

Pour récolter le succès

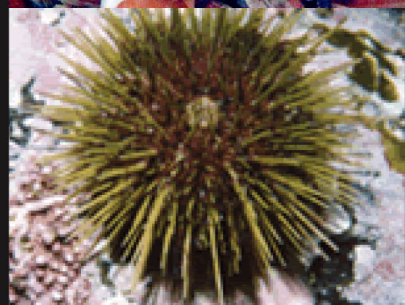
Plan stratégique de développement de la mariculture 2006 - 2011

Table maricole

298 P NP DM3.3

Projet de restauration, au sud du quai,
au port de Gaspé (Sandy Beach)

6212-06-004



Production

Société de développement de l'industrie maricole (SODIM)
Table maricole

Recherche et rédaction

Benoît Bazinet (SODIM), Michel Fournier (Regroupement des mariculteurs du Québec, RMQ), Sylvain Lafrance (SODIM), Pierre Lauzier (Pêches et Océans Canada, MPO), Jean-Paul Lussiaà-Berdou (ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, MAPAQ), Stéphane Morissette (RMQ), Julie Roy (RMQ)

Révision finale

Réjean Allard (SODIM), Michel Cotton (Développement économique Canada, DÉC), Geneviève Desroches (Table maricole), Michel Fournier (RMQ), Robert Langlois (Association québécoise de l'industrie de la pêche, AQIP), Pierre-Michel Laverdure (Association québécoise de commercialisation de produits et de fruits de mer, AQCMER), Sylvain Lafrance (SODIM), Pierre Lauzier (MPO), François Montminy-Munyan (MAPAQ), Stéphane Morissette (RMQ), Julie Roy (RMQ), Tony Wright (délégué du Centre aquacole de la Côte-Nord à la Table maricole)

Révision linguistique

Suzie Fortin

Photographies

Moules, pétoncles, oursins : SODIM
Myes : Lise Chevarie, Institut des sciences de la mer (ISMER)
Myes : Maurice Gaudet, MAPAQ

Mise en pages/Infographie/Impression

Les Ateliers du Calm'Art inc.

Information

Pour obtenir plus de renseignements et des exemplaires du document, veuillez vous adresser à la Table maricole.

Reprographie

Reproduction autorisée à condition de mentionner la source.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
TABLE DES MATIÈRES	2
INTRODUCTION	3
PARTIE I – LA VISION	5
PARTIE II – LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES	8
<u>ORIENTATION 1</u> - CONSOLIDER LES ENTREPRISES MARICOLES ACTIVES AU QUÉBEC	9
<u>ORIENTATION 2</u> - FAVORISER LA COMMERCIALISATION DE TOUTE LA PRODUCTION MARICOLE QUÉBÉCOISE	12
<u>ORIENTATION 3</u> - INTÉGRER L'INDUSTRIE MARICOLE AU MILIEU CÔTIER EN TANT QU'UTILISATRICE RESPONSABLE ET LÉGITIME	16
<u>ORIENTATION 4</u> - ORIENTER ET APPUYER LES EFFORTS DE DIVERSIFICATION EN REGARD DES MEILLEURS POTENTIELS DE SUCCÈS ÉCONOMIQUE	18
PARTIE III – LA STRUCTURE DE PRISE EN CHARGE	22

ANNEXE

Annexe 1 : Présentation des actions prioritaires

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Taux d'endettement des entreprises maricoles de 1999 à 2003	11
Figure 2 : Estimation des quantités de moules produites et vendues en 2002 et 2003	14

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Ventes maricoles au Québec de 1996 à 2004 (tonnes)	10
Tableau 2 : Taux de liquidité des entreprises (1998-1999 à 2003-2004)	12

INTRODUCTION

La mariculture se pratique au Québec, sur une base commerciale, depuis une vingtaine d'années. Ce n'est cependant qu'au milieu des années 1990, avec l'adoption d'un premier plan stratégique de développement¹, que des efforts soutenus sont faits afin de favoriser l'essor de cette industrie dans les régions maritimes du Québec. Le premier plan stratégique, qui fait intervenir à la fois les promoteurs, les acteurs du développement régional et ceux du créneau marin, propose de mettre en œuvre une série de mesures propices à l'émergence de la mariculture. On parle alors d'établir un cadre favorable au développement de la mariculture en misant, notamment, sur une meilleure connaissance du potentiel biophysique régional, la réalisation de travaux de recherche, la révision du cadre réglementaire, la bonification des mécanismes de transfert technologique et, aussi, la mise en place de structures de coordination (Table maricole) et de financement (Société de développement de l'industrie maricole, SODIM) propres à l'industrie maricole.

Entre 1995 et 2004, dans la foulée des mesures mises de l'avant, une douzaine d'entreprises verront le jour. Durant la même période, le total de la production vendue par les entreprises actives passe de 76 tonnes en 1996 à 641 tonnes en 2004, soit une croissance moyenne de l'ordre de 30 % par année. Si ces quelques chiffres démontrent que le Québec s'est engagé sur la bonne voie, il faut cependant constater que la production, tant en volume qu'en valeur, apparaît encore bien modeste si on la compare à celle, par exemple, de Terre-Neuve (5 629 tonnes en 2004) ou de l'Île-du-Prince-Édouard (20 931 tonnes en 2004). Bien que son poids relatif ait légèrement crû sur un horizon de dix ans, la production maricole (en volume) du Québec ne représente toujours en 2004 que 0,46 % de l'ensemble canadien, ou 1,48 % en excluant la production salmonicole².

Ces différences quant au développement industriel s'expliquent par le retard, bien relatif, qu'a pris le Québec avant de s'engager fermement en mariculture, mais aussi, et surtout, par les conditions biophysiques qui prévalent sur une bonne part des côtes du Québec maritime et la faiblesse de la filière industrielle (production ⇒ transformation ⇒ commercialisation) pour les principaux produits maricoles. Notons que la dispersion des entreprises sur un immense territoire n'a pas favorisé la mise en place d'une telle filière. La conjugaison de ces éléments a ralenti la progression du secteur et explique, en bonne partie, pourquoi les cibles de développement visées au milieu des années 1990 n'ont pas été atteintes. Rappelons que des objectifs ambitieux avaient alors été fixés, soit d'avoir une production de 2 000 tonnes et un rendement sur le capital de 20 % à l'horizon de l'année 2003³.

Si le bilan des dernières années en mariculture apparaît mitigé pour certains, ou plutôt positif pour d'autres, tous conviennent que cette industrie présente encore un excellent potentiel de croissance et de retombées économiques dans les régions de l'est du Québec. Elle figure d'ailleurs toujours en bonne place dans les récentes stratégies ou politiques de développement gouvernementales. Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), le ministère des Pêches et Océans (MPO), Développement économique Canada (DÉC) ainsi que les Conférences régionales des élus (CRÉ) des trois régions maritimes sont quelques-unes des organisations qui, tant dans leurs stratégies que dans leurs actions, misent sur la mariculture pour favoriser le développement socio-économique.

¹ Groupe de travail sur la mariculture – MAPAQ (1996). Plan stratégique de développement de la mariculture 1996-2001, 25 pages plus annexes.

² Statistiques Canada – Statistiques d'aquaculture 2004.

³ Secrétariat du Réseau pêches et aquaculture Québec (1998). Plan directeur pour le secteur, 26 pages.

Ici comme ailleurs, on constate que l'aquaculture peut jouer un rôle moteur dans des régions où les alternatives de diversification sont limitées. La création et le maintien d'emplois de qualité, la rétention de jeunes diplômés en région, le développement d'une expertise propre aux régions maritimes, la sauvegarde d'une culture tournée vers la mer sont autant de facteurs qui militent en faveur du développement de la mariculture sur les côtes maritimes du Québec. D'une façon plus globale, la mariculture peut apporter une réponse positive à la problématique que pose la diminution des ressources halieutiques et, en parallèle, la hausse constante de la demande pour les produits de la mer. D'un point de vue commercial, elle s'inscrit aussi, par les produits et la flexibilité en production qu'elle peut offrir, dans les grandes tendances de consommation, soit notamment la recherche d'aliments sains, à la qualité et aux caractéristiques constantes et pouvant faire l'objet d'un contrôle sanitaire rigoureux (traçabilité).

Si les arguments de nature sociale, économique et commerciale en faveur du développement de la mariculture sont multiples, les atouts du Québec en la matière sont aussi nombreux. Le Québec compte désormais sur une base industrielle d'une quinzaine d'entreprises maricoles. Celles-ci ont développé au fil des ans, et suite à plusieurs essais/erreurs, une expertise certaine en production maricole. De fait, les techniques maricoles ont été adaptées à chacun des milieux de production. Plus en aval de la filière, quelques entreprises de transformation ont ajouté des produits maricoles à leur gamme de produits. Le Québec dispose de plus d'un environnement industriel bien établi (recherche, formation, soutien technique) qui peut favoriser l'essor de la mariculture, tant dans son créneau traditionnel (mollusques) que vers des nouvelles productions (poissons marins, micro-algues, etc.). Enfin, la côte maritime du Québec, qui s'étend sur plus de 3 000 km, présente toujours de vastes zones propices à la mariculture, tant en mer qu'à terre en bassins.

Outre ces éléments bien concrets, le Québec regroupe aussi bon nombre d'intervenants, tant du secteur privé que public, qui croient fermement au développement de la mariculture et qui ont toujours la volonté de s'y engager. Ils souhaitent le faire selon une démarche concertée et qui présente les meilleures chances de succès.

Le présent document vise à préciser la stratégie à mettre en œuvre pour favoriser l'essor de la mariculture au Québec. Il propose d'abord, dans la première partie, une vision de l'industrie maricole pour 2011. La vision consiste à préciser, en quelques mots, quel sera le portrait de l'industrie maricole en 2011. La section suivante précise les grandes orientations et les objectifs spécifiques retenus pour concrétiser, sur un horizon de cinq ans, cette vision. Dans cette même partie du document, des indicateurs de performance et des cibles sont proposés, lesquels permettront de mesurer l'atteinte des résultats. La troisième partie du document traite brièvement de la structure de prise en charge du plan stratégique. Enfin, l'annexe 1 suggère, sur la base des orientations et des objectifs, une série d'actions à réaliser au cours des prochaines années.

Le présent document est un outil de travail pratique pour l'ensemble des entreprises et des organismes engagés dans le développement de l'industrie. Il cherche à faire converger les efforts et les ressources vers des objectifs communs qui, à court terme, devraient accélérer le développement de l'industrie maricole.

Présente sur tout le territoire du Québec maritime, l'industrie maricole sera, en 2011, principalement axée sur la conchyliculture; elle sera constituée d'une majorité d'entreprises rentables et concurrentielles, soucieuses des besoins des marchés et respectueuses des principes de développement durable.

Entre le début des années 1980 et le milieu des années 1990, plusieurs entreprises maricoles ont vu le jour au Québec. Elles opéraient, pour la majorité, en mytiliculture et à très petite échelle. En 1995, au moment où le Québec, notamment avec l'adoption d'un premier plan stratégique, s'engage plus résolument dans le développement de l'industrie au Québec, seules quelques-unes de ces entreprises pionnières étaient encore actives. Elles formeront, avec les entreprises qui naîtront par la suite, la « seconde vague » maricole. Ces entreprises, principalement conchylicoles, étaient promises, avec l'aide de l'État, à un bel avenir. Elles devaient, en effet, connaître une croissance rapide et présenter des rendements financiers enviables. Force est de constater que l'optimisme d'alors a fait place, au fil des dernières années, aux réalités communes à toutes nouvelles industries. L'absence de standards techniques, l'incertitude technologique, la qualité irrégulière des produits et les difficultés de mise en marché, des caractéristiques communes à plusieurs industries en phase de démarrage⁴, ont freiné les élans des mariculteurs.

Les années d'apprentissage n'ont cependant pas été sans conséquences pour les entreprises. Les essais/erreurs ont été coûteux pour plusieurs d'entre elles. Les investissements requis pour le démarrage des entreprises en mode commercial ont servi à la mise au point des pratiques et des technologies maricoles. Aujourd'hui, fortes de l'expertise acquise au cours des dernières années, mais affaiblies par les investissements qu'elles ont consentis, les entreprises doivent pouvoir compter sur un nouvel élan. La seconde vague maricole, soit celle des années 1995 à aujourd'hui, ne doit pas, comme la première, mourir, mais plutôt prendre des forces, gagner en maturité et entraîner dans son sillage de nouvelles entreprises. C'est dans cet esprit qu'il convient de travailler pour les prochaines années.

Passer d'une industrie en démarrage à une industrie à maturité

Les résultats, notamment financiers, attendus de l'industrie maricole au cours des dix dernières années n'ont pas été au rendez-vous. Le passage obligé, et normal, par une longue période de mise au point et d'apprentissage explique largement cette situation. De fait, il faut constater aujourd'hui que tous les intervenants, tant privés que publics, avaient sous-estimé le temps requis pour jeter les véritables bases d'une industrie maricole dans l'est du Québec.

Si, en considérant les étapes franchies en mariculture depuis 1995, il est possible d'expliquer avec assurance le retard relatif de l'essor de l'industrie au Québec, il faut aussi constater que le « sentiment d'impatience de réussir », qui animait déjà les intervenants en 1995, est doublement présent aujourd'hui. Les investissements privés et publics consentis en mariculture devront générer rapidement les retombées tant attendues.

Il importe donc, à court terme, que les entreprises maricoles connaissent du succès. Dans le cas contraire, il sera certainement plus difficile d'attirer de nouveaux investissements dans le secteur et de faire valoir celui-ci comme une alternative valable pour la diversification et le développement socio-économique des régions maritimes.

⁴ Thiéart, Raymond-Alain (1988). La stratégie d'entreprise. Série stratégie et management (McGraw-Hill), 185 pages.

La vision et les orientations stratégiques qui sont retenues sont, à maints égards, dictées par cet impératif de réussite à court terme. Aussi, de façon volontaire, le plan stratégique :

- ↳ Porte sur un horizon relativement court (cinq ans);
- ↳ Propose des orientations et des objectifs qui, pour plusieurs, ciblent résolument les entreprises;
- ↳ Privilégie, sans exclure d'autres productions, les espèces qui présentent à court terme les meilleures chances de succès.

Sur ce dernier point, il est bon de rappeler que le Québec a fait des efforts considérables depuis une vingtaine d'années, et surtout depuis le milieu des années 1990, pour développer la mytiliculture et la pectiniculture. L'essentiel de la production maricole du Québec se compose aujourd'hui de moule et de pétoncle. Les rendements en production se sont appréciés de façon considérable et il est certes logique de croire que la majorité des entreprises pourraient prendre la voie de la rentabilité dans un proche avenir.

C'est dire que le choix fait par le passé de miser sur la mytiliculture et la pectiniculture s'est avéré juste. Pour les cinq prochaines années, nous faisons toujours le choix de miser de façon prioritaire sur l'élevage de ces mollusques. *Aussi, en 2011 comme aujourd'hui, le paysage maricole du Québec sera principalement composé d'entreprises conchylicoles.* À la différence d'aujourd'hui, ces entreprises se seront toutefois affranchies des problèmes qui les caractérisent. À ce chapitre, l'optimisation des pratiques maricoles, une meilleure connaissance des marchés, un maillage plus étroit entre la production, la transformation et la commercialisation, de même qu'avec les organismes offrant des services à l'industrie, permettront aux entreprises maricoles d'être plus performantes.

En misant sur ces segments les plus prometteurs, soit la moule bleue et le pétoncle géant, le Québec entend assurer le succès du démarrage industriel de la mariculture et disposer en 2011 d'une base industrielle bien établie. *Cette base industrielle sera majoritairement rentable et concurrentielle.* Le succès des entreprises pionnières aura un effet d'entraînement auprès de nouveaux promoteurs.

Reconnaissant le potentiel maricole respectif, mais distinct de chacune des régions maritimes, il sera opportun de consacrer des efforts, tant humains que financiers, à l'émergence d'une mariculture adaptée aux réalités régionales. C'est notamment le cas de la région du Bas-Saint-Laurent qui pourra, par exemple, favoriser le développement d'une industrie beaucoup plus tournée vers les poissons marins et en étroite liaison avec les biotechnologies marines. Les entreprises déjà engagées dans la diversification de l'industrie maricole (omble, mye, oursin, pétoncle d'Islande) devront aussi pouvoir compter sur un solide encadrement pour franchir avec succès les étapes dites expérimentales dans lesquelles elles se retrouvent aujourd'hui.

Répondre aux besoins des consommateurs

Quoique la rentabilité soit souvent examinée sous l'angle des coûts de production, elle n'en est pas moins dépendante des lois du marché. Comme il est souvent dit, le consommateur est roi dans un monde où l'abondance se définit par la diversité des choix qui s'offrent à lui. Il devient impératif de bien connaître ses exigences et d'y répondre dans le temps et avec la qualité souhaitée. La commercialisation des produits maricoles a jusqu'ici fait l'objet de trop peu d'efforts concertés. La mise en œuvre d'actions concrètes, visant à *mieux répondre aux besoins des consommateurs*, s'inscrit, d'ici 2011, comme un des facteurs de succès pour les entreprises maricoles.

Faire le choix du développement durable

Au chapitre de la protection de l'environnement, par les choix qu'elle a faits au niveau des espèces et des technologies de production, la mariculture québécoise se distingue avantageusement de celle pratiquée dans plusieurs pays. L'élevage des mollusques, organismes qui se retrouvent au bas de la chaîne trophique, est réputé avoir peu d'impacts. Les mollusques élevés sur des filières flottantes dépendent essentiellement, pour leur croissance, de l'apport naturel de nourriture. Le nombre encore modeste d'entreprises et leur implantation, pour plusieurs, dans des milieux dits ouverts, réduisent aussi les impacts potentiels de l'industrie. Ces éléments ont peu ou pas été mis en valeur au cours des dernières années et permettraient certainement, dans un contexte où les questions environnementales sont très présentes, d'accroître la confiance du public en regard de la durabilité de l'industrie maricole.

Si la performance environnementale de l'industrie maricole du Québec apparaît, somme toute, enviable, elle n'en demeure pas moins pour elle une préoccupation constante. De fait, la mariculture, pour prospérer, dépend pour beaucoup de la qualité du milieu dans lequel elle est pratiquée. En adoptant des pratiques respectueuses de l'environnement, tout en faisant la promotion active de telles pratiques auprès des autres usagers des plans d'eau, elle agit à plusieurs niveaux : elle contribue à la sécurité environnementale de son milieu, elle favorise la mise en marché de produits réputés pour leur salubrité et elle s'insère dans la dynamique régionale comme une industrie responsable. *Aussi, l'industrie maricole entend continuer à faire siens les principes du développement durable et à être proactive pour améliorer sa performance environnementale.*

PARTIE II – LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Les pages suivantes précisent les orientations et les objectifs retenus afin de favoriser l'essor de la mariculture et rendre effective, en 2011, la vision proposée à la section précédente. Quatre orientations stratégiques sont retenues, auxquelles se rattachent un certain nombre d'objectifs plus spécifiques. Des indicateurs de performance et des cibles pour 2011 y sont associés.

La première orientation, et la plus importante, concerne la consolidation des entreprises maricoles. Elle aborde des questions relatives à la productivité des entreprises, à leur santé financière ainsi qu'aux moyens mis en œuvre par les organisations publiques et parapubliques pour favoriser la création d'une solide base industrielle.

La seconde, intimement liée à la première, porte sur la commercialisation. Elle fait intervenir non seulement les entreprises maricoles, mais aussi les autres maillons de la filière industrielle que sont les entreprises de transformation et celles impliquées dans la distribution et la vente des produits maricoles. La commercialisation des produits maricoles sera, pour les cinq prochaines années, au cœur des préoccupations de l'industrie.

La troisième orientation réfère, pour beaucoup, à la place de la mariculture dans le développement régional. Elle traite des questions relatives à l'utilisation de l'espace côtier, à la protection de l'environnement et à la promotion de l'industrie maricole. Ces questions, de portée générale, peuvent avoir des impacts directs sur la vie des entreprises.

La quatrième et dernière orientation a trait à la diversification de l'industrie maricole. Elle traite des espèces dites émergentes en mariculture et qui pourraient, à moyen et long terme, présenter un intérêt économique dans l'est du Québec.

La vision de l'industrie en 2011

Présente sur tout le territoire du Québec maritime, l'industrie maricole sera, en 2011, principalement axée sur la conchyliculture; elle sera constituée d'une majorité d'entreprises rentables et concurrentielles, soucieuses des besoins des marchés et respectueuses des principes de développement durable.

Orientation 1

Consolider les entreprises maricoles actives au Québec.

Orientation 2

Favoriser la commercialisation de toute la production maricole québécoise.

Orientation 3

Intégrer l'industrie maricole au milieu côtier en tant qu'utilisatrice responsable et légitime.

Orientation 4

Orienter et appuyer les efforts de diversification en regard des meilleurs potentiels de succès économique.

Orientation 1 - Consolider les entreprises maricoles actives au Québec

Le Québec compte une quinzaine d'entreprises actives en mariculture. Elles opèrent en Gaspésie, aux Îles-de-la-Madeleine et en Côte-Nord et sont, pour la majorité, spécialisées en conchyliculture. Le volume de la production vendue en 2004 (tableau 1) s'élève à 641 tonnes pour une valeur de l'ordre de 1 182 000 \$. Il s'agit, en volume, d'une diminution de 0,1 % par rapport à 2003, mais d'une augmentation de 17,9 % de la valeur. Une large part de la production, soit 58 % en 2004, est constituée de moule. Le pétoncle géant occupe en volume la seconde place. La production maricole compte aussi de faibles volumes de mye, d'oursin, de pétoncle d'Islande et d'omble chevalier. Bien que l'industrie maricole affiche des résultats somme toute assez positifs en termes de croissance, elle connaît des difficultés qui constituent autant de défis à relever.

Tableau 1 – Ventes maricoles au Québec de 1996 à 2004 (tonnes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Moule	66	121	98	197	314	492	377	499	370
Autres espèces	10	6	20	25	58	147	204	143	271
Total	76	127	118	222	372	639	581	642	641

Source : MAPAQ

Produire plus, à moindre coût

Les conditions dans lesquelles la mariculture est pratiquée au Québec diffèrent beaucoup de celles qui prévalent dans les pays réputés pour leur expertise en mariculture. Les conditions environnementales, notamment la présence de glace et la température de l'eau, obligent les producteurs québécois à adapter à nos conditions des techniques maricoles souvent importées de l'extérieur. Le cycle de production étant en général plus long sous nos latitudes, les mariculteurs doivent faire preuve d'ingéniosité pour atteindre la rentabilité. Les connaissances encore imparfaites sur les techniques de production, de même que sur les espèces, obligent encore les mariculteurs à progresser selon l'approche essais/erreurs. Bien que pour la moule et le pétoncle, et notamment aux Îles-de-la-Madeleine, le cycle d'apprentissage apparaisse avancé, à preuve les rendements en production observés en 2004, les pratiques maricoles restent encore à parfaire. De plus, l'irrégularité de la production a jusqu'ici rendu difficile, voire hasardeuse, l'estimation des coûts de revient de chacune des productions.

Toutefois, les modèles théoriques, et de façon plus concrète les états financiers de quelques entreprises, démontrent qu'il est possible de dégager des marges bénéficiaires intéressantes en mariculture au Québec. Le passage à la rentabilité exige cependant que les entreprises soient plus efficaces en production et puissent, malgré les risques inhérents à leurs activités, maintenir, année après année, une certaine constance en la matière. *L'augmentation continue de la productivité des entreprises apparaît ainsi comme un objectif à poursuivre, particulièrement en cette période de consolidation de la base industrielle actuelle.* Mentionnons aussi que l'utilisation optimale des seules infrastructures déjà à l'eau pour l'élevage de la moule, sans ajout de filières supplémentaires, permettrait de multiplier par cinq la production mytilicole du Québec pour la porter à près de 2 000 tonnes.

Indicateurs	Cibles pour 2011
Rendement moyen des moules sur les boudins	4 kg nets de moule/mètre
Nombre annuel moyen de pétoncles récupérés par collecteur	1000 pétoncles/collecteur
Coût de revient moyen des produits maricoles vendus	Diminution de 20 %

Donner un nouveau souffle aux entreprises

Une somme de l'ordre de 20 millions de dollars a été investie dans les entreprises maricoles au cours des dix dernières années, dont environ 11 millions de dollars, soit 55 %, provenant des secteurs privés et parapublics⁵. Ce capital devait leur permettre non seulement de lancer leurs opérations, mais aussi pour plusieurs, d'atteindre leur vitesse de croisière et leur autonomie financière. Toutefois, la situation actuelle des entreprises est tout autre. Puisque la période de mise au point a été beaucoup plus longue que prévue, plusieurs entreprises sont dans une situation financière difficile. Au cours des dernières années, parce que les ventes ont été en deçà des prévisions, les entreprises ont accumulé des pertes importantes, lesquelles ont été financées, pour une part, à même la capitalisation des entreprises et, d'autre part, par des emprunts. C'est dire que le taux de capitalisation des entreprises s'est continuellement érodé au fil des années. Il est passé, pour l'ensemble d'entre elles, de 27 % en 1999-2000 à près de 20 % en 2003-2004. À l'inverse, le taux d'endettement (figure 1) est passé, pour la même période, de 73 % à 80 %. Quoiqu'il n'existe pas de données qui nous permettraient de comparer ces indicateurs à ceux d'un secteur d'activité apparenté, ces chiffres démontrent la fragilité des entreprises. Elles traînent, pour plusieurs, un lourd passif qui handicape leur fonctionnement.

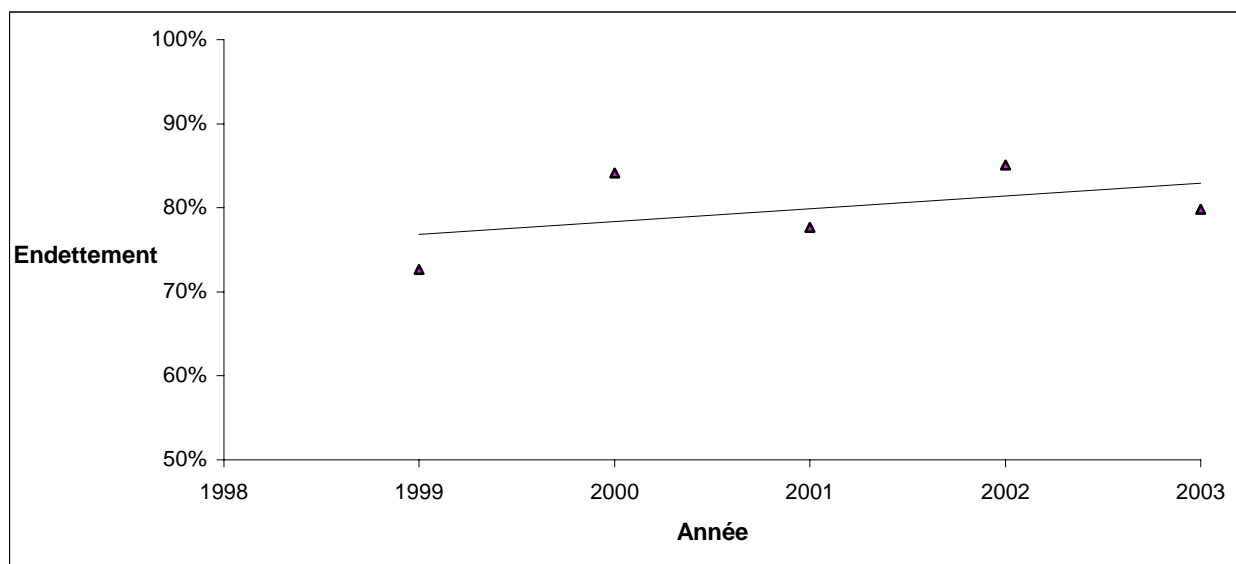


Figure 1 – Taux d'endettement des entreprises maricoles de 1999 à 2003 (Source : SODIM)

⁵ SODIM (2004). Investissements dans les entreprises maricoles du Québec. Rapport interne, 2 pages.

Toujours sur le plan financier, l'analyse des bilans des entreprises laisse voir qu'elles disposent, pour plusieurs, de peu de liquidités pour faire face à leurs obligations financières. Les problèmes de trésorerie sont, comme l'endettement, plus criants avec les années. Pour l'ensemble des entreprises, le ratio de liquidité⁶ (tableau 2), qui détermine le rapport entre les liquidités et le total du passif à court terme, a chuté de 1,04 à 0,68 entre 1998-1999 et 2003-2004. En moyenne, les entreprises ne disposent que de 0,68 \$ pour payer 1 \$ d'obligations à court terme. Un ratio de liquidité de 1 est ordinairement considéré satisfaisant⁷. Soulignons que les faibles liquidités disponibles ne sont pas toutes générées directement par les opérations maricoles. Elles proviennent aussi d'activités connexes (vente d'équipements, contrats de recherche, etc.) ou de subventions. Comme pour les autres indicateurs financiers, le ratio des fonds générés s'est détérioré au cours des dernières années et présente actuellement, pour le secteur, une valeur négative. C'est dire que les entreprises, à même les revenus découlant de leurs opérations, ne génèrent pas suffisamment d'argent pour faire face à leurs obligations financières.

Tableau 2 – Taux de liquidité des entreprises (1998-1999 à 2003-2004)

	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03	2003-04
Moule	0,94	0,52	0,31	0,49	0,58	0,90
Pétoncle	1,38	1,21	0,70	0,78	0,67	0,40
Toutes les entreprises	1,04	0,78	0,51	0,63	0,63	0,68

Source : SODIM (selon les états financiers vérifiés des entreprises en portefeuille)

On se retrouve aujourd'hui dans une situation où les entreprises ont développé une expertise certaine en production maricole, mais disposent de peu de ressources financières pour la mettre en valeur. Si un effort financier supplémentaire n'est pas consenti, on risque de perdre l'expertise durement acquise pendant des années. *Aussi, l'amélioration de la santé financière des entreprises apparaît comme un objectif important.* La recapitalisation des entreprises posera cependant un problème à court terme.

Le milieu financier traditionnel, soit le secteur bancaire et les sociétés publiques ou privées de capital de risque, s'est déjà engagé, bien que timidement, en mariculture au cours des dernières années. Les investissements qu'il a consentis n'ont pas, jusqu'à maintenant, donné les rendements escomptés. Aussi, d'ici à ce que l'industrie maricole bâtisse un certain historique, il est peu probable qu'il y investisse davantage. Son implication immédiate, compte tenu du niveau d'endettement des entreprises, n'est peut-être pas souhaitable avant que l'industrie montre une certaine amélioration financière. Cela étant, l'effort financier pour redresser la situation devra être partagé par les promoteurs et, pour beaucoup, par les organisations publiques ou parapubliques engagées dans le développement du secteur (SODIM, MAPAQ) ou, plus globalement, dans le développement régional (DÉC, CRÉ, ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), Centres locaux de développement (CLD), Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), etc.). Ces organismes devront pouvoir mettre à la disposition des entreprises, pour quelques années, du capital dit « patient », c'est-à-dire pour lequel des rendements, à taux raisonnable, doivent être attendus sur un horizon de temps suffisamment long pour permettre aux entreprises de trouver la voie de la rentabilité. En s'inspirant de d'autres secteurs d'activité économique, on pourra

⁶ Considérant la nature des activités maricoles, qui implique une longue durée de fabrication des stocks, l'utilisation de cet indicateur apparaît la plus appropriée. Il exclut, contrairement au taux de fonds de roulement, la valeur des stocks. Celle-ci ne peut, dans les faits, être pleinement réalisée à court terme.

⁷ Larson *et al.* (1988). *Initiation à la comptabilité financière et administrative* (4^e édition), 1 148 pages.

aussi imaginer d'autres mécanismes (mesures fiscales, système de gestion du risque, etc.) qui pourront pallier les risques inhérents à la production maricole.

Indicateurs	Cibles pour 2011
Taux d'endettement	Diminution de 15 %
Ratio de liquidité immédiate	1
Fonds générés	1

Des services et un environnement d'affaires adaptés aux besoins des entreprises

Si l'investissement direct dans les entreprises apparaît requis à court terme, il faudra trouver d'autres moyens de les accompagner pour agir à la fois sur leur fonctionnement et sur leur situation financière. On pourra notamment repenser les services offerts à l'industrie pour faciliter la croissance des entreprises. Un meilleur appui, par les organismes publics, sur les aspects liés à l'expérimentation, au transfert technologique, à la recherche et développement ou à l'assistance technique, serait certainement de nature à aider les entreprises tout en limitant leur implication financière sur ces aspects. *Répondre plus adéquatement aux besoins des entreprises maricoles est, dans cet esprit, un objectif à poursuivre pour consolider la base industrielle.*

Indicateur	Cible pour 2011
Taux de satisfaction de la clientèle	85 % de la clientèle satisfaite ou très satisfaite

Orientation 2 - Favoriser la commercialisation de toute la production maricole québécoise

Les dix dernières années de l'historique maricole québécois ont été marquées par une approche davantage orientée vers le développement de la capacité de production des entreprises. Les efforts ont permis de faire des avancées biotechniques importantes et il est possible, aujourd'hui, d'avoir une certaine confiance en la capacité de production de l'industrie. La clé du développement de la mariculture reposera désormais, pour beaucoup, sur sa capacité à commercialiser sa production. La situation est prometteuse puisque les tendances de consommation jouent en sa faveur.

Au menu : des produits d'élevage

Peu d'études portent directement sur la consommation des produits maricoles. Il est cependant souvent rapporté, sur la base des analyses faites par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), que les produits de l'aquaculture, qui composent déjà 30 % du total mondial de la production de poissons et fruits de mer⁸, devraient combler plus de 50 % de la demande mondiale pour ces produits en 2030. Considérant l'état des stocks halieutiques et aussi la demande croissante pour les produits marins, l'essor de l'aquaculture et la présence plus marquée de ces produits sur les marchés ne font pas de doute.

Plus près de nous, les données tirées de récentes enquêtes portant sur les dépenses alimentaires⁹ montrent que les produits marins gagnent en popularité auprès des

⁸ FAO (2004). Situation mondiale des pêches et de l'aquaculture 2004, 164 pages.

⁹ MAPAQ (2003). Le consommateur québécois et ses dépenses alimentaires. Bioclip plus, vol. 6, n° 2, sept. 2003, 12 pages.

consommateurs du Québec. Ils se retrouvent plus fréquemment dans le panier d'épicerie et se consomment plus souvent dans les restaurants. La consommation de poissons et autres produits marins aurait connu une hausse de 10 % au cours des quinze dernières années. Pour la même période, on note un net déclin de la consommation de la viande rouge et une stabilité des achats quant aux produits de la volaille. Le désir des consommateurs de manger des aliments sains apparaît comme une forte tendance qui devrait favoriser les produits de la mer, non seulement au Québec, mais aussi ailleurs dans le monde.

Pour certaines productions maricoles, comme la moule et le pétoncle, la demande est déjà bien établie au Québec. Elle est estimée, pour les produits mytilicoles, à dix millions de livres (4 550 tonnes) par année au Québec et serait en croissance¹⁰. La demande pour le pétoncle, provenant de la pêche ou de l'élevage serait, quant à elle, de l'ordre de 3,2 millions de livres¹¹ (1 450 tonnes). Tant pour la moule que pour le pétoncle, l'approvisionnement des marchés par des produits du Québec apparaît cependant encore bien modeste. Dans le cas de la moule, le taux de pénétration du marché a été d'environ 5 % en 2004. Il faut constater, à la lecture de ces quelques chiffres, que les opportunités de marché existent. Il reste aux intervenants du Québec à les saisir. Pour le faire, ils devront notamment travailler sur la qualité des produits, l'organisation de la fonction « commercialisation » et la promotion.

Des produits non vendus, des pertes pour les entreprises

Fait indéniable, le développement de l'industrie mytilicole, entre 1995 et aujourd'hui, fut largement dépendant de la force de transformation et de mise en marché des provinces maritimes. Les relations d'affaires établies notamment avec l'Île-du-Prince-Édouard, joueur dominant sur le marché de la moule en Amérique du Nord, ont permis aux mytiliculteurs, surtout ceux des Îles-de-la-Madeleine, d'écouler, non sans peine, leur production. L'axe commercial entre l'Île-du-Prince-Édouard et les Îles-de-la-Madeleine doit certainement être conservé, mais il n'est pas sans risque pour les entreprises québécoises. De fait, chaque nouvelle année amène son lot d'incertitudes quant aux prix qui pourront être obtenus, à la fréquence des ventes et, surtout, au volume de celles-ci. Il apparaît alors difficile, dans un tel contexte, d'envisager une croissance de la production et de procéder aux investissements requis.

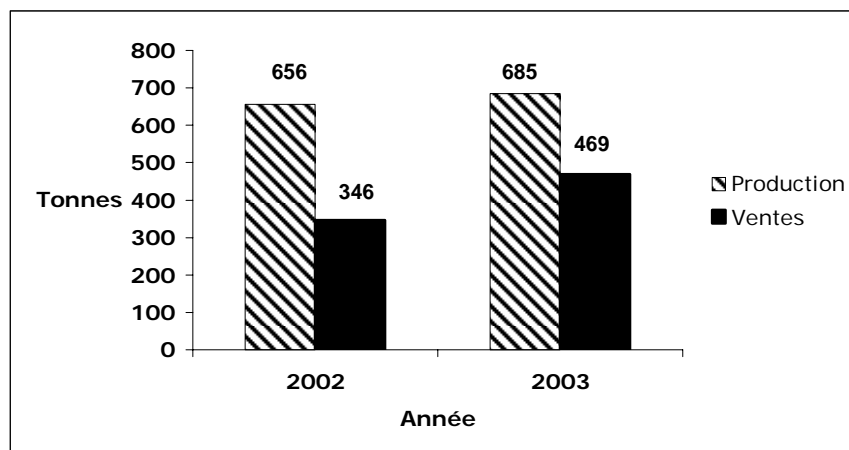


Figure 2 – Estimation des quantités de moules produites et vendues en 2002 et 2003 (Source : SODIM, sondage mené en 2004 auprès de huit entreprises mytilicoles)

¹⁰ Janody, Robert (2002). Restructuration de la commercialisation de la moule au Québec, 62 pages plus annexes.

¹¹ Janody, Robert (2003). Stratégies de mise en marché des produits de pétoncle, 39 pages plus annexes.

Des données récentes fournies par les entreprises montrent que des volumes importants de moule ont été laissés à l'eau, faute de pouvoir les écouler (figure 2). Cette situation est particulièrement vraie pour les entreprises de la Gaspésie qui, pour 2002 et 2003, ont perdu près du tiers de leur production. En conséquence, il faut favoriser la commercialisation de toute la production maricole.

Indicateur	Cible pour 2011
Quantités vendues/quantités produites	1

- Rechercher la qualité totale

Outre les pertes financières directes qui en résultent, ces problèmes de mise en marché ont aussi d'autres impacts : ils limitent l'utilisation optimale des infrastructures de production et induisent des coûts supplémentaires pour le nettoyage des filières. L'ouverture récente d'une usine de conditionnement de la moule en Gaspésie est de nature à limiter ces pertes, bien que la présence d'équipements de conditionnement ne garantisse pas, à elle seule, l'écoulement de la totalité de la production.

De fait, avant que les produits puissent trouver preneurs de façon soutenue sur les marchés, il faudra travailler sur tous les éléments relatifs à la qualité des produits. Jusqu'à maintenant, la perception de plusieurs distributeurs, qui entretiennent pour la plupart des relations de confiance avec des fournisseurs de l'Île-du-Prince-Édouard, est à l'effet que la moule du Québec est de moindre qualité. Cette perception ne porte pas spécifiquement sur un aspect du produit, mais sur plusieurs paramètres qui, tous ensemble, font la qualité d'un produit. Le contenu en chair, la fraîcheur, la propreté, le calibrage (taille) et l'emballage sont quelques-uns des éléments sur lesquels il convient de travailler. Des critères de nature logistique sont aussi à prendre en compte comme le respect des dates et heures de livraison (la tendance est au « *just-in-time* ») et la disponibilité des produits sur un cycle annuel.

L'expérience récente de la Gaspésie dans le conditionnement des moules, pour le marché du frais, a montré que tous ces éléments ne sont pas maîtrisés. Les connaissances sur le produit sont encore à développer et, pour l'heure, cela limite la capacité de l'industrie à prendre une place plus importante sur les marchés.

Si cette problématique relative à la maîtrise des critères de qualité et, en corollaire, à l'amélioration des connaissances sur le produit, touche particulièrement la moule vendue en frais, elle est aussi importante pour les produits de moule transformés et même pour le pétoncle. *Il faut donc poursuivre l'objectif d'offrir des produits et des services de qualité aux points de vente afin de favoriser la commercialisation de la production maricole.*

Rappelons que les entreprises pectinicoles du Québec ont adopté deux stratégies bien différentes pour la commercialisation de leur production. Dans un cas, après une période de préélevage, les pétoncles sont ensemencés sur le fond. Une fois qu'ils ont atteint la taille commerciale, ils sont pêchés et vendus directement par les pêcheurs dans le circuit traditionnel de commercialisation du pétoncle au Québec, c'est-à-dire auprès des entreprises détentrices d'un permis de transformation du pétoncle. On vise ici essentiellement le marché du muscle. L'autre cas consiste plutôt, après une période d'élevage en suspension, à mettre en marché un pétoncle entier vivant. La durée de vie étagère de ce produit, qui vise le marché haut de gamme, est relativement courte. Sa mise en marché exige une bonne maîtrise de tous les aspects relatifs à la qualité, d'autant plus que cette production se retrouve actuellement dans

des régions où les services de transport sont limités (Basse-Côte-Nord, Îles-de-la-Madeleine).

Indicateur	Cible pour 2011
Taux de satisfaction des grossistes/distributeurs du Québec	85 % satisfaits ou très satisfaits

- Un maillage à développer

Le volume de moule produit au Québec est encore relativement modeste et est partagé entre la Gaspésie, les Îles-de-la-Madeleine de même que la Basse-Côte-Nord. Même en couplant, si c'était possible, les productions des trois régions, le Québec ne disposerait pas encore d'une masse critique suffisamment importante pour tirer son épingle du jeu sur le marché. De plus, les volumes actuellement disponibles au Québec ne peuvent, à eux seuls, permettre aux entreprises impliquées dans le conditionnement/transformation de la moule de dégager des profits intéressants.

Une étude réalisée en 2001¹² a montré que le point mort d'une usine dédiée au conditionnement de la moule en frais se situerait autour de 2,5 millions de livres/année (1 135 tonnes/année). Pour une usine engagée dans la transformation du produit, qui en principe dégage une marge supérieure découlant de la valeur ajoutée au produit, le point mort se situerait entre 1 et 2 millions de livres (450 à 900 tonnes), selon le type de produit. C'est dire qu'un industriel de la transformation investira dans la moule lorsqu'il pourra compter sur un volume minimal d'approvisionnement. Paradoxalement, les mytiliculteurs hésiteront à augmenter leur production et faire les investissements que cela suppose, sans avoir un minimum d'assurance qu'ils pourront vendre leur production. Ce cercle vicieux est de nature à freiner le développement de l'industrie. Il faut, pour concrétiser la vision en 2011, briser ce cercle, accepter qu'il y ait une période de transition avant l'atteinte de la rentabilité et créer un véritable maillage entre la production, la transformation et aussi les intervenants de la mise en marché.

Dans un objectif commun visant la commercialisation de la moule, avec des moyens adaptés aux réalités du milieu, chacun sera à même de prendre les engagements, au moment requis, pour à la fois sécuriser ses partenaires et contribuer à l'essor de l'industrie. Cette cohésion, tant dans les objectifs poursuivis que dans les efforts mis en œuvre, fait actuellement défaut. *Aussi, la mise en place d'une véritable filière mytilicole avec les moyens que cela suppose apparaît comme un objectif prioritaire.*

Indicateurs	Cibles pour 2011
Taux de pénétration de la moule sur le marché du Québec (volume vendu provenant du Québec/volume total vendu sur le marché du Québec)	25 %
Pourcentage des volumes produits, transformés et vendus au Québec	75 %

¹² Janody, Robert (2002). Restructuration de la commercialisation de la moule au Québec, 62 pages plus annexes.

- Répondre aux besoins des consommateurs

S'il importe de travailler sur la qualité des produits et de créer, dans le cas spécifique de la moule, une dynamique industrielle propice à l'essor de cette production, il convient aussi de mettre des efforts dans la promotion des produits maricoles. Parce qu'ils sont encore relativement nouveaux et surtout peu présents sur les grands marchés, les produits maricoles du Québec sont peu connus des consommateurs. Une enquête récente¹³ menée auprès des distributeurs et des grandes chaînes indique qu'un positionnement basé sur l'origine géographique pour les moules recevrait un accueil favorable sur le marché du Québec. On peut penser qu'un tel positionnement serait aussi avantageux pour les productions actuellement en émergence, soit la mye, l'omble chevalier et l'oursin. Des stratégies de communication locales, et misant sur l'affluence touristique dans les régions productrices, seraient certainement de nature à stimuler l'intérêt des consommateurs pour les produits maricoles.

Le marché de l'alimentation est celui qui a priorité pour permettre le développement de la mariculture. Il s'agit d'un marché dynamique où les goûts des consommateurs changent. Il est connu qu'ils recherchent des aliments qui répondent à leurs attentes, notamment, en termes de commodité et de diversité. Aussi, il appartient aux intervenants de l'industrie d'être attentifs aux besoins des consommateurs et d'ajuster, selon le cas, leurs produits en conséquence.

La diversification et la promotion de la gamme de produits issue de la mariculture, tant pour le marché de l'alimentation que pour d'autres marchés, est un des objectifs poursuivis pour favoriser la commercialisation.

Indicateurs	Cibles pour 2011
Taux de notoriété des produits maricoles auprès des consommateurs	Marché régional : 50 % Marché national : 10 %
Quantités transformées/quantités vendues	30 %

Orientation 3 - Intégrer l'industrie maricole au milieu côtier en tant qu'utilisatrice responsable et légitime

Les politiques publiques élaborées au Québec – notamment la Stratégie de développement des ressources, des sciences et des technologies marines (Plein cap sur la mer¹⁴) – ainsi que la politique du MPO en matière d'aquaculture¹⁵ reconnaissent avec force la légitimité de l'industrie maricole comme utilisatrice du milieu naturel côtier. Cette reconnaissance ne se traduit cependant pas toujours de façon concrète sur le terrain.

En effet, bien que le MAPAQ et le MPO aient fait des efforts importants au cours des dernières années afin de faciliter les procédures de délivrance de permis (autorisation pour un site maricole), le délai d'obtention est encore trop long. Dans certains cas, cela peut donner l'impression que la mariculture ne peut s'installer dans un lieu donné que si elle ne « dérange » pas trop les autres utilisateurs. De la même façon, les procédures de transfert d'organismes d'un site à un autre sont soumises à une évaluation minutieuse.

¹³ Grysole, Jacques (2005). Stratégie de mise en marché de la moule du Québec – Rapport d'étape 2, 103 pages.

¹⁴ MAPAQ (2002). Plein cap sur la mer! Stratégie québécoise de développement des ressources, sciences et technologies marines, 69 pages.

¹⁵ MPO (2002). Politique du ministère des Pêches et Océans (MPO) en matière d'aquaculture, 32 pages.

Somme toute, l'industrie étant encore relativement jeune, le processus d'analyse auquel elle est soumise est parfois marqué sous le sceau de l'extrême prudence. De plus, le contenu législatif qui encadre ces pratiques est encore, trop souvent, plus apparenté au secteur des pêches. S'il faut, avec raison, veiller à protéger l'habitat du poisson ou d'autres intérêts, certaines exigences posées par les organismes publics, tant du Québec que du fédéral, ont des impacts sur les entreprises et, de façon plus générale, sur le développement de l'industrie. D'un autre côté, afin de tenir compte des entreprises actives, du potentiel biophysique et des usagers du milieu côtier, la mise en place de cadres de développement, telle que prévue dans la législation québécoise¹⁶, viendra faciliter le développement durable de la mariculture.

Pour 2011, on cherchera à améliorer l'encadrement réglementaire, mais aussi, à harmoniser le développement de la mariculture avec les autres utilisateurs du milieu côtier.

Indicateurs	Cibles pour 2011
Durée du traitement d'une demande de permis maricole	4 mois
Nombre de « cadres de développement » mis en place	2

De bonnes pratiques, un milieu sain et des produits sains

L'optimisation de la performance environnementale des entreprises maricoles, qui passe par la mise en application de bonnes pratiques, est un objectif important si l'on veut préserver la qualité de l'environnement, notamment la qualité de l'eau des sites d'élevage, et ainsi améliorer la qualité des produits maricoles. Elle permettra, par le fait même, d'améliorer la confiance du public à l'égard des producteurs maricoles.

En fait, la viabilité des entreprises maricoles est fortement liée à la qualité de leur site de production. L'occurrence de contamination bactériologique ou de floraison phytoplanctonique (biotoxine) peut freiner de façon importante les opérations des entreprises. S'il est difficile de contrer la présence d'algues toxiques sur les côtes du Québec, des mesures peuvent et doivent être prises afin de préserver ou d'améliorer la qualité des eaux où se retrouvent des entreprises maricoles. Il s'agit d'une responsabilité qui doit être partagée par tous les utilisateurs du milieu côtier, incluant les municipalités. Aussi, l'industrie maricole entend jouer un rôle actif auprès des usagers, notamment au sein des comités locaux de concertation, pour favoriser l'utilisation durable des milieux côtiers. *L'industrie maricole entend donner l'exemple en optimisant, d'ici 2011, sa performance environnementale.*

Indicateur	Cible pour 2011
Conformité avec le Code de bonnes pratiques	100 % des entreprises conformes

Gagner à se faire connaître

L'aquaculture, de par le monde, a connu une croissance très rapide au cours des trente dernières années. Cela ne s'est pas fait sans avoir de conséquences. Certaines pratiques d'élevage ont eu, et ont toujours, des impacts sur le milieu côtier. On accuse aussi, souvent à tort, l'aquaculture de mettre sur le marché des produits de moindre qualité nutritionnelle que les produits dits sauvages. L'aquaculture est aussi décriée, par certains, du fait qu'elle dépend,

¹⁶ Loi sur l'aquaculture commerciale, L.R.Q, Chapitre A-20.2 (Chapitre II, art. 2).

pour ses besoins en moulée, de grandes quantités de poissons-fourrage. Toutes ces critiques, souvent exagérées, sont en fait largement dirigées vers les piscicultures marines dites industrielles qui sont absentes du paysage aquacole du Québec. Ces critiques ne sont cependant pas sans conséquences pour les autres productions.

La perception du public à l'égard de toutes productions aquacoles est parfois négative. Un sondage récent mené auprès de différents publics cibles a montré que l'aquaculture interpelle les gens principalement sur les aspects de la salubrité alimentaire et de la sécurité environnementale et que les perceptions négatives dépassent largement les nombreux avantages que peut présenter l'aquaculture¹⁷. Cela peut, à moyen et long terme, avoir une incidence sur l'industrie. Une étude récente portant sur le potentiel commercial du loup de mer¹⁸ laissait voir que bon nombre de restaurateurs sont dès à présent fermés à l'idée de mettre du poisson d'élevage à leur menu aux États-Unis. Il appartient aux intervenants de l'industrie de faire des gestes afin de contrer ces mauvaises perceptions et, surtout, faire connaître la mariculture sous son vrai jour. *D'ici 2011, des actions supplémentaires de communication, ayant pour objectif de sensibiliser la population à la mariculture, seront entreprises.*

Indicateur	Cibles pour 2011
Taux de notoriété de l'industrie maricole auprès de la population	Est du Québec : 50 % Québec : 10 %

Orientation 4 - Orienter et appuyer les efforts de diversification en regard des meilleurs potentiels de succès économique

Les premières orientations proposées dans le présent document ciblent les principales entreprises déjà actives en mariculture au Québec, soit les entreprises mytilicoles et pectinicoles. Ce choix s'impose, dans le présent, afin que des succès naissent à court terme de cette base industrielle. Il implique aussi qu'une large part des ressources, tant humaines que financières, soit dirigée vers la résolution de problèmes concrets qui concernent la moule et le pétoncle géant. Par ailleurs, il n'exclut pas qu'il faille aussi porter une attention particulière aux espèces et aux technologies qui pourraient, à moyen ou long terme, contribuer à la diversification de l'industrie. Cela d'autant plus que la moule bleue et/ou le pétoncle géant ne présente pas forcément un fort potentiel pour toutes les régions de l'est du Québec. En fait, tout en misant à court terme sur la moule et le pétoncle, il faut dès à présent mettre la table pour l'avenir en poursuivant ou en initiant des travaux sur de nouvelles espèces en considérant simultanément les technologies qui peuvent s'appliquer.

Les espèces en diversification

Une espèce de bivalves, la mye commune, doit avoir priorité. Une analyse, publiée en 2002, compare le potentiel d'élevage de différentes espèces d'invertébrés marins et identifie la mye comme celle offrant le plus grand potentiel biologique pour l'est du Canada¹⁹. Cette espèce est présente et relativement abondante dans tout le Québec maritime. Les infrastructures d'élevage

¹⁷ Créatech+ (2005). Perceptions, attitudes et préoccupations des canadiens à l'égard de l'aquaculture. Version préliminaire, 33 pages.

¹⁸ Laffamme, J., Michaud, J.-C., Lévesque, M. et N. Le François (2005). Potentiel commercial et technico-financier de l'élevage du loup de mer tacheté au Québec. Rapport présenté au MAPAQ, à la SODIM et à DÉC. GRM-UQAR-ADRA, 80 pages plus 8 annexes.

¹⁹ Lemieux, H., Blier, P., Parent, B. et N. Le François (2002). Potentiel d'élevage de différentes espèces d'invertébrés marins à des fins de diversification de l'aquaculture dans l'est du Canada, 453 pages.

requis sont relativement simples. L'expertise développée au Québec en myiculture est importante et les travaux réalisés jusqu'à maintenant laissent voir des résultats prometteurs. Fait important, le marché de la mye est bon, notamment dans le Nord-Est américain. Une entreprise myicole est déjà en exploitation aux Îles-de-la-Madeleine. Elle a débuté ses opérations sur une base expérimentale en 1998. Des promoteurs de la Côte-Nord et du Bas-Saint-Laurent sont également intéressés par la myiculture.

L'oursin vert constitue aussi une espèce qui pourrait donner lieu à des activités aquacoles notamment en réalisant des opérations de maturation de gonades en milieu naturel ou en bassins. Quelques entreprises interviennent dans ce domaine. Toutefois, la nature aquacole des opérations réalisées en milieu naturel demeure à démontrer. L'engraissement ou la maturation en bassins des oursins a déjà fait l'objet de plusieurs études au Québec. Les techniques mises au point ont été reprises par une entreprise nord-côtière. Le marché pour les gonades d'oursin montre de belles perspectives, notamment en Asie.

Trois autres espèces suscitent de l'intérêt, mais la possible rentabilité de ces différentes productions reste à démontrer. Ainsi, le pétoncle d'Islande est prospecté par quelques entreprises de la Côte-Nord. L'ostréiculture présente un potentiel limité pour le moment à la seule région des Îles-de-la-Madeleine. Enfin, l'élevage du homard pour l'ensemencement en milieu naturel intéresse certaines associations de pêcheurs.

D'un autre côté, une expertise certaine sur l'élevage de plusieurs espèces de poissons a été développée au Québec. Ainsi, en ce qui concerne les salmonidés, des investissements importants ont été consentis pour étudier la faisabilité de l'élevage en mer de l'omble de fontaine. Un projet expérimental aux fins d'élevage en bassins de l'omble chevalier en milieu saumâtre est en réalisation en Côte-Nord.

Des projets d'élevage de poissons marins ont aussi été réalisés au Québec sur le loup de mer, la plie rouge et la morue. Les résultats d'essais réalisés ailleurs au Canada et en Europe sont disponibles et des collaborations déjà établies peuvent en favoriser l'utilisation. Des études récentes^{20,21}, portant notamment sur la faisabilité technico-financière de l'élevage de poissons marins, ont été présentées lors d'un atelier tenu à la fin de 2004 sur le sujet. Ces études montrent qu'il apparaît encore improbable, compte tenu du niveau de risques associé à de telles productions, d'envisager à court terme une exploitation à l'échelle commerciale.

Par contre, puisque les technologies d'élevage en cages s'appliquent difficilement dans le contexte hydroclimatique québécois, il est aussi ressorti que le développement de la pisciculture en eau salée devrait s'appuyer principalement sur les technologies en bassins. Pour réduire les coûts et espérer une rentabilisation des élevages, il faut notamment analyser si l'alimentation en eau de ces bassins nécessite à la fois l'apport d'eau souterraine, l'apport des technologies de recirculation et l'apport d'eau de mélange (eau de surface et eau souterraine). Cette technologie en bassins pourrait être appliquée à l'engraissement des ombles (omble de fontaine et omble chevalier) s'il s'avère qu'elle puisse apporter des avantages par rapport aux élevages en milieu dulcicole. De même, cette technologie pourrait être testée pour des poissons marins (dont le loup de mer).

²⁰ Laffamme, J., Michaud, J.-C., Lévesque, M. et N. Le François (2005). Potentiel commercial et technico-financier de l'élevage du loup de mer tacheté au Québec. Rapport présenté au MAPAQ, à la SODIM et à DÉC. GRM-UQAR-ADRA, 80 pages plus 8 annexes.

²¹ Lambert, R. *et al.* (2005). La rentabilité de l'engraissement du flétan de l'Atlantique au Québec. Série recherche des cahiers du CRÉA, 87 pages.

L'objectif visé pour 2011 est de poursuivre les efforts relatifs au développement d'espèces en diversification.

Indicateurs	Cibles pour 2011
Nombre d'entreprises opérant, en mode commercial, pour les invertébrés	3
Nombre d'entreprises opérant, en mode précommercial, pour les poissons marins	2

L'aquaculture et les biotechnologies marines

La vocation que se sont donnée les régions maritimes, notamment le Bas-Saint-Laurent, en regard des biomolécules marines laisse aussi entrevoir des possibilités de synergie avec la mariculture. Le maillage peut prendre deux formes. D'une part, il faut examiner si les techniques déjà connues d'aquaculture peuvent permettre de mettre en élevage des espèces qui présentent de l'intérêt pour les marchés des biomolécules marines. On pense notamment ici à l'élevage de certaines micro-algues. D'autre part, il est permis de croire que des débouchés nouveaux pourraient être trouvés pour les espèces déjà en production, par exemple la moule et le pétoncle. La démonstration de l'apport des biomolécules à la rentabilisation de l'aquaculture marine pourrait donc servir de base à des investissements aquacoles. Dans cet esprit, *le développement de maillages entre la mariculture et les biotechnologies marines est un objectif à poursuivre d'ici 2011.*

Indicateur	Cible pour 2011
Nombre d'applications biotechnologiques mettant à contribution les produits maricoles	2

La vision de l'industrie en 2011

Présente sur tout le territoire du Québec maritime, l'industrie maricole sera, en 2011, principalement axée sur la conchyliculture; elle sera constituée d'une majorité d'entreprises rentables et concurrentielles, soucieuses des besoins des marchés et respectueuses des principes de développement durable.

Orientation 1

Consolider les entreprises maricoles actives au Québec.

- ↳ Augmenter la productivité des entreprises maricoles;
- ↳ Améliorer la santé financière de la base industrielle maricole;
- ↳ Répondre plus adéquatement aux besoins des entreprises maricoles.

Orientation 2

Favoriser la commercialisation de toute la production maricole québécoise.

- ↳ Offrir des produits et des services de qualité aux points de vente;
- ↳ Mettre en place une véritable filière mytilicole au Québec;
- ↳ Promouvoir et diversifier la gamme des produits issue de la mariculture.

Orientation 3

Intégrer l'industrie maricole au milieu côtier en tant qu'utilisatrice responsable et légitime.

- ↳ Améliorer l'encadrement réglementaire et harmoniser le développement de la mariculture avec les autres utilisateurs du milieu côtier;
- ↳ Optimiser la performance environnementale des entreprises maricoles;
- ↳ Sensibiliser la population à la mariculture.

Orientation 4

Orienter et appuyer les efforts de diversification en regard des meilleurs potentiels de succès économique.

- ↳ Poursuivre les efforts relatifs au développement d'espèces en diversification;
- ↳ Favoriser le développement de maillages entre la mariculture et les biotechnologies marines.

PARTIE III – LA STRUCTURE DE PRISE EN CHARGE

La mise en œuvre du plan stratégique nécessitera l'implication active de tous les partenaires impliqués dans le développement de l'industrie maricole. Chaque organisation, considérant sa mission et ses ressources, sera appelée à prendre en charge, seule ou en association avec d'autres, la réalisation d'une ou plusieurs actions. Il importe que les efforts respectifs de chacun soient complémentaires et créent une synergie qui permettra l'atteinte des objectifs retenus.

Pour assurer cette cohésion, il apparaît essentiel que les principaux acteurs puissent se rencontrer et faire le point sur leurs actions de façon régulière. La Table maricole, pour son rôle en concertation et parce qu'elle regroupe déjà les principaux intervenants de la filière maricole (production, transformation, commercialisation), est l'organisation tout indiquée pour assurer la mise en œuvre, la coordination et le suivi du plan stratégique. Ses principaux mandats, en regard du plan stratégique, sont les suivants :

Mise en œuvre/coordination

- ↳ Préciser, au besoin, la nature des actions à entreprendre et le calendrier de réalisation;
- ↳ Identifier et solliciter le ou les partenaires les plus aptes à prendre en charge chacune des actions;
- ↳ S'impliquer directement, au besoin, dans la réalisation de certaines actions;
- ↳ S'impliquer, le cas échéant, dans la préparation de requêtes de financement visant des actions précises;
- ↳ Recevoir, gérer et diffuser aux partenaires les informations utiles à la mise en œuvre du plan stratégique.

Suivi

- ↳ Maintenir un contact régulier avec chacun des partenaires et assurer un suivi continu des actions mises en œuvre;
- ↳ Développer des mécanismes simples de mesure qui permettront, de façon régulière, de juger de l'atteinte des objectifs, et ce, à l'aide d'une collecte de données fiables;
- ↳ Informer les partenaires maricoles de l'état de réalisation du plan stratégique;
- ↳ Réviser, au besoin, les objectifs et les cibles de développement retenus dans le présent plan stratégique;
- ↳ Réviser, au besoin, les actions présentées à l'annexe 1 selon les priorités de l'industrie.

Du fait qu'elle entretient un lien fonctionnel avec le Réseau pêches et aquaculture Québec (RPAQ), la Table maricole pourra aussi rendre compte des avancées de l'industrie maricole à l'ensemble des intervenants du secteur des pêches et de l'aquaculture.

Annexe 1

Présentation des actions prioritaires

Orientation 1 : Consolider les entreprises maricoles actives au Québec.

Objectif 1.1 Augmenter la productivité des entreprises maricoles.

Actions prioritaires

- 1.1.1 Instaurer un mécanisme d'étalonnage industriel (benchmarking) et de suivi des coûts de revient pour les principales productions maricoles du Québec.
- 1.1.2 Mettre au point et implanter dans les entreprises un outil de gestion des opérations maricoles et de suivi de la production.
- 1.1.3 Recapitaliser le fonds de R/D pour favoriser la recherche et développement de nature précompétitive ciblant les problématiques des entreprises.
- 1.1.4 Élaborer, pour les moules et les pétoncles, un outil de prise de décision pour la gestion des facteurs de risque.
- 1.1.5 Mettre en place des « bancs d'essai » (moule et pétoncle) chargés d'identifier, de tester, d'adapter et de transférer à l'industrie les technologies pouvant contribuer à optimiser les opérations.
- 1.1.6 Mettre en place un programme d'échanges ou de parrainage entre les entreprises maricoles du Québec (transfert aux entreprises des informations pouvant avoir des impacts sur leurs opérations) ainsi qu'avec celles de pays « leaders » en mariculture (stages en entreprise hors Québec/accueil de mariculteurs étrangers).
- 1.1.7 Mettre en place un processus de reconnaissance et de développement des compétences de la main-d'œuvre maricole.
- 1.1.8 Élaborer, pour les moules et les pétoncles, un guide précisant les standards de production selon les régions et/ou les milieux de culture.

Objectif 1.2 Améliorer la santé financière de la base industrielle maricole.

Actions prioritaires

- 1.2.1 Maintenir et prolonger les mesures fiscales visant les entreprises maricoles (crédits d'impôt remboursables sur la masse salariale et mesures d'exemption d'impôt sur dix ans).
- 1.2.2 Mettre en place un programme de crédits d'impôt aux particuliers (ex. : pêcheurs) investissant en mariculture (plan d'encouragement à l'investissement privé).
- 1.2.3 Recapitaliser le fonds d'investissement de la SODIM.
- 1.2.4 Implanter, sur le modèle de l'agriculture, un système de gestion du risque en production maricole (assurance récolte, stabilisation des revenus).
- 1.2.5 Évaluer et, au besoin, adapter les mécanismes de financement disponibles.

Objectif 1.3 Répondre plus adéquatement aux besoins des entreprises maricoles.

Actions prioritaires

- 1.3.1 Élaborer un dossier afin de favoriser la mise en place d'un réseau de parcs maricoles dans l'est du Québec, incluant les espaces requis de quaiage, les équipements et services communs comme des bassins, des services d'entreposage, des outils de suivi de la production (petits laboratoires), etc.
- 1.3.2 Favoriser l'accessibilité à des programmes de formation sur mesure de même que leur utilisation.
- 1.3.3 Optimiser les services d'aide technique offerts aux entreprises en faisant intervenir des expertises en gestion, en finance et en génie et en favorisant une meilleure coordination avec les équipes du MAPAQ en accord avec les entreprises.
- 1.3.4 Favoriser le développement et le rayonnement du Centre aquacole de la Côte-Nord (CACN).

Orientation 2 : Favoriser la commercialisation de toute la production maricole québécoise.

Objectif 2.1 Offrir des produits et des services de qualité aux points de vente.

Actions prioritaires

- 2.1.1 Soutenir la recherche sur les facteurs de qualité et les méthodes pour améliorer les caractéristiques et la constance des produits (recherche sur les aspects post récoltes).
- 2.1.2 Donner accès au secteur maricole à une expertise en recherche marketing.
- 2.1.3 Élaborer un guide pratique portant sur les opérations post récoltes.

Objectif 2.2 Mettre en place une véritable filière mytilicole au Québec.

Actions prioritaires

- 2.2.1 Doter les régions productrices des moyens requis de transformation pour stimuler la croissance des ventes de moule (capacités d'entreposage, d'emballage, etc.).
- 2.2.2 Mettre en œuvre, sur la base des réalités propres à chacune des régions, une stratégie de commercialisation adaptée aux besoins du marché.

Objectif 2.3 Promouvoir et diversifier la gamme des produits issue de la mariculture.

Actions prioritaires

- 2.3.1 Examiner l'opportunité d'adopter, et le cas échéant de développer, un label particulier (« bio », terroir, santé, etc.) pour certaines productions maricoles.
- 2.3.2 Encourager la participation de la filière maricole aux principales foires alimentaires.
- 2.3.3 Favoriser le développement de produits ou de coproduits issus de la mariculture.

Orientation 3 : Intégrer l'industrie maricole au milieu côtier en tant qu'utilisatrice responsable et légitime.

Objectif 3.1 Améliorer l'encadrement réglementaire et harmoniser le développement de la mariculture avec les autres utilisateurs du milieu côtier.

Actions prioritaires

- 3.1.1 Établir, dans les régions maritimes, des « cadres de développement » tenant compte notamment des entreprises actives, du potentiel biophysique et des usagers du milieu et visant à favoriser le développement des entreprises.
- 3.1.2 Examiner les contraintes et les coûts relatifs à la réglementation maricole et proposer des mesures plus souples et moins coûteuses pour les entreprises.
- 3.1.3 Tenir à jour le Guide conjoint Canada-Québec de demande ou modification de site aquacole en milieu marin et le Guide de démarrage d'une entreprise maricole.

Objectif 3.2 Optimiser la performance environnementale des entreprises maricoles.

Actions prioritaires

- 3.2.1 Mettre en application, dans chacune des entreprises, le Code de bonnes pratiques en mariculture.
- 3.2.2 Documenter et suivre les interactions entre la culture des bivalves et les écosystèmes côtiers.

Objectif 3.3 Sensibiliser la population à la mariculture.

Actions prioritaires

- 3.3.1 Organiser, ou poursuivre, dans chacune des régions, la tenue d'événements mettant en valeur la mariculture et ses produits.
- 3.3.2 Établir un plan de communication visant à soutenir de façon continue l'intégration de la mariculture au milieu côtier.

Orientation 4 : Orienter et appuyer les efforts de diversification en regard des meilleurs potentiels de succès économique.

Objectif 4.1 Poursuivre les efforts relatifs au développement d'espèces en diversification.

Actions prioritaires

- 4.1.1 Poursuivre, dans les trois régions, les travaux en R/D portant sur de nouvelles espèces.
- 4.1.2 Réaliser des études d'opportunité sur le potentiel de vente.
- 4.1.3 Établir des ententes de collaboration avec des experts étrangers pour favoriser le transfert d'expertise au Québec.

Objectif 4.2 Favoriser le développement de maillages entre la mariculture et les biotechnologies marines.

Actions prioritaires

- 4.2.1 Collaborer à l'élaboration d'un plan d'action visant le développement de la mariculture en appui aux biotechnologies marines.

