

Ce que nous avons entendu

« *Quand nous gérons et possédons la ressource, c'est alors que la situation change.* »

- Les participants ont reçu du financement dans le cadre de l'Initiative des pêches commerciales intégrées du Pacifique pour établir et gérer leurs entreprises de pêche commerciale ou pour des activités de cogestion, comme les stratégies de gestion des pêches.

Apprendre à connaître les entreprises de pêche commerciale

« *Mon rêve est de voir des bateaux dans l'eau avec des membres des Premières Nations à la barre.* »

- Certains participants ont utilisé le programme pour créer une entreprise de pêche commerciale et développer sa structure de gouvernance de base, sa structure commerciale, ses politiques, ses procédures et sa planification stratégique. Il a également été utilisé pour soutenir les opérations de l'entreprise, y compris les salaires d'un chef d'entreprise ou d'un administrateur, les activités de l'équipe technique et l'accès commercial.
 - D'autres participants utilisent le programme pour financer un biologiste ou un agent de liaison communautaire, ou pour financer des activités de gestion des pêches en collaboration.
- De nombreux participants s'efforcent d'atteindre l'objectif que les pêcheurs de la collectivité puissent pêcher et ils ne veulent pas de location de permis d'entreprises.

« *Je pensais que le but était de voir si nous pouvions rendre la pêche viable. Cela semble avoir changé au fil des ans. Ce sont juste des affaires, et nous voulons voir nos gars en bénéficier.* »

 - Les participants reprochent au système de quota individuel transférable d'être la raison incitant les entreprises à louer leur permis ou leur quota. « *Tout le monde avait autrefois un emploi de pêcheur, ce qui n'est plus le cas aujourd'hui. Le système de quotas a éliminé nos emplois.* »
- Plusieurs participants sont centrés sur le fait de devenir pêcheurs-proprétaires : « *Ils font toujours de l'argent. Les pêcheurs font des sous, comparativement à eux.* » Ils soulignent le succès du Canada atlantique à maintenir des pêcheurs-proprétaires de petits bateaux et aimeraient qu'on le fasse aussi dans l'Ouest. « *Le ministre a dit : "Je suis très fier aujourd'hui parce que le pêcheur-proprétaire est la loi du pays." Ils l'ont fait à l'Est, alors pourquoi pas ici?* »
 - Un participant pensait également qu'un Fonds pour les pêches du Pacifique devrait être créé pour égaler celui de l'Atlantique « *pour restaurer les pêches côtières et les pêches intérieures à notre façon.* »

- Plus d'un participant craint les navires appartenant à des étrangers et la transformation dans les eaux canadiennes. Au cours de l'atelier, on a donné plusieurs exemples de la façon dont cette politique a une incidence négative sur les pêcheurs et transformateurs autochtones. Un participant a demandé une évaluation de ces incidences.
- On a également soulevé à plusieurs reprises les incidences des piscifactures employant des parcs en filet, de l'exploitation de poisson sauvage et de l'habitat de frai. *« Nous parlons toujours de la façon dont nous allons capturer ce qui reste, pas de la façon de résoudre la question. Nous empoisonnons la nourriture même qui nous a permis de survivre pendant des siècles. »*

Améliorer l'Initiative des pêches commerciales intégrées du Pacifique

« Pour nous, l'ensemble du programme est une recette pour échouer et nous ne voulons pas échouer. »

- Les participants avaient beaucoup à dire sur les lacunes du programme et sur les améliorations à apporter :
 - Dans le cadre du programme, les entreprises de pêche commerciale ont reçu des permis de faible valeur et des navires vieillissants (ou défaillants). Par conséquent, plus d'une personne considère ses opérations ou ses navires comme étant un fardeau. *« Nous avons un navire que nous sommes obligés de conserver et qui nécessite beaucoup d'entretien. Nous essayons de le sauver, mais il ne bouge même pas. »*
 - L'argent reçu dans le cadre du programme arrive trop tard dans l'année : souvent en novembre. *Nous embauchons en fonction de ce que nous pouvons nous permettre quand nous recevons les fonds.* La structuration du programme autour de l'année financière était également perçue comme étant artificielle et *« condamnant les entreprises à l'échec »*.
 - Le financement est insuffisant pour les postes à combler, les réparations des infrastructures et les objectifs et projets souhaités. *« Le peu que nous recevons chaque année sert à l'entretien plutôt qu'à la croissance. Quel est le moyen qui nous mènera à être gestionnaires des pêches? »*
 - Les propositions et la production des rapports sont trop lourdes et redondantes dans l'ensemble des programmes. *« Nous devons unifier le financement des pêches pour avoir un guichet unique pour les propositions. »*
 - Le nombre de réunions liées à la pêche auxquelles les gestionnaires d'entreprises doivent assister a augmenté. *Nous sommes trop surchargés à cause de toutes ces réunions, puis nous faisons irruption dans des rencontres secrètes tenues sans la présence des Premières Nations.*
 - Quelques participants ont parlé du refus de leur financement de programme : *« Nous aimerions pouvoir soumettre plusieurs propositions chaque année, de cette façon nous finirions au moins par avoir quelque chose. »* Plusieurs

participants estimaient que des critères vraiment précis pour le programme et les possibilités de financement assureraient l'acceptation des propositions.

- Plusieurs participants ont remis en question la réussite globale du programme. *« L'IPCIP a été "hasardeuse" pour nous. »* Quelques-uns voulaient savoir exactement de quelle façon la collectivité bénéficierait du programme : *« Que se passe-t-il au sein de la collectivité? Les pêcheurs pêchent-ils? Quels sont leurs revenus? Quels sont les avoirs de nos collectivités? »*
- Étant donné que l'équipe de développement des entreprises n'est pas considérée comme indispensable, les participants ont remis en question l'expertise et le cadre de référence de l'équipe. *« L'une des choses les plus difficiles en ce qui concerne les relations avec [l'équipe] est de leur faire comprendre notre pêche. À mon avis, ils n'ont aucune connaissance des pêches. »* Un participant aimerait avoir l'occasion d'évaluer l'équipe et ses services. Un autre aimerait qu'on utilise le budget de l'équipe ailleurs dans le programme. *« Nous sommes très insatisfaits d'[eux]. Ils ont des salaires excessifs pour le travail qu'ils font. »*
- Plusieurs participants appuient une collaboration accrue entre les entreprises de pêche commerciale. *Nous avons besoin d'un véritable forum de niveau 1 pour que les entreprises communiquent et travaillent ensemble.* Un participant pensait qu'on pourrait créer une coopérative ou une association d'entreprises. *« Et, si une seule entreprise avait accès à la pêche, une autre à la transformation et une autre à la commercialisation? Nous pourrions établir des interrelations pour que nous puissions réussir tous ensemble. »*
- Les différentes façons d'utiliser le financement des programmes ont soulevé des questions auprès de certains participants. Ceux qui reçoivent un financement de cogestion sont également incertains quant à savoir si le programme continuera à être utilisé de cette manière. *« On nous a dit qu'il n'y aura plus de financement de cogestion et je ne veux pas me battre à nouveau pour ces fonds. Ils devraient être automatiquement redistribués au moyen du [programme de ressources aquatiques]. »*

Améliorer l'administration du programme

« C'est votre travail de vous assurer que les gens savent ce qu'ils doivent faire. La réussite commence avec le personnel. »

- De nombreux participants s'inquiètent du manque de connaissances du personnel ministériel au sujet de la pêche et de l'orientation du programme : *« Nous entendons souvent dire : "Nous ne savons pas ce qui se passe à Ottawa." Même quand le gouvernement fédéral ou la province énonce ses objectifs, quand on discute avec le personnel, les gens ne savent pas de quoi on parle. »*
- Certains participants sont par ailleurs préoccupés des messages transmis aux bénéficiaires du programme en mai concernant les « menaces » liées à l'obtention du diplôme et au financement du programme. *« Je souhaite proposer une motion sur le fait que nous nous opposons à ce que l'obtention du diplôme fasse partie de ce programme. C'est perturbateur et c'est une menace. »* Plus d'un a demandé de

quelle façon le programme pourrait être élargi sans réduire le financement destiné aux participants actuels.

- Plusieurs participants ont échangé des expériences sur la façon dont leurs propositions sont retardées en raison de petits changements de formulation effectués par différents membres du personnel. « *Je n'ai toujours pas mon financement pour cette année. Je dois retirer de l'argent de la banque et payer des intérêts. Pendant ce temps, le MPO reformule ma proposition de financement.* » Un participant a demandé qu'on crée un modèle de proposition et qu'on rende disponible une liste du personnel d'approbation.
- Quelques participants étaient d'avis que le Ministère ou l'équipe de développement des entreprises les avaient poussés à utiliser le financement du programme à d'autres fins que celles prévues. Un autre croyait que le gouvernement tentait de créer un écart entre les entreprises des Premières Nations et l'industrie. « *On nous a dit "qu'ils ne veulent pas de nous à la table" et, ensuite, nous nous présentons et l'industrie nous dit "qu'il était temps qu'on participe à cette table".* »
- Un participant a fait part de son expérience dans laquelle il a demandé au Ministère d'utiliser le programme devant les tribunaux, comme permis pour satisfaire les droits des peuples autochtones. « *C'est une mesure provisoire, sans préjudice, c'est ce qu'ils ont dit quand le programme a commencé.* » Un autre participant a rappelé au groupe l'importance de la vérité et de la réconciliation, pas seulement la réconciliation.

Définir les besoins des entreprises, les jalons et les facteurs de réussite

Besoins

« *Nous devons acheter l'accès dont nous voulons, pas uniquement ce qu'il reste. Nous l'achetons enfin, puis nous devons faire des recherches pour savoir quoi faire avec cela.* »

- La principale priorité de la majorité des participants est l'accès à plus de poisson au moyen de permis et de quotas, ou d'un financement pour acheter des permis et des quotas. « *Nous n'avions pas d'accès initial et les permis ayant depuis augmenté, nous ne pouvons pas les acheter.* » Les participants ont dit clairement qu'un accès devrait être avantageux, renforcer les capacités et apporter une valeur élevée. Une personne a recommandé que le Fonds de partenariat stratégique soit utilisé pour acquérir ces permis.
 - Plusieurs participants ont parlé de l'importance du poisson comme nourriture et de l'avenir des collectivités des Premières Nations, et se sont donc concentrés sur le rétablissement des stocks.
- Plusieurs participants ont des besoins en infrastructure et en équipement, comme des postes de ravitaillement en carburant et des réparations de quais. Beaucoup ont besoin de navires entièrement opérationnels. Plusieurs ont parlé de leurs navires vieillissants, lesquels ont été acquis au début du programme.
- Les participants étaient unanimes quant à la nécessité d'approuver les propositions et d'obtenir du financement en temps opportun. Ils voulaient également une confirmation

attestant que leur financement ne diminuerait pas si le programme était offert à d'autres bénéficiaires.

- Les participants ont estimé qu'il fallait en toute urgence élaborer des stratégies pour impliquer les jeunes dans les pêches. « *Nous espérons que certains jeunes seront emballés par la pêche et qu'ils pourront y gagner leur vie.* » De nombreux participants appuient fermement les gardes-pêche autochtones.
- Plusieurs participants aimeraient qu'on crée une banque de permis de pêche. Un participant pensait que les restrictions de longueur du navire ne devraient pas s'appliquer aux entreprises de pêche des Premières Nations.
- Les participants qui reçoivent un financement de cogestion ont indiqué qu'ils avaient besoin d'un financement suffisant et d'une orientation précise quant à l'objectif, au mandat et aux résultats du programme.

Jalons

- Les participants ont énuméré une série de jalons pour les entreprises de pêche commerciale : passer d'un plus grand nombre de navires appartenant à des Premières Nations à des entreprises commerciales diversifiées et enfin à des permis principaux.
- Les bénéficiaires du financement de cogestion ont indiqué leurs jalons comme étant des stratégies de gestion du rendement du programme, une vision à long terme du programme et une harmonisation avec le programme de gestion des ressources aquatiques et océaniques et la stratégie relative aux pêches autochtones.

Facteurs de réussite

- Les participants ont défini la réussite comme la propriété à 100 % de l'accès, l'augmentation de l'emploi pour les Premières Nations dans la pêche, la restauration de la flotte autochtone et l'appui du programme pour de nouveaux permis. « *Nous devons POSSÉDER les permis, fini les ententes d'accès.* »
- Les participants ont également mentionné que la réussite leur permettrait de ne plus faire partie du programme. « *Notre réussite est définie comme "ne nécessitant pas de financement du MPO."* »
- Ceux qui reçoivent des fonds de cogestion ont énuméré des facteurs de réussite comme un financement accru, une dotation adéquate en personnel, une entente et un transfert de fonds en temps opportun, et des programmes autochtones connexes. La réussite a été définie comme « *une véritable collaboration de cogestion et une gouvernance mandatée sur les pêches autochtones dans les territoires de la région.* »

Répondre aux priorités du secteur, y compris par l'intermédiaire de partenariats

« *Les programmes doivent soutenir les choix de la collectivité sinon ils ne fonctionnent pas.* »

Diversification

- Plusieurs participants ont présenté une demande de financement de la diversification dans le cadre de l'Initiative des pêches commerciales intégrées du Pacifique ou de l'Initiative d'aquaculture autochtone au Canada, mais une seule personne a effectivement reçu un financement.
- Les expériences des participants qui n'ont pas reçu de financement de la diversification étaient semblables : le processus de demande prenait beaucoup de temps, l'équipe de développement des entreprises et de Pêches et Océans Canada interprétaient différemment ce qui serait financé et les participants sentaient qu'on les poussait à faire la demande pour quelque chose d'autre que ce qu'ils voulaient faire. « *Le financement est finalement allé à deux ou trois personnes. Le processus était secret, compétitif, ridicule et non collaboratif.* »
- Un participant pensait que les programmes de diversification créaient une dynamique industrielle de « vautour » : « *Nous avons abandonné une proposition parce que nous avons réalisé que ce n'était pas approprié pour notre société.* » *Nous aurions été exposés à un énorme risque, et pourtant, ils essayaient de nous bousculer.* Un autre participant pensait que le programme de diversification de l'aquaculture était un conflit d'intérêts et qu'il était mis en place pour profiter à une seule organisation.
- Les participants voyaient toujours le besoin de possibilités de financement de la diversification dans la mesure où les programmes ont des directives et des paramètres précis.

Commercialisation et accès aux marchés

« Toutes ces discussions au sujet de la commercialisation sont inutiles sans le poisson. Je ne connais aucun pêcheur qui puisse vendre son poisson sur le marché parce que nous ne pouvons pas obtenir l'approvisionnement. »

- De nombreux participants pensaient que leurs entreprises n'étaient pas encore prêtes pour des activités de commercialisation. Quelques participants ont échangé leurs expériences ou leurs histoires antérieures d'entreprises qui avaient essayé de commercialiser leurs produits en n'ayant pas la connaissance et la préparation appropriée, et qui ont échoué.
- Un participant a commercialisé ses produits sous marque. Un autre participant a souligné l'utilité de l'étiquetage par codes à barres avec des données de traçabilité pour atteindre les marchés à créneaux.

Accès au capital

« Nous ne voulons pas emprunter de capital sans poisson à vendre. »

- La plupart des participants ne pensaient pas qu'ils étaient prêts à faire une demande de financement des immobilisations, même s'ils souhaitaient acheter des navires, de l'équipement et des permis d'accès. Un participant pensait qu'il s'agissait davantage

d'une priorité industrielle à grande échelle plutôt que d'une priorité des entreprises de pêche communautaires.

- Un participant qui souhaitait avoir accès au capital pour faire des améliorations à son navire a expliqué qu'il ne pourrait pas l'obtenir dans le cadre du programme parce qu'il ne peut pas démontrer que les améliorations du navire généreront davantage de bénéfices.

Plans de formation futurs

« Une partie de la solution est la planification d'au moins 50 ans vers le futur. »

- De nombreux participants ont vanté les mérites des composantes de la formation du programme et ses avantages pour les pêcheurs. « *Nous avons une base de données mise en place pour la formation des pêcheurs de cette façon nous savons ce dont ils ont besoin.* » Mais certains participants ne sont pas motivés par la formation : « *Je n'ai pas été formé en classe; j'ai tout appris de mon père. Mais j'ai été obligé de suivre des cours et de participer au mentorat.* » Un participant pensait que les coûts de la formation empêchaient les entreprises d'atteindre leurs objectifs : « *Les cours n'en finissent plus. Les occasions pour faire ce que nous voulons faire sont limitées : acheter plus de permis.* » Quelques autres participants pensaient que le programme avait formé des personnes pour des emplois pour lesquels il n'y avait pas demande.
- Les participants voient un besoin d'harmoniser les plans d'avancement professionnel avec la formation. Ils appuient fermement les stratégies de formation des jeunes pour impliquer les jeunes dans l'emploi lié à la pêche.
- Les participants étaient d'accord avec un grand nombre des besoins de formation indiqués par les pêcheurs. Toutefois, ils pensaient qu'on devrait ajouter à la liste la commercialisation, la saisie des données, la fabrication et la réparation des filets, et les compétences liées aux différents types de navires. Ils pensaient également que la gestion des entreprises avait besoin d'une meilleure compréhension de la politique et de la réglementation de la pêche, de la gestion des quotas et de la multiplicité des espèces multiples.
 - Un participant a recommandé qu'un financement approprié soit disponible pour la formation de niveau supérieur, comme la formation pour le capitaine de pêche et le plongeur. Un autre participant a recommandé qu'on offre plus de mentorat et de pratique « *temps de mer sur le bateau* ». Quelques autres participants souhaitaient qu'on ajoute une formation historique et culturelle.
 - Un participant a fait observer que la formation ne devrait pas s'appeler apprentissage, car elle « *limite trop, en fin de compte, l'emploi* ».
- Les professions liées à la pêche suggérées par les participants comprenaient : plongeurs, mécaniciens, ingénieurs, travailleurs de la chambre des machines, agent d'application de la loi, mentors et directeurs de la commercialisation.