

**Évaluation périodique des interventions de
l'Office des pêcheurs de flétan du Groenland du Québec
dans la mise en marché**

Le 4 décembre 2009

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'OBJET	3
2.	LA SÉANCE PUBLIQUE	3
3.	LES PARTICIPANTS	4
4.	LA MONOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU FLÉTAN DU GROENLAND.....	5
4.1	La biologie et la gestion de la pêche	5
4.2	La capture.....	6
4.3	La transformation.....	8
4.4	Les marchés	9
4.5	La commercialisation et la distribution.....	10
4.6	Les perspectives.....	11
5.	LA PRÉSENTATION DU RAPPORT DE L'OFFICE DE SES INTERVENTIONS DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT....	12
6.	L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE	15
7.	L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'OFFICE.....	17
8.	L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE.....	17
9.	LES RECOMMANDATIONS	18

1. L'OBJET

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) doit procéder à une évaluation périodique des interventions d'un office dans la mise en marché du produit visé par un plan conjoint qu'il administre.

En effet, cet article précise que :

62. À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés.

C'est au regard de cette obligation que la Régie a procédé au cours d'une séance publique, à l'évaluation des interventions de l'Office des pêcheurs de flétan du Groenland du Québec (l'Office) dans la mise en marché en vertu du plan conjoint qu'il administre, et ce, conformément au guide de préparation à l'évaluation proposé par la Régie. Il s'agissait du deuxième exercice d'évaluation périodique, la première évaluation ayant eu lieu le 11 novembre 1998.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

L'Office et les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique le 26 octobre 2009, à Sainte-Anne-des-Monts, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'Office en tant qu'administrateur du *Plan conjoint des pêcheurs de flétan du Groenland* (Plan conjoint) dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint. La Régie a fait préalablement publier un avis de séance publique dans le journal « Pêche impact » le 15 octobre 2009.

Les objectifs poursuivis lors de cette rencontre étaient :

- de recevoir le rapport des administrateurs de l'Office chargé de l'administration du Plan conjoint;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions du Plan conjoint et des règlements adoptés dans le cadre de la mise en marché du flétan du Groenland;
- de prendre connaissance de la monographie de l'industrie québécoise du flétan du Groenland préparée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ);

- d'entendre les réactions, commentaires et attentes des autres intervenants;
- d'identifier les cibles stratégiques et les priorités du Plan conjoint au regard d'une mise en marché ordonnée pour les prochaines années;
- de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du Plan conjoint depuis la dernière évaluation, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de ses interventions.

L'Office a soumis à la Régie son évaluation de la pertinence et des résultats de ses interventions dans la mise en marché du produit visé. Les intervenants ont été invités à présenter leurs commentaires et observations après chaque présentation. Les documents déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.

Le présent document constitue le rapport de cette évaluation. Il fait état des présentations et des observations exprimées lors de la séance du 26 octobre 2009. Il résume les commentaires des personnes intéressées. Il indique les cibles stratégiques et les priorités retenues par l'Office pour les prochaines années. Il présente finalement l'analyse de la situation ainsi que les recommandations de la Régie à l'Office afin de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du flétan du Groenland du Québec.

3. LES PARTICIPANTS

La Régie était représentée par :

Monsieur Gaétan Busque, président de la séance
Madame Christiane Cantin, régisseuse
Monsieur Pierre Labrecque, régisseur
Monsieur Normand Roy, agent de recherche

Les personnes et organismes ayant répondu à l'invitation de la Régie sont :

- **Office des pêcheurs de flétan du Groenland du Québec**

Monsieur Mario Dupuis, président
Monsieur Pierre Chisholm, administrateur
Monsieur Michel Roy, administrateur
Monsieur Guillaume Synnott, administrateur
Monsieur Gabriel Lemieux, pêcheur
Monsieur Réjean Miville, pêcheur
Monsieur Daniel Vallée, pêcheur
Monsieur André Boucher, secrétaire

- **Association québécoise de l'industrie de la pêche**

Monsieur Robert Langlois, président
Monsieur Jean-Paul Gagné, directeur général

- **Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec**
Direction des analyses et des politiques

Monsieur Jean-Michel Poulin, conseiller en politiques et programmes

- **Pêches et Océans Canada**

Monsieur Dario Lemelin, conseiller principal

4. **LA MONOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DU FLÉTAN DU GROENLAND**

M. Jean-Michel Poulin présente la « Monographie de l'industrie québécoise du flétan du Groenland » préparée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ).

4.1 **La biologie et la gestion de la pêche**

La biologie du flétan du Groenland

Le flétan du Groenland (*Reinhardtius hippoglossoides*), connu aussi sous le nom de turbot ou flétan noir est un poisson à chair blanche. Le mâle atteint la maturité sexuelle à 5 ans et la femelle vers l'âge de 7 ans. Cette dernière constitue la plus grande partie des captures commerciales. La population du flétan du Groenland qui peuple le golfe de Saint-Laurent est considérée comme un stock isolé de la population principale de l'Atlantique Nord-Ouest et du Nord des Grands Bancs de Terre-Neuve.

La gestion de la pêche au flétan du Groenland

Les compétences gouvernementales en matière de pêche sont partagées entre les deux ordres de gouvernement. La gestion des ressources halieutiques et des pêches relève du gouvernement fédéral, à l'exception des espèces diadormes (ex. : éperlan, anguille) et d'eau douce qui sont sous la juridiction du Québec. Le gouvernement fédéral administre la *Loi sur les pêches* (L.R., 1985, ch. F-14) et la *Loi sur l'inspection du poisson* (L.R., 1985, ch. F-12). En matière de transformation des aliments, le Québec administre la *Loi sur les produits alimentaires* (L.R.Q., c. P-29).

L'état des stocks

Le ministère des Pêches et Océans (MPO) met à jour chaque année une série d'indicateurs pour surveiller les variations de la ressource. Les scientifiques du MPO indiquent que les résultats de pêche de l'année 2008 ont été bons et ont peu varié au cours des dernières années. Les perspectives de pêche s'annoncent stables et semblent indiquer une relative constance dans l'état de la ressource. Le MPO est préoccupé notamment par la diminution de la taille des captures et ne prévoit pas réévaluer le total admissible des captures (TAC) pour les années 2009 et 2010.

Dans le golfe du Saint-Laurent, les régions de pêche au poisson de fond sont représentées par les divisions 4RST établies par l'Organisation des pêches de l'Atlantique Nord-Ouest (OPANO).

Pour favoriser la conservation de l'espèce, le MPO a introduit diverses mesures de contrôle de l'effort de pêche depuis 1995 qui sont les suivantes :

- l'augmentation du maillage de 140 mm (5,5 po) à 152 mm (6,0 po);
- l'adoption d'une configuration de filet favorisant la sélectivité;
- l'instauration d'un protocole de tolérance qui est passé de 42 cm en 1996 à 44 cm depuis 1997;
- l'établissement d'un programme de vérification des prises commerciales à quai;
- la diminution volontaire du nombre de filets par les pêcheurs du Québec (de 120 à 80 filets) entre 1996 et 2000.

L'accès à la pêche est réglementé par la délivrance limitée de permis de pêche. La pêche au flétan du Groenland est gérée par un TAC depuis 1982. En 2002, des quotas individuels transférables (QIT) ont été introduits pour étaler la saison de pêche. De 1998 à 2008, le TAC a été maintenu à 4 500 tonnes, à l'exception des années 2002 et 2003 où il a été réduit à 3 500 tonnes. La formule de partage du TAC de 4 500 tonnes déterminée par le MPO en 2008 se présente comme suit :

- pêcheurs avec un QIT : 2 478 tonnes;
- pêcheurs compétitifs de la Basse-Côte-Nord : 372 tonnes;
- pêcheurs compétitifs autres que ceux de la Basse-Côte-Nord : 257 tonnes.

4.2 La capture

Les débarquements

En 2007, les débarquements mondiaux de flétan du Groenland se chiffraient à 98 641 tonnes. Ils proviennent à 80 % soit du Groenland, du Canada, de la Norvège, de l'Islande ou de la Russie. Les débarquements dans l'Est du Canada proviennent majoritairement de Terre-Neuve et, depuis 1998, ils sont en moyenne de 14 000 tonnes. Le Québec fournit 3,1 % des captures mondiales.

Les débarquements de flétan du Groenland du Québec proviennent essentiellement de l'exploitation des ressources du golfe du Saint-Laurent. Le Québec fournit en moyenne depuis 2004 des débarquements de 3000 tonnes pour une valeur de 6 millions de dollars. Ils sont effectués principalement dans les ports de la Gaspésie et du Bas-Saint-Laurent qui reçoivent en moyenne 75 à 80 % de la valeur des captures. Les autres débarquements sont effectués sur la Côte-Nord tandis que ceux des Îles-de-la-Madeleine restent marginaux.

La situation des pêcheurs et de la flotte

Il existe plus d'une méthode pour catégoriser les pêcheurs et la flotte de pêche. Dans la monographie, trois méthodes sont présentées soit celles de l'analyse par débarquement,

les débarquements par type de flottille ainsi que les coûts et les revenus des pêcheurs spécialisés. Ces méthodes permettent de tracer des tendances complémentaires à chacune d'elles.

Analyse par débarquement

L'analyse par débarquement indique, selon les données préliminaires de 2008, que le nombre de pêcheurs qui ont déclaré des débarquements de flétan du Groenland au Québec est en baisse de 14 % comparativement à ceux de l'année 2007. L'étude rapporte que les débarquements en 2008 ont été réalisés par 162 pêcheurs ayant un permis délivré au Québec et 3 pêcheurs provenant d'autres provinces. Un pêcheur a débarqué en moyenne 18 tonnes de flétan du Groenland pour une valeur de 35 000 \$. Les débarquements de 2008 sont en hausse de 16,6 % par rapport à l'année 2007. Les observations de la composition des débarquements indiquent entre 2006 et 2008 que le nombre de pêcheurs déclarant moins de 10 000 \$ de revenu provenant du flétan du Groenland a diminué de 38 %. Dans la classe de revenu de 10 000 à 25 000 \$, la diminution du nombre de pêcheurs atteint 55 %. Durant la même période, le nombre de pêcheurs dont les revenus provenant du flétan du Groenland se situaient entre 25 000 et 50 000 \$ a augmenté de 30 %. Les classes de revenus supérieures à 50 000 \$ ne subissent pas de fluctuations aussi importantes, à l'exception d'une augmentation de 9 pêcheurs dans la classe de 75 000 \$ et plus en 2007.

Analyse par type de flottille

L'analyse des débarquements par type de flottille démontre que c'est essentiellement la flotte de bateaux côtiers polyvalents et semi-hauturiers polyvalents qui réalise les captures. La plupart des pêcheurs de ces deux flottilles possèdent un permis de pêche au poisson de fond. En 2008, 74 côtiers polyvalents effectuent la majorité des débarquements de flétan du Groenland avec plus de 1 400 tonnes pour une valeur globale de près de 2,9 millions de dollars et 19 hauturiers polyvalents débarquent 604 tonnes pour une valeur de 1,2 million de dollars.

Analyse des coûts et des revenus des pêcheurs spécialisés

L'analyse des coûts et des revenus des pêcheurs spécialisés réalisée par le MPO est basée sur les données de débarquement et sur une enquête menée auprès d'un échantillon de pêcheurs parmi les 63 turbotiers à engins fixes de la Gaspésie et de la Haute et Moyenne-Côte-Nord pour les années 2004-2006. Ce document présente une analyse des frais d'exploitation, de la performance financière, des revenus de trésorerie et de l'endettement de ces turbotiers. Près de 70 % des captures de flétan du Groenland proviennent de pêcheurs dont le turbot est la source principale de revenu. En 2006, les 63 turbotiers à engins fixes de la Gaspésie et de la Haute et Moyenne-Côte-Nord effectuaient près de 50 % des débarquements de turbot. En 2006, et selon les 4 types de flottilles déterminés par l'étude, les frais d'exploitations varient de 35 752 \$ à 66 570 \$ et les bénéfices nets avant impôts varient de 23 784 \$ à (10 815 \$).

4.3 La transformation

Le permis de transformation

Une entreprise qui désire transformer le flétan du Groenland pour en faire la vente en gros doit tout d'abord posséder un permis de transformation du MAPAQ qui inclut également une autorisation de transformer le poisson de fond. Les entreprises autorisées à s'approvisionner en flétan du Groenland auprès des pêcheurs québécois sont :

- les entreprises titulaires d'un permis d'usine de transformation permettant la vente en gros de produits marins et ayant l'autorisation sur leur permis d'acheter directement des pêcheurs du Québec du poisson de fond (entreprises autorisées);
- les entreprises titulaires d'un permis permettant de faire de la vente au détail directement aux consommateurs (poissonneries, restaurants, etc.);
- les consommateurs, à condition que les achats soient destinés à leur consommation personnelle;
- les entreprises titulaires d'un permis d'acquéreur selon la *Loi sur la transformation des produits marins* (L.R.Q. c. T-11.01) incluant une condition d'interdiction d'achat du flétan du Groenland directement des pêcheurs.

Les principaux établissements de transformation au Québec

En 2007, 32 établissements ont acheté des débarquements de flétan du Groenland directement des pêcheurs. Il y a 21 usines de transformation titulaires d'un permis qui les autorise à transformer le flétan du Groenland et 11 dans la catégorie autres (établissements, détaillants et acquéreurs). Les dix principales usines de transformation en région maritime du Québec ont produit, en 2007, 89 % de la valeur totale des expéditions de flétan du Groenland.

La production

En 2007, selon les données préliminaires, la valeur de la production de flétan du Groenland des usines en régions maritimes du Québec atteignait 8,6 millions de dollars, pour une quantité de produits fins de 1 308 tonnes. La valeur de production est en hausse de 1,8 % par rapport à celle de 2006. Une partie de ces variations peut être attribuable aux changements dans le type de produits finis réalisés par les usines de transformation. En 2007, une proportion de 84 % de la production a été réalisée en Gaspésie et près de 19 % sur la Côte-Nord en considérant que les captures de flétan du Groenland sont transformées dans leur région de débarquement.

Les produits du flétan du Groenland

Le flétan du Groenland peut être transformé en plusieurs produits qui peuvent être expédiés frais, congelés ou autrement. Le principal produit issu de la transformation du flétan du Groenland est le filet frais ou congelé qui occupe, selon les années, 70 % à 80 % de la valeur de production. Depuis 2004, le produit paré occupe près de 20 % de la production.

Les ventes des établissements de transformation

Le MPO a effectué une étude auprès des usines de transformation en régions maritimes du Québec sur la destination de leurs ventes. Les usines partagent leurs ventes de produits finis du flétan du Groenland entre le marché canadien et celui de l'exportation. Depuis 2004, les usines vendent principalement à des acheteurs du Québec. Lorsqu'il est vendu à ces acheteurs, le flétan du Groenland transformé par les usines maritimes peut, dans un premier temps, être offert sur le marché québécois. Dans un second temps, il peut soit être envoyé à une usine en région urbaine où il subira une transformation supplémentaire, soit transiter par les grands centres vers une autre province ou vers l'étranger. Pour la même période, la moyenne de la production destinée aux marchés américains se maintient à près de 25 %. Il est observé également que les acheteurs asiatiques sont plus présents depuis 2004.

4.4 Les marchés

Le marché canadien

La consommation canadienne apparente de poissons et fruits de mer atteignait en équivalent de poids comestible, 9,48 kg par personne en 2008. Selon la firme AC Nielson, les dépenses totales des Québécois pour les poissons et fruits de mer préemballés congelés sont passées de 108 millions de dollars en 2005 à 135 millions de dollars en 2008. Les dépenses pour les filets de poisson non apprêtés sont passées de 10 millions de dollars en 2005 à 22 millions de dollars en 2008.

Les exportations et les importations

En 2008, la valeur des exportations canadiennes atteignait 39,8 millions de dollars, alors que celle des importations se chiffrait à 1,2 million. Les exportations de flétan du Groenland enregistrées au Québec totalisent 3,5 millions de dollars en 2008 et se dirigent principalement vers les États-Unis. Le Canada exporte majoritairement du flétan du Groenland sous forme congelée (ventes de 30,6 millions de dollars en 2008), tandis que pour le Québec, les ventes en filets frais prédominent à l'exportation (1,7 million de dollars en 2008).

Depuis 2004, le Canada n'importe pas plus de 1 million de dollars de produits de flétan du Groenland par année. La valeur annuelle des importations québécoises de flétan du Groenland se chiffre en moyenne à 600 000 \$ depuis 1998.

Le marché des États-Unis

Les États-Unis représentent un des plus importants marchés pour les poissons et fruits de mer au monde et demeurent la principale destination des produits canadiens. En 2008, la valeur des importations américaines de poissons et fruits de mer s'élevait à 14,2 milliards de dollars et celle des poissons plats et de fond transformés en filets et en darnes frais et congelés totalisait plus de 580 millions de dollars. La consommation américaine de poissons et de fruits de mer en équivalent de poids comestible se situait à 16,0 kg par

personne en 2008. Pour la même année, la consommation de produits frais ou congelés s'élevait à 11,8 kg par personne, en baisse de 2,5 % par rapport à 2007.

4.5 La commercialisation et la distribution

La mise en marché du flétan du Groenland au Québec

Le flétan du Groenland visé par le Plan conjoint des pêcheurs de flétan du Groenland (le Plan conjoint) est mis en marché collectivement en vertu de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles et alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1). L'Office est chargé d'administrer le Plan conjoint pour le flétan provenant des zones de pêche déterminées. Une convention de mise en marché entre l'Office et l'Association québécoise de l'industrie de la pêche (l'AQIP) fixe les modalités d'achats des captures entre les pêcheurs et les transformateurs ainsi que toute autre condition déterminée par les deux parties. Le prix payé aux pêcheurs correspond à un pourcentage qui est négocié par les deux parties et qui s'applique au prix moyen pondéré pour le filet entier frais ou congelé de flétan du Groenland de première qualité.

La distribution du flétan du Groenland

Les pêcheurs peuvent vendre leurs captures de flétan du Groenland :

- aux entreprises de transformation qui sont autorisées à le faire en vertu de leur permis;
- aux détaillants (poissonneries, marchés, hôtels, restaurants et institutions) si leurs ventes se destinent uniquement aux consommateurs;
- et directement aux consommateurs si c'est pour leur consommation personnelle seulement.

L'évolution des prix

Pour l'ensemble du Québec, le prix moyen au débarquement pour le flétan du Groenland a connu un sommet en 2002 à 2,12 \$/kg (0,96 \$/lb), mais a chuté en 2006 à 1,67 \$/kg (0,76 \$/kg). Depuis 2006, le prix moyen a augmenté de 16 % pour atteindre 1,94 \$/kg en 2008. De 1999 à 2003, le prix moyen du flétan du Groenland sur le marché québécois était supérieur à celui de Terre-Neuve. Cette situation a changé entre 2004 et 2007. Les données préliminaires de 2008 indiquent que les prix des deux provinces convergent à près de 2 \$/kg. De 1998 à 2008, l'amplitude des variations du prix sur le marché québécois est généralement inférieure à celle des autres provinces. L'amplitude a été de 0,62 \$/kg au Québec comparativement à celle de Terre-Neuve qui a été de 1,76 \$/kg. Cet effet pourrait être attribuable au mode de mise en marché collective du flétan du Groenland au Québec qui, par la détermination d'un prix d'achat entre les acheteurs du plan conjoint, réduirait les fluctuations de prix.

La production de filets frais ou congelés constituent le principal déterminant du prix du flétan du Groenland sur le marché québécois. Les statistiques recueillies du MPO sous forme de questionnaire auprès des entreprises de transformation maritimes indiquent que le prix moyen du filet frais et congelé semble osciller autour de 9 \$/kg.

4.6 Les perspectives

Le secteur de la capture

L'évaluation de l'état de la ressource est le facteur qui influence le plus la capacité de pêche des pêcheurs. Selon les évaluations du MPO, l'état des stocks de flétan du Groenland va demeurer à des niveaux soutenables au cours des prochaines années. Il recommande de maintenir le *statu quo* des captures pour les saisons 2009-2010 et 2010-2011 et, en plus, d'effectuer un suivi sur l'évolution de la ressource.

Pour les turbotiers, les frais de carburant sont la principale dépense après la main-d'œuvre. Le prix du pétrole brut vient influencer directement les revenus des turbotiers puisque le diesel sur les marchés locaux suit la tendance du prix du pétrole brut. Une remontée du prix du pétrole brut est envisagée à l'amorce d'une reprise économique.

Le secteur de la transformation

En juin 2009, le ministre fédéral des Pêches et Océans Canada annonçait la fermeture de la pêche à la morue dans le sud du golfe. Le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec a décidé de retirer à certaines usines de transformation l'autorisation de transformer le poisson de fond et ce, afin de maintenir un niveau de production acceptable pour les usines qui utilisent massivement ces espèces dans leur production. Depuis 2008, cinq établissements se sont vu retirer leur autorisation de transformer le poisson de fond.

De plus, les variations du taux de change influencent également la capacité des entreprises à exporter leurs produits. Depuis le printemps 2009, le taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain est à la hausse.

La commercialisation

Le secteur des pêches et de l'aquaculture a été affecté par la récession économique. Un retour à une croissance économique positive est attendu au Canada dès le troisième trimestre de 2009. La production d'autres espèces au niveau international vient faire compétition aux poissons de fond à des prix concurrentiels sur les marchés américain, européen et japonais.

Durant la période de ralentissement économique, l'industrie pourrait élaborer de nouvelles approches en matière de commercialisation du flétan du Groenland. L'image des produits du flétan du Groenland pourrait être rehaussée par la promotion pour faire connaître ses avantages pour la santé. Le flétan du Groenland se classe comme une espèce importante pour sa teneur en acides gras oméga-3.

5. LA PRÉSENTATION DU RAPPORT DE L'OFFICE DE SES INTERVENTIONS DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ PAR LE PLAN CONJOINT

M. André Boucher présente le mémoire de l'Office. Il mentionne que le *Plan conjoint des pêcheurs de flétan du Groenland* est en vigueur depuis le 21 octobre 1993. Le Plan conjoint vise le turbot débarqué au Québec et récolté dans les zones de pêche 4R, 4S et 4T. M. Boucher présente le conseil d'administration et indique qu'il y a deux postes d'administrateurs qui sont vacants faute de personnes intéressées. M. Boucher indique que le Plan conjoint sert les intérêts des pêcheurs de turbot qui font des débarquements au Québec.

La dernière évaluation périodique a eu lieu en 1998. Depuis les dix dernières années, la Régie est intervenue principalement dans l'arbitrage de la *Convention de mise en marché du flétan du Groenland* (la Convention) pour la fixation du prix. L'Office agit comme négociateur auprès des acheteurs de turbot qui vendent les poissons transformés en filets ou après une transformation minimale tel que prévu au *Règlement sur les normes minimales de transformation des produits marins* (L.R.Q. c. T-11-01, r.1). Depuis l'instauration du Plan conjoint en 1993, la façon de faire la mise en marché est demeurée la même. Depuis 2006, l'Office n'a pas requis l'intervention de la Régie pour arbitrer le prix du produit visé par le Plan conjoint et les pêcheurs ont été dans l'obligation d'accepter l'offre des acheteurs-transformateurs. Le rapport de force des pêcheurs et des acheteurs-transformateurs est modifié depuis cette année alors que les pêcheurs ont constaté que les acheteurs-transformateurs refusaient d'acheter le turbot au prix fixé par la Régie. L'Office observe qu'il y a une différence sur le prix payé aux pêcheurs de la Basse-Côte-Nord qui est généralement inférieur au prix payé dans le reste du Québec.

La perception des prélevés de 0,02 \$ la livre représente un problème récurrent, certains acheteurs-transformateurs négligent de transmettre cet argent à l'Office. Pour certains acheteurs de la Basse-Côte-Nord, l'Office doit s'adresser à la Régie pour obtenir des ordonnances contre les récalcitrants, ce qui occasionne des frais importants. Il serait souhaitable que des discussions aient lieu pour apporter des solutions à long terme à ce problème récurrent.

Il est prévu dans la Convention que le prix à payer aux pêcheurs soit établi par une firme indépendante. Elle compile à chaque semaine les factures de ventes obtenues des acheteurs-transformateurs pour les ventes de filets et calcule un prix moyen pondéré (PMP).

Tableau 1 : Sommaire des ventes de filets au Canada et aux États-Unis

Année	États-Unis		Canada		Écart \$
	Livres de filets vendus	PMP \$/kg	Livres de filets vendus	PMP \$/kg	
2005	553 330	3,81	554 837	4,29	- 11 %
2006	705 390	3,64	356 490	3,94	- 8 %
2007	610 125	3,65	426 815	4,25	- 14 %
2008	530 140	3,98	329 659	4,26	- 7 %

L'Office indique que l'écart en pourcentage observé entre les PMP des États-Unis et celui du Canada influence négativement le prix payé aux pêcheurs du Québec.

L'Office observe qu'il y a un écart entre le nombre de livres rapportées vendues et le volume de production de filets selon les données enregistrées de débarquement, considérant que le rendement moyen est de 40 % pour une production de filets.

Tableau 2 : Rendement des débarquements (production de filets)

Année	Livres enregistrées à l'Office	PMP \$/lb	Rendement à 40 %	Nombre de livres de filets vendus
2005	5 685 449	1,02	2 274 179	1 108 166
2006	5 275 452	0,83	2 110 181	1 061 880
2007	5 816 268	0,89	2 326 507	1 033 940
2008	5 814 945	0,94	2 325 978	872 162

L'Office observe qu'il faudrait peut être considérer qu'une quantité importante de turbot serait vendue sans qu'il ne connaisse le prix de vente des produits transformés autres que les filets.

L'Office présente les statistiques générales du secteur.

Tableau 3 : Statistiques générales

Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PMP payé aux pêcheurs	0,85	0,96	1,01	0,93	1,09	0,90	1,00	0,97 * 1,02	0,82	0,89	0,94
Nb pêcheurs	150	179	145	124	107	130	142	142	179	157	122
Nb acheteurs	16	19	18	15	17	17	17	16	15	15	13
Nb de lbs enregistrées à l'OPFGQ en (000)	5 938	5 866	3 212	1 721	2 059	5 224	5 750	5 685	5 275	5 816	5 814
Nb de tm enregistrées à l'OPFGQ	2 691	2 661	1 457	780	934	2370	2 608	2 579	2 393	2 638	2 637
Nb de tm enregistrées à MPO	3 227	2 885	1 632	892	1 052	2 681	3 164	3 069	2 885	3 029	2 942
Écart entre tm enregistrées au MPO et l'OPFGQ **	536	224	175	112	118	311	556	490	492	391	305
Prix de vente moyen frais et I.Q.F. en \$/lb	3,55	3,98	4,20	3,95	4,50	3,76	4,08	4,05	3,74	3,89	4,08
Début de la saison	28/06/98	23/05/99	02/04/00	29/04/01	14/04/02	13/04/03	04/04/04	10/04/05	02/04/06	01/04/07	03/04/08
Fin de la saison	26/09/98	27/11/99	22/10/00	04/11/01	10/11/02	15/11/03	21/11/04	13/11/05	05/11/06	28/10/07	12/10/08

* Le prix de 2005 a été révisé pour 1,02 \$.

** L'écart est principalement causé par des rapports de débarquements non transmis à l'Office par les acheteurs-transformateurs.

Expectative

L'Office mentionne que la mise en place du programme de quotas individuels a apporté pour les pêcheurs de turbot, des améliorations concernant les captures et les débarquements. Ce programme a donné une valeur ajoutée aux détenteurs de permis de poissons de fond oeuvrant dans la pêche au turbot.

Les mesures de gestion de pêche 2009-2010 pour les trois groupes de pêcheurs québécois, les traditionnels sous QI, les traditionnels compétitifs BCN (A330) et les non traditionnels compétitifs autres que BCN (A147) ont obtenu 82 % du volume réservé aux pêcheurs québécois utilisant des engins fixes (filets maillants, palangre) qui se partagent

4 décembre 2009**Rapport d'évaluation périodique**

une allocation globale de 3 107 tm pour la pêche. Le pourcentage du volume réservé est inférieur à celui obtenu historiquement par les pêcheurs québécois.

Le 2 novembre 2009, l'Office fait parvenir à la Régie une liste des actions réalisées qui sont :

- offrir un service de communication aux pêcheurs (courrier et téléphonique);
- compiler des rapports de ventes;
- saisir des données;
- effectuer la comptabilité générale;
- organiser les réunions;
- compiler les statistiques;
- préparer l'agenda des rencontres aux divers comités;
- fournir les rapports.

L'Office est membre du Comité de gestion régional du flétan du Groenland; ce comité se réunit deux fois l'an pour discuter des aspects suivants : une rencontre avec les scientifiques (état des stocks), un rapport sur les résultats, les mesures de contrôle (capture), les enjeux économiques, les enjeux scientifiques, les enjeux de gestion de pêches, le plan de conservation et de récolte et la préparation de la rencontre du Comité consultatif du poisson de fond du golfe. L'Office est aussi membre du Comité consultatif du poisson de fond du golfe qui se réunit généralement deux fois l'an. Les sujets discutés portent sur le groupe de travail du Sud du golfe, le groupe de travail du Nord du golfe, l'aperçu scientifique, les recommandations sur le TAC, la mesure de gestion et utilisation des engins (retour des engins mobiles).

6. L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE L'INDUSTRIE DE LA PÊCHE

M. Jean-Paul Gagné présente les observations de l'AQIP en tant qu'organisme accrédité pour représenter les transformateurs de flétan du Groenland. Il indique qu'en 2009, la mise en marché du flétan du Groenland par les transformateurs a connu du succès tel que le démontrent les prix obtenus du marché. Il signale que toutes les autres espèces ont connu des baisses très remarquées sur le marché tandis que le flétan du Groenland a augmenté légèrement pendant cette période de récession. Il souligne que les investissements effectués dans la promotion du flétan avec le groupe Ferron, qui possède 7 poissonneries à Montréal, commencent à porter fruits.

M. Gagné mentionne que le Plan conjoint est bien administré par l'Office et que les conventions de mise en marché qui sont négociées reflètent la bonne foi des parties dans la continuité du Plan conjoint. La mondialisation des marchés affecte l'industrie qui devra faire face à une concurrence féroce autant sur le marché intérieur que celui de l'exportation.

En 2002, l'AQIP a tenu une assemblée générale spéciale avec les acheteurs de flétan en vue de procéder à une rationalisation au niveau des usines de transformation. L'AQIP demande la participation du MAPAQ dans ce projet de rationalisation sous forme de prêt

ou autrement pour permettre aux autres entreprises désirant faire des acquisitions de conclure des transactions sécuritaires. L'AQIP indique que la rationalisation s'impose autant du côté de la capture que de la transformation pour assurer la viabilité de ces entreprises.

Les situations ont changé depuis la dernière décennie et il faut trouver des solutions pour perpétuer cette pêche d'une façon rentable. Une meilleure commercialisation reste un moyen pertinent pour améliorer la situation, mais cet élément pris seul ne peut rendre service à l'ensemble des joueurs impliqués dans cette espèce. D'autres moyens doivent être pris, tels que la rationalisation, la valorisation du produit par l'établissement et la publication de sa valeur nutritive et autres actions de promotion.

L'AQIP constate qu'à partir de la saison 2005 jusqu'à celle de 2009 inclusivement le pourcentage du prix de vente moyen pondéré obtenu sur le marché hebdomadairement par les acheteurs a varié de 24 % en 2005, à 22 % en 2006 et à 23 % en 2007, 2008 et 2009 inclusivement. L'AQIP considère avec le temps et l'expérience que le taux acceptable et viable pour les deux parties est de 23 %. Il est observé que les prix de vente américains sont généralement moins élevés que le prix de vente obtenu sur le marché canadien et que le prix de vente du frais est meilleur que le prix de vente du congelé. Ce constat est observé en 2009 sur les tableaux de données fournis. Les acheteurs doivent équilibrer leurs ventes entre le frais et le congelé comme cela s'est produit de 2006 à 2008. Quand tous les acheteurs se dirigent vers le marché du frais, cela fait baisser le prix à cause de l'abondance de l'offre par rapport à la demande. Les transformateurs déploient des efforts pour ne pas engorger le marché du frais durant la période où le flétan est en abondance et certains acheteurs se sont concentrés sur le congelé par le biais d'ententes avec certaines chaînes d'alimentation portant sur une mise en marché hors saison à des prix intéressants. Ils tentent de faire la majorité des ventes sur le marché canadien.

L'AQIP indique que le prix de vente moyen pondéré pour le flétan du 12 avril au 10 octobre 2009 se situe à 4,19 \$ la livre et le prix payé aux pêcheurs est de 0,96 \$ la livre. Comparativement à 2008, le prix de vente moyen pondéré était de 4,09 \$ la livre et le prix payé aux pêcheurs était de 0,94 \$ la livre.

En 2009, 457 990 livres ont été vendues au Canada représentant ainsi 55 % des ventes comparativement à 367 100 livres de ventes réalisées aux États-Unis. En 2008, les ventes canadiennes ont été de 352 917 livres représentant 40 % des ventes. Celle des États-Unis étaient de 522 040 livres.

En 2009, et tel que proposé à l'Office, les transformateurs ont réparti les ventes entre le Canada et les États-Unis et entre les marchés du frais et celui du congelé.

L'AQIP indique en conclusion que pour arriver à une mise en marché ordonnée du produit visé par la Plan conjoint, les intervenants du secteur devront ensemble fixer des objectifs pour les prochaines années, rationaliser la flotte et les entreprises de transformation, valoriser le produit en faisant connaître sa valeur nutritive et de ses propriétés particulières sur la santé et, enfin, par une promotion annuelle pour les trois prochaines années sur le marché québécois.

7. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'OFFICE

Les cibles stratégiques et les priorités visées pour les prochaines années indiquées par l'Office sont les suivantes :

- obtenir des acheteurs-transformateurs les prix des ventes des sous-produits de turbot autres que les filets pour l'établissement des prix à payer aux pêcheurs;
- faire respecter la Convention concernant la réception des rapports de ventes des acheteurs-transformateurs puisque des données sont manquantes sur les rapports de débarquements et sur les récépissés d'achats.

8. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

La séance publique tenue le 26 octobre 2009 pour évaluer les interventions de l'Office et les règlements édictés dans la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint qu'il administre a permis à la Régie d'être informée des activités et du contexte dans lequel évoluent la pêche et la mise en marché du flétan du Groenland.

L'Office évalue positivement ses interventions durant la période d'évaluation 1998-2009 et affirme que l'ensemble de ses objectifs fixés ont été atteints.

La Régie note que l'Office travaille de concert avec les pêcheurs pour adapter les pratiques de capture aux normes imposées en matière de conservation de la ressource et de la qualité dans le but d'assurer un meilleur prix aux pêcheurs dans un contexte de fragilité du renouvellement de la ressource.

La Régie constate que l'Office maintient une préoccupation constante concernant la diffusion de l'information auprès de ses membres relativement au prix et au marché. La Régie encourage l'Office à continuer ses efforts pour maintenir et maximiser les transferts d'information et de connaissances envers les pêcheurs et les intervenants du secteur. Elle souhaiterait que l'Office développe le secteur de la formation de ses membres.

La Régie constate que l'Office s'implique dans différents comités et sous-comités pour développer, en concertation avec les intervenants du milieu, ce secteur de l'industrie de la pêche. La Régie note que cette façon de faire ne peut qu'améliorer les relations entre les intervenants et permettre à l'Office d'être partie prenante aux discussions et aux décisions d'affaires.

La Régie constate que la pêche du flétan du Groenland se fait dans un contexte difficile puisque la ressource est à la baisse et que l'Office fait des efforts pour défendre les intérêts des pêcheurs et tenter d'obtenir pour eux les meilleurs prix en tenant compte du contexte des différents marchés. La Régie souligne les efforts déployés par l'Office et l'encourage dans toute démarche visant à créer un climat favorable aux négociations des conditions du marché et d'équité entre les pêcheurs et en à maintenir un tel climat.

Les enjeux et défis découlant de la concurrence mondiale sur la mise en marché du flétan du Groenland sont grands et la responsabilité du développement et de la recherche de nouveaux marchés ne peut incomber à une seule organisation. Selon la Régie, une concertation accrue avec l'AQIP et la collaboration avec les intervenants du secteur visé sont des avenues à exploiter pour démarquer le flétan du Groenland des autres espèces et vanter ses valeurs nutritives auprès des consommateurs. Ainsi, plus d'initiatives et d'opportunités de marché risquent de se manifester.

La Régie constate que l'Office a déployé peu d'efforts pour établir pour les prochaines années un plan d'action détaillé. La Régie est consciente que l'Office évolue dans un contexte limité tant au niveau des ressources financières qu'humaines pour élaborer un tel plan d'action avec des indicateurs précis. Une planification stratégique bien encadrée et des indicateurs bien choisis seraient de nature à permettre à l'Office de mieux formuler ses objectifs et les résultats attendus et ainsi augmenter ses chances de succès quant aux résultats visés.

9. LES RECOMMANDATIONS

Outre la nécessité que l'Office se dote d'une planification stratégique, sur la base des observations et des problématiques de mise en marché soulevées par l'Office et les intervenants de l'industrie, la Régie recommande à l'Office :

- de maintenir et d'intensifier la synergie avec les intervenants du secteur pour évaluer les mesures de conservation de la ressource afin de maintenir la pérennité de cette ressource;
- de poursuivre son travail pour faire appliquer sa réglementation et la convention de mise en marché auprès de tous les acheteurs avec la collaboration de l'AQIP pour assurer l'équité entre les pêcheurs et les acheteurs;
- de participer en partenariat avec l'AQIP et les intervenants du secteur à l'élaboration d'un plan directeur de promotion du flétan du Groenland, en prenant en compte le contexte du secteur et les opportunités d'affaires à saisir;
- de continuer ses échanges dans les comités et sous-comités pour être partie prenante des décisions d'affaires.

La Régie recommande à l'Office de se doter d'échéanciers de réalisation et d'indicateurs précis qui permettront de bien mesurer les actions identifiées dans un plan d'action et l'atteinte des objectifs qui exigeront des efforts concertés au cours des prochaines années. Pour ce faire, la Régie invite l'Office à prendre en compte les critères apparaissant dans le *Cadre d'évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché*, lequel cadre a été adopté en 2008 par la Régie. Cette démarche permettra de mieux évaluer, et de façon plus objective, les résultats des interventions de l'Office et les règlements édictés tout en vérifiant qu'ils servent l'intérêt de l'ensemble des pêcheurs et qu'ils favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé par le Plan conjoint.

4 décembre 2009

Rapport d'évaluation périodique

La Régie recommande à l'Office de travailler en concertation avec tous les intervenants du milieu, ce qui serait bénéfique pour le développement et l'avenir de l'ensemble de l'industrie de la pêche afin de maintenir la pérennité de ce secteur d'activité et obtenir une part équitable des revenus provenant du marché.

Gaétan Busque

Christiane Cantin

Pierre Labrecque