

semblables, qui témoignent du succès des efforts de coopération sur ce plan.⁴⁴

B. Observations et recommandations

Des efforts immédiats et concertés s'imposent en matière de commercialisation du homard. À notre avis, il y a longtemps que des organismes de commercialisation auraient dû voir le jour; elles offrent au secteur privé la possibilité de développer sa capacité dans ce domaine et de prendre fermement les rênes de l'industrie. Le Comité espère que la mise en commun de renseignements sur les marchés permettra de faire disparaître une bonne partie de l'animosité et de la méfiance qui caractérisent le secteur du homard.

Aux États-Unis, le succès remarquable de l'industrie de la barbue d'élevage est attribuable, en majeure partie, à des initiatives de promotion et de commercialisation très méthodiques, délibérées, créatives et soutenues. Pour s'acquitter d'une telle entreprise, l'industrie bénéficie de l'appui du Catfish Institute, organisme fondé par les éleveurs et les transformateurs de la barbue du Mississippi en 1986 et financé par les producteurs de provendes des États-Unis, qui lui verse de 1,5 à 2 millions de dollars US par année. Bien que la barbue d'élevage soit un produit de l'aquiculture et qu'elle diffère ainsi des produits de la pêche traditionnelle (prises), on peut dire que:

l'industrie de la barbue constitue un exemple de ce qui est possible -- lorsque des gens acceptent de travailler ensemble même s'ils se livrent une concurrence intense, lorsqu'ils font front commun sur leurs marchés pour le bien de l'industrie dans son ensemble, lorsqu'ils croient à la promotion et à la commercialisation génériques et individuelles, lorsqu'ils sont prêts à accepter le changement même si les conséquences sont incertaines, et lorsqu'ils sont disposés à financer des initiatives malgré le risque, toujours présent, qu'elles ne donnent pas les résultats escomptés.⁴⁵

Dans son troisième rapport (décembre 1989), le Comité appuie fermement la création de conseils de commercialisation, tels qu'on les décrit dans le rapport du Groupe d'étude des

⁴⁴ Un conseil de commercialisation du saumon d'élevage norvégien aurait prévu la somme de 9 millions de dollars dans son budget, pour la commercialisation et la promotion, en 1989; le budget de l'Écosse à ce chapitre est évalué à 6 millions de dollars. B.C. Salmon Farmers Association, *Current Developments in World Salmon Markets: Implications for the Canadian Salmon Farming Industry*, DFO Economic and Commercial Analysis Report No. 46, janvier 1990, p. vi. Voir également T.J. Doherty, "B.C. Makes its Mark in Marketing," *Pacific Fishing*, janvier 1991, p. 24; rapport du Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique, *Naviguer dans la tourmente : une nouvelle politique pour la pêche de l'Atlantique*, Approvisionnement et Services Canada, décembre 1982, pp. 159-160; Comité sénatorial permanent des pêches, Rapport III, décembre 1989, p. 106.

⁴⁵ Jane Barnett (Association canadienne des exportateurs de poisson), *A review of the U.S. Farm-Raised Catfish Industry and Its Implications for Canadian Groundfish Exporters*, DFO Economic and Commercial Analysis Report n° 52, juillet 1990, p. 32. En 1970, 5,7 millions de barbue (poids brut) ont été transformés aux États-Unis; en 1990, ce chiffre est passé à 342 millions de livres.