

## **Rétroaction fournie**

### **Présentation des participants, Énumérez un défi et une réussite**

- Les participants ont été invités à présenter leur entreprise de pêche commerciale, les espèces qu'ils ont pêchées ainsi qu'un défi et une réussite que chacun de leurs programmes a rencontrés. Les espèces pêchées par les entreprises comprenaient : homard, crabe des neiges, crabe commun, hareng, saumon, thon, pétoncles, oursin, crevette, flétan noir, flétan atlantique, aiglefin, calmar, omble chevalier, palourdes, moules.

### **Défis**

- Dépenses pour la mise à niveau des navires, trouver de l'argent pour les projets d'immobilisations, politiques discriminatoires du MPO pour développer les pêches, formation adéquate pour les pêcheurs, reconstruction de la pêche commerciale au cours des deux dernières années, distances extrêmes, c.-à-d. : Difficile d'atteindre Digby ou Grand Manan, accès au poisson, professionnalisme, diminution de la population de crevettes, faire entendre sa voix, saison de pêche courte, défaillances en milieu de saison, matelots syndiqués, traiter avec le MPO, démarrage avec un mois de retard en raison des négociations sur les prix avec l'usine, accès à des capitaux, accès aux quotas, recommandations administratives. Difficile d'utiliser la totalité du permis, car les règles ne leur permettraient pas de choisir qui s'en servirait; diminution des crevettes.

### **Réussites**

*« Sur 90 personnes, on compte deux non-Autochtones. Nous avons quatre gars formés par un capitaine non autochtone, qui finiront par les remplacer. On compte 40 personnes dans notre usine de transformation du poisson. Tous les employés administratifs sont autochtones, à l'exception d'un comptable agréé. Un mécanicien n'est pas autochtone et forme quelqu'un pour le remplacer. »*

- Projet d'agrandissement, reconstruction réussie de la pêche commerciale, mise à niveau des navires, pas de restriction à un territoire, agrandissement de l'exploitation aquacole, mise en œuvre d'une politique de dépistage des drogues, participation des Premières Nations dans nos pêches, prise de 100 tonnes métriques de crabes des neiges cette année, collectivités prospères, l'augmentation temporaire des quotas de crabe des neiges a permis d'employer 20 % de membres de la collectivité. Construction d'un nouveau caseyeur, achat de stocks dans une usine de transformation, bonne saison et équipes stables de jeunes pêcheurs, magasin de gros et de vente au détail à l'usine de transformation du homard, concombre de mer ramassé à la main.

## Commentaires sur la nature de l'examen

- À un moment donné, les participants ont demandé une modification de la nature de l'atelier pour qu'il réponde plus directement aux aspects fondamentaux de l'entreprise concernée par l'IPCIA dans laquelle ils travaillent. Ils voulaient se concentrer sur des éléments de l'IPCIA : équipe de soutien à l'expansion des entreprises, système de gestion des pêches, comité technique consultatif et formation. Les animateurs ont adapté le programme de l'après-midi pour aborder leurs préoccupations et ont poursuivi la tâche en cours.

## Déterminer les besoins et les facteurs de réussite des entreprises de pêche commerciale

- En général, les participants ont cité l'**accès** comme le besoin majeur de leur entreprise de pêche commerciale. Ils entendaient par là l'accès à des capitaux et l'accès aux quotas. Les participants réalisent de la planification stratégique en même temps que la planification des activités. Néanmoins, ils indiquent que l'**aspect de la croissance** est absent et qu'ils ont besoin de fonds pour mettre en œuvre une partie du plan. Un participant a indiqué qu'ils devaient être en mesure d'acheter des engins particuliers pour développer ou améliorer leur pêche. En matière d'accès à un quota de pêche plus important, de nombreuses entreprises souhaitent accéder à un plus large éventail d'espèces pour garantir davantage la durabilité de leur activité. Les participants ont énuméré la crevette, les pétoncles, le crabe des neiges et le concombre de mer comme les espèces auxquelles ils voudraient avoir accès. Dans le même ordre d'idées, les participants ont signalé le besoin d'accéder à de la formation scientifique pour passer à des pêches auxquelles ils ne participent pas encore.
- Les participants souhaiteraient aussi que leurs entreprises puissent offrir un **emploi plus durable** à leurs employés. Bon nombre d'entre eux ont déclaré qu'ils souhaitaient pouvoir offrir un emploi régulier afin d'être en mesure de préserver leurs employés et de rendre l'investissement dans ces personnes plus rentable. La plupart des emplois sont de courte durée et saisonniers, ce qui complique l'embauche des meilleurs employés. Relativement à l'emploi plus durable, on note le désir de mettre en place une sorte de parcours de carrière pour les employés qui souhaitent construire une vraie carrière à partir de leur emploi. Il faut ainsi renforcer l'accès à la formation pour les personnes intéressées par une planification de carrière à long terme.
- Un participant trouvait que le système de gestion des pêches pourrait être ajusté pour gagner en convivialité et augmenter la quantité de données disponibles. *« S'il y a des renseignements que je souhaite inscrire dans des rapports pour le Chef et le Conseil, comme un graphique ou un diagramme, je devrais pouvoir aborder un déplacement et un diagramme. Je ne peux pas me contenter d'obtenir des renseignements sur la sécurité, par exemple, sur un navire en particulier. »*

## Commentaires libres

*« Il y a trois personnes dans mon bureau. L'argent fourni en vertu de la composante 2.3 ne suffit pas. Le temps qu'il faut pour exécuter le programme est supérieur à l'argent qu'on touche. Avant, on prenait les composantes et on les associait pour payer le personnel de bureau. Lorsque les rapports arrivent à échéance, ils ignorent qu'ils arrivent aussi à échéance pour le Chef et le Conseil. Il faut beaucoup de temps, non rémunéré, pour le rédiger, ce qui éloigne les employés des tâches pour lesquelles ils ont été embauchés. »*

- Une section consacrée aux commentaires libres a révélé un certain nombre d'autres préoccupations et enjeux rencontrés par de nombreux participants. Les **problèmes de financement** constituaient une grande source de frustration. Les entreprises s'inquiétaient d'être « **retirées progressivement** » du programme. Un participant a déclaré qu'il avait perdu son financement, car on considérait que son programme avait « réussi ». Il a ajouté qu'il aurait maintenu son programme au stade « émergent » s'il avait su qu'il pouvait ainsi conserver son financement. Dans le même ordre d'idées, des participants ont évoqué la manière dont les **exigences en matière de rapports** entravaient leurs programmes. Bon nombre d'entre eux ont indiqué que ces exigences étaient si onéreuses qu'elles éloignaient les ressources humaines précieuses des missions qu'elles étaient censées remplir. Ils trouvaient également que le **financement n'était pas adapté** et ne leur permettait pas de respecter les exigences en matière de rapports. Une entreprise a même dû gérer un **évaluateur tiers**, ce qui a encore retardé le financement. Elle a fini par recevoir le financement le 15 mars, avec seulement deux semaines pour le dépenser.
- Les communications ont également été soulevées parmi les préoccupations. Les participants ont indiqué qu'une meilleure communication était nécessaire entre le MPO et les collectivités.

## Que peut faire l'IPCIA pour améliorer ou favoriser les composantes suivantes?

- Équipe de soutien à l'expansion des entreprises
- Planification des activités
- Subvention salariale
- Formation
- Gestion des pêches et de l'entreprise
- Coordonnateurs de liaison des pêches commerciales (CLPC)
- Accès à des capitaux
- Systèmes de gestion des pêches
- Expansion et diversification

## Équipe de soutien à l'expansion des entreprises

- Les opinions des participants étaient partagées concernant la valeur de l'équipe de soutien à l'expansion des entreprises. L'un d'entre eux trouvait que s'engager dans ce processus constituait plus un retard qu'autre chose. Il se demandait si l'équipe s'occupant des

systèmes de gestion des pêches était réellement une amélioration. Un groupe pensait que l'équipe n'en savait pas suffisamment sur la collectivité pour répondre à ses besoins. Il trouvait néanmoins que l'équipe pourrait aider sa nation. *« Ce qu'ils font est intéressant. Ils pourraient désigner des partenaires éventuels pour nous. Lever certains obstacles. »* D'autres trouvaient que l'équipe avait réussi au fil des années à favoriser l'élaboration d'un plan d'affaires et des applications.

- Un participant trouvait que l'équipe pourrait en faire plus. À titre d'exemple, elle pourrait assumer un rôle de liaison, car, comme une entreprise l'a mentionné, elle n'a pas d'agent chargé du développement commercial. Autre suggestion formulée : que les membres de l'équipe de soutien à l'expansion des entreprises aient un bagage scientifique.

### **Formation**

- La formation a été désignée comme un aspect fondamental de leur programme, sur lequel il est utile de concentrer les améliorations. Un participant a indiqué que la formation doit être continue, en raison du roulement du personnel. Il souhaitait voir davantage de formation agréée, plutôt qu'un simple atelier de trois jours. Un participant a toutefois mis en garde contre ceux qui cherchent à faire de l'argent sur le dos des nations, auxquelles ils fournissent de la formation. *« Les collègues communautaires en abusent largement. Ils ont créé une formation pour les matelots, qu'ils facturent 2 300 \$ par personne. Ce dont on a vraiment besoin, c'est d'un cours à 650 \$. »* Il a également été suggéré que Service Canada dirige un tant soit peu la fourniture et le financement des formations. Les participants souhaitaient de la souplesse dans l'argent destiné à la formation. À titre d'exemple, un participant souhaitait affecter de l'argent de formation à l'achat d'un navire-école.

### **Coordonnateurs de liaison des pêches commerciales**

- Les opinions des participants étaient de nouveau partagées concernant la valeur du coordonnateur. L'un des commentateurs disait que sa collectivité n'avait plus besoin de cette personne et suggérait que chaque collectivité soit interrogée pour savoir si elle pensait avoir besoin de ce poste. Un autre participant a déclaré qu'il avait recours au CLPC pour assister aux réunions auxquelles il ne pouvait pas se rendre. Un autre a indiqué que le CLPC devait être considéré comme une fonction plutôt que comme un poste. Un participant a proposé que la portée du poste soit étendue pour intégrer un axe plus scientifique. *« Nous sommes probablement le seul groupe à avoir un CLPC qui fait ceci, à le considérer comme un coordonnateur scientifique de la pêche commerciale, qui améliore les connaissances des évaluations de stocks. Il manque une dimension scientifique sur le plan commercial. Vous étendez donc le mandat pour y inclure les aspects commerciaux du groupe. Une autre nation observe ce point pour le poste de CLPC. Le poste est très strict; en réalité, il est exposé à la science. Cela a du sens de le signaler et de s'impliquer. »* Un participant a toutefois mis en garde : un coordonnateur pourrait facilement être submergé par les diverses espèces pour lesquelles il devrait avoir une expertise. Un autre a indiqué qu'il pourrait être appuyé par les techniciens existants en interne ou par les groupes de gestion des océans et des ressources aquatiques autochtones.

## Accès à des capitaux

- Les participants souhaitent plus de flexibilité dans l'utilisation des fonds reçus par l'entremise du programme. Deux participants ont suggéré de replacer les composantes de financement 2.3 et 2.4 sous la composante 4.0. Ils auraient ainsi plus de choix dans la manière d'utiliser les fonds, y compris en augmentant l'accès. Il a également été mentionné que les composantes 2.3 et 2.4 semblaient fondées sur la population. Ils trouvaient que la composante 4.0 ne devait pas être axée sur la population. Un participant a suggéré que l'on soit autorisé à utiliser plusieurs années de financement en une seule année pour effectuer de gros achats, par exemple pour acheter un navire.

## Systemes de gestion des pêches

- Pour la plupart, les participants dénigraient l'utilisation du système de gestion des pêches. Ils trouvaient que la qualité du système en place était inférieure à celle des produits commerciaux disponibles partout. Ils n'ont pas apprécié qu'on les oblige à utiliser le programme et ont révélé qu'en réalité, ils ne l'utilisaient pas. Ils voyaient néanmoins l'intérêt d'utiliser un genre de système, car ils pouvaient ainsi utiliser l'information compilée. *« Ils auraient dû l'intégrer à un programme d'ordinateur comme QuickBooks, dans lequel un auditeur aurait pu récupérer des renseignements. J'aime utiliser un programme pour obtenir des renseignements du Chef et du Conseil. J'aimerais qu'il soit élargi. »* Un participant a indiqué que son groupe avait refusé tout net d'utiliser le programme, car il ne voulait pas enfreindre la protection des renseignements personnels de ses membres. Ils ont essentiellement rendu leurs pratiques de pêche privées. *« Avec notre industrie du homard, nous avons délivré 38 permis. En retour, nous leur avons demandé d'employer des membres de la bande. Nous avons tenté de traiter du problème de dépendance et de leur donner confiance en eux. Tous les revenus générés étaient à eux, et nous n'avions pas besoin de savoir. Quand les revenus leur reviennent, les dépenses leur reviennent à eux, et non à la bande. Le système de gestion des pêches ne permet pas d'intégrer cette notion au système. »*

## Expansion et diversification

- Un participant a expliqué en quoi la diversification de son programme était essentielle. En effet, il n'a pas obtenu le soutien nécessaire en vertu de l'Initiative de la pêche commerciale actuelle. Il ajoute que la première année du programme, il a tenté d'obtenir un navire, ce qui a été retardé et retardé encore, avant qu'on finisse par lui répondre : « l'année prochaine ». Il a été mentionné que l'Initiative de diversification des pêches commerciales intégrées de l'Atlantique n'avait pas été proposée ces 10 dernières années.

## Quelle est votre définition d'une entreprise de pêche commerciale durable ou réussie?

- Il existe une liste de contrôle. Un outil utilisé par le MPO pour examiner ce qu'on considère comme durable. Quelle est cette liste de contrôle et comment la façonner?
- Difficile de définir une entreprise durable si la collectivité est toujours dans le besoin.
- Durabilité : Pour chaque ressource que vous pêchez, veillez à ce qu'il y en ait toutes sortes pour les générations à venir.