

Ce que nous avons entendu : 13 septembre 2017

- Beaucoup cherchent à comprendre les réalités du marché et les enjeux liés à la productivité des pêches commerciales, y compris les coûts d'acheminement des produits jusqu'au marché (p. ex., manipulation, transport, carburant).
- Le Nunavut est l'hôte d'un grand nombre d'activités de développement des pêches commerciales qui devraient être étudiées par l'Institut. Il y a entre autres l'installation Kitikmeot Foods (appartient à la Société de développement du Nunavut) à Cambridge Bay qui suit les mêmes modèles artisanal et commercial, c'est-à-dire qu'elle utilise le produit des pêches locales et l'envoie vers d'autres marchés. De plus, la Société de développement du Nunavut investit des montants importants dans la commercialisation et cherche à assurer un approvisionnement constant. L'Institut gagnerait aussi à comprendre les échanges entre l'Alaska et Arctic Bay, dans le cadre desquels des biens séchés sont échangés contre des produits de la chasse du caribou ou du bœuf musqué.
- L'Institut devrait engager un dialogue avec différentes communautés ainsi qu'avec les agents du ministère du Développement économique et des Transports du gouvernement du Nunavut pour tenir compte des différences entre les communautés. Il existe également une différence entre la pratique et la politique, comme la pratique actuelle de subventionner les coûts de transport et de carburant liés à l'alimentation au pays, mais cette politique ne fait pas nécessairement mention d'une politique d'« achat local ». Les produits « transformés », comme l'omble fumé et d'autres produits de spécialité, seraient aussi trop chers à l'échelle locale. Il est donc recommandé que l'Institut en informe le gouvernement territorial.
- Des participants se questionnent sur les avantages d'une campagne de commercialisation pour aider à créer un marché de l'omble, plus spécialement un marché cible, et à acheminer le produit jusqu'aux industries, comme l'industrie des navires de croisière.
- Les agents du développement économique sont conscients de la nécessité d'obtenir des résultats pour rentabiliser l'investissement, et ils demandent quelle serait la fourchette du seuil de rentabilité des pêches commerciales. Ils soulignent également la réalité des nombreux sites éloignés qui doivent payer des taux de fret très élevés.
- Les agents du développement économique demandent des exemples d'entreprises qui mettent l'accent sur les activités à valeur ajoutée comme le transport afin d'en tirer profit, dans le but d'évaluer cette option à l'échelle locale.
- Les participants soutiennent la commercialisation à l'échelle locale. Ils sont conscients de la valeur d'une pêche durable locale. Ils mentionnent aussi les problèmes liés au manque de fonds pour l'établissement d'une industrie, même si les poissons, eux, ne manquent pas. De plus, les participants conviennent que le contrôle de la qualité poserait problème et qu'il faudrait combler les lacunes avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments.
- Les participants se disent contents de participer à l'élaboration d'un programme. Ils sont curieux de savoir qui livrera le produit, à qui, et comment. Par exemple, ils s'interrogent sur l'admissibilité au financement des conjoints de personnes inuites ou des entreprises qui embauchent des employés inuits. Ils s'intéressent également à la structure de propriété des entreprises de pêche élaborée dans le cadre du programme.
- Les participants conviennent à l'unanimité que l'Institut doit participer à la conférence Aurores Boréales à Ottawa à la fin janvier pour avoir l'occasion de mobiliser des groupes du Nunavut, du nord du Québec et du Labrador.