un contingent de crevette s'établissait à environ 665 000 \$³⁹.
- En 2001, un contingent de crabe se vendait entre 800 000 \$ et 1 000 000 \$, un contingent de crevette se vendait environ 940 000 \$⁴⁰.
- En 2006, la valeur marchande d'un permis de crabe varie de 400 000 \$ à 1 200 000 \$, selon la zone de pêche, alors que la valeur d'un contingent de crevette est d'environ 1 000 000 \$.

Ces éléments auraient avantage à être documentés de façon plus détaillée, d'autant que les raisons de l'augmentation de la valeur sont diverses (augmentation des quantités autorisées par

³⁹ MAPAQ (1999).

⁴⁰ MAPAQ (2001).

contingent dans le cas de la crevette et augmentation du prix au débarquement dans le cas du crabe).

Dans un tel contexte, l'acquisition d'une entreprise de pêche requiert une forte capitalisation par rapport aux revenus qu'elle génère, soit environ trois dollars d'actif par dollar de vente. De plus, l'établissement dans les pêches survient à un moment de la vie où le jeune possède généralement peu de ressources financières. Lors d'un transfert familial, la relève pourrait recevoir un don correspondant à un certain pourcentage de la valeur des capitaux propres. En ce qui concerne les transferts entre personnes non apparentées, et dans le cas de démarrage d'entreprises de pêche, comme ils ne bénéficient généralement pas d'un don, les jeunes doivent trouver d'autres moyens pour faciliter la prise de possession de l'entreprise de pêche.

Les modes d'établissement dans les pêches et l'aquaculture

Les modes d'établissement des entreprises de pêche et d'aquaculture ont-ils évolué? Ces entreprises sont-elles toujours reprises de la même façon qu'il y a vingt ans? Il y a lieu de se demander si les façons d'entrer dans ces secteurs sont bien adaptées au contexte actuel des pêches et de l'aquaculture. Répondent-elles aux besoins des jeunes pêcheurs et aquaculteurs?

Actuellement, comme la plupart des entreprises de pêche sont des entreprises individuelles, c'est-à-dire à propriétaire unique, les transferts intergénérationnels se font généralement dans un seul bloc. C'est donc dire que la relève se voit devenir propriétaire de la totalité de l'entreprise à la suite d'un transfert. Étant donné la taille et la valeur des entreprises de pêche d'aujourd'hui, il va sans dire que la relève doit avoir les reins solides pour assurer sa nouvelle situation à titre de propriétaire exploitant et gestionnaire d'une entreprise de pêche.

Il semble que, à la lumière des consultations réalisées, le mode d'établissement prédominant en aquaculture soit le démarrage d'une entreprise. Ce mode d'établissement implique la création d'une nouvelle entreprise aquacole par l'achat de biens aquacoles existants (bâtiments, étangs, bateaux, équipements, etc.) ou la construction de nouvelles infrastructures. Les démarches nécessaires à la création d'une entreprise aquacole sont nombreuses et impliquent, selon certains jeunes rencontrés, beaucoup de patience et surtout de persévérance. Il est aussi question de l'importance de s'entourer d'experts pour valider et appuyer le projet.

Autres modes d'établissement

Si le statut juridique de l'entreprise de pêche le permet, et selon le désir des parties intéressées, le transfert de l'entreprise peut se faire graduellement. Selon ce principe, un jeune pourrait acquérir un minimum de 51 % des parts de l'entreprise familiale. De cette façon, il est admissible au programme de financement du gouvernement. Toutefois, cette période pendant laquelle la relève possède au moins 51 % des parts peut s'étendre indéfiniment et n'est pas garante d'un transfert final. Afin de permettre aux jeunes de s'établir, les vendeurs sont parfois amenés à financer une partie de la vente sur plusieurs années. Ce mode d'établissement

graduel de la relève permettrait, entre autres, une phase de transition durant laquelle les responsabilités et les risques seraient partagés pendant un certain nombre d'années, mais elle implique par ailleurs une période de coexploitation.

Dans une entreprise de pêche par actions, l'acquisition des actifs peut s'avérer compliquée si, par exemple, deux frères sont intéressés par l'entreprise familiale en question. Selon ce mode d'établissement, il est nécessaire qu'un des deux partenaires détienne une majorité d'actions pour avoir accès au programme de financement de la pêche commerciale. De plus, le permis ne peut être détenu par la compagnie. Il doit appartenir à une personne. Ces considérations peuvent rendre difficile la conciliation entre les deux frères pour la reprise de l'entreprise.

L'acquisition graduelle d'une entreprise aquacole familiale est aussi une porte d'entrée pour la relève apparentée. Selon ce mode d'établissement, la relève est intégrée graduellement dans la propriété et la gestion de l'entreprise. Par exemple, une première tranche de 20 % des parts ou des actions pourrait être transmise à la relève dans le but d'obtenir la subvention à l'établissement de La Financière agricole du Québec. L'entrée en aquaculture peut également se faire par la location et l'achat de certains actifs aquacoles. Ainsi, l'endettement de l'entreprise n'est pas à son maximum et le jeune peut, éventuellement, se constituer un fonds dans le but d'acheter des biens loués.

Toutefois, l'acquisition graduelle n'est pas possible pour la relève dans la pêche en eau douce. Dans ce secteur, les entreprises de pêche sont des entreprises à propriétaire unique. Par exemple, dans la région du lac Saint-Pierre, selon une directive du MAPAQ, les permis ne sont pas divisibles. Il est donc impossible pour une relève d'acquérir une partie de permis et d'exploiter, avec un partenaire, une entreprise de pêche, faute de rentabilité. Sur les autres plans d'eau, la directive du MAPAQ mentionne qu'un transfert partiel est possible, mais le permis doit être constitué d'un minimum d'engins. En pratique, les permis sont transférés intégralement. Pour acquérir un permis, il faut qu'il y en ait un de disponible et posséder deux ans d'expérience reconnue dans la pêche commerciale en tant qu'aide-pêcheur.

D'autres pêcheurs pourraient être intéressés à s'établir en concluant des ententes avec des usines de transformation des produits marins. Toutefois, la réglementation en vigueur oblige le pêcheur à être propriétaire de son permis et de son quota de pêche et ne permet pas aux usines de transformation de les détenir. Dans un contexte où les politiques du propriétaire exploitant et de la séparation des flottilles sont en vigueur, l'intégration est une avenue limitée pour entrer dans la profession.

Brièvement, précisons que la politique du propriétaire exploitant oblige que les entreprises de pêche soient exploitées par leur propriétaire⁴¹. Cela implique que ce dernier doit non seulement détenir le permis de pêche, mais aussi être à bord du bateau pendant l'activité de pêche. Cette politique canadienne empêche les grandes entreprises de pêche de détenir des permis parmi la

⁴¹ Il est entendu que le MPO peut, en cas de maladie du propriétaire exploitant par exemple, autoriser une dérogation à cette politique.

flottille des bateaux de pêches côtière et semi-hauturière (de longueur inférieure à 25 m). Sur la côte est du Canada, cette politique est renforcée par l'interdiction de l'utilisation d'un prête-nom pour posséder et exploiter le permis de pêche. Par ailleurs, la politique de séparation des flottilles interdit aux entreprises de transformation de produits marins de détenir des permis pour les pêches côtière et semi-hauturière. Cette mesure vise à réduire la spéculation sur la valeur des permis de pêche par des non-pêcheurs ou des sociétés de transformation. Aussi, ces politiques empêchent une concentration possible des droits aux activités de pêche.

Malgré ces politiques, en pratique, une certaine forme d'intégration existe. En effet, étant donné la valeur des actifs de pêche, la relève dans les pêches peut être tentée, surtout si elle ne peut prendre en main une entreprise de pêche familiale, bénéficiant de l'appui financier important d'un transformateur (intégrateur) ou d'un investisseur de l'extérieur moyennant certains accords.

Différentes stratégies pour différents établissements

Il existe plusieurs stratégies liées à l'établissement de la relève dans les pêches et l'aquaculture. On peut les regrouper selon cinq catégories : les stratégies financières, fiscales, juridiques, organisationnelles et celles qui sont liées au travail. Par ailleurs, il existe plusieurs combinaisons possibles quand vient le temps de s'établir dans une entreprise de pêche, d'où toute la complexité et la nécessité, pour les pêcheurs, d'obtenir de l'aide et du soutien dans leur démarche. La formule d'établissement de l'un n'est pas nécessairement la meilleure pour l'autre. L'appel à des services professionnels (avocats, comptables, etc.) est parfois nécessaire pour bien entreprendre les démarches d'établissement.

Généralement, l'accès aux actifs de pêche, par un transfert intergénérationnel, est d'autant plus facile que le taux d'endettement de l'entreprise transférée est faible. Ainsi, il est plus facile pour le jeune d'aspirer à la viabilité de son entreprise et, pour les parents, d'obtenir une retraite décente. De même, la relève aura plus de chances de réussir son établissement si l'entreprise qu'elle gère est capable de faire face aux imprévus. Les aspects relatifs à la planification prennent donc énormément d'importance puisque les décisions d'aujourd'hui ont de grandes répercussions à long terme.

3.8 L'accès au financement

Le secteur de la pêche et de l'aquaculture commerciales représente, pour les investisseurs extérieurs, un risque financier important, ce qui limite la disponibilité des capitaux privés. En effet, l'industrie est basée sur une activité saisonnière évoluant dans un environnement peu prévisible et sur lequel elle a peu d'emprise. Dans le cas de la pêche, la ressource est fluctuante, sa gestion relève du gouvernement fédéral et les produits québécois tiennent une place négligeable sur des marchés caractérisés par une déréglementation du commerce. Dans le cas de la mariculture, le développement relativement récent de ce secteur n'assure pas pour l'instant la régularité de la production, ce qui limite l'accès des produits aux marchés.

S'établir en affaires, que ce soit en acquérant une entreprise existante ou en en démarrant une nouvelle, se fait rarement sans l'accès à différentes sources de financement à court et à long termes. Parmi ces sources de financement, on trouve la mise de fonds de l'entrepreneur, les emprunts et les subventions de toutes sortes.

En général, plus le projet est risqué, plus la mise de fonds exigée de la part des prêteurs est importante. Ainsi, elle peut varier en fonction des critères propres à chaque organisme, selon le secteur, les compétences et l'expérience du propriétaire de même que la capacité de remboursement de l'entreprise. Cette mise de fonds est constituée d'un capital personnel (épargne et biens) et d'un apport financier des partenaires investisseurs. Plusieurs organismes offrent du financement pour l'industrie des pêches et de l'aquaculture. Le Tableau 15 présente les types de financement offerts par les différentes organisations.

Tableau 15 Principaux organismes offrant du financement à la relève

Organismes	Pêches		Aquaculture	
	Prêt	Subvention	Prêt	Subvention
Institutions financières	x		x	
La Financière agricole du Québec			garantie	x
Développement économique Canada (DEC)			x	
Société de développement de l'industrie maricole (SODIM)			x	x
Centres locaux de développement (CLD)	x	x	x	x
Société d'aide au développement des collectivités (SADC), Centre d'aide aux entreprises	x		x	
Emploi-Québec				
MAPAQ	garantie	x		x

L'obligation d'offrir des garanties et une mise de fonds importante n'est pas sans causer des maux de tête à plusieurs jeunes de la relève lorsque vient le temps de réaliser un plan de financement de l'établissement dans les pêches ou en aquaculture. La relève d'une entreprise de pêche familiale possède un avantage puisqu'elle reçoit très souvent un don de la part des parents. Cependant, le niveau d'endettement de même que l'état des ressources physiques de l'entreprise transférée ont un impact majeur sur la capacité de la relève à obtenir du financement. En effet, il peut être difficile pour la relève (familiale ou non) de souscrire un emprunt additionnel pour pouvoir rémunérer le cédant lorsque la capacité de remboursement maximale de l'entreprise est déjà atteinte avec les emprunts existants. De même, une entreprise endettée au maximum ou au-delà de sa capacité peut tout simplement ne plus être transférable puisqu'elle ne respecte plus les critères de financement des prêteurs.

Par ailleurs, la relève non familiale ou celle qui démarre une exploitation a souvent peu à offrir en garantie et mise de fonds. Lorsqu'un jeune ne dispose pas d'actifs à offrir en garantie ou d'une mise de fonds suffisante, l'accès au financement ne peut être que complexifié et la relève doit chercher des solutions de rechange afin de réduire l'investissement.

La capacité de la relève à obtenir du financement pour son projet d'établissement joue un rôle déterminant dans la réalisation de celui-ci. Particulièrement dans le cas de démarrage d'entreprises aquacoles, la relève parle de l'accès au financement comme étant un défi important rencontré lors de son établissement. Il ne suffit pas de se présenter chez son banquier. Il faut surtout être bien préparé, disposer d'un plan d'affaires complet, faire preuve d'acharnement et de persévérance, bref avoir l'attitude d'un entrepreneur.

Programme de garantie de prêt pour la pêche commerciale du MAPAQ

Afin de faciliter le transfert ou l'acquisition d'entreprises de pêche ou d'aquaculture commerciales, le MAPAQ offre des garanties de prêt aux pêcheurs. À certaines conditions, dont la rentabilité de l'entreprise de pêche, le MAPAQ met à la disposition des pêcheurs un financement pour les projets d'acquisition de bateaux, de permis, de contingents de pêche commerciale et de certains équipements (chaluts, casiers, palangres, engins de pêche, etc.)⁴². Ces garanties de prêt offrent un certain avantage en ce qui a trait aux taux d'intérêt consentis par le prêteur. Cela permet de donner un important coup de main aux jeunes qui désirent s'établir dans le secteur. En effet, en 2001, lors de la mise en place du Programme de financement de la pêche commerciale par le Ministère, près de 29 dossiers concernant les jeunes pêcheurs de moins de 40 ans étaient actifs pour un montant de 3,3 millions de dollars. En 2005, toujours dans le cadre du programme, 82 dossiers de financement concernent ces jeunes, pour un montant de 17,5 millions. Le portefeuille de garanties de prêt du Ministère compte 300 dossiers, pour un montant s'élevant à 66 millions de dollars⁴³. Depuis quelques années, les montants financés par l'entremise du programme ont augmenté considérablement. Les jeunes rencontrés associent la hausse des montants contractés à la hausse de la valeur des actifs de pêche.

Selon les jeunes rencontrés, l'accès au financement est facilité par le Programme de garanties de prêt pour la pêche commerciale. Ce programme leur permet d'emprunter des sommes considérables pour financer leur projet d'établissement. La relève consultée souligne toutefois le piège d'un endettement trop important et du stress associé à la situation précaire d'une entreprise endettée face à l'incertitude de la ressource et des conditions du marché.

Programme d'appui à la relève agricole de La Financière agricole du Québec

La relève en aquaculture commerciale (pisciculture et mariculture) peut bénéficier du Programme d'appui à la relève agricole qui a pour objectif de favoriser l'encadrement et le démarrage des entreprises agricoles, dont les entreprises aquacoles. Ce programme permet à un jeune aquaculteur d'obtenir une subvention à l'établissement dont le montant varie selon la formation de la personne en question. Par exemple, un jeune aquaculteur possédant une formation collégiale en aquaculture (formation de niveau 2) pourrait se voir accorder,

⁴² Ces équipements sont admissibles au financement lorsqu'il s'agit de l'acquisition d'une entreprise de pêche complète ou d'une première acquisition de bateau.

⁴³ Données compilées par le MAPAQ, Direction régionale de la Gaspésie.

conditionnellement aux autres critères d'admissibilité au programme, une subvention de 30 000 \$. Par ailleurs, le programme comprend aussi une aide au démarrage. De plus, l'aquaculture en eau douce est un secteur pour lequel La Financière agricole du Québec offre des prêts garantis et des prêts à taux privilégiés.

Selon les témoignages recueillis lors des rencontres, les jeunes de la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales déplorent l'absence de mesures incitatives favorisant l'établissement des jeunes dans le secteur. Plus particulièrement, ils souhaiteraient voir mettre en place des mesures facilitant le transfert intergénérationnel des entreprises de pêche. Par ailleurs, il semblerait que les attentes de certains jeunes aquaculteurs rencontrés, qui se sont adressés au MAPAQ, allaient au-delà des besoins en matière de financement puisqu'ils s'attendaient à recevoir un plus grand soutien et un accompagnement pendant leur processus d'établissement.

Le statut de pêcheur et d'aquaculteur « à temps partiel »

Certains jeunes font le choix de débiter dans les pêches à temps partiel⁴⁴, que ce soit pour accéder graduellement à la profession ou pour travailler dans le secteur, selon le mode de vie qui correspond à leurs aspirations.

À l'inverse, pour d'autres jeunes, le statut de pêcheur à temps partiel est davantage une obligation qu'un choix. Selon certains jeunes, la difficulté de satisfaire aux modalités de paiement du financement complet de l'entreprise est un obstacle de taille, notamment lorsqu'ils démarrent une entreprise de pêche ou lorsque l'entreprise de pêche implique un permis dit lucratif.

Dans plusieurs cas, les jeunes pêcheurs à temps partiel doivent occuper un emploi à l'extérieur de l'entreprise de pêche pour faire vivre leur famille alors qu'ils ne demanderaient pas mieux que de se consacrer entièrement à leur entreprise. Par contre, cet emploi extérieur peut représenter une source de revenu sûre dans cette période d'incertitude qu'est le démarrage. Cela peut même contribuer à la réalisation du projet.

La difficulté des jeunes à satisfaire aux modalités du financement n'est pas particulière au secteur des pêches commerciales. Un sondage de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)⁴⁵ révèle que plus du quart des entreprises (28,6 %) établies depuis dix ans ou moins sont sous-financées alors que ce pourcentage atteint 16,4 % pour celles qui existent depuis plus de onze ans.

Par ailleurs, en aquaculture, il semble que cette stratégie soit aussi employée. Ainsi, les jeunes récemment établis en aquaculture disent avoir une autre source de revenu afin de les aider à rentabiliser leurs activités aquacoles. Selon ces jeunes, l'importance des sommes investies dans

⁴⁴ Personne dont la pêche n'est pas l'occupation principale et qui tire généralement son revenu d'une autre source. Certains organismes utilisent aussi le terme « temps partagé ».

⁴⁵ FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (2001).

le démarrage de leur entreprise et le peu d'argent obtenu de cette activité dans les premiers temps d'exploitation nécessitent un revenu provenant de l'extérieur. Un jeune pêcheur et mariculteur souligne l'importance de s'assurer que l'activité aquacole soit d'une certaine rentabilité. Dans son cas, étant d'avis qu'une rentabilité minimale doit être dégagée de l'activité en question, et que cette dernière n'était pas suffisante quant à lui, il a donc interrompu ses activités maricoles, reportant leur reprise à plus tard.

3.8 La fiscalité entourant le transfert

Selon le CCPP⁴⁶, il existe plusieurs obstacles au transfert de l'entreprise de pêche. Outre les difficultés à déterminer la valeur marchande de l'entreprise de pêche (prix raisonnable pour le vendeur) permettant à l'acheteur de l'exploiter et les difficultés d'accès à un financement abordable, le régime fiscal se révélait défavorable à l'acheteur et au vendeur.

L'exemption de gain en capital des pêcheurs et des aquaculteurs

Afin de favoriser et d'appuyer la relève dans le secteur des pêches et ainsi de réfréner l'exode des jeunes des régions, tout en assurant une plus grande sécurité financière aux pêcheurs en fin de carrière qui désirent se retirer du secteur, et afin de faciliter le transfert des actifs d'une génération à l'autre, le gouvernement du Québec a mis en place, en 2002, une mesure d'exemption d'impôt sur le premier 500 000 \$ en gain de capital résultant de l'aliénation de certains biens (permis, quotas et bateaux) utilisés dans l'exploitation d'une entreprise de pêche. La déduction pour le gain de capital rend possible l'annulation de l'imposition d'un gain en capital jusqu'à concurrence d'un montant de 500 000 \$. La Gaspésie et certaines régions maritimes du Québec, où le secteur des pêcheries est un pilier du développement économique régional, bénéficient de cette mesure. Récemment, cette déduction a été instaurée par le gouvernement fédéral, ce qui a ajouté une tranche supplémentaire de 500 000 \$ de gains en capital admissible à l'exonération.

Depuis le mois de mai 2006, le transfert d'une entreprise de pêche, d'une entreprise aquacole ou d'une entreprise agricole est soumis aux mêmes mesures fiscales. Avant cette date, lorsqu'un pêcheur vendait ou transférait un bien utilisé dans son entreprise de pêche, ce bien ne pouvait ni être admissible à l'exonération cumulative des gains en capital de 500 000 \$ du gouvernement fédéral, ni faire l'objet d'un roulement intergénérationnel. Ces deux mesures étaient toutefois applicables aux biens agricoles.

Les mesures fiscales liées à la transmission de l'entreprise de pêche ou de production aquacole

De récentes dispositions fiscales avantagent les propriétaires d'entreprises de pêche ou d'aquaculture et facilitent la continuité de l'entreprise. Parmi celles-ci, deux mesures jouent un rôle majeur lors de la transmission de l'entreprise de pêche ou d'aquaculture. Le transfert entre vifs (ou par suite du décès du propriétaire) à l'enfant est en général effectué à la juste valeur

⁴⁶ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a), Annexe 4.6.

marchande. Ainsi, le montant du gain qui en découle est inclus dans le calcul du revenu du cédant. Une des mesures fiscales permettant de faciliter le transfert de l'entreprise est le report d'impôt (roulement) possible lorsque l'entreprise fait l'objet d'un transfert intergénérationnel. Ainsi, les règles de roulement permettent le report du gain en capital jusqu'au moment où l'enfant disposera du bien. De ce fait, la réalisation du gain en capital peut être différée sur plusieurs années, pour autant que le bien de pêche ou d'aquaculture soit transmis d'une génération à l'autre. Les transferts intergénérationnels d'actions d'une entreprise de pêche ou d'aquaculture en société, ou encore les transferts de la participation dans une société de personnes d'une entreprise de pêche ou d'aquaculture familiale, seront admissibles à cette mesure.

De plus, les cédants d'entreprises de pêche ou d'aquaculture pourront désormais demander l'exonération cumulative des gains en capital de 500 000 \$, au fédéral, à l'égard des gains en capital découlant de la disposition de biens de pêche et d'aquaculture admissibles. Ces derniers comprennent, entre autres, les immeubles, les navires de pêche, les permis de pêche ainsi que diverses immobilisations. Cette déduction du gouvernement fédéral pour les gains en capital de 500 000 \$ s'ajoute à celle du Québec, en vigueur depuis 2002.

Par ailleurs, il importe de consulter des fiscalistes, qu'ils soient ou non spécialisés dans le domaine des pêches ou de l'aquaculture, afin de réduire l'incidence fiscale du transfert de l'entreprise. Les conseils professionnels peuvent paraître coûteux, mais, compte tenu de la valeur élevée des entreprises de pêche ou d'aquaculture, cet investissement est, pour le moins, à considérer.

3.9 L'aquaenvironnement

Depuis un certain temps déjà, l'environnement fait partie des éléments à prendre en compte dans le processus d'établissement d'une entreprise ayant possiblement des impacts sur le milieu ou, encore, exploitant une ressource naturelle, peu importe le secteur. L'environnement influence différemment les intervenants du milieu, qu'ils soient pisciculteurs, mariculteurs ou pêcheurs.

L'environnement en aquaculture

L'aquaculture est une activité de production animale. Des lois et des règlements s'appliquent précisément à la pisciculture et à la mariculture, notamment à la production des poissons et mollusques d'élevage, à leur transport à l'état vivant, aux ensemencements et à leur mise en marché afin de protéger l'intégrité des espèces sauvages et la préservation des milieux aquatiques et de l'eau. En effet, parmi les lois et règlements s'appliquant à la production piscicole, plusieurs sont d'ordre environnemental, notamment, les certificats liés à différentes activités de construction d'infrastructures, de captage et de retenue des eaux souterraines, etc. En outre, l'activité maricole doit se conformer aux lois sur la préservation de la qualité de

l'environnement aquatique et de l'habitat aquatique des poissons et des mollusques, en plus de tenir compte des incidences de la pratique de la mariculture sur l'écosystème marin.

Par ailleurs, certaines lois sont relatives à l'utilisation de l'eau et à la préservation de la qualité de l'environnement aquatique. Par exemple, l'activité piscicole nécessite une grande quantité d'eau et génère de la pollution organique susceptible d'affecter cette ressource. Les risques d'eutrophisation du milieu aquatique par les activités piscicoles constituent, depuis quelques années, un frein au développement de plusieurs entreprises. Afin de protéger davantage le milieu aquatique et de conserver les acquis de l'industrie piscicole du Québec et son potentiel de développement, la Table filière de l'aquaculture en eau douce du Québec (TFAEDQ) a mobilisé ses membres afin de trouver des solutions novatrices aux difficultés de l'industrie (transfert des certificats d'autorisation, sensibilisation des pisciculteurs au développement durable, limite technologique actuelle de traitement des effluents). Cette démarche a mené, en 2004, à la signature d'une entente de partenariat entre les ministères de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP) et l'Association des aquaculteurs du Québec (AAQ) sur une Stratégie de développement durable de l'aquaculture d'eau douce au Québec (STRADDAQ).

La STRADDAQ vise une réduction globale de 40 % de la quantité de phosphore rejetée par les entreprises piscicoles sur une période de dix ans. Les pisciculteurs visés prioritairement par cette stratégie sont les pisciculteurs terrestres produisant actuellement plus de 5 tonnes de salmonidés annuellement. Pour ce faire, le MAPAQ s'engage à appuyer les pisciculteurs dans leur démarche de préparation et de mise en œuvre de leur plan d'intervention en leur fournissant un soutien technique et financier. L'assistance technique est fournie par la Station technologique piscicole des eaux douces (STPED) et l'aide financière par le programme Aquableu.

L'importance de la ressource

Pour les pêcheurs, contraintes environnementales riment avec quotas de pêche. En effet, les stocks de poissons constituent la principale ressource à protéger. Afin d'exploiter la ressource de façon durable et responsable, les pêcheurs sont de plus en plus impliqués dans la gestion de la ressource par l'entremise de programmes de gestion à l'intérieur des flottilles de pêche.

Plusieurs jeunes rencontrés ont insisté sur le fait que la ressource est menacée et que l'industrie repose sur elle. Ils admettent l'importance de gérer cette ressource de façon durable. Toutefois, selon plusieurs jeunes rencontrés, certains stocks de poissons seraient capables de soutenir davantage de pêche. Cela va dans le même sens qu'une étude sur la main-d'œuvre dans les pêches maritimes, réalisée par le CSMOPM⁴⁷ en 1999, révélant que 40,4 % des pêcheurs propriétaires étaient d'avis que l'espèce pêchée était suffisamment abondante pour supporter une pêche commerciale plus intense.

⁴⁷ COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999).

Le CCPP⁴⁸ fait toutefois une mise en garde concernant les nouveaux participants à la pêche qui pourraient être tentés de contourner certains efforts de conservation en ayant recours à des pratiques de surpêche ou à d'autres comportements visant à obtenir un rendement supérieur sur leur investissement.

Des contraintes à prendre en compte

Les rencontres exploratoires menées auprès des jeunes aquaculteurs ont permis de constater que la réglementation environnementale, dans son ensemble, semble être perçue, à tort ou à raison, comme un frein à l'établissement en aquaculture. Par ailleurs, certains jeunes ont mentionné qu'ils se sentaient mal informés sur les lois en matière d'environnement et les modifications qui leur sont apportées. Tous s'entendent sur l'importance d'évaluer, au préalable, les impacts environnementaux du projet d'une entreprise aquacole afin de déterminer les contraintes liées au choix du site, aux installations et à la construction des ouvrages et, ainsi, de mieux prévoir les coûts associés au projet⁴⁹.

De plus, certains jeunes rencontrés semblent préoccupés par la lourdeur administrative découlant des normes environnementales. Ils déplorent le fait que beaucoup de paperasse y soit associée. Les jeunes perçoivent difficilement que les projets de développement de leur entreprise reposent sur des conditions de conformité environnementale. À cet effet, une jeune piscicultrice mentionne que l'évaluation de la conformité environnementale de son entreprise va être déterminante pour l'avenir de cette dernière. Selon elle, les coûts d'expansion de son entreprise prendront une tout autre ampleur, et ce, suivant l'emplacement des nouveaux bassins prévus, autorisé par les autorités environnementales.

D'autres jeunes aquaculteurs (un pisciculteur et un mariculteur) soulignent les délais importants à prévoir avant l'obtention des autorisations préalables au démarrage de leur entreprise. Le pisciculteur en particulier, bien qu'il avoue ne pas avoir bien estimé le temps nécessaire aux évaluations environnementales dans sa planification, considère les délais injustifiés, causant des retards de production par rapport aux planifications établies.

Par ailleurs, les jeunes aquaculteurs rencontrés se disent sensibilisés aux bonnes pratiques aquaenvironnementales et les considèrent comme importantes, conscients de leur rôle à jouer pour assurer une meilleure conservation des ressources naturelles, ce qui est indispensable pour la pérennité et la productivité de leur entreprise.

En ce qui a trait aux pêches, la restructuration du MPO viserait le transfert des rôles et des responsabilités en matière de gestion des pêches à l'industrie au moyen d'accords de cogestion et d'autres moyens. À la suite de cette démarche, l'étude du CCPP⁵⁰ mentionne que les accords

⁴⁸ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

⁴⁹ COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES et SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE MARICOLE (2001).

⁵⁰ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

de cogestion prévoient le partage des coûts de l'évaluation des stocks et des autres activités scientifiques entre le ministère fédéral et l'industrie. De plus, les pêcheurs auraient vu s'accroître les coûts des droits de permis, de surveillance à quai, de l'observation en mer et de l'entretien des ports et des frais d'utilisation.

Le CCPP est d'avis que cette implication de l'industrie dans la gestion des pêches et de la prise en charge de la responsabilité concernant l'exploitation durable de la pêche, nécessite, en plus d'une organisation particulière au sein de la flottille, des connaissances et des compétences chez les pêcheurs autres que celles traditionnellement apprises.

L'environnement planétaire

Les changements climatiques à l'échelle planétaire ne laissent ni les pêcheurs ni les aquaculteurs indifférents face à l'avenir. Les jeunes de la relève dans les pêches ont souligné leur incertitude quant à l'avenir des pêches dans un contexte de changements climatiques. Certains d'entre eux disent déjà observer des modifications dans les pêches. Par ailleurs, certains jeunes aquaculteurs rencontrés éprouvent des difficultés avec la température, qui retarde la période de fraie et, par conséquent, la production de l'année suivante.

Dans un contexte d'incertitude généralisée face aux éventuels changements climatiques, l'avenir des pêches et de l'aquaculture paraît incertain pour les jeunes et ceux-ci soulèvent diverses questions quant aux impacts de ces bouleversements sur leurs activités.

4. UN REGARD SUR LA SITUATION HORS DU QUÉBEC

Depuis quelques années, l'établissement des jeunes dans les pêches fait l'objet de préoccupations dans de nombreux pays. La situation dans l'Ouest canadien et dans certains pays d'Europe concernant l'accès des jeunes à la pêche commerciale offre un éclairage intéressant et permet de constater que ces derniers vivent, à peu de choses près, les mêmes changements socioéconomiques et démographiques que le Québec.

Bien que l'on constate un vieillissement et une diminution de la population active dans les pêches, une concentration de plus en plus grande de la production et une augmentation du nombre de défis liés à l'établissement de la jeune génération, chaque pays a une façon particulière d'aborder et d'encadrer l'accès ou le retrait du secteur et il n'est pas dit qu'un modèle efficace dans un cas le soit tout autant dans un autre.

L'étude du CCPP présente certaines particularités quant à la relève de plusieurs pays de pêche européens. C'est essentiellement en s'appuyant sur cette publication qu'un bref survol de la situation de ces pays sera présenté ici.

4.1 Quelques éléments de comparaison au sein du Canada

D'abord, il est intéressant de mettre en parallèle plusieurs résultats obtenus dans l'Ouest et dans l'Est canadiens concernant le renouvellement des effectifs de pêche.

- *Les objectifs des cédants*

D'abord, en ce qui a trait aux objectifs de cession de l'entreprise de pêche, il semble que les propriétaires exploitants de la région du Pacifique et de l'Atlantique qui sont sur le point de prendre leur retraite ne cherchent pas à atteindre le même objectif par la vente de leur entreprise de pêche. En effet, parmi les propriétaires exploitants du Pacifique consultés par le CCPP⁵¹, 43 % disent avoir pour objectif, lors du transfert de leur entreprise de pêche, l'obtention du meilleur prix de vente possible alors que cette préoccupation n'est mentionnée que par 30 % des propriétaires exploitants de l'Atlantique désirant se retirer. La principale préoccupation de ces derniers est plutôt de conserver l'entreprise de pêche et le permis dans la famille (58 %) alors que près du tiers de leurs collègues du Pacifique poursuivent cet objectif lors de la cession de leur entreprise de pêche. Il est évident que, alors que les pêcheurs de l'Atlantique cherchent à maintenir l'aspect familial de leur entreprise de pêche, les pêcheurs du Pacifique sont, quant à eux, davantage intéressés par le gain financier possible résultant de la vente de leurs actifs de pêche.

Par ailleurs, la majorité des pêcheurs des deux côtes canadiennes (64 %) serait d'avis que les prix élevés des permis auraient un effet dissuasif très grave sur les nouveaux arrivants dans le secteur des pêches. À cet égard, 31 % des pêcheurs du Pacifique et 44 % des pêcheurs de

⁵¹ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

l'Atlantique proposent différents moyens pour réduire le coût d'emprunt de la relève, dont la mise en place d'une commission de prêts aux pêcheurs et certains allègements fiscaux comme l'exonération du gain en capital lors de la vente de l'entreprise de pêche.

- *La relève potentielle : les membres d'équipage*

Dans la région du Pacifique, à peine un peu plus de 20 % des aides-pêcheurs ont entre 30 et 39 ans alors que le groupe d'âge le plus important dans cette région est le groupe des 50 ans et plus. La situation en Atlantique est considérablement différente. Les membres d'équipage y appartiennent principalement au groupe des 30-39 ans. Selon le CCPP, cela est positif pour la région de l'Atlantique, en vue des transferts intergénérationnels puisque le groupe des 30-39 ans serait « le groupe qui est susceptible d'être le mieux placé, en termes d'expérience, d'engagement envers l'industrie et d'épargne financière pour prendre en main les entreprises des capitaines qui prendront leur retraite »⁵². Par contre, l'étude du CCPP révèle aussi que, sur les deux côtes canadiennes, seulement une faible proportion de la population active dans les pêches aurait moins de 30 ans.

Par ailleurs, le principal employeur des membres d'équipage semble différent selon la région. Selon l'étude du CCPP, sur la côte ouest du Canada, 37 % des aides-pêcheurs disent avoir, comme employeur principal, un propriétaire d'entreprise de pêche, non apparenté, provenant de la localité, alors que cette proportion atteint 32 % dans la région de l'Atlantique. De plus, 32 % des membres d'équipage du Pacifique disent travailler pour un chef d'entreprise non apparenté, provenant de l'extérieur de la localité, alors que c'est le cas de 17 % des aides-pêcheurs de l'Atlantique. Ces derniers travaillent plutôt pour l'entreprise d'un parent (24 %) alors que c'est le cas que pour 17 % seulement des membres d'équipage du Pacifique.

Les attentes des aides-pêcheurs envers le secteur des pêches quant à leur projet d'avenir sont partagées. Près de la moitié des aides-pêcheurs du Québec ont pour projet d'avenir de demeurer aides-pêcheurs et de continuer à travailler dans les pêches alors que l'autre moitié désire plutôt prendre en main une entreprise de pêche et devenir propriétaire exploitant. D'ailleurs, lors de l'étude du CCPP, les membres d'équipage québécois sont ceux qui ont manifesté le plus grand intérêt à devenir chef d'entreprise, parmi les membres d'équipage de l'Atlantique. Pour leur part, les membres d'équipage de l'Ouest canadien n'ont pas autant d'attentes envers le secteur des pêches pour l'avenir. En effet, 61 % des aides-pêcheurs du Pacifique disent vouloir continuer à exercer leur métier dans l'avenir alors que 15 % des aides-pêcheurs de cette région manifestent plutôt l'intention de quitter l'industrie des pêches et de se trouver un emploi dans un autre secteur. L'obstacle le plus important à la réalisation du projet de devenir chef d'entreprise chez les aides-pêcheurs n'ayant pas ce projet d'avenir, est le prix élevé de l'acquisition des actifs de pêche.

⁵² CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

4.2 Un avenir dans les pêches : des défis à relever

En raison des enjeux du secteur des pêches, les jeunes pêcheurs seront appelés à relever de nombreux défis. Ainsi, quel que soit le pays, les contextes dans lesquels ils évoluent se ressemblent passablement. La croissance soutenue des actifs de pêche fait partie de nombreux éléments qui obligeront la relève à développer de nouveaux modes d'établissement dans les pêches.

- *Au Canada*⁵³

En Colombie-Britannique, l'absence considérable de relève dans l'industrie et l'âge avancé de la génération actuelle des chefs d'entreprises de pêche portent atteinte au renouvellement de la population active de l'industrie et menacent ainsi les communautés côtières. Les pêcheurs de cette région ressentent une inquiétude face à l'avenir des pêches due à une perte éventuelle du contrôle des permis par les pêcheurs et les collectivités de pêche au profit des entreprises de transformation ou des entreprises de pêche plus importantes. Ces dernières exerceraient une pression sur les droits d'accès de sorte qu'un nouveau participant n'aurait d'autre choix qu'un arrangement avec ces grandes entreprises pour le financement de l'emprunt nécessaire à l'acquisition de son permis. Cette pratique, bien qu'allant à l'encontre de la politique du propriétaire exploitant et de la séparation de la flottille, est réelle et se fait au détriment de l'entrée des jeunes dans le secteur.

En Nouvelle-Écosse, une préoccupation semblable à l'égard de la relève doit être mentionnée. En violation de la Politique du propriétaire exploitant et de la séparation de la flottille, le contrôle des permis s'effectue, dans cette région, par l'emploi d'ententes particulières. En effet, les transformateurs ou les acheteurs de poissons parviennent à exercer un certain contrôle des permis de pêche et des quotas en finançant l'achat d'entreprises de pêche des jeunes pêcheurs qui deviendront propriétaires en vertu de ces accords de fiducie. Cette pratique pousse les jeunes arrivants à s'endetter davantage en payant des prix élevés pour les permis de pêche. Il faut noter que ces accords sont aussi ratifiés par des pêcheurs désireux d'accumuler des permis.

Certaines interventions gouvernementales ont des impacts potentiels sur la valeur élevée des prix des permis. C'est d'ailleurs le cas du Plan Marshall du gouvernement fédéral destiné à l'achat et au transfert des entreprises de pêche en faveur des communautés autochtones⁵⁴. Dans la région du golfe, les transformateurs qui contrôlent les permis de pêche rentables de certaines zones de pêche et le transfert de ces permis à l'extérieur de la localité sont des facteurs qui ne facilitent en rien l'insertion de nouveaux participants dans l'industrie.

⁵³ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

⁵⁴ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a) p. 46.

Au Québec, ce sont plusieurs facteurs qui inquiètent à propos de la stabilité et du renouvellement de l'industrie. Les prix « artificiellement » élevés, le contrôle des permis par les entreprises de transformation, le Plan Marshall, le recours à des « prête-noms » et des accords de fiducie ainsi que divers transferts de permis, en dehors des communautés locales qui ont particulièrement besoin de ces permis pour les emplois régionaux dans les pêches et la transformation de la région, n'ont rien pour rassurer un jeune face à son avenir et l'intéresser au secteur des pêches.

- *L'Union européenne*

Selon le CCPP, plusieurs pays de pêche de l'Union européenne ont souligné leurs préoccupations en ce qui concerne les ressources humaines dans le secteur des pêches lors de la conférence de Bundoran (2004)⁵⁵. Il est intéressant de noter que plusieurs préoccupations alors mentionnées étaient similaires à celles vécues au Québec. En fait, lors de cette conférence, il était question des deux principales menaces à la pêche, soit la baisse des populations des régions côtières et la pénurie imminente de main-d'œuvre qualifiée, étant donné le peu de jeunes entrant dans le secteur.

L'Union européenne a entrepris, en 2002, une vaste consultation dans le but d'instaurer une réforme de la politique commune de la pêche. Cela s'inscrivait dans le cadre d'une « stratégie à long terme de développement intégré des zones côtières actuellement dépendantes de la pêche afin de reconnaître et de revaloriser le rôle des pêcheurs et autres acteurs du secteur dans la conservation du patrimoine culturel et social des zones côtières et dans le maintien des populations en région où les activités économiques sont rares »⁵⁶. À l'issue de ce projet, la formation et la mise en place de mesures incitatives économiques visant les jeunes aspirants propriétaires exploitants d'une entreprise de pêche côtière ont été indiqués comme des objectifs prioritaires de la mise en œuvre de la politique commune.

- *Le cas typique de la France*⁵⁷

Les nouveaux participants à la pêche en France, pour leur part, se heurtent au fait qu'ils doivent payer des sommes importantes pour des actifs de pêche qui ne sont pas nécessairement très productifs. En effet, en France, le permis de pêche est rattaché à un bateau. C'est donc dire qu'un permis est généralement compris dans l'achat d'un bateau et que, la limitation se faisant sur le nombre total de bateaux, le coût de celui-ci est généralement très élevé. Les nouveaux pêcheurs paient alors très cher pour un vieux bateau pas très productif.

⁵⁵ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

⁵⁶ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a) p. 48.

⁵⁷ CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a).

4.3 Des stratégies mises de l'avant

Depuis quelques années, de nombreux pays réagissent aux changements démographiques des pêcheurs. La situation actuelle fait en sorte que plusieurs exploitants prendront bientôt leur retraite, donnant ainsi la possibilité à la jeune génération de se bâtir un avenir dans les pêches. Par ailleurs, le degré d'engagement de même que les initiatives mises de l'avant varient d'un pays à l'autre. Entre autres, la France est très interventionniste et montre une ferme volonté d'encadrer l'insertion des jeunes dans les pêches.

Selon le CCPP, l'acquisition des bateaux et des permis par les jeunes Français est facilitée par trois programmes de soutien pour le renouvellement de la profession de pêcheur par le gouvernement français. D'abord, le programme SOFIPÊCHE vise à aider la relève en pêche semi-hauturière à obtenir du financement. C'est en fait Crédit Maritime, qui est un fonds d'investissement et un organisme de crédit pour l'industrie, qui gère des fonds qui serviront aux jeunes pour l'achat de leur bateau. Ces fonds sont recrutés par les institutions financières auprès d'investisseurs privés. Ce programme permet aux nouveaux arrivants d'obtenir le financement nécessaire à l'acquisition de 51 % des parts d'un bateau, les 49 % des parts restantes étant détenues par les investisseurs. Cette situation prévaut pendant les cinq premières années d'exploitation après lesquelles le jeune pêcheur devra rembourser les investisseurs et acquérir leurs parts de l'entreprise de pêche. Deuxièmement, la France accorde des allègements fiscaux pour les jeunes pêcheurs nouvellement entrés dans l'industrie lors de l'achat de leur première entreprise de pêche. Ces allègements fiscaux prennent la forme de déductions compensatoires de 50 % sur le revenu de la pêche du propriétaire exploitant gagné pendant les 60 premiers mois. Finalement, la France a aussi mis en place un programme de retraite financé par le gouvernement afin d'encourager l'embauche de jeunes pour la relève des pêcheurs âgés.

Des pays comme le Danemark et l'Écosse ont introduit des programmes de formation structurés pour les jeunes pêcheurs afin de pallier la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Les principaux domaines ciblés par le programme d'apprentissage sont la gestion des pêches, l'exploitation durable et l'amélioration de la qualité et de la sécurité.

5. LES ACQUIS AU QUÉBEC

Bien que le Québec n'ait pas choisi, tout comme le Canada d'ailleurs, d'encadrer l'insertion des jeunes dans les pêches et l'aquaculture commerciales de manière très interventionniste, il demeure que certaines initiatives propres au Québec ont été mises en œuvre. Ces initiatives, issues d'une implication gouvernementale ou du secteur, méritent d'être mentionnées, car elles influencent grandement le portrait québécois de l'établissement dans les pêches et l'aquaculture. (Il est à noter que les acquis présentés ici sont du domaine des pêches et de l'aquaculture uniquement et s'intéressent principalement à l'établissement dans ces secteurs. Cette liste n'est donc pas exhaustive et pourrait être bonifiée par l'ajout de plusieurs autres services et organismes.)

- *Un appui financier pour la relève en aquaculture*

En plus de mettre à la disposition de la clientèle aquacole un réseau de conseillers en financement répartis dans la plupart des secteurs de production, La Financière agricole du Québec offre, à la relève formée, un appui financier des plus avantageux. Ainsi, le Programme d'appui financier à la relève agricole (à l'intérieur de laquelle s'inscrit la relève en aquaculture) prévoit un soutien de quatre ordres : une subvention à l'encadrement, une subvention au démarrage, une subvention de capital ainsi qu'une contribution au paiement de l'intérêt.

Ce programme, bonifié en avril 2004, vise deux grands objectifs :

- Favoriser l'encadrement et le démarrage des entreprises agricoles (entreprises d'aquaculture comprises);
- Faciliter l'établissement des jeunes agriculteurs (jeunes aquaculteurs compris) et les encourager à acquérir une formation adéquate.

L'aide au démarrage correspond à une subvention de 10 000 \$ et la subvention à l'encadrement prend la forme d'une aide de 1 500 \$ pour l'obtention des services-conseils. Pour être admissible à ces deux subventions, la personne doit être âgée de 18 à 39 ans, détenir au moins 20 % des intérêts d'une entreprise générant un revenu brut annuel d'au moins 50 000 \$ et posséder, au minimum, un diplôme d'études professionnelles spécialisées en aquaculture.

Quant à la subvention en capital, le montant accordé à la relève en aquaculture peut être de 20 000 \$ ou de 30 000 \$, selon la scolarité du bénéficiaire. Une personne qui s'établit en aquaculture dispose d'un délai de sept ans pour acquérir une formation et ainsi toucher une prime. Toutefois, elle ne peut se qualifier pour celle-ci qu'une seule fois. La subvention en capital doit être utilisée pour les investissements à caractère durable en aquaculture ou pour rembourser les dépenses liées à l'obtention d'une formation dans le domaine ou celles destinées à améliorer la gestion de l'entreprise. Cette aide peut également servir à effectuer des versements d'intérêts sur des prêts.

Enfin, la contribution au paiement de l'intérêt offre aux jeunes aquaculteurs une protection contre la hausse des taux d'intérêt à un taux qui varie selon leur niveau de formation.

Aux fins de l'attribution de cette subvention en capital, de même que pour la contribution additionnelle au paiement de l'intérêt relativement à un établissement, La Financière agricole du Québec considère comme établie une personne qui fait de l'aquaculture son activité principale à la suite de toute acquisition totalisant au moins 20 % des intérêts dans une entreprise aquacole.

- *Un appui financier à l'innovation et au développement du secteur des pêches et de l'aquaculture commerciales*

Le Ministère intervient financièrement, par ce programme, principalement dans le secteur de la capture, de l'aquaculture en eau marine, en eau douce et dans la transformation des produits marins. Par ce programme, le MAPAQ vise l'amélioration de la rentabilité, la diversification et la polyvalence des entreprises du secteur de la capture et de la transformation des produits marins, l'accroissement et la diversification de la production de même que l'amélioration de la rentabilité des entreprises aquacoles.

Le programme comprend deux volets, soit l'appui à l'innovation et au développement et l'aide à la commercialisation. Dans le cadre du premier volet, le MAPAQ offre aux personnes admissibles une aide financière maximale de 500 000 \$ par projet, et ce, dans les champs d'intervention suivants : expérimentation, essai pilote et implantation commerciale. Le deuxième volet propose une aide financière pouvant couvrir 35 % des coûts liés à une participation à des activités de commercialisation ainsi qu'à la production d'outils promotionnels. Le maximum de l'aide financière est de 15 000 \$ par période de deux ans.

Bien que ce programme ne s'adresse pas spécialement à la relève dans les pêches ou l'aquaculture, les jeunes désireux de démarrer une nouvelle entreprise aquacole ou d'améliorer la productivité, ou d'augmenter la production de l'entreprise existante dans une production en développement ou de développer une pêche alternative, peuvent joindre à leur démarche une demande d'appui en vertu de ce programme.

6. LES PROGRÈS ATTENDUS

À la suite de la réalisation du présent document, il appert que certains progrès restent à faire afin d'assurer, à court terme comme à long terme, le renouvellement des professions de pêcheur et d'aquaculteur. À la lumière de l'information présentée ici, des axes d'intervention sont envisageables et soulèvent des questions qui méritent d'être examinées. La présente section propose cet exercice de réflexion.

Les principes de base qui justifient des actions à l'égard de la relève

- La pêche et l'aquaculture sont des activités qui constituent la base même d'un volet important du secteur bioalimentaire.
- La pêche et l'aquaculture sont un moteur économique important de plusieurs régions.
- La baisse du taux de natalité laisse présager un déséquilibre quant à la proportion active de la population.
- L'âge moyen des pêcheurs et des aquaculteurs est relativement élevé.

Le but que devrait poursuivre nos actions

Faciliter l'établissement des jeunes pêcheurs et aquaculteurs compétents et assurer la pérennité de cet établissement en leur offrant l'accompagnement et les outils nécessaires.

AU SUJET DE LA VALORISATION DES PROFESSIONS DE PÊCHEUR ET D'AQUACULTEUR

Considérant que :

- la migration des jeunes des régions maritimes est importante;
- les jeunes de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine représentent une proportion moins importante de la population de ces régions par rapport à la proportion de jeunes dans l'ensemble du Québec;
- plus de 30 % des pêcheurs se retireront du métier d'ici dix ans;
- les pêches et l'aquaculture sont en compétition avec les autres secteurs économiques pour le recrutement de la relève;
- des préjugés subsistent à l'endroit du secteur des pêches et de l'aquaculture;

Des questions méritent d'être examinées :

- Comment intéresser les jeunes au secteur des pêches et de l'aquaculture et maintenir cet intérêt?
- Est-ce que l'aspect saisonnier du travail dans les pêches et l'aquaculture est un frein à l'attraction des jeunes vers le secteur? Si oui, dans quelle mesure?
- Comment faire en sorte que les conditions de travail du secteur des pêches et de l'aquaculture soient davantage adaptées aux aspirations des jeunes?

AU SUJET DE LA FORMATION DANS LES PÊCHES ET L'AQUACULTURE

Considérant que :

- la formation doit permettre aux jeunes d'assurer une meilleure gestion et viabilité des entreprises de pêche et d'aquaculture;
- le contexte de mondialisation continuera à prendre de l'importance et, donc que la compétitivité des entreprises deviendra de plus en plus un facteur déterminant;
- la formation offerte dans les pêches n'est pas nécessairement adaptée aux besoins des jeunes;
- certaines régions maritimes sont moins bien desservies par les établissements d'enseignement qui offrent des programmes d'études en pêche et en aquaculture;
- les méthodes traditionnelles d'apprentissage sont impopulaires auprès de la clientèle des pêches;
- les connaissances techniques peuvent être acquises par différents moyens;

Des questions méritent d'être examinées :

- Quel programme ou processus de formation devrait être considéré comme offrant la préparation la plus adéquate à la reprise ou au démarrage d'une entreprise de pêche ou d'aquaculture?
- Comment adapter la formation aux nouveaux défis des jeunes pêcheurs et aquaculteurs?
- Comment inciter les jeunes à se former davantage?

AU SUJET DE L'ACCÈS AUX PROFESSIONS DE PÊCHEUR ET D'AQUACULTEUR (ACCÈS AUX ACTIFS ET AU FINANCEMENT)

Considérant que :

- la relève estime que le niveau d'endettement nécessaire à l'acquisition d'actifs à valeur élevée est le principal frein à son entrée dans le secteur;
- l'établissement dans le secteur des pêches et de l'aquaculture est coûteux et est réalisé dans un contexte d'incertitude concernant le retour sur l'investissement (fluctuation de la ressource, incertitude des prix, etc.);
- dans le cas des transferts familiaux, les parents peuvent jouer un rôle important dans le financement de la relève (don);

- les politiques du propriétaire exploitant et de la séparation de la flottille visent à protéger le contrôle des droits d'accès à la pêche par les pêcheurs et les communautés côtières;
- l'accès au financement est parfois difficile lors d'un démarrage, notamment en aquaculture,

Des questions méritent d'être examinées :

- Doit-on soutenir davantage les jeunes voulant accéder aux professions de pêcheur et d'aquaculteur? Par quels moyens?
- Comment diriger la relève vers des activités de pêche et d'aquaculture économiquement viables?
- Est-ce que les politiques du propriétaire exploitant et de séparation de la flottille ont une préoccupation de renouvellement du secteur? Et qu'en est-il pour les politiques et programmes provinciaux et fédéraux?

AU SUJET DE L'ACCOMPAGNEMENT DURANT LE PROCESSUS D'ÉTABLISSEMENT

Considérant que :

- la planification de l'établissement est une étape importante et complexe;
- plusieurs organismes offrent des services conçus pour le secteur, mais qu'aucun n'est destiné spécifiquement à la relève;
- la relève en aquaculture mentionne avoir eu de la difficulté à savoir comment accéder aux services de planification;

Des questions méritent d'être examinées :

- Quel type d'accompagnement le transfert et le démarrage d'entreprises de pêche ou d'aquaculture nécessitent-ils?
- Les services pouvant accompagner les jeunes dans le démarrage ou la reprise d'entreprises de pêche ou d'aquaculture sont-ils suffisamment connus et disponibles?
- Qu'est-ce qui pourrait être fait pour améliorer l'offre de service pour les jeunes et la relève?
- Les organismes sont-ils bien outillés pour répondre adéquatement aux besoins de la relève?

AU SUJET DE L'INFORMATION ET DE LA RECHERCHE

Considérant que :

- il n'existe aucune réelle base de données sur l'établissement et la relève dans les pêches et l'aquaculture;
- peu de recherches au Québec s'intéressent à l'établissement et à la relève dans les pêches et l'aquaculture;
- les initiatives régionales à l'égard des pêcheurs et aquaculteurs sont nombreuses et diverses, mais peu s'intéressent ou s'adressent spécifiquement aux jeunes et à la relève;

Des questions méritent d'être examinées :

- La quantité et la qualité de l'information disponible sont-elles suffisantes pour dépeindre la réalité de la relève dans les pêches et l'aquaculture?
- Une base de données devrait-elle être constituée pour mieux connaître la situation de l'établissement et de la relève dans les pêches et l'aquaculture?
- Comment encourager une meilleure représentativité des jeunes pêcheurs et aquaculteurs au sein des divers organismes décisionnels, des associations professionnelles et des conseils d'administration?

CONCLUSION

C'est un vaste chantier qui se mettait en branle à l'automne 2005, moment où le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation débutait ses travaux afin d'assurer le renouvellement des activités du secteur des pêches et de l'aquaculture commerciales. L'accueil et l'intégration de la relève représentent, à ce jour, un grand défi auquel doit faire face l'ensemble du secteur bioalimentaire, et les actions que devra entreprendre le secteur des pêches et de l'aquaculture à cet égard sont importantes. C'est ce que constatait l'équipe de travail consacrée à la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales au moment de produire ce document.

Les principes de base qui justifient des actions à l'égard de la relève dans les pêches et l'aquaculture sont de plusieurs ordres :

- Les pêches et l'aquaculture sont des activités qui constituent la base même d'un volet important du secteur bioalimentaire.
- Les pêches et l'aquaculture constituent un moteur économique important de certaines régions.
- L'évolution de la structure des entreprises engendre de nouveaux défis à l'égard de l'établissement.
- L'âge moyen des pêcheurs et des aquaculteurs est relativement élevé.
- La baisse du taux de natalité laisse présager un déséquilibre quant à la proportion active de la population, donc une compétition accrue sur le plan du recrutement entre divers secteurs d'activité.

Certains acquis et éléments semblent favorables à l'établissement dans les pêches et l'aquaculture. Quoique favorable à la profession de pêcheur, le programme de professionnalisation de la profession ne semble pas répondre adéquatement aux attentes des jeunes du secteur. En aquaculture, l'appui financier à la relève de La Financière agricole du Québec lui donne un sérieux coup de main. Et, c'est sans compter tous les intervenants qui gravitent autour de ces secteurs, offrant un service certain en matière de démarrage ou de transfert d'entreprises de pêche ou d'aquaculture.

Toutefois, des progrès restent à faire pour faciliter l'établissement des jeunes intéressés à devenir pêcheurs ou aquaculteurs et assurer la pérennité de cet établissement. Comme en fait foi le présent document, plusieurs éléments se conjuguent pour faire de l'établissement une étape complexe. Il n'existe donc pas de solution unique pouvant faciliter l'entrée dans ces professions. Il importe donc, à ce stade-ci, de valider et de bonifier les constatations effectuées dans ce diagnostic afin qu'il dresse un juste portrait de la situation. À l'issue de cette consultation, le MAPAQ élaborera le second volet de sa Politique jeunesse qui portera sur l'établissement et la relève dans les pêches et l'aquaculture commerciales.

Cette consultation s'adresse à vous, personnes ou organisations intéressées par les enjeux de l'établissement des jeunes dans les pêches et l'aquaculture. Que vous soyez personnellement concerné par le sujet en tant que membre de la relève, pêcheur, aquaculteur, ou professionnellement, à titre d'intervenant ou de représentant d'un organisme, nous désirons entendre vos commentaires et vos réflexions sur le sujet.

BIBLIOGRAPHIE

- BUREAU D'ACCREDITATION DES PÊCHEURS ET DES AIDES-PÊCHEURS DU QUÉBEC (2005). *Rapport annuel 2005*, 15 p.
- COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (2005). *Rapport sur le programme de perfectionnement des pêcheurs et des aides-pêcheurs actifs, 2000-2005*, 40 p.
- COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (1999). *Résultat d'une étude diagnostique sur la main-d'œuvre du secteur des pêches*, 310 p.
- COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES (2002). *Transfert d'une entreprise de pêche*, 4 fascicules.
- COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DES PÊCHES MARITIMES et SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE MARICOLE (2001). *Guide de démarrage d'une entreprise maricole*, 205 p.
- CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005a). *Changer de cap*, 83 p.
- CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2005b). *Projet de plan stratégique de perfectionnement des ressources humaines dans l'industrie des pêches*.
- CONSEIL CANADIEN DES PÊCHEURS PROFESSIONNELS (2000). *Trouvez nos repères : Analyse de la situation de l'industrie de la pêche au Canada, Rapport sommaire*, 24 p.
- FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (2001). *Investir dans l'entrepreneuriat : Résultats du sondage de la FCEI sur les banques*, 25 p.
- GAUTHIER, Madeleine, Marc MOLGAT et Serge CÔTÉ (2001). *La migration des jeunes au Québec : Résultats d'un sondage auprès des 20-34 ans du Québec*, Groupe de recherche sur la migration des jeunes, 113 p.
- GOUVERNEMENT DU CANADA (2005). *Perspectives sectorielles 2005-2007, Région de Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine*, Service Canada, Région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, 46 p.
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (1999). *Les pêcheurs et leur entreprise de pêche commerciale au Québec, Portrait du secteur, Document d'appui à la consultation sur les orientations ministérielles en matière d'appui au développement des entreprises de pêche commerciale, Préliminaire*, 67 p.
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (2001). *Mémoire au Conseil des ministres. Entrée en vigueur de la loi modifiant la Loi sur le crédit aux pêcheries maritimes et approbation du Programme de financement de la pêche commerciale*, 5 p.
- MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION (2002). *Politique gouvernementale d'éducation des adultes et de formation continue*, Québec, 43 p.

MINISTÈRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS (1993). *Changement de cap : Les pêches de l'avenir*, Groupe d'étude sur les revenus et l'adaptation des pêches de l'Atlantique, Ottawa.

MINISTÈRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS (2004). *Industrie de la pêche au Québec, Profil socio-économique 2004*, Direction régionale des politiques et de l'économie, Région du Québec, 48 p.

MINISTÈRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS (2004). *Industrie de la pêche au Québec, Recueil statistique des profils socio-économiques 2004*, Direction régionale des politiques et de l'économie, Région du Québec, 154 p.

**Agriculture, Pêcheries
et Alimentation**

Québec 

Des *actions* pour le présent
Une *vision* pour l'avenir