

[Texte]

M. Pineault: Je pense que l'idée d'une plaque tournante est bonne. Je me demande cependant si on a suffisamment de ressources. J'essaie de m'imaginer comment ce système pourrait fonctionner. Nos pêches sont saisonnières alors que le marché veut se faire approvisionner 12 mois par année.

Dans le secteur du poisson salé et séché, les gens ont déjà des clients et sont très bien organisés. Il y a des usines qui se bâtissent une clientèle depuis des années. Je me demande quelles ressources pourraient passer à travers cela et comment on ferait fonctionner un tel système dans un contexte où nos pêcheries sont saisonnières.

Je ne dis pas que ce n'est pas faisable. Je crois que le marché du Québec devrait travailler plus fort, en ce sens que si on a des lacunes à cause de notre pêche saisonnière, on devrait peut-être faire nous-mêmes un peu d'importation.

Le président: Vous avez donné une réponse très pertinente à la question.

• 1055

Pour être rentable, la plaque tournante doit être fonctionnelle 12 mois par année, à un rythme minimal d'achat et de vente. Ce que nous produisons au Québec et dans les Maritimes est très limité dans le temps. Certaines espèces produisent pendant quatre mois, alors que d'autres produisent pendant trois à neuf semaines.

Cependant, on a complètement oublié que tout le monde va à l'extérieur, que ce soit au niveau québécois ou au niveau canadien. Vous savez qu'au niveau canadien, si ma mémoire est fidèle, environ 43 millions de livres de poisson d'eau douce se vendent, et cela presque 12 mois sur 12. Que je sache, il n'y a pas beaucoup d'usines qui, après avoir transformé le poisson d'eau salée, prévoient de continuer leur travail en transformant du poisson d'eau douce. Nous sommes en train de travailler à cela.

Il faut aussi que les industriels et les pêcheurs sachent que l'aquaculture, qu'il s'agisse de parcs d'engraissement ou de la culture à partir d'oeufs, est une réalité. On sait que 50 p. 100 du poisson consommé en Europe est cultivé. Au Québec, on est encore à se poser des questions à ce sujet. Une partie des Maritimes se pose encore les mêmes questions, bien qu'une autre partie fasse la culture et ait des parcs d'engraissement.

On parle de la commercialisation de poisson. En tant qu'industriels, voyez-vous la chose comme étant un tout, le pêcheur étant côtier, semi-hauturier ou hauturier et pêchant en eau salée ou en eau douce, et l'approvisionnement venant de l'aquaculture, du milieu naturel ou de l'apport extérieur? Je crois qu'il y a des gens d'Afrique de l'Ouest ou des Caraïbes qui sont prêts à nous vendre du poisson. D'ailleurs, je pense qu'on fera un essai cette année avec certains d'entre vous. On importera du poisson de l'extérieur pour le faire transformer et le remettre immédiatement sur le marché.

Si M. Beaudoin veut s'approcher de la table, il est libre de le faire et cela me fera plaisir. Dans cette optique globale, en tant qu'industriels et en tant qu'association, êtes-vous prêts à vous impliquer dans un plan de commercialisation

[Traduction]

Mr. Pineault: I think the idea of a hub is good one. I wonder, however, if we have enough resources. I am trying to imagine how the system could work. Our fisheries are seasonal, while the market needs to be supplied all 12 months of the year.

In the salted and dried fish sector, people are already very well organized. Some plants have been building up their clientele for years. I wonder what resources will be needed for that and how we could make that kind of system work inasmuch as our fisheries are seasonal in nature.

I am not saying that it is not feasible. I think the Quebec market should work harder. By that I mean that, if we have weaknesses because of the seasonal nature of our fishery, perhaps we should do a little importing ourselves.

The Chairman: That is a very pertinent answer to the question.

To be profitable, the hub must be operational 12 months a year at a minimum buying and selling rate. What we produce in Quebec and in the Maritimes lasts only a short time. We produce certain species for four months, and other for three to nine weeks.

However, we have completely forgotten that everyone looks to the outside, both in Quebec and in Canada as a whole. You know, in Canada as a whole, it my memory serves me well, roughly 43 million pounds of freshwater fish are sold over almost 12 months of the year. As far as I know, there are not many plants that plan to continue operating by processing freshwater fish once they have processed their saltwater fish. We are now working on that.

Plant owners and fishermen should realize that aquaculture, fattening ponds and hatcheries are a reality. We know that 50% of the fish consumed in Europe comes from hatcheries. In Quebec, we are still wondering about the M. Part of the Maritimes is still wondering too, although another part is operating hatcheries and fattening ponds.

We are talking about the marketing of fish. As plant owners, do you see this thing as a whole, the fisherman, whether inshore, midshore or offshore, fishing in fresh or salt water, and supplies coming from hatcheries, the natural environment or outside sources? I believe there are people in western Africa and the Caribbean who are prepared to sell us fish. Incidentally, I think we are going to conduct a trial this year with some of you. We are going to import fish and have it processed here and put immediately on the market.

If Mr. Beaudoin wishes to approach the table, he is free to do so, and I would be pleased if he did. In this comprehensive view, as plant owners and as an association, are you prepared to get involved in a marketing plan under