

[Text]

dont les responsabilités seraient données à différents groupes? Par exemple, si la province a trois milliards de dollars dans son plan alors que nous avons cinq milliards de dollars dans le nôtre, si Socomer vend 40 p. 100 du poisson et qu'un consortium de poisson salé en vend aussi 40 p. 100, croyez-vous qu'on devra s'asseoir tous à la même table pour planifier un système unique d'achat, de transformation et de vente?

M. Pineault: Pour répondre à votre question, il faudrait que je vous dise comment je vois le marché. Il y a beaucoup de sous-questions dans votre question. Premièrement, je pense que si on pouvait espérer travailler pendant une saison beaucoup plus longue et donc amortir nos coûts fixes sur une période beaucoup plus longue, il n'y aurait pas beaucoup d'entreprises de notre association qui diraient: Non, non, non, on travaille 12 semaines par année et c'est tout. Tout le monde est intéressé à travailler 11 mois par année sur trois quarts de travail si possible. Je me pose cependant des questions sur le reste.

• 1100

Si on fait un bref historique, on peut dire qu'en 1987, tout allait très bien, tout le monde vendait facilement les produits, il y avait des ressources et les prix étaient élevés. En 1988-1989, on a subi un effondrement des prix, un effondrement des stocks et on a eu énormément de problèmes.

On peut dire que lentement, on connaît peut-être une reprise au niveau des prix comme tels mais non pas au niveau des stocks. J'ai l'impression que l'industrie est en train de changer à tout jamais et pas uniquement au Québec. J'étais au CIAR dernièrement et j'ai vu des gens d'autres pays venir voir les Canadiens pour chercher des ressources, parce que le Canada est reconnu comme un producteur de ressources uniquement. De l'autre côté, beaucoup de gens qui étaient là n'avaient plus de ressources à vendre.

Quand on essaie de favoriser certains produits à valeur ajoutée, on fait face à des barrières tarifaires. Entre-temps, le marché est en train de se fragmenter. Le marché qu'on a connu en 1987 n'existe pratiquement plus. Il y a de plus en plus de petits marchés qui sont des marchés-niches comme tels et afin de pénétrer un certain marché, qu'il s'agisse du marché de Montréal ou celui de Los Angeles, il faut très bien connaître ce marché.

Je pense qu'il va y avoir autant de marchés, et même peut-être plus, mais ils seront très fractionnés. J'avoue que l'idée d'un consortium de ventes globales me fait un peu peur en tant que directeur d'usine, parce que déjà, on semble réagir lentement. On est lents lorsqu'on tente de faire face à ces changements de marché, à ces changements de mentalité dans le marché et je crains un peu la lourdeur d'une telle structure.

Ce point de vue est très personnel et je ne peux pas dire qu'il est partagé par l'ensemble de mes collègues.

M. Nicolas: Il est évident qu'à titre de producteurs, on aimerait travailler douze mois par année. Ainsi, on pourrait diminuer les coûts fixes et on serait probablement plus agressifs sur le marché parce qu'il y aurait plus de concurrence.

[Translation]

which responsibility would be given to various groups? For example, if the province has 3 billion dollars in its plan, while we have 5 billion dollars in ours, if Socomer sells 40% of the fish and a saltfish consortium also sells 40%, do you think we should all sit down at the same table to plan a single purchasing, processing and selling system?

Mr. Pineault: To answer your question, I should first tell you how I see the market. There are a lot of sub-questions in your question. First, I think that, if we could hope to work a much longer season and thus to amortize our fixed costs over a much longer period, there would not be a lot of firms in our association that would say: no, we want to work 12 weeks in the year and that is all. Everyone is interested in working 11 months out of the year, on three shifts if possible. I wonder about the rest, though.

If we take a brief historical look at the industry, we can say that, in 1987, everything was going very well. Everyone was selling his products easily, the resources were there, and prices were high. In 1988-1989, prices collapsed, stocks collapsed, and we had an enormous amount of problems.

We can say that prices as such may now be recovering, but not stocks. I get the impression the industry is changing for good and not just in Quebec. I was at the CIAR recently, and I saw people from other countries come to see the Canadians looking for fish because Canada is recognized solely as a fish producer. On the other hand, many people there had no more fish to sell.

When we try to promote certain value-added products, we come up against tariff barriers. In the meantime, the market is becoming fragmented. The market we knew in 1987 virtually no longer exists. There are an increasing number of small, specialized markets, and you have to know a certain market very well, whether it is in Montreal or Los Angeles, if you want to penetrate that market.

I think there are going to be just as many markets, perhaps even more, but they will be highly fragmented markets. I admit the idea of a large selling consortium scares me a little as a plant manager because we already seem to be reacting slowly. We are slow in our attempts to react to changes in the market, to changes in market attitudes, and I am afraid this kind of structure would be a bit heavy.

This is a very personal point of view which I cannot say is shared by all my colleagues.

Mr. Nicolas: As producers, we would obviously like to work 12 months of the year. This would enable us to lower our fixed costs, and we would probably be more aggressive in the market because there would be more competition.