

compter jusqu'à 250 élevages de saumons d'ici 1995. Pour le moment, dans le cadre de ce programme, quatre millions de dollars ont été versés, sous forme de prêts, à 59 entreprises aquicoles, y compris quelques installations ostréicoles.

Au Nouveau-Brunswick, un programme similaire (le programme d'élevage en cage des salmonidés) a été mis en place aux termes d'une entente auxiliaire sur le développement des pêches. Dans le cadre de ce programme, 21 entreprises de la Baie de Fundy ont touché, depuis 1986, 2,1 millions de dollars sous forme de subventions pour certaines dépenses d'immobilisations et d'exploitation. Actuellement, on compte au total 33 établissements salmonicoles dans la Baie de Fundy, comparativement à quelque 120 en Colombie-Britannique. Le nombre inférieur d'établissements au Nouveau-Brunswick est, en partie, dû au moratoire imposé pour contrôler le taux de croissance de l'industrie. Ce moratoire prendra fin à l'automne 1988 et l'on étudiera à ce moment les demandes de baux en souffrance. En fin de compte, du moins en Colombie-Britannique, l'aide financière gouvernementale est tout simplement insuffisante pour inciter les institutions financières à s'intéresser à l'industrie et contribuer à satisfaire ses besoins en capitaux. Il est à noter que les ventes des produits de la Baie de Fundy sont passées de 675 000 dollars en 1983 à 18 millions de dollars en 1987; voilà qui montre bien le rapport coûts-bénéfices qu'offre cette industrie relativement aux dépenses du gouvernement. En outre, il est intéressant de noter que, au Nouveau-Brunswick, les établissements bancaires s'intéressent davantage à l'industrie aquicole à cause des excellentes performances de celle-ci et parce que les directeurs de banque régionaux la connaissent bien.

Étant donné que les aliments pour poisson constituent le coût de production principal des salmoniculteurs, on pourrait s'attendre à ce que les fournisseurs assurent une part du financement, en supposant que certains d'entre eux en aient les moyens. Toutefois, ces fournisseurs sont réfractaires à l'idée de faire crédit pendant toute la durée du cycle de croissance du saumon, qui est assez long, et ne pourraient le faire, comme on l'a mentionné à juste titre, qu'en augmentant le prix de leurs produits. En outre, les aquiculteurs ne tiennent pas particulièrement à conclure des ententes de ce genre (c'est-à-dire que, au cours des dernières phases du cycle de croissance, des marges de crédit sont consenties, en échange d'une partie des rentrées tirées de la vente du produit) parce que, la plupart du temps, ce genre d'arrangement défavorise l'aquiculteur.