

Détermination des prix et structure des marchés portuaires des provinces Maritimes: une étude des relations pêcheur/acheteur

Charles Steinberg*

Direction générale de l'analyse économique
et commerciale
Ministère des Pêches et des Océans
Ottawa (Ontario) K1A 0E6

Novembre 1984

**Rapport canadien à l'industrie sur les
sciences halieutiques et aquatiques
N° 149**

*Université McGill, Montréal (Québec)



Pêches
et Océans

Fisheries
and Oceans

Canada

Rapport manuscrit canadien des sciences halieutiques et aquatiques

Les rapports manuscrits contiennent des renseignements scientifiques et techniques qui constituent une contribution aux connaissances actuelles, mais qui traitent de problèmes nationaux ou régionaux. La distribution en est limitée aux organismes et aux personnes de régions particulières du Canada. Il n'y a aucune restriction quant au sujet; de fait, la série reflète la vaste gamme des intérêts et des politiques du ministère des Pêches et des Océans, c'est-à-dire les sciences halieutiques et aquatiques.

Les rapports manuscrits peuvent être cités comme des publications complètes. Le titre exact paraît au-dessus du résumé de chaque rapport. Les rapports manuscrits sont résumés dans la revue *Résumés des sciences aquatiques et halieutiques*, et ils sont classés dans l'index annuel des publications scientifiques et techniques du Ministère.

Les numéros 1 à 900 de cette série ont été publiés à titre de manuscrits (série biologique) de l'Office de biologie du Canada, et après le changement de la désignation de cet organisme par décret du Parlement, en 1937, ont été classés comme manuscrits (série biologique) de l'Office des recherches sur les pêcheries du Canada. Les numéros 901 à 1425 ont été publiés à titre de rapports manuscrits de l'Office des recherches sur les pêcheries du Canada. Les numéros 1426 à 1550 sont parus à titre de rapports manuscrits du Service des pêches et de la mer, ministère des Pêches et de l'Environnement. Le nom actuel de la série a été établi lors de la parution du numéro 1551.

Les rapports manuscrits sont produits à l'échelon régional, mais numérotés à l'échelon national. Les demandes de rapports seront satisfaites par l'établissement auteur dont le nom figure sur la couverture et la page du titre. Les rapports épuisés seront fournis contre rétribution par des agents commerciaux.

Canadian Manuscript Report of Fisheries and Aquatic Sciences

Manuscript reports contain scientific and technical information that contributes to existing knowledge but which deals with national or regional problems. Distribution is restricted to institutions or individuals located in particular regions of Canada. However, no restriction is placed on subject matter, and the series reflects the broad interests and policies of the Department of Fisheries and Oceans, namely, fisheries and aquatic sciences.

Manuscript reports may be cited as full publications. The correct citation appears above the abstract of each report. Each report is abstracted in *Aquatic Sciences and Fisheries Abstracts* and indexed in the Department's annual index to scientific and technical publications.

Numbers 1-900 in this series were issued as Manuscript Reports (Biological Series) of the Biological Board of Canada, and subsequent to 1937 when the name of the Board was changed by Act of Parliament, as Manuscript Reports (Biological Series) of the Fisheries Research Board of Canada. Numbers 901-1425 were issued as Manuscript Reports of the Fisheries Research Board of Canada. Numbers 1426-1550 were issued as Department of Fisheries and the Environment, Fisheries and Marine Service Manuscript Reports. The current series name was changed with report number 1551.

Manuscript reports are produced regionally but are numbered nationally. Requests for individual reports will be filled by the issuing establishment listed on the front cover and title page. Out-of-stock reports will be supplied for a fee by commercial agents.

**Rapport canadien à l'industrie sur les
sciences halieutiques et aquatiques 149**

Novembre 1984

**DÉTERMINATION DES PRIX ET STRUCTURE DES
MARCHÉS PORTUAIRES DES PROVINCES MARITIMES:
UNE ÉTUDE DES RELATIONS PÊCHEUR/ACHETEUR**

**par
Charles Steinberg¹**

Ministère des Pêches et des Océans
Direction générale de l'analyse économique
et commerciale
200 rue Kent
Ottawa, (Ontario)
K1A 0E6

¹ Université McGill, Faculté d'administration, 1001 rue
Sherbrooke Ouest, Montréal, (Québec), H3A 1G5

©Ministère des Approvisionnements et Services Canada
1984
N° de catalogue Fs 97-14/149F ISSN 0706-3708

On devra référer comme suit à cette publication:

Steinberg, C. 1984. Détermination des prix et structure des marchés portuaires des provinces maritimes: une étude des relations pêcheur/acheteur. Rapp. can. ind. sci. halieut. aquat. 149: 61 p.

TABLE DES MATIERES

	Page
Avant-propos.....	v
Préface.....	vi
Résumé/Abstract.....	vii
I <u>Problème soulevé par le marché portuaire.....</u>	1
Point de vue du groupe d'étude.....	1
Point de vue de cette étude.....	1
Point de vue des participants.....	2
II <u>Le marché portuaire dans la structure de l'industrie.....</u>	6
Vente en gros aux États-Unis.....	6
Regroupement des transformateurs canadiens....	8
Regroupement des acheteurs sur le marché primaire.....	10
Répercussion sur le pêcheur-vendeur.....	12
Les vendeurs indépendants : quelques généralisations.....	13
Dépendance et indépendance : un point de vue.	16
III <u>Structure et activités du marché portuaire... </u>	18
Nature et étendue.....	18
Existe-t-il une structure horizontale?.....	20
Les pêcheurs/vendeurs côtiers.....	21
La chaîne horizontale : le réseau d'acheteurs.....	23
Transformateurs/acheteurs des grandes entreprises possédant de nombreuses usines.....	23
Transformateurs/acheteurs de petites entreprises possédant de nombreuses usines.....	24
Transformateurs/acheteurs d'entreprises indépendantes à usine unique.....	24
Acheteurs/transformaters.....	24
Acheteurs/transformaters indépendants....	25
L'acheteur de compagnie.....	26
Acheteurs indépendants/coordonnateurs....	26
Acheteurs/transformaters/détaillants/ courtiers.....	27
Fixation des prix au marché portuaire.....	28

	Page
IV	<u>Pêcheurs et acheteurs : Les deux côtés de la médaille</u> 33
	Le conflit fondamental..... 33
	Le point de vue du pêcheur côtier..... 34
	Les intérêts de l'acheteur..... 36
	Exemples de grief..... 39
V	<u>Le système d'établissement des prix au marché portuaire et les autres systèmes possibles</u> 41
	Le point de vue de l'économiste..... 41
	La réalité du marché portuaire..... 43
	Le rééquilibrage de la structure: les solutions..... 45
VI	<u>L'instauration d'un système équitable sur le marché portuaire</u> 51
	Notes..... 53

AVANT-PROPOS

Cette étude a été demandée par le Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique qui a jugé nécessaire d'analyser plus en détail la question des marchés portuaires. Elle fait suite aux travaux du D^r Charles Steinberg du Groupe d'étude. J'aimerais remercier le D^r Steinberg de nous avoir aidés à mieux comprendre le marché portuaire et d'avoir su encourager des discussions intéressantes sur ce problème important.

Les opinions et interprétations exprimées dans ce rapport sont ceux de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du ministère des Pêches et des Océans.

R.W. Crowley
Directeur général,
Direction générale de
l'analyse économique et
commerciale
Ministère des Pêches et des Océans

Octobre 1984

PREFACE

Cette étude est le résultat des documents de travail que l'auteur a préparés pour le Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique (1982). Elle reflète la nécessité de mieux comprendre les relations pêcheur/acheteur sur le marché portuaire, plus précisément le processus d'établissement des prix. Il est à souhaiter qu'une plus grande connaissance de l'exploitation du marché portuaire dans l'ensemble de l'industrie des pêches améliore les relations de travail et mène finalement à une meilleure organisation du processus de commercialisation.

L'auteur souhaite que la pêche côtière s'améliore et soit plus viable, mais son point de vue sur l'organisation et le fonctionnement de la pêche côtière et sur les mesures de correction à apporter à ses défauts actuels, est entièrement personnel. Il en va de même pour toutes les erreurs que les praticiens et autres observateurs de l'industrie pourraient découvrir.

L'auteur désire exprimer sa profonde reconnaissance aux agents du gouvernement dans les Provinces Maritimes et à Ottawa, aux membres de l'industrie et des syndicats, et aux observateurs de l'industrie qui ont, au cours des années, partagé leur connaissance et rendu possible ce travail sur les pêcheries.

RÉSUMÉ

Steinberg, C. 1984. Détermination des prix et structure des marchés portuaires des provinces maritimes: une étude des relations pêcheur/acheteur. Rapp. can. ind. sci. halieut. aquat. 149: 61 p.

Le présent document, qui porte sur le problème des relations médiocres entre les pêcheurs et les acheteurs sur les marchés portuaires des Maritimes, examine la structure de fixation des prix au débarquement.

Selon l'étude, la concentration des transformateurs s'est produite en réaction aux conditions du marché secondaire. Les effets de cette concentration s'étendent non seulement au secteur hauturier intégré verticalement, mais aussi aux pêches côtières.

Contrairement à l'opinion générale, l'auteur considère que l'industrie halieutique des Maritimes n'est pas séparée en deux secteurs, soit, d'une part, la pêche hauturière, contrôlée par les producteurs, et, d'autre part, la pêche côtière compétitive autour de laquelle gravitent de nombreux acheteurs et vendeurs. Il perçoit ces deux secteurs comme un système intégré que caractérise une structure horizontale distincte liant directement et indirectement les petits points de débarquement éloignés aux producteurs et aux marchés secondaires par l'entremise d'un réseau d'acheteurs. L'importance de ces derniers varie selon leurs liens avec les gros et les petits transformateurs et leur degré d'indépendance.

L'immobilité et les liens économiques créent une dépendance des pêcheurs à l'égard des acheteurs dans le contexte d'une structure pyramidale à base étendue. Cette structure informelle est efficace et amène un système de prix relativement stable. Ces prix, établis pour des contrats directs de ventes, fluctuent selon la saison, la région et l'espèce et subissent la forte influence qu'exerce les grands producteurs. Par suite de la récente restructuration de l'industrie, ce système est devenu encore plus officiel. En réalité, toute la pêche côtière constitue le marché portuaire parce qu'il n'y a vraiment aucune compétition sur les prix au lieu de débarquement.

Le mécanisme de fixation des prix et la structure du marché sont ainsi biaisés en faveur des transformateurs, quoique, pour d'autres raisons, ces derniers font aussi face à des problèmes financiers.

L'auteur examine brièvement les coopératives, les ventes à l'encan, les offices et les commissions de commercialisation, la médiation et l'actuel régime de négociations sans lien de dépendance comme solutions de rechange pour le rétablissement de l'équilibre des forces du marché dans la détermination des prix au débarquement.

La négociation collective, quoique non sans problèmes, est proposée comme la seule solution qui pourrait à la fois, dans les circonstances actuelles, être perçue comme équitable et l'être effectivement. Il est recommandé que la politique officielle permette aux pêcheurs de choisir librement.

Selon l'auteur, l'expérience de la collective est peut-être meilleure que les beaux discours incitant les pêcheurs et les acheteurs à reconnaître leur interdépendance.

ABSTRACT

Steinberg, C. 1984. Détermination des prix et structure des marchés portuaires des provinces maritimes: une étude des relations pêcheur/acheteur. Rapp. can. ind. sci. halieut. aquat. 149: 61 p.

This paper addresses the problem of poor fishermen/buyer relations in port markets in the Maritimes by studying the structure of price determination at the landings level. The study finds that processor concentration is a response to secondary market conditions. The power of that concentration extends not only to the vertically integrated offshore sector, but to the inshore fisheries as well.

Contrary to the accepted view, this article holds that the Maritimes fishing industry is not separated into two branches -- a processor-controlled offshore and a competitive inshore fishery with many buyers and sellers. These fisheries are perceived instead as an integrated system. This system is characterized by a distinct horizontal structure linking the small and distant landing sites directly and indirectly to processors and secondary markets through a network of buyers. These buyers vary in size, in terms of their ties to major and minor processors, and in their degree of independence.

Immobility and economic ties create dependence of fishermen on buyers in a broadly-based pyramidal structure. This structure is loosely but effectively committed to a system of relatively stable seasonal prices, by region and species, through direct contract sales governed by strong price leadership from the major processors. This system has become even more formalized as a result of the recent restructuring of the industry. In a real sense, the entire inshore fishery constitutes the port market, because there is no meaningful price competition at the landing site.

The result is price mechanism and market structure tilted in favour of the processors -- although for other reasons, they, too, face financial problems.

The paper reviews briefly co-operatives, auctions, market boards and commissions, mediation and the present arm's-length bargaining as alternatives for restoring a balance of market power in price-making at the landings level.

Collective bargaining, though not trouble-free, is advanced as the only alternative under present circumstances that might yield both the perception and the reality of equity. It is recommended that public policy include this option as one that fishermen would be free to choose.

It is further suggested that collective bargaining may be a better educational tool than any number of sermons about the need for fishermen and buyers to recognize their mutual dependence.

I. PROBLEMES SOULEVES PAR LE MARCHE PORTUAIRE

Point de vue du Groupe d'étude

Le Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique (1982) a sans doute procédé à la plus importante enquête jamais entreprise sur cette industrie.¹ Une des ses conclusions majeures a été qu'une source importante de conflits et d'incompréhension réside dans les relations entre les pêcheurs et les acheteurs au niveau du marché portuaire.² Les relations semblent être imprégnées depuis toujours d'hostilité et de méfiance mutuelles.

Dans un paragraphe intitulé de façon révélatrice; "Les uns contre les autres", le groupe d'étude déclare que "la répartition des profits entraîne aussi des conflits sans fin, dont une partie seulement est attribuable au marchandage normal entre acheteurs et vendeurs" et plus loin, en faisant remarquer que les pêcheurs et les acheteurs sont en fait interdépendants, le Groupe d'étude déclare que, "leurs relations échappent à l'action des gouvernements et leurs conflits ne seront résolus que lorsqu'ils changeront d'attitude, de part et d'autre".³

Point de vue de cette étude

Il est clair qu'une telle situation n'est ni salubre pour l'instant, ni prometteuse pour l'avenir de l'industrie de la pêche. C'est l'existence permanente du conflit qui a donné l'idée de l'étude présente, dont l'objet est d'explorer plus en profon-

deur les relations entre les pêcheurs et les acheteurs sur le marché portuaire. En conséquence, il devrait être possible de définir les problèmes de façon plus précise et de mieux comprendre cet aspect inquiétant et crucial de l'industrie de la pêche.

Mais le marché portuaire n'est qu'un des maillons essentiels de cette industrie qui s'étend du marché au supermarché.⁴ Dans cette perspective plus vaste, la place du marché portuaire doit aussi être étudiée.

Ce document examine la place du marché portuaire dans les provinces Maritimes et l'organisation de l'industrie de la pêche, analyse les mécanismes de l'établissement des prix au débarquement, évalue les divergences en ce qui concerne les attentes et les attitudes des pêcheurs et des acheteurs, et étudie divers systèmes qui pourraient résoudre les différences entre les pêcheurs et les acheteurs, dans le but de proposer des solutions réalistes et éventuellement permanentes.⁵

Les sujets abordés dans le chapitre 15 du rapport du Groupe d'étude⁶ ainsi que les documents de travail que l'auteur a préparés pour le Groupe d'étude,⁷ ont servi de base à cette étude, qui porte sur les provinces Maritimes et plus précisément sur l'Île-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse.

Point de vue des participants

Les transformateurs semblent croire que la pêche hauturière des poissons de fond à l'aide de gros bateaux fonctionnant toute l'année, dont dépend une

poignée de grosses usines de transformation produisant principalement pour l'exportation, est le coeur de l'industrie de la pêche dans les Maritimes.⁹ Cette perception est assez juste, si l'on fait de la capitalisation le principal critère d'analyse. Mais si elle était entièrement vraie, il serait relativement simple de régler les problèmes de l'industrie.

Le fait est que, directement ou indirectement, les quelques rares transformateurs les plus importants achètent encore en moyenne plus de 45 p. cent de leurs poissons de fond à l'industrie saisonnière des pêches côtières, industrie à fort coefficient de main-d'oeuvre travaillant à bord de petites embarcations.¹⁰ Ces achats de poissons de fond ne tiennent pas compte des gros intérêts qu'ont les transformateurs dans la pêche du hareng et du maquereau, du homard et de nombreuses autres espèces.

Si l'on définit les ports d'attache des grands transformateurs - appelés "ports des chalutiers" - comme des points de débarquement approvisionnés par la grande pêche à grande distance hauturière toute l'année, il n'en reste que six en Nouvelle-Écosse, un (qui pose certains problèmes quant à sa viabilité) à l'Île-du-Prince-Édouard, et aucun au Nouveau-Brunswick - c'est-à-dire qu'il n'y a aucun port ayant des bateaux de plus de 126 pieds ou pratiquant la grande pêche toute l'année, bien qu'il y ait d'autres ports au Nouveau-Brunswick où les gros transformateurs ont des intérêts.¹¹

Cependant, il y a aussi des centaines de points de débarquement éparpillés le long des milliers de milles de la côte accidentée des Maritimes, abrités dans des centaines de baies et de havres, où l'on pratique la pêche côtière et où l'on vend du poisson. Certains sont regroupés autour des ports de chalutiers, mais la plupart des villages de pêche sont isolés des grands centres. La prise totale de ces petites collectivités représente pourtant plus de 60 p. cent de la valeur du débarquement de l'industrie, grâce en grande partie au prix élevé du homard.¹²

Mais, ce qui est plus important encore, c'est que la population de ces communautés dépend fortement du poisson comme moyen d'existence.¹³ Étant donné que les prix pour le débarquement côtier sont un facteur déterminant pour ces moyens d'existence, il n'est pas étonnant que la fixation des prix dans les marchés portuaires soit au centre des préoccupations de milliers de pêcheurs côtiers ainsi que de leur équipage et auxiliaires.

De plus, comme il arrive souvent que les communautés isolées ne fassent affaire qu'à un seul acheteur ou un seul transformateur, il n'est pas surprenant que les petits pêcheurs considèrent avec méfiance les politiques de fixation des prix des acheteurs. De même, soucieux de s'approvisionner en poisson de façon régulière dans un contexte saisonnier difficile, les acheteurs pourraient considérer que les pêcheurs ne remplissent pas leurs obligations et font preuve d'un manque de réalisme face à cette industrie. Les vrais problèmes sont cependant beaucoup trop complexes pour

trouver leur solution dans les explications unilatérales des défauts du marché portuaire de l'un ou l'autre des intéressés. La structure de l'industrie doit être examinée avant que le marché portuaire puisse être considéré dans une perspective réaliste.

II LE MARCHÉ PORTUAIRE DANS LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Vente en gros aux États-Unis

Les politiques d'achat et de fixation des prix au débarquement dans le marché portuaire sont peut-être mieux observées de haut en bas, que de bas en haut. La demande en poisson dans le marché portuaire, comme la demande en main-d'oeuvre, est une demande dérivée à la fois dans le sens économique propre et dans le sens ordinaire de ce terme. À l'exception des quantités relativement faibles de poissons frais vendus ou utilisés par les pêcheurs sur place, la demande en poissons de pêche côtière, comme d'ailleurs la demande en poissons de pêche hauturière, est dérivée de la demande en poissons traités et en produits du poisson dans les marchés de gros et, finalement, dans les marchés de détail.¹⁴

Les États-Unis représentent le plus important marché pour le secteur du poisson de fond; ils ont en effet acheté 59 % des exportations du Canada en 1980, comparativement aux 22% de la production qui sont écoulés sur le marché domestique. Pour les États-Unis, en 1981, le poisson de fond canadien représentait 60 % des importations de filets et 34 % des importations de blocs¹⁵. La place du Canada sur ce marché est assez bien définie mais cette portion du marché est très fragmentée et comprend des secteurs où les acheteurs sont fortement regroupés.

Dans les années 1960 et 1970, les vendeurs canadiens acceptaient les prix sans discuter. En fait, en 1970 six acheteurs américains ont absorbé 60 % des ventes totales canadiennes de poisson de fond. Une seule société canadienne présentait une intégration horizontale structurée sur le marché américain; le reste des ventes allait aux courtiers-grossistes et aux acheteurs de grosses entreprises.¹⁶

La position des exportateurs canadiens s'est légèrement améliorée et la concentration des acheteurs américains a baissé à 40 % au cours des douze dernières années. Mais il y a encore une importante concentration dans certains secteurs du marché, et la tendance est à la formation de nouvelles concentrations étant donné que les gros conglomérats de l'alimentation, tels que General Mills, Campbell Soups, Conagra et Nestlé, acquièrent de plus en plus de grandes chaînes de distribution et de vente au détail. De plus, comme les courtiers et les acheteurs des institutions contrôlent mieux leur inventaire grâce à l'informatique, il faut s'attendre à ce qu'ils aient un effet de levier direct encore plus grand sur le marché.¹⁷

En résumé, même si les vendeurs-transformateurs canadiens ont augmenté leur part du marché, il y a peu de raisons de croire qu'ils aient une influence suffisante sur les marchés pour contrebalancer les politiques centralisées d'achat et d'établissement des prix qui sont en vigueur sur les principaux marchés d'exportation. Les transformateurs canadiens ne sont peut-être plus aussi démunis qu'il y a dix ans face aux prix qu'on leur offre, mais ils n'ont ni les débouchés

de gros, ni les ressources financières et les possibilités de stockage pour refuser les prix lorsque le marché américain ralentit.

Il en résulte que les prix acceptés par les transformateurs canadiens sont probablement encore un peu inférieurs à ce qu'ils seraient dans des conditions de marché libre. Cela est particulièrement vrai dans les secteurs du marché américain où la concentration des acheteurs est très forte.

Regroupement des transformateurs canadiens

Pour faire face au marché secondaire dominé par une poignée d'acheteurs puissants, les transformateurs se sont regroupés sur les marchés primaires canadiens, particulièrement lorsque la capitalisation nécessaire à la transformation était importante. Cette situation est facile à comprendre. Pour garantir un approvisionnement régulier toute l'année (par opposition à un approvisionnement saisonnier), les transformateurs ont procédé à une intégration verticale avec la pêche hauturière en acquérant des flottes de gros bateaux.

L'importance des établissements de transformation s'est accrue pour répondre à la demande potentiellement élevée du marché étranger, mais aussi pour augmenter les économies de production. Des systèmes de commercialisation et financiers plus complexes ont été mis au point avec l'expansion des entreprises pour répondre à l'accroissement de la demande sur les marchés d'exportation.¹⁸

Au début des années 70, 14 entreprises de transformation sur 218 exportaient presque tout le poisson de fond de la Nouvelle-Écosse et fournissaient également le marché domestique canadien à l'extérieur des Maritimes, tandis que la Nouvelle-Écosse représentait presque 50 % des débarquements de pêche de l'Atlantique.¹⁹ Cependant, à la fin de 1970, moins de dix ans plus tard, le Groupe d'étude faisait remarquer ce qui suit :

... la concentration de production avait augmenté et un plus grand nombre de petites entreprises confiaient aux plus grosses le soin de commercialiser leurs produits. Les quatre premières entreprises (National Sea Products, Fishery Products, H.B. Nickerson & Sons, et The Lake Group) ont commercialisé près de 70 % de la récolte totale de poissons de fond de l'Atlantique canadien et transformé un peu moins de 63 % de ce total. Ces quatre mêmes entreprises ont aussi commercialisé près de 90 % de la production totale de filets congelés et 85 % des blocs congelés. (Pour les huit premières entreprises, les chiffres étaient de 98 et 96 % respectivement).²⁰

Même le regroupement plus poussé des transformateurs dans l'industrie semble avoir été le résultat d'une évolution économique naturelle en réaction à la fois à la taille et à la complexité des marchés de gros des États-Unis et à leur pouvoir d'achat concentré.

La récente restructuration de l'industrie - qui a amené la fusion du groupe Nickerson avec la National Sea Products, en Nouvelle-Écosse, et de The Lake Group avec Fishery Products à Terre-Neuve, et a attribué le

quota Nickerson des pétoncles du Banc George à Terre-Neuve - semble avoir seulement eu pour effet d'accélérer et de rationaliser l'évolution économique normale de l'industrie de la côte est.

Regroupement des acheteurs sur le marché primaire

Cette évolution a eu pour effet que les transformateurs canadiens, en cherchant à amortir le pouvoir des acheteurs américains, ont créé leur propre regroupement d'acheteurs qui va des marchés d'exportation en gros au marché portuaire. Il s'agit là davantage d'un phénomène de croissance naturelle résultant de circonstances économiques particulières que d'un effort concerté pour absorber les pressions du marché. Cependant, cette croissance, alimentée par la demande plus forte, nécessite une importante capitalisation. La hausse des coûts qui en découle oblige les acheteurs à s'assurer un approvisionnement stable en matières premières toute l'année, étant donné que les économies sur les coûts ne peuvent résulter que d'une circulation constante de ces matières premières dans un système élaboré d'installations. Tant potentiel non utilisé devient ainsi intolérable étant donné l'importance des frais généraux.

Un des effets de ce regroupement des acheteurs au niveau des débarquements est la stabilisation du marché primaire et de son système de prix. La relative stabilité des prix est plus marquée s'il n'y a que quelques gros transformateurs, en particulier si l'un d'eux est assez important comparé aux autres pour décider du prix

d'achat de la matière première. À quelques exceptions près, les pêcheries des provinces maritimes correspondent bien à cette description.

Un effet à long terme du regroupement des transformateurs du marché primaire est de régulariser l'industrie, particulièrement si elle compte trop d'entreprises inefficaces et marginales. Les entreprises plus petites se retirent, deviennent plus efficaces et trouvent leur place, ou dépendent d'une façon ou d'une autre des grosses entreprises. Ainsi l'industrie se rationalise avec le temps.²¹

L'effet pratique du leadership de l'industrie et de la domination en matière d'achat de quelques entreprises a été, et sera maintenant plus que jamais, d'éviter une concurrence néfaste entre les grandes entreprises. Dans ces circonstances, les transformateurs n'ont plus de raison de se faire concurrence pour s'approvisionner en matières premières en offrant aux pêcheurs des prix plus élevés. Les petites entreprises ne peuvent certes pas défier les prix en vigueur: elles seraient en effet rapidement éliminées dans une guerre des prix contre les grandes entreprises. De plus, le prix fixé est déjà le meilleur prix qui puisse être raisonnablement établi du point de vue du transformateur/acheteur. Pourquoi se faire concurrence dans le domaine des prix? Il y a d'autres avantages. Les coûts et bénéfices peuvent être déterminés plus aisément lorsque les prix sont stables et il est alors plus facile de planifier.

Répercussions sur le pêcheur-vendeur

Néanmoins, le passage du pouvoir de fixation des prix des transformateurs à un mécanisme d'établissement des prix sur le marché portuaire ne va pas sans soulever d'obstacles. Le meilleur prix ne peut quand même descendre au-delà d'un certain plancher. Il doit à la longue couvrir les "coûts d'opportunité" du pêcheur - c'est-à-dire la valeur de la meilleure autre utilisation de son argent et de son temps, soit, le prix pour que le pêcheur reste sur le marché. La concurrence pour l'approvisionnement peut alors, de façon à peine perceptible, prendre la forme d'une concurrence pour la fidélité des pêcheurs, mais la concurrence au niveau des prix pour l'achat de poissons s'en trouve néanmoins atténuée.

Nous sommes donc en présence d'un système d'établissement des prix de vente par contrat direct avec des prix saisonniers assez stables, et des différences régionales explicables. C'est le système qui prévaut dans les provinces Maritimes et en fait, dans toute l'industrie de la pêche de l'Atlantique.²² Il ne fait aucun doute que le système sera encore plus clairement défini maintenant que l'industrie vient d'être restructurée.

Cependant, qu'il y ait en fait un avantage pour l'acheteur dans le système d'établissement des prix dépend de la mobilité du pêcheur-vendeur, des choix qui s'offrent à lui et de ses coûts d'opportunité. Cela dépend aussi de l'offre globale par rapport à la demande sur les marchés secondaires. Par exemple, lorsque les entreprises sont en déficit parce que

l'offre trop élevée a entraîné un effondrement des prix du marché secondaire à court terme, l'acheteur pourrait peut-être éventuellement en profiter au niveau du débarquement; mais cela est irréalisable, parce qu'il y a un plancher de prix du côté de l'offre, plancher dont l'acheteur ne peut pas ne pas tenir compte quelles que soient les conditions du marché secondaire.

Pour assurer son approvisionnement futur en matières premières, l'acheteur peut devoir accepter ce prix minimum sans couvrir ses propres coûts d'opportunité. C'est-à-dire que s'il désire rester dans le jeu après la normalisation des prix du marché d'exportation, il peut devoir continuer à acheter pour maintenir son inventaire.

L'écart réel coûts/prix à un moment donné est ce qui doit être déterminé. Les doutes sur la grandeur de cet écart sont à l'origine de beaucoup de suspicion et de ressentiment dans l'industrie. Le partage de l'écart réel des coûts, à la satisfaction tant de l'acheteur que du vendeur est à la fois le problème et l'objectif.

Les vendeurs indépendants : quelques généralisations

Ce bref aperçu sur l'organisation de l'industrie serait incomplet sans faire remarquer que l'indépendance est possible dans certaines conditions. Certaines entreprises de petite et moyenne importance, surtout dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, mais peut-être ailleurs, ont été capables de tirer profit de la proximité des marchés à l'encan de poissons frais entiers aux États-Unis. Le capital peu important

nécessaire pour entrer sur ces marchés, et les avantages des coûts canadiens, ont aussi permis de réussir certains arrangements d'exportation ou de courtage indépendants, relativement peu influencés par les gros transformateurs.²³

L'apparition de courtiers en poisson ou d'entreprises de pêche indépendants qui échappent au réseau concentré d'achat et de commercialisation des grandes entreprises et de leurs agents, dépend de certaines conditions particulières, qui doivent toutes être remplies simultanément :

- o Le poisson ou le produit du poisson en question doit faire l'objet d'une demande très forte et stable sur les marchés secondaires; il s'agit habituellement d'un produit de luxe.
- o Les marchés doivent être libres, bien organisés et compétitifs.
- o Ces marchés doivent être relativement près et accessibles.
- o L'entreprise ou le courtier indépendant doit se trouver à proximité des stocks du produit de luxe en question.
- o Le capital nécessaire à la pêche et à la transformation doit être peu élevé.
- o L'entrée dans le secteur de la transformation doit être libre.

- o En l'absence de marchés importants, libres et compétitifs, il doit y avoir un nombre suffisant d'autres acheteurs locaux indépendants.²⁴

La vente à la criée du flétan et de l'espadon qui se pratiquait en Nouvelle-Écosse il y a dix ans ou plus est un exemple. L'industrie du poisson frais décrite dans ce rapport en est un autre. Le courtage du homard en est un troisième, mais plus limité.²⁵

Toutes ces entreprises ne nécessitent qu'un minimum de bateaux et d'engins de pêche. Comme, par ailleurs, les produits ne nécessitent presque aucune transformation, les coûts des installations à terre sont faibles. Selon la description de ces entreprises par les habitants des Maritimes, elles peuvent être exploitées avec "une petite lampe et un téléphone" et "de l'arrière d'un camion". Elles dépendent cependant de la bonne organisation des encans aux États-Unis ou de la capacité de l'entrepreneur à créer une niche commerciale pour ses produits particuliers.

Pour se faire une idée de la question de l'indépendance, considérons un secteur où des entreprises indépendantes auraient pu se développer, mais ne l'ont pas fait : la pêche des pétoncles en mer profonde. La plupart des conditions étaient réunies : les pétoncles sont un produit de luxe, détaillés à bord des navires, nécessitent peu ou pas de transformation et sont débarqués à proximité des établissements des exportateurs indépendants de poisson frais; l'élément manquant (à part l'émission de permis) était la facilité d'entrée sur le marché. Il en coûte aujourd'hui plus

d'un million de dollars pour acheter un petit chalutier pour la pêche des pétoncles en eau profonde de 104 pieds (3 millions s'il est en acier), l'armer, et couvrir les dépenses initiales.

Dépendance et indépendance : Un point de vue

En résumé, les conditions économiques qui règnent sur les marchés portuaires et, de façon générale, dans les industries de pêche côtière favorisent actuellement la dépendance. Les circonstances exceptionnelles qui permettent la formation d'un secteur indépendant sont comparativement rares. Bien que les entreprises indépendantes du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse aient fait de bonnes affaires et que leur nombre ait même augmenté au cours des dernières années, elles ont aussi eu tendance à prendre de l'importance et certaines ont déjà commencé à se consolider.

De façon plus générale, le regroupement des acheteurs dans les Maritimes s'est accentué considérablement. On n'a constaté ailleurs aucune tendance sensible à la création d'entreprises de transformation indépendantes. Même le consortium d'exportation de spécialités de Northumberland (Île-du-Prince-Édouard) subventionné par le gouvernement, a mis du temps à s'assurer une part du marché. En fait, mises à part les exceptions susmentionnées, la dépendance des pêcheurs vis-à-vis des transformateurs a sensiblement augmenté.²⁶

Il se peut que la restructuration de l'industrie des poissons de fond de l'Atlantique ne soit que l'aboutissement d'un processus amorcé il y a longtemps

par les forces économiques sous-jacentes en oeuvre dans l'industrie. Il n'en reste pas moins que la nouvelle structure sera plus puissante pour déterminer les prix.

III STRUCTURE ET ACTIVITES DU MARCHE PORTUAIRE

Nature et étendue

L'expression "marché portuaire" évoque souvent un quai bruyant, grouillant d'acheteurs faisant des offres pour le poisson débarqué. Après une demi-journée de marchandage, les prises sont écoulées et les prix du marché sont établis selon un processus quotidien en fonction des prises débarquées au marché.

On peut également s'imaginer de nombreux vendeurs vendant à la criée leurs prises débarquées à une foule d'acheteurs. Les prix du jour sont marchandés sur la place publique, sans que l'acheteur ou le vendeur ne jouisse d'aucun avantage particulier.

C'est effectivement ainsi que cela se passe couramment dans les ports d'Europe et du Royaume-Uni²⁷, et, à quelques variantes près, à Boston, New York et à New Westminster ainsi qu'en Colombie-Britannique. La caractéristique fondamentale de ces marchés portuaires est que le poisson débarqué est accessible au départ à tous les acheteurs. Que ce soit par vente à la criée ou par marchandage individuel, les prises sont écoulées aux prix du marché qui sont fonction des différences de qualité négociées individuellement lorsque la qualité du poisson n'est pas préalablement établie d'office.

Le marché portuaire des Maritimes ne ressemble aucunement à cette description. Le système de ventes contractuelles directes à quai à des prix saisonniers/régionaux annule les effets de la concurrence engendrée par les offres faites dans un marché libre pour les raisons mentionnées précédemment.

Le Groupe d'étude a défini le marché portuaire de l'Atlantique comme "le point de jonction entre le pêcheur et le conditionneur, le premier à titre de vendeur de poisson débarqué, le deuxième comme acheteur de matière première."²⁸ Mais cette définition sous-entend que chaque acheteur est un transformateur, que seuls les transformateurs achètent, ou que chaque point de débarquement où un transformateur achète est un marché portuaire.

Nous avons toutefois déjà vu que les points de débarquement des pêches des Maritimes sont situés dans des centaines de petits hameaux et villages éparpillés le long des milliers de milles de rivage de la baie de Fundy, de la côte de l'Atlantique, du détroit de Northumberland et du Golfe Saint-Laurent. Nous avons également souligné qu'il ne reste plus que quelques ports pour chaluts, dominés principalement par les grandes sociétés de transformation. Il existe en outre un nombre légèrement plus grand de villes portuaires qui peuvent être appelées "marchés portuaires", où se trouvent un certain nombre de transformateurs. Certains, dans les villages de pêcheurs sont rassemblés autour de ces villes portuaires, mais de nombreux autres sont éparpillés le long de la côte et ne sont reliés à aucun centre de transformation, qu'il soit grand ou petit.²⁹ L'éparpillement des nombreux acheteurs et vendeurs donne cette impression de commercialisation indépendante.

Existe-t-il une structure horizontale?

La plupart des observateurs reconnaissent le degré d'intégration verticale des pêches au poisson de fond, tout comme leur intégration horizontale limitée dans les marchés secondaires; seulement une poignée de gros transformateurs des Maritimes accaparent la plupart des marchés d'exportation s'offrant à l'industrie.

Toutefois, le fait que les pêches côtières, qui contribuent énormément à la valeur totale au débarquement et à l'approvisionnement en poissons de fond des transformateurs et des exportateurs, soient dispersées impose une structure qui n'est encore pas tout à fait claire. C'est comme si les pêcheries de poissons de fond, de même que les autres pêcheries, étaient divisées en deux: un secteur verticalement intégré et un secteur de pêche côtière "concurrentiel".

Cette opinion est certes corroborée par la présence de nombreux acheteurs et vendeurs dans le segment côtier. Comme le disait carrément un observateur "l'intégration horizontale est remarquable par son absence...".³⁰ Cela n'explique toutefois pas comment les transformateurs, qui, dans l'ensemble, dépendent de la pêche côtière, réussissent à protéger leur approvisionnement. Cela n'explique pas non plus la stabilité relative des prix saisonniers ou, de façon plus générale, l'absence de marchandage (là où il n'existe pas de syndicat) dans les marchés portuaires regroupant plus d'un acheteur,³¹ à l'exception de certaines négociations restreintes sur la question de la qualité. Le

Groupe d'étude n'a pas abordé ces questions, mais il est quand même essentiel d'en comprendre les incidences pour saisir le processus de fixation des prix des pêches côtières.

Les pêcheurs/vendeurs côtiers

Si nous considérons le nombre relativement restreint de pêcheurs indépendants déjà décrits comme étant constant, le pêcheur moyen et son équipage sortent pour une journée ou quelques jours au plus, à bord de petits navires. Limités par la taille de leur navire, les coûts et les installations de conservation du poisson, ils sont tributaires de leurs propres lieux de débarquement qui peuvent être éloignés des grands centres de pêche.

Les collectivités sont habituellement trop petites pour être dotées d'institutions financières, de chantiers de réparation ou d'installations indépendantes de congélation, de fabrication de la glace, de refroidissement et de conservation des appâts. Il n'est habituellement pas facile d'y trouver des services de transport indépendants. Le seul débouché pour les prises est donc l'acheteur de poisson qui peut être ou non un conditionneur.

Il est facile de voir comment l'interdépendance se développe. L'acheteur se fie sur le pêcheur et ses prises. Le pêcheur compte sur l'acheteur pour obtenir les fonds et toutes les installations nécessaires qui ne sont pas fournies par l'État, dont souvent le quai.

L'acheteur fournit le nécessaire, mais le pêcheur, en retour, doit lui vendre exclusivement ses prises à des prix déterminés. S'il y a d'autres acheteurs dans la région, le pêcheur peut changer de "partenaire", mais il devra toujours subir la même politique de fixation des prix.

Une certaine forme de concurrence peut ainsi apparaître, comme des ententes plus généreuses faites à un pêcheur par certains acheteurs, mais la marge de manoeuvre est très mince. Les grandes villes portuaires sont quand même relativement petites et les pêcheurs et les acheteurs sont restreints par la structure sociale qui ne supporte pas facilement d'être perturbée.

Les relations sont en général assez stables et il n'existe pas de concurrence au niveau des prix, sauf dans des circonstances exceptionnelles (par exemple lorsque des étrangers essaient de s'approprier un stock limité), même si les prix de l'ensemble des prises régionales peuvent varier dans le temps par rapport aux conditions des marchés secondaires. Les prix régionaux peuvent varier, surtout en raison des différences des coûts de commercialisation des prises et de l'éloignement, qui diminue encore davantage la marge de manoeuvre du pêcheur. La stabilité de ces relations est renforcée par les ententes traditionnelles de financement: les acheteurs fournissent souvent les paiements initiaux nécessaires à l'achat d'un navire et la mise de fonds nécessaire aux petites compagnies de pêche pour aider à les pêcheurs à obtenir des prêts

pour les bateaux; ils couvrent aussi fréquemment les frais généraux et les coûts variables d'exploitation des pêcheurs, frais qu'ils peuvent déduire de la valeur des prises.³² Les liens commerciaux entre les pêcheurs côtiers et les acheteurs peuvent donc être très forts et ne devraient pas être sous-estimés lors de l'évaluation de la structure du marché portuaire. La stabilité des relations financières entre les acheteurs et les vendeurs renforce celle de la structure des prix et rationalise le processus d'approvisionnement du marché.

La chaîne horizontale : le réseau d'acheteurs

L'intégration de la pêche côtière au secteur vertical par l'intermédiaire de la structure commerciale que vous venons de décrire est complexe. Le fait d'expliquer les fondements économiques des relations entre pêcheurs et acheteurs, au-delà de la nécessité de vendre et d'acheter, n'explique ni comment les prix se perpétuent, ni comment le secteur transformation/exportation s'assure d'un approvisionnement des ports de pêche. La description suivante, bien qu'étant très simplifiée, de la composante achat du marché portuaire, qui est répartie en sept catégories (et une sous-catégorie), peut aider à comprendre le système.³³

Transformateurs/acheteurs des grandes entreprises possédant de nombreuses usines

Cette catégorie regroupe le complexe National/Nickerson et quelques autres. Ces entreprises achètent directement des pêcheurs dans la plupart des princi-

pales villes portuaires. Elles possèdent une vaste flotte de navires de pêche côtière en plus de leurs chaluts; elles commercialisent plus de la moitié du homard, l'ensemble des pétoncles géantes (avant l'affectation récente faite à Terre-Neuve) et plus de 85% du poisson de fond.

Transformateurs/acheteurs de petites entreprises possédant de nombreuses usines

La plupart de ces entreprises possèdent des parts dans des flottes de pêche côtière et certaines peuvent exploiter également des chaluts. Les exportations effectuées par ces entreprises, ajoutées à celles des grandes entreprises à filiales, représentent plus de 96% des exportations de poissons de fond de l'Atlantique.

Transformateurs/acheteurs d'entreprises indépendantes à usine unique

Ces entreprises possèdent habituellement des parts dans des flottes de pêche côtière. Elles peuvent être l'unique propriétaire d'un bateau, mais la transformation des matières premières achetées à des fins d'exportation peut se faire par l'intermédiaire d'autres organismes, sous le nom d'une grande compagnie.

Acheteurs/transformatteurs

Cette expression désigne ceux qui achètent directement des pêcheurs côtiers. Le terme "transformateur" caractérise l'exploitant qui est essentiellement un

acheteur de poisson ou de homard, mais qui peut également produire du poisson salé, ou peut-être quelque autre spécialité, à une échelle modérée.

L'acheteur/transformateur prête régulièrement des fonds au pêcheur côtier pour l'achat de chaluts et d'autres engins (tout comme le conditionneur/acheteur) et parfois également pour l'achat de bateaux. Il fournit aussi souvent les services décrits précédemment: appâts, quelquefois au prix coûtant, installations de congélation et de refroidissement pour conserver les appâts et des baquets de palangres appâtés.

Le rapport entre les acheteurs-transformateurs et les transformateurs-acheteurs, à qui les prises sont le plus souvent vendues, est assez obscur. Certains soutiennent que bon nombre de ces acheteurs servent d'agents pour les gros transformateurs, moyennant commission. Dans certains cas, les transformateurs peuvent avancer des fonds pour acheter le poisson et "prêter de l'argent" à ces acheteurs. Il est néanmoins clair que l'acheteur-transformateur ne fixe pas les prix. Il reçoit des renseignements sur les prix des principaux centres et les transmet aux pêcheurs côtiers.

Acheteurs-transformateurs indépendants

Il s'agit en fait ici d'une petite sous-catégorie, classée séparément parce que certains acheteurs-transformateurs peuvent servir de courtiers, vendant directement aux agents du marché d'exportation de même qu'aux transformateurs pour qui ils peuvent également travailler comme commissionnaires.

L'acheteur de compagnie

L'acheteur de compagnie est simplement à l'emploi d'un transformateur. Il ne s'occupe pas de transformation mais remplit toutes les autres fonctions de l'acheteur-transformateur auprès des pêcheurs côtiers. Il achète quotidiennement les prises débarquées dans les ports secondaires. Les gros transformateurs lui envoient les camions et il emballe et rassemble la marchandise. Les transformateurs lui accordent du crédit pour l'achat de poisson afin qu'il puisse lui-même accorder du crédit aux pêcheurs côtiers. Il touche habituellement une commission en pourcentage, mais il peut également posséder un camion et s'en servir pour transporter le poisson, notamment s'il fait affaire avec un petit transformateur. Exceptionnellement, il peut être employé à salaire par un petit transformateur. Il joue de toute évidence un rôle essentiel d'intermédiaire entre les centres de transformation et les principaux lieux de débarquement.

La description précédente n'est qu'une description sommaire du réseau primaire d'acheteurs. Elle ne tient pas compte des nombreuses autres fonctions marginales dont s'acquittent les acheteurs.

Acheteurs indépendants/coordonnateurs

Cette catégorie regroupe un nombre important d'exploitants qui ne traitent cependant qu'un petit volume de poisson et dont les fonctions ne sont pas très claires. Ce sont, croit-on, principalement des acheteurs de homard qui ne dépendent pas des transformateurs nationaux. Ils agissent plutôt comme

courtiers sur le marché américain. Ils peuvent acheter, rassembler et détenir du homard qui sera transporté par bateau, mais plus souvent par des camions venant de New York, de Boston ou de l'un des ports du Maine. Leurs relations avec les pêcheurs consistent habituellement, une fois de plus, à leur prêter de l'argent pour leur frais d'exploitation, entente caractéristique dans le domaine de la pêche du homard. Il s'agit plus vraisemblablement de spéculateurs que d'acheteurs à commission, bien qu'il soit clair qu'ils coordonnent et rassemblent les prises pour des courtiers qui leurs fournissent le transport. Leurs relations avec les courtiers américains et les pêcheurs côtiers canadiens sont donc stables.³⁴

Acheteurs/transformateurs/détaillants/courtiers

Cette septième catégorie est très restreinte. Ces entrepreneurs achètent principalement, mais non pas exclusivement, du poisson des pêcheurs côtiers et effectuent certaines activités de transformation - allant du fumage et du salage au filetage et à l'emballage. Ils vendent dans la mesure du possible à des grossistes et à des courtiers des marchés secondaires, à des institutions ainsi qu'à des cargos et des paquebots dans les principaux ports. S'ils réussissent à survivre c'est grâce à leur souplesse et à leur acharnement à trouver des débouchés. Leur nombre a énormément diminué.

Bien que la description qui précède soit simplifiée à l'extrême, elle reflète quand même les méthodes d'achat du poisson de fond, des pétoncles, du homard et autres coquillages, de même que du hareng, en vigueur sur les marchés.

Fixation des prix au marché portuaire

Le réseau de liens entre transformateurs et acheteurs que nous venons de décrire relie les centaines de lieux de débarquement des ports secondaires aux centres de transformation, imposant une structure à ce qui semble être une division irrationnelle entre la transformation et l'exportation d'une part et l'achat des matières premières des pêches côtières d'autre part.

Les liens économiques entre pêcheurs et acheteurs, qui reposent sur un besoin mutuel, clarifient la façon dont le système de vente directe est renforcé et la stabilité des prix est assurée dans le contexte du marché portuaire.

Il n'a malheureusement pas été établi clairement que le secteur de la transformation et les pêches côtières font partie du même système, surtout parce que l'achat dans ces dernières semble décentralisé. On a supposé que le mécanisme de fixation des prix reflétait les forces locales de l'offre et de la demande de façon plus sensible que dans les faits.

Le Groupe d'étude, lors de l'examen de l'aspect qualité dans la structure des prix, a été déconcerté par l'insensibilité des prix et exprimait ainsi son désarroi :

"Un des phénomènes les plus curieux de l'industrie de la pêche est que cette préférence évidente du marché (c'est-à-dire le marché secondaire) pour le poisson de première qualité ne se traduit pas, pour le pêcheur, en prix plus alléchants qui l'inciteraient à se soucier de la qualité de ses prises."³⁵

Le Groupe de travail blâme le besoin en poissons (présumément de n'importe quelle qualité) du transformateur d'une part et accorde trop d'importance à la concurrence que se livrent les acheteurs des petites stations, laissant à entendre que les acheteurs paieraient les prix courants pour du poisson de mauvaise qualité pour s'assurer la loyauté des pêcheurs.

A l'heure actuelle, il n'existe aucun mécanisme qui transmette les tendances du marché secondaire aux pêches côtières (outre le seul transformateur d'importance qui est intégré horizontalement). Ces signaux prennent la forme d'un prix de référence.

Les catégories d'acheteurs que nous venons de décrire forment un réseau global, plus au moins organisé qui permet la transmission des prix de références déterminés par les meneurs. Ce réseau assure, en retour, un approvisionnement continu en matières premières malgré les prises que les indépendants réussissent à vendre sur les marchés américains grâce à leurs tactiques pour éviter les transformateurs.

Le rapport entre la demande totale et l'offre totale détermine sans aucun doute la façon dont les prix finissent par se transmettre dans la structure commerciale, mais le mot d'ordre qui existe dans les Maritimes donne une idée beaucoup plus juste du contexte où les pêcheurs et acheteurs travaillent réellement : "Attendons de voir ce que la National fera".

Les prix du marché portuaire ne réagissent tout simplement pas aux différences de qualité en raison du traditionnel créneau commercial américain pour les blocs et les tranches de qualité médiocre desservi par les principaux exportateurs. Jusqu'à tout récemment, l'exportateur pouvait bien vivre en commercialisant un produit de qualité moyenne, sans avoir à encourir des dépenses pour favoriser une amélioration de la qualité à tous les niveaux; celui de la pêche côtière de même qu'à bord de ses propres chalutiers.

Le mémoire présenté par un pêcheur à la Commission Weeks sur les pêches de l'île-du-Prince-Édouard l'a bien démontré. Il y est en effet montré comment un pêcheur pouvait, à l'heure actuelle, perdre de l'argent en essayant d'obtenir les prix plus élevés en vigueur sur le marché secondaire pour le poisson de fond norvégien de qualité.³⁶ Toutefois, la concurrence étrangère, qui est assez forte pour réduire les bénéfices engendrés par les meneurs de l'industrie canadienne, accentue les nouvelles tendances vers des prises de meilleure qualité sur les marchés secondaires.

Une partie des espoirs futurs des pêches résident donc dans l'amélioration de la qualité. On ne peut toutefois pas y arriver simplement en incitant les pêcheurs ou les transformateurs à améliorer leurs opérations. Ils sont en effet tous deux très habiles pour calculer leurs frais marginaux et leurs revenus.

Nous en venons néanmoins à la conclusion que le Groupe d'étude, dans son évaluation de la structure des pêches côtières, a peut-être mal interprété les

doléances des pêcheurs et des acheteurs locaux et a énormément sous estimé la stabilité générale des relations pêcheurs/acheteurs, stabilité qui est à la base de la fixation des prix à l'échelle de la région. Il pourrait également ne pas avoir évalué à sa juste valeur la capacité des principaux transformateurs et de leurs agents et représentants à fixer les prix courants par région et par espèce, souvent selon la saison ou la mi-saison.

Le marché portuaire des Maritimes - en tant qu'endroit où les acheteurs et les vendeurs de poisson se rencontrent, marchandent et, de ce fait, fixent les prix - ne se limite ni à un seul endroit de débarquement, ni à une ville portuaire, ni même à un gros centre de transformation. Le marché portuaire est formé par l'ensemble des pêches côtières réparties en segments régionaux, mais non pas nécessairement par espèces, car, plus souvent qu'autrement, les prises sont diversifiées puisque les pêcheurs eux-mêmes passent d'une espèce à l'autre pour gagner leur vie.

C'est un marché primaire qui reflète les forces du marché secondaire, mais il est bien isolé de ses effets immédiats en raison de la dominance des principaux transformateurs et de leur pouvoir à imposer des prix de référence. Pour bien le comprendre, il faudrait toutefois le considérer dans son contexte d'une économie en évolution tel que décrit précédemment et comme faisant partie intégrante de celle-ci. Les activités des entreprises ne sont nullement frauduleuses ou illégales. La concurrence entre les quelques grosses compagnies a été acharnée et souvent destructive.

Les entreprises de transformation font autant partie de l'histoire, de la vie et de la culture de l'Atlantique canadien que les pêcheurs et les acheteurs. C'est à la lumière de cette interdépendance historique que nous devrions examiner les relations pêcheurs/acheteurs et tenter de comprendre leurs points de vue.

IV PECHEURS ET ACHETEURS: LES DEUX COTES DE LA MEDAILLE

Le conflit fondamental

L'analyse du fonctionnement du marché portuaire éclaircit au moins un point. Dans sa structure actuelle, ni le pêcheur ni l'acheteur ne peuvent exister l'un sans l'autre; il serait difficile d'imaginer une autre situation dans les Maritimes. Pourtant, les pêcheurs et les acheteurs ont bien du mal à assumer cette dépendance mutuelle.

Les pêcheurs veulent maximiser leurs revenus, tout comme les acheteurs et les transformateurs. Ils doivent donc réduire leurs frais, accroître leur efficacité et maximiser leurs prises. Mais l'une des variables les plus importantes dans l'équation de leurs revenus est le prix qu'ils reçoivent pour leurs prises. À un niveau donné de technique de pêche, de compétence et d'effort, le pêcheur ne peut accroître ses revenus qu'en obtenant un prix plus élevé pour ses prises.

De leur côté, les transformateurs et les acheteurs, afin de maximiser leurs revenus, doivent aussi minimiser leurs frais et doivent, pour cela, s'assurer d'obtenir des approvisionnements stables en qualité suffisante. Pour tout niveau donné de technologie de traitement, de frais généraux, de capital, de volume et de qualité de la matière première, de traitement et de compétences en gestion - compte tenu de l'état du marché - le transformateur ne peut augmenter son revenu qu'en minimisant le prix de la matière première : les prises du pêcheur³⁷.

L'attitude des deux agents économiques face à la question des prix diffère donc et entraîne un conflit dans les relations commerciales, malgré les avantages mutuels évidents de la structure, l'étroitesse des liens économiques et le fait qu'il soit généralement admis que les prix soient établis loin du point de débarquement ou du marché portuaire.

Le conflit est parfois à découvert, d'autres fois plus voilé. Meme si, bien souvent, les liens entre pêcheurs et acheteurs sont de longues dates, solides et mutuellement satisfaisants, il est quand même utile de considérer le point de vue de chacun d'eux.

Le point de vue du pêcheur côtier

Puisque la maximisation des revenus nets implique la maximisation du volume des prises et des prix et la minimisation des coûts, les pêcheurs ont à faire face à plusieurs problèmes :

- . Le volume dépend en grande partie de la disponibilité des poissons, qui, elle, est régie par certains facteurs, notamment la santé et la densité des stocks locaux.

Les pêcheurs s'inquiètent depuis longtemps de l'appauvrissement des stocks de homards. Ils ont remarqué que la saison de pêche valable raccourcit; les volumes et les revenus diminuent donc d'autant si les prix n'augmentent pas en conséquence. Une saison est dite "valable" lorsqu'on peut y capturer un nombre suffisant de poissons de taille respectable par unité d'effort pour couvrir les coûts d'opportunité. Il

s'agit-là d'un calcul difficile, mais nécessaire. Ceux qui essaient de convaincre les pêcheurs d'augmenter leurs gains en pêchant simplement pendant une plus longue période ne connaissent rien aux calculs des frais marginaux des entreprises de pêche.

De même, on soutient depuis longtemps que la disponibilité des stocks de poissons de fond côtiers est liée par les régimes de migration saisonnières des stocks hauturiers. L'augmentation des allocations et du volume des prises hauturières entraînerait donc une diminution des prises côtières pendant la courte saison que dure la pêche côtière. Les pêcheurs s'inquiètent non seulement de la protection et de l'exploitation des stocks de poisson, mais également de leur allocation par secteur, qui demeure une source de conflit.

- . Les premiers coûts sont liés à l'achat d'un navire et aux taux d'intérêt: le montant du prêt nécessaire au financement du navire et l'intérêt à payer.

L'accroissement soudain de la demande pour des navires à la suite de l'adoption de la limite de 200 milles de même que l'augmentation généralisée du coût de la construction et d'autres facteurs ont fait augmenter le prix des navires neufs et d'occasion. Les taux d'intérêt élevés que l'on a connu ces six dernières années ont ajouté aux problèmes des pêcheurs et ont même entraîné l'effondrement de nombreuses entreprises de pêche qui ont dû demander une aide plus grande auprès des transformateurs ou même être prises sous contrôle. Comme tous les autres secteurs écono-

miques, les pêcheries ont été touchées par l'augmentation des coûts des combustibles depuis 1973. De même, la diminution des stocks de harengs et de maquereaux a fait augmenter le prix des appâts.

- . Les pêcheurs s'avouent souvent insatisfaits des installations de stockage et d'approvisionnement en eau. Bien que la glace ne soit pas fréquemment utilisée à bord des navires, elle demeure relativement coûteuse.
- . Les quais sont en de nombreux endroits insuffisants. La réparation des leurres et des engins de pêche, effectuée traditionnellement par les pêcheurs, nécessite aujourd'hui des installations spécialisées qui ne sont pas toujours disponibles et peuvent être très coûteuses, surtout dans le cas d'engins électroniques.
- . De plus, les pêcheurs ont parfois l'impression d'être en compétition pour des stocks limités, avec les pêcheurs à temps partiel; ceux-ci ne dépendent pas autant qu'eux de la pêche pour vivre et amènent, sur le marché, un approvisionnement additionnel qui pourrait, ils le craignent, faire baisser les prix.
- . Enfin, les pêcheurs sont sans cesse préoccupés par les prix.

Les intérêts de l'acheteur

De son côté, l'acheteur a des problèmes différents selon qu'il est transformateur ou grossiste.

- . Tous les acheteurs sont préoccupés par leurs responsabilités de banquier face aux pêcheurs. Qu'ils possèdent les navires à part entière, participent au versement initial, ou soient simplement les associés passifs d'une entreprise de pêche, il s'agit-là d'engagements à long terme qui constituent une partie de leurs frais généraux. Les taux d'intérêt ont donc également une importance capitale pour ceux qui doivent emprunter pour couvrir les frais généraux de leurs entreprises. L'acheteur qui déclare avoir ajouté un nouveau bateau à sa flotte peut simplement dans les faits avoir prêté à un autre pêcheur le montant du versement initial nécessaire à l'achat du bateau.

- . L'acheteur doit en outre sans cesse fournir les sommes nécessaires à l'achat des engins et à l'armement des navires et/ou au paiement de leurs coûts d'exploitation. S'il est marchand de fournitures, ou s'il possède des installations, il peut simplement accorder un crédit et soustraire les dettes de la valeur des prises. Quel que soit le type d'arrangements, l'acheteur s'engage financièrement à fournir le capital d'exploitation nécessaire dans le cadre d'un accord à long terme.

- . Si l'acheteur fournit gratuitement les appâts ou les vend au prix de revient, ce prix doit être couvert. Les pompes d'essence et de diesel, les machines à fabriquer la glace, les congélateurs et les réfrigérateurs, ainsi que l'approvisionnement en eau peuvent également faire partie des services offerts par l'acheteur.

- . En l'absence d'un quai du gouvernement, d'un cha-faud et d'un entrepôt, la station ou le quai de l'acheteur sont parfois les seules installations disponibles dans la région et les pêcheurs y accosteront pour débarquer leurs prises. Les frais généraux de l'ensemble des acheteurs sont donc quand même importants.
- . Le coût du transport, de l'assemblage, de la mise en caisse et du chargement, y compris les coûts des matériaux nécessaires, peuvent être couverts par l'acheteur ou le transformateur.
- . Les acheteurs et les transformateurs s'inquiètent souvent de la qualité. Il est bien évident que les petits poissons à chair molle et les prises dont la taille varie beaucoup sont plus difficiles et plus coûteux à fileter, surtout dans le cas du filetage automatique³⁸.
- . Si les transformateurs partagent les inquiétudes des pêcheurs au sujet des stocks et de la répartition des ressources, ils ne sont pas nécessairement d'accord avec eux au sujet de la répartition côtière-hauturière à adopter si une partie de leur approvisionnement provient de chalutiers. Dans ce cas, ils peuvent percevoir le problème de la répartition des stocks dans le contexte plus large des zones de l'OPANO et de la compétition internationale pour l'accès aux ressources; il s'agit là bien sûr d'une autre source de conflit.

Exemples de griefs

Les différends qui surgissent entre acheteurs ou transformateurs ont souvent trait aux griefs suivants³⁹.

Selon le pêcheur

- . Les prix offerts sont inférieurs à ceux du marché véritable et sont donc injustes.
- . Lorsque des différences de prix existent pour diverses qualités, elles sont injustes.
- . Les acheteurs profitent de l'éloignement pour faire baisser les prix.
- . Il nous faudrait pouvoir vendre directement aux navires étrangers afin de réduire la puissance de

entre pêcheurs et transformateurs. On a souvent trait aux

Selon l'acheteur

- . C'est le marché qui dicte les prix et les marchés extérieurs sont instables.
- . Même lorsque la qualité laisse à désirer, nous devons quand même nous approvisionner et nous contenter de ce qu'on nous offre.
- . Ce sont les coûts qui déterminent les différences de prix entre les régions.
- . La compétition des autres transformateurs qui veulent s'approprier les

V LE SYSTEME D'ÉTABLISSEMENT DES PRIX AU MARCHÉ
PORTUAIRE ET LES AUTRES SYSTEMES POSSIBLES

Le point de vue de l'économiste

L'organisation de leur protection économique par les pêcheurs des Maritimes a suivi, depuis 1905 tout au moins une course tortueuse et souvent couverte d'embûches.⁴⁰ Les pêcheurs hauturiers n'ont signé leur premier accord collectif volontaire qu'en 1969.⁴¹ Pendant toute cette période, l'industrie, les gouvernements et les universitaires soutenaient que la négociation collective, même faite par les pêcheurs hauturiers, n'avaient aucun sens parce que les prix sur lesquels reposaient leurs parts étaient déterminés de façon compétitive sur le marché portuaire.

L'industrie n'a pas démordu de cette opinion, en théorie tout au moins, jusqu'en 1975.⁴² Ce n'est qu'avec la présentation d'un mémoire au Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique en 1982 que, pour la première fois peut-être, une compagnie se démarquait publiquement du point de vue traditionnel. Cette société soutenait en effet que les prix cotés pour ses propres navires hauturiers n'étaient que des "prix comptables".⁴³

L'industrie, après avoir un peu modifié sa position, prétend maintenant que les prix des poissons côtiers n'ont aucun lien avec les prix comptables des poissons hauturiers et qu'ils sont déterminés par la compétition entre acheteurs et vendeurs sur le marché.⁴⁴ Elle affirme également que la négociation collective des prix par les pêcheurs côtiers serait

nuisible pour l'industrie et pour les pêcheurs eux-mêmes à cause de la tragédie des domaines publics, c'est-à-dire, l'épuisement des stocks accessibles par suite de l'accès illimité aux pêcheries, qui a éliminé toute possibilité de profits pour les participants.⁴⁵ En bref, l'industrie prétend qu'il n'y a rien à négocier.

Qu'en est-il de ces arguments? Dans un système concurrentiel où de nombreux acheteurs et vendeurs ont un accès simultané aux biens, où toute entrée et sortie est libre, et où aucune organisation, association ou société suffisamment importante pour dominer une grande partie du marché n'existe, le prix s'établit en fonction du coût d'opportunité des acheteurs et des vendeurs, c'est-à-dire au niveau "normal" ou "de profit nul", soit le prix qui fera que cela vaille (tout juste) la peine de rester en affaires.

De nombreux manuels d'économie traitent des implications de ce principe sur le "bien-être économique." Ce prix, établi dans les conditions de concurrence, serait le prix le plus bas possible pour la plus grande production possible, soit, en d'autres mots, celui qui entraînerait généralement le plus grand bien-être pour le plus grand nombre de personnes.

La mesure dans laquelle un prix plus élevé ou plus faible peut être établi dépend du degré d'imperfection du marché - de la puissance relative des intervenants (acheteurs et vendeurs) sur le marché. Le maintien de cette différence de prix dépend de la permanence des forces du marché qui créent cette imperfection. La réalisation des avantages découlant d'une plus grande

puissance - c'est-à-dire le fait que cela se traduise par une inscription dans la colonne "crédit" du grand livre - dépend de la structure globale du marché et, dans le cas des pêches, également de la demande sur le marché secondaire.

La réalité du marché portuaire

La situation du domaine public s'améliora peut-être avec le temps grâce à la pratique actuelle de limitation de l'accès par un système de permis, alliée à l'imposition de quotas raisonnables sur les totaux de prises admissibles par espèces et, peut-être, grâce à la meilleure définition des quotas et à leur extension au nouveau système d'allocation aux bateaux par espèce.

Si la limitation de l'accès et le contingentement des prises ont à l'origine été imposés pour conserver les ressources, il se trouve quand même que c'est le gouvernement qui, à l'heure actuelle, fixe l'offre par décret. Les relations entre vendeur et acheteur s'en trouvent modifiées de façon permanente. Les prix sur le marché portuaire deviennent encore plus fonction de la demande. La situation est semblable à celle décrite par le professeur Alfred Marshall : des tonnes de poissons sont apportés au marché, où ils doivent être vendus ou pourrir.⁴⁶

Du côté des acheteurs, la création de la super-société Nickerson/National leur a garanti la dominance dans l'établissement des prix sur les marchés portuaires du type décrit précédemment. Il en résulte que les conditions préalables de la concurrence qui

étaient censées exister précédemment dans les pêcheries côtières n'existent plus, ni d'une part ni de l'autre du marché, à supposer qu'elles aient déjà existé.

Le résumé suivant des relations entre acheteurs et vendeurs sur le marché portuaire fait paraître l'argument de certains selon lequel les prix du poisson de pêche côtière sont déterminés par la concurrence et les participants en retirent des bénéfices concurrentiels pour leur part du marché - encore plus éloigné de la réalité du marché portuaire.

- . Les pêcheurs sont pour la plupart relativement immobiles et leur choix d'installations est relativement limité.
- . Les liens économiques qui unissent les pêcheurs aux acheteurs sont souvent, par nécessité, trop étroits pour leur donner un pouvoir de négociation suffisant ou leur permettre de changer de partenaire. C'est la participation de l'acheteur à l'achat des bateaux - quand les bateaux ne lui appartiennent pas de fait - qui décide de tout en dernière instance.
- . La distribution des entreprises de transformation selon leur taille, mesurée d'après le volume de poissons traité, est telle que les principaux transformateurs dominent le marché.⁴⁸
- . Le réseau d'acheteurs transmet régulièrement et efficacement les signaux de marché secondaire par l'entremise des principaux transformateurs

jusqu'aux points de débarquement en exerçant un fort leadership sur les prix dans presque tous les cas.

- . La structure horizontale du marché portuaire prend ses racines dans les coutumes et les traditions; cette description, bien que simpliste, correspond bien à la réalité.

Compte tenu du fait que l'offre de matières premières est fixe, il est difficile de ne pas conclure que le marché portuaire est biaisé en faveur des principaux transformateurs, parmi lesquels les plus importants ont paradoxalement et simultanément fait faillite pour des raisons qui ont peu à voir avec les prix au point de débarquement.

Le rééquilibrage de la structure: les solutions

Lorsque les forces du marché sont asymétriques, que ce soit par suite de la concentration des acheteurs ou des vendeurs, il existe deux solutions : morceller la concentration ou introduire des conditions de monopole du côté le plus faible, dans le but de créer un équilibre suffisant des forces du marché pour s'assurer que le résultat de la négociation entre les monopoles d'acheteurs et de vendeurs se rapprochera des résultats obtenus en conditions de libre concurrence.

Etant donné que la récente restructuration de l'industrie favorise une concentration accrue des transformations, la réponse apparaît clairement. L'équité dicte qu'on accorde davantage de pouvoirs sur le marché aux pêcheurs/vendeurs afin d'équilibrer les forces en jeu dans la fixation des prix; en d'autres mots, il s'agit de rééquilibrer le marché.

Sur le marché du travail du monde industriel, c'est le syndicalisme qui veille à cet équilibre. Pourtant, son application aux pêcheries côtières paraît difficile bien qu'une tendance dans cette direction semblait presque inévitable.⁴⁹ À ce jour, sur la côte est, seul Terre-Neuve a connu une expérience intéressante avec le syndicalisme comme moyen de rééquilibrage de la structure du marché. La Loi provinciale sur la négociation collective des pêcheries (Fisheries Collective Bargaining Act) a été adoptée en 1971.⁵⁰ Le Nouveau-Brunswick a présenté un long et complexe projet de loi sur la négociation dans les pêcheries en septembre 1982, mais il est encore trop tôt pour juger du succès de l'entreprise.⁵¹ Ni la Nouvelle-Écosse, ni l'Île-du-Prince-Édouard n'ont adopté de lois à cet égard; ces deux provinces sont bien décidées à faire quelque chose, mais la forme que prendra leur intervention n'est pas encore arrêtée. Voici une description des solutions les plus fréquemment considérées, ainsi que quelques commentaires sur chacune d'entre elles.⁵³

Les coopératives semblent une solution naturelle. Elles existaient déjà dans les pêcheries des Maritimes avec le mouvement d'Antigonish dans les années 1920 et 1930.⁵⁴ Il n'y a aucun obstacle juridique à leur expansion; dans certaines régions, elles sont d'ailleurs déjà solidement implantées, et cette notion de coopération instaure un sentiment d'équité. Sans aucun doute, poursuivront-elles leur rôle actuel.

Cependant, depuis une cinquantaine d'années, les coopératives n'ont guère réussi à s'appropriier plus de 10 % du marché global. Elles tendent généralement à se

spécialiser, notamment dans la mise en conserve des clams et de la chair de homard. Ces entreprises sont souvent intégrées verticalement, ce qui amène certaines frictions internes entre les gestionnaires, dirigeants, membres et employés. Mais plus encore, les coopératives ne font pas le contrepoids pour les 90 % de pêcheurs qui dépendent et des transformateurs ou de leurs acheteurs.

Les associations de pêcheurs, comme on en trouve à l'heure actuelle à l'Ile-du-Prince-Édouard et comme on en trouvait auparavant en Nouvelle-Écosse, peuvent servir de moyen d'information et d'éducation des pêcheurs et de moyen de communication avec le gouvernement. Mais comme il n'est pas obligatoire d'être membre de ces associations et que leurs politiques ne sont pas exécutoires, les pêcheurs n'en tirent pas le pouvoir de négociation dont ils ont besoin pour redresser le déséquilibre du marché. Cela a bien été confirmé par l'expérience acquise depuis 1947 en Nouvelle-Écosse et depuis 1951 à l'Ile-du-Prince-Édouard lorsque la loi encourageant la formation d'associations a été déposée.⁵⁵

Offices et commissions de commercialisation Quels que soient les bénéfices qui en découlent - et il en existe plusieurs qui sont bien connus, notamment le fait qu'une loi habilitante existe déjà à l'Ile-du-Prince-Édouard - les commissions de commercialisation ont un inconvénient important. En effet, aux yeux des pêcheurs, il s'agit là, au mieux, de créations du gouvernement et, au pire, d'organismes influencés par les transformateurs. Bien qu'une commission indépendante

et puissante puisse réajuster le partage des forces sur le marché à court terme, les pêcheurs croient qu'ils n'auraient absolument aucun contrôle sur les décisions affectant leur futur; ils ont donc tacitement rejeté toute idée de commission.

Les agences de médiation peuvent être utiles dans les cas où acheteurs et vendeurs sont à couteaux tirés. Elles supposent cependant l'existence préalable de structures de négociation bilatérales qui n'existent à l'heure actuelle qu'à Terre-Neuve, et, à l'état naissant, au Nouveau-Brunswick. Comme le suggère le présent article, les négociations superficielles qui ont cours à l'heure actuelle sont inadéquates pour équilibrer les forces du marché.

Les ventes aux enchères mettraient en place une structure concurrentielle par la vertu des forces de l'offre et de la demande, sans nécessiter la création d'une nouvelle organisation ou l'adoption d'une nouvelle loi. Les pêcheurs seraient libres d'y avoir recours. Cependant, pour établir un système qui donne de bons résultats sur le marché, il faudrait l'accord quasi généralisé des acheteurs et des vendeurs qui devraient, pour ce faire, se réorganiser en conséquence. La vente aux enchères nécessite un volume de débarquement suffisant à un ou plusieurs ports centraux afin d'assurer un fondement à l'établissement d'un système global de fixation des prix. A long terme la demande doit au moins égaler l'offre. A court terme, des entrepôts et des installations de stockage réfrigérées sont nécessaires. Il faut également voir à ce que les transformateurs ne dominent pas le déroulement des activités; à Boston, par exemple, on sonne l'alarme

si un transformateur tente d'acheter son propre poisson. Il est plus difficile de mettre en place un système de vents aux enchères et de le faire fonctionner qu'il n'y paraît à première vue. Même dans le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, la possibilité est mince.

La négociation collective, bien qu'elle apparaisse comme la solution évidente, elle n'est pas dépourvue de problèmes. La solution vraiment recommandée est de donner aux pêcheurs l'autorité juridique pour former librement des syndicats gouvernés par la loi de la majorité et ayant juridiction exclusive pour une période donnée, d'instaurer la négociation de bonne foi obligatoire conduisant à des accords légaux et de mettre en place des recours contre les pratiques injustes - l'ensemble étant surveillé, protégé et orienté par une commission comptant des représentants des pêcheurs et perçue par les deux parties comme impartiale.

Un tel système assurerait une base économique permettant d'égaliser le pouvoir de négociation sur le marché portuaire en créant une situation de monopole du côté de l'offre pour répondre au pouvoir des principaux transformateurs du côté de la demande. Ainsi, dans le processus de négociation, les pêcheurs pourraient, au besoin, refuser de vendre, tout comme les acheteurs pourraient refuser d'acheter.

Cependant, les circonstances ne favorisent pas nécessairement la mise sur pied d'un système de négociation collective. En effet, comme la saison est courte, une grève pourrait s'avérer difficile à supporter, et sans possibilité de grève, la négociation

pourrait ne pas être aussi efficace qu'elle le devrait. Dans les provinces où les syndicats de pêcheurs côtiers n'en sont encore qu'à leurs débuts (Île-du-Prince-Édouard et Nouvelle-Écosse), la structure de négociation reste à mettre en place. De toute façon, le succès d'un système de négociation collective repose sur la qualité des renseignements dont on dispose sur les marchés et les coûts. Des divisions peuvent par ailleurs apparaître entre les pêcheurs et leurs équipages.

Malgré les écueils que peut présenter la négociation collective, nous n'avons pas trouvé de meilleures manières de garantir la pleine participation des pêcheurs au processus de fixation des prix à la satisfaction des deux parties.⁵⁶

VI L'INSTAURATION D'UN SYSTEME EQUITABLE SUR LE MARCHE PORTUAIRE

Le présent article découle de l'inquiétude soulevée par le climat de mésentente et de méfiance qui règne entre les pêcheurs, les acheteurs et les transformateurs aux points de débarquement. Nous avons tenté d'explorer les problèmes de structure sous-jacents qui maintiennent cette atmosphère de méfiance mutuelle. L'étude a permis d'identifier et de décrire un déséquilibre dans les forces du marché, déséquilibre qui favorise les transformateurs et contribue fort probablement à cette hostilité qui caractérise les rapports acheteurs/vendeurs. Ces conditions ne présagent rien de bon pour l'industrie.

Malgré les conclusions du présent article, les vendeurs ne trouveront point ici de réconfort. Les transformateurs eux-mêmes sont pris dans un système qui est en train de briser les plus importants d'entre eux. Les transformateurs et les acheteurs ne sont pas plus coupables que les pêcheurs.

L'évolution vers une concentration du pouvoir d'achat était naturelle dans le cadre du développement économique; on pourrait même en parler comme d'un mécanisme d'auto-défense contre la concentration sur les marchés secondaires. De plus, les transformateurs et les acheteurs font autant partie du tissu social régional que les pêcheurs, et ont autant supporté les pêcheurs qu'ils ont pu exploiter leurs calendriers d'approvisionnement. Chacun de son côté joue le rôle qui lui est dévolu dans la structure économique. En effet, pourquoi les transformateurs paieraient-ils plus

pour ce qu'ils peuvent décemment obtenir pour moins. Et pourquoi les pêcheurs devraient-ils obtenir moins lorsqu'ils pourraient décemment demander plus. Le véritable problème est donc de déterminer ce qui est "décent".

La négociation collective est une manière de donner à chacune des deux parties l'occasion d'en obtenir le plus possible compte tenu des circonstances. Qu'ils optent ou non pour cette forme de négociation, les pêcheurs devraient au moins avoir le droit de faire le choix. Le Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique a déclaré :

"Pour que l'industrie de la pêche connaisse plus de succès, il est indispensable que les pêcheurs et les producteurs [transformateurs] prennent conscience de leur interdépendance et fassent preuve de tolérance mutuelle.⁵⁷

A ce jour, tous les sermons sur la nécessité "... de changer d'attitude, de part et d'autre"⁵⁸ n'ont rien donné.

Le processus de négociation collective, appliqué dans un cadre approprié, peut être un instrument éducatif efficace ainsi qu'un moyen de garantir l'équité en rééquilibrant le marché.

NOTES

1. Canada, Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique, Naviger dans la tourmente : une nouvelle politique pour les pêches de l'Atlantique (Ottawa : ministère des Approvisionnement et Services, 1983). Voir la revue des études antérieures au chapitre 1.
2. Ibid. Le marché portuaire en tant que centre du conflit pêcheur/acheteur est un thème sous-jacent au chapitre 15; voir également "Les uns contre les autres", p. 35, et particulièrement, "Les chances de succès", p. 208.
3. Ibid., p. 35.
4. Le rapport du Groupe d'étude indique que "l'industrie de la pêche regroupe un ensemble d'opérations par lesquelles le poisson passe de la mer à la table du consommateur". p. 9.
5. Ces opinions sont fondées sur la thèse de doctorat de l'auteur, "Collective Bargaining Rights in the Canadian Sea Fisheries: A Case Study of Nova Scotia", (Université Columbia, 1973) et sur "The Economics of Bargaining Rights in the Fisheries of Nova Scotia and Atlantic Canada", Relations industrielles vol. 30, numéro 2; "The Legal Problems in Collective Bargaining by Canadian Sea Fishermen", Labor Law Journal, octobre 1974, p. 643-654; "Triple Jeopardy in Bargaining by Canadian Fishermen and American Implications", IRRA Papers and Proceedings vol. 27, p. 172-178.
6. Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique, op cit., p. 285.
7. Charles Steinberg, "A Contribution to the Development of a Social Policy for Maritimes Fishermen" (présentation au Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique, Ottawa, septembre 1982), p. 194.
8. Cet article étudie la région des Maritimes, la Nouvelle-Écosse servant notamment de modèle. Les pêcheries de Terre-Neuve se conforment cependant bien au modèle sur les plans du milieu physique et des liens économiques bien avant le début des années 1970. Les liens économiques entre pêcheurs et acheteurs ont été transformés par l'expansion de la négociation collective à la suite de l'adoption par la province, en juin 1971, de la Fishing Industry (Collective Bargaining) Act (S.N. 1971, C. 35).

9. Voir les mémoires soumis par les gros transformateurs et les petits pêcheurs au Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique, dans le rapport du groupe d'étude, p. 115. Voir également la discussion intéressante sur les pêcheurs hauturiers et les pêcheurs côtiers à la p. 13.
10. D'après des discussions avec des gros transformateurs, le ministère de Pêches et Océans et des fonctionnaires provinciaux. Remarquer également la preuve indirecte convaincante contenue dans le rapport du Groupe d'étude. Le tableau 3.1 de la p. 38 montre bien que 43 % de tout le poisson de fond a été pris par des navires de plus de 100 pieds en 1981.
11. Tiré de Sector Profile: Review of the New Brunswick Fisheries Development Strategy (mars 1982), tableau 10, ministère des Pêches du Nouveau-Brunswick et de A Review of the Fish Processing Industry in Prince Edward Island (septembre 1980), p. 11, Department of Industry, Trade and Commerce de l'Île-du-Prince-Édouard. Voir plus précisément le rapport du Groupe d'étude, tableau 4.22, p. 76.
12. Tiré du tableau 2.2, p. 10 du rapport du Groupe d'étude; Nouveau-Brunswick, op cit., et 18th Annual Report (Halifax : mars 1982), ministère des Pêches de Nouvelle-Écosse. Même si nous supposons que tous les poissons de fond sont pris au large, les prises côtières pour la Nouvelle-Écosse représentent 59 % du total, celles de l'Île-du-Prince-Édouard 81 % et, par définition, celles du Nouveau-Brunswick 100 %.
13. La dépendance des pêcheurs côtiers est bien démontrée dans le chapitre 4 du rapport du Groupe d'étude.
14. Ibid. Le chapitre 6 est une étude détaillée des régimes et des structures de commercialisation au Canada et la source d'un grand nombre des données du présent passage bien qu'il renferme également des données contradictoires. Selon le tableau 6.4, p. 135, la gamme des poissons de fond exportés par le Canada se divise comme suit : 3 % de filets frais entiers, 59 % de filets entiers et de blocs congelés et 37 % de poissons salés. En somme, près de 100 % du poisson est transformé ou semi-transformé.
15. Ibid. Tableau 6.1, p. 129, et tableaux 6.2 et 6.3, p. 130.

16. Ibid., p. 149-152, mais voir également W.C. MacKenzie, Problems of the Fisheries in the Atlantic Provinces, texte photocopié (Economics and Research Branch, Ministère des Pêches et Océans, 15 juin 1971). Cet article pénétrant fait remarquer que le commerce canadien d'exportation de poissons a été dominé, aux États-Unis, par des acheteurs puissants, conclusion de l'étude de Joshua John, Atlantic Coast Groundfish Marketing (Ministère de l'Expansion économique régionale, juin 1970), notamment le chapitre V, p. 51, pour lequel MacKensie a agi comme conseiller. Bien que la thèse de doctorat de Keith Brewer, "The Canadian East Coast Groundfish Industry" (Université McGill, 1972), définit de façon différente le principal problème de la commercialisation des exportations canadiennes, elle veut étayer les niveaux de concentration des acheteurs américains observés par John à la même époque.
17. Ibid.
18. A.G. De Wolf, "The Canadian Atlantic Fishing Industry In the Inter-War Period", article photocopié (Université Dalhousie, mai 1974). Ce passage ne veut pas insinuer que la "réponse" était préméditée. Bien sûr l'importance des marchés extérieurs offre des possibilités économiques et influe sur celle des marchés primaires. Pourtant la concentration des marchés primaires ne peut que les isoler.
19. Steinberg, "Collective Bargaining Rights...", p. 151-152.
20. Groupe d'étude, op cit., p. 144.
21. L'application de la véritable théorie du monopsonne au problème de l'oligopsonne n'a pas encore été bien étudiée dans la littérature économique. Les études classiques sur les oligopoles sont celles de William Fellner, Competition Among the Few et de George Stigler, Industrial Organization; l'article de référence sur le problème du bilatéral monopole est celui de William Fellner, "Wages and Prices Under Bilateral Monopoly", Quarterly Journal of Economics 61 (1947), p. 503-532, bien que le premier ouvrage sur le sujet soit celui de Marshall et Edgeworth, dont l'analyse de la courbe d'indifférence a été appliquée au problème de négociation de diverses manières dans d'autres ouvrages non pertinents pour le présent article.

22. Ce système de prix a été décrit par chacune des Commissions royales depuis 1928.
23. Ibid., p. 139. Voir également Price Systems at the Landing Stage in Fishing Industries of OECD Member Countries (Paris : Organisation pour la coopération et le développement économique, 1966).
24. Steinberg, "Collective Bargaining Rights...", p. 149-150.
25. Les stades initiaux de certaines des opérations de fumage les plus connues sont un aspect particulier de ce concept.
26. D'après les discussions que nous avons eues avec des représentants de National Sea Products la hausse des taux d'intérêt en particulier et celle des coûts en général ont effectivement découragé de nombreux pêcheurs et les ont forcé à céder la propriété de leurs navires ou à rechercher une plus grande participation des transformateurs à leur entreprise. Citons ici deux exemples : National Sea Products a accru son stock de petits navires de plus de 20 % dans la région de Digby. La propriété privée des navires dans toute la flotte de pêche aux pétoncles géants n'existe plus; tous les navires appartiennent maintenant aux transformateurs. Jusqu'à tout récemment, 28 navires appartenait au moins en partie à des pêcheurs. Les gros transformateurs soutiennent qu'ils ne cherchent pas généralement à participer à la propriété des petits navires à cause des responsabilités, des coûts et du temps d'entretien qui en découlent. Néanmoins, l'achat de petits navires par les transformateurs, petits et gros, ou leur participation à la propriété sont très répandues; en fait, le phénomène est institutionnalisé, comme nous le faisons remarquer dans la prochaine section.
27. OCDE, op cit.
28. Groupe de travail, op cit., p. 285. Cette définition vise à mettre l'accent sur les pêcheurs côtiers puisqu'elle comprend "...uniquement le poisson vendu directement par les pêcheurs indépendants du producteur", ce qui exclue les gros volumes de poissons débarqués par les navires des transformateurs et, dans une moindre mesure, ceux des coopératives et les poissons vendus en mer à des navires étrangers.

29. Dans une étude publiée par le Nova Scotia Voluntary Economic Planning Board en 1971, Fisheries Sector Profile, étude qui tentait de "rationnaliser" la structure des pêcheries, on recensait plus de 700 points de débarquement et 486 ports, définis en fonction d'un débarquement d'une valeur d'au moins 5 000 \$.

La "distribution" est semblable au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard où on recense environ 130 points de débarquement répartis sur 3 régions en ne comptant pas les pêcheries côtières et 50 "transformateurs" respectivement, par rapport aux quelques 180 de la Nouvelle-Écosse. Cf. Annual Reports et Sector Profiles dans les notes 11 et 12.

30. MacKenzie, op cit., p. 6.
31. Le "nombre légèrement plus grand" de ports mentionné précédemment.
32. Les pêcheurs indépendants du Nouveau-Brunswick disent : "la première sortie en mer est pour le transformateur."
33. La source de cette analyse est Steinberg, "A Contribution to the Development of a Social Policy for the Maritimes Fishermen". Cette analyse définit les acheteurs-transformateurs comme étant ceux dont le principal but est la transformation et pour qui le poisson est acheté en tant que matière première. Ils sont classés selon le nombre d'emplois réguliers qu'ils créent : les gros transformateurs emploient plus de 30 personnes; les transformateurs moyens, entre 10 et 30; et les petits, 10 ou moins. Déjà au milieu des années 1970 en Nouvelle-Écosse, il y avait 51 petites usines dont l'indépendance était incertaine, 21 usines de taille moyenne et 25 plus importantes, propriétés de grandes entreprises.
34. Le pêcheur de homard tire un avantage de ces négociations avec le grossiste. Lorsque le stockage du homard à des fins de spéculation lui permet d'obtenir un meilleur prix, le grossiste offre parfois une ristourne (disons 15 %) au pêcheur après la fermeture de la saison. Dans le cas contraire, le pêcheur accepte le prix courant qu'il allait de toute façon recevoir.
35. Groupe d'étude, op cit., p. 276.

36. R. Miller, mémoire à la Commission d'enquête sur les pêcheries de l'Île-du-Prince-Édouard (26 novembre 1980). M. Miller conclut en disant : "Pour poser simplement la question : pourquoi travailler plus fort pour produire un volume moins important et faire proportionnellement moins de profit? Ou encore : un tien ne vaut-il pas mieux que deux tu l'auras? ("In Simple language, why work harder to produce less volume to make less profit percentage, or is 21 fast nickles not better than a slow buck.", p. 2).
37. De toute évidence, les acheteurs qui ne sont pas des transformateurs ont une orientation légèrement différente. Les grossistes et autres intermédiaires qui gagnent leur vie grâce à l'écart entre les prix du marché partagent le besoin du transformateur de minimiser les prix au point de débarquement pour un volume donné. Les agents à commission peuvent ainsi se sentir en conflit d'intérêts avec leurs employeurs, puisque le pourcentage qu'ils recevraient serait plus important si les prix étaient plus élevés; mais comme ils n'ont à peu près aucun impact sur l'établissement des prix, leur position ambivalente n'est pas une importante contradiction.
38. Il existe des opinions divergentes au sujet de la qualité relative des poissons de pêche côtière et hauturière, mais cela dépasse le cadre du présent article. La qualité globale des poissons de pêche côtière varie selon la saison. Plus l'eau est froide et plus la chair est ferme, moins les parasites sont nombreux et moins la présence de "brulures" est grande.
- La qualité du poisson de pêche côtière à un moment donné est généralement prédite avec justesse et entre en ligne de compte dans le choix du type de transformation. Le prix offert pour les poissons "normaux" s'intègre dans la structure du marché, comme nous l'avons dit précédemment et ne laisse peut-être pas suffisamment de jeu pour permettre la différenciation des débarquements de qualité globalement inférieure. Étant donné l'orientation du transformateur en fonction de l'offre, ces poissons de qualité inférieure seront utilisés sous une forme ou une autre et ne seront pas jetés.
39. Ces griefs sont une synthèse des mémoires soumis au Groupe de travail et à la Commission Weeks sur les pêcheries de l'Île-du-Prince-Édouard.

40. Steinberg, "Collective Bargaining Rights...", chapitre II.
41. CBRT et GW et National Sea Products, 24 juillet 1969.
42. Steinberg, "The Economics of Bargaining...".
43. Présentation de National Sea Products au groupe d'étude.
44. Le lien entre les prix côtiers et hauturiers peut être démontré mais déborde du cadre de cet article. Néanmoins, ici et là dans le texte apparaissent des indications sur la façon dont il s'établit.
45. La théorie économique de la propriété commune des ressources appelée la "tragédie des domaines publics", peut être appelée la "théorie des baux épuisés". On trouve une très bonne étude de l'économie des pêcheries dans The Promise of Abundance: Extended Fisheries Jurisdiction and the Newfoundland Economy, annexe A, Gordon R. Munro, Conseil économique du Canada, 1980. La théorie manque cependant de suite comme le soulignent, entre autres Crutchfield et Pontecorvo dans Pacific Salmon Fisheries, Resources for the Future, (Johns Hopkins Press) et comme le démontre sommairement Steinberg dans "Collective Bargaining Rights..." et dans "The Economics of Bargaining..."; cela déborde également du cadre du présent article. L'élasticité de la demande qui en dérive est traitée par John R. Hicks dans Theory of Wages (London: MacMillan, édition revue et corrigée, 1964). La question de la participation et de l'élasticité de la demande dérivée est également abordée par Hicks dans Value and Capital, (London: Oxford, 1939), notamment dans les chapitres V, VIII et l'annexe mathématique, p. 323-325.
46. Alfred Marshall, Principles of Economics, 8^e édition (London: MacMillan, 1946). "There may be even more violent changes than this in the price of a thing which is not necessary, if it is perishable and the demand for it is inelastic: this fish may be very dear one day and sold for manure two or three days later.", p. 107. "But it may so happen that the stock to be sold is practically fixed. This, for instance, is the case with a fish-market, in which the value of the fish for the day is governed almost exclusively by the stock on the slabs in relation to the demand,

and if a person chooses to take the stock for granted, and say that the price is governed by demand, his brevity may perhaps be excused so long as he does not claim strict accuracy.", p. 348-349.

47. L'analyse de la valeur relative de cette option par rapport aux autres choix possibles déborde du cadre du présent article. Ici, la restructuration du secteur de la transformation dans les Maritimes, en fait à Terre-Neuve, est considérée à sa valeur nominale, et seules les implications sur les marchés portuaires sont étudiées. Les questions concernant la viabilité économique et technique de cette super-entreprise ne sont pas considérées.
48. Ce point n'a pas été démontré comme tel, mais est souligné clairement dans la section qui s'intitule "Concentration des producteurs canadiens" qui se termine par la note 20.
49. Steinberg, "The Economics of Collective Bargaining...".
50. Newfoundland Industry (Collective Bargaining) Act, R.S.N., numéro 53, (2 juin 1971), à lire avec Newfoundland Labour Act et Fishing Industry Advisory Board Act, numéro 76 (25 juin 1975).
51. Nouveau-Brunswick, Assemblée législative, Loi sur les négociations dans l'industrie de la pêche, Loi numéro 25, quatrième session, quarante-neuvième législature, 31 Elisabeth II, 1982.
52. Ile-du-Prince-Édouard, ministère des Pêches, A Brief to the Kirby Task Force on the Atlantic Fishing Industry presented by the Province of P.E.I. (23 mars 1982). Voir également, Nouvelle-Écosse, ministère des Pêches, Fishermen's Collective Bargaining Alternatives (1981).
53. Ile-du-Prince-Édouard, Commission d'enquête sur les pêcheries de l'Ile-du-Prince-Édouard, Report, première partie, "Primary Marketing" (16 janvier 1981). La commission étudie plusieurs des options, donne les arguments qui vont à l'encontre de chacune d'elles et fait des recommandations (voir les parties VI, VII et VIII, p. 38-70). Le présent résumé tire certains arguments de cette analyse approfondie de la Commission, mais prend la liberté d'avoir sur certains plans une opinion différente.

54. Le promoteur de cette tentative de formation des travailleurs et de mise sur pied de coopératives de producteurs est le père Moses Coady de la division de l'éducation permanente de l'université St. François Xavier à Antigonish, Nouvelle-Écosse. Voir Steinberg, "Collective Bargaining Rights...", chapitre II.
55. The Fishermen's Federation Act, S.N.S. 1947, C.4 et The Fishermen's Union Act, R.S.P.E.I. 1951, C. 61, S.2.
56. Bien sûr, la négociation collective ne peut à elle seule accroître le revenu total, mais inciter les pêcheurs, les transformateurs et les acheteurs à faire les efforts dans ce sens, une fois le climat de méfiance un peu apaisé.
57. Groupe d'étude, op cit., p. 36.
58. Ibid.