

**EVIDENCE**

OTTAWA, Thursday, April 30, 2026

The Standing Senate Committee on Fisheries and Oceans met with videoconference this day at 8:31 a.m. [ET] to examine and report on the independence of commercial inshore fisheries in Atlantic Canada and Quebec, and the policies and legislative tools used by the Government of Canada to preserve it, such as the Owner-Operator Policy.

**Senator Fabian Manning** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** My name is Fabian Manning, senator from Newfoundland and Labrador. I have the pleasure of chairing this committee.

Should any technical challenges arise, particularly in relation to interpretation, please signal this to the clerk or me, and we will work to resolve your issue.

Before we begin, I would like to take a few moments to allow members of the committee to introduce themselves.

**Senator Dhillon:** Good morning. Baltej Dhillon, British Columbia.

**Senator C. Deacon:** Colin Deacon, Nova Scotia.

**Senator Ravalia:** Good morning and welcome. Mohamed Ravalia, Newfoundland and Labrador.

**Senator Cuzner:** Good morning. Rodger Cuzner from Nova Scotia.

[*Translation*]

**Senator Boudreau:** Good morning. Victor Boudreau from New Brunswick.

**Senator Surette:** Good morning. Allister Surette from Nova Scotia.

**Senator Gerba:** Good morning. Amina Gerba from Quebec.

[*English*]

**Senator Busson:** Welcome. I'm Bev Busson from British Columbia.

**The Chair:** On November 18, 2025, the Standing Senate Committee on Fisheries and Oceans was authorized to examine and report on the independence of commercial inshore fisheries in Atlantic Canada and Quebec, and the policies and legislative

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le jeudi 30 avril 2026

Le Comité sénatorial permanent des pêches et des océans se réunit aujourd'hui, à 8 h 31 (HE), avec vidéoconférence, pour examiner, afin d'en faire rapport, l'indépendance de la pêche côtière commerciale au Canada atlantique et au Québec, ainsi que les politiques et les outils législatifs utilisés par le gouvernement du Canada pour la préserver, comme la Politique du propriétaire-exploitant.

**Le sénateur Fabian Manning** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Je m'appelle Fabian Manning. Je suis sénateur de Terre-Neuve-et-Labrador, et j'ai le plaisir de présider ce comité.

Si vous éprouvez des difficultés techniques, entre autres avec l'interprétation, veuillez le signaler à la greffière ou à moi, et nous nous efforcerons de résoudre le problème.

Avant de commencer, j'aimerais prendre quelques instants pour permettre aux membres du comité de se présenter.

**Le sénateur Dhillon :** Bonjour. Baltej Dhillon, de la Colombie-Britannique.

**Le sénateur C. Deacon :** Colin Deacon, de la Nouvelle-Écosse.

**Le sénateur Ravalia :** Bonjour et bienvenue. Mohamed Ravalia, de Terre-Neuve-et-Labrador.

**Le sénateur Cuzner :** Bonjour. Rodger Cuzner, de la Nouvelle-Écosse.

[*Français*]

**Le sénateur Boudreau :** Bonjour. Victor Boudreau, du Nouveau-Brunswick.

**Le sénateur Surette :** Bonjour. Allister Surette, de la Nouvelle-Écosse.

**La sénatrice Gerba :** Bonjour. Amina Gerba, du Québec.

[*Traduction*]

**La sénatrice Busson :** Bienvenue. Je suis Bev Busson, de la Colombie-Britannique.

**Le président :** Le 18 novembre 2025, le Comité sénatorial permanent des pêches et des océans a été autorisé à examiner, afin d'en faire rapport, l'indépendance de la pêche côtière commerciale au Canada atlantique et au Québec, ainsi que les

tools used by the Government of Canada to preserve it, such as the Owner-Operator Policy.

Under this mandate, the committee will be hearing today from the following individuals: Claudio Bernatchez, Director General, Coopérative des Capitaines Propriétaires de la Gaspésie; and Serge Fortin, Executive Director, Quebec Fishing Industry Association.

Mr. Bernatchez, you have the floor. I'm sure senators will have some questions afterwards.

[*Translation*]

**Claudio Bernatchez, Director General, Coopérative des capitaines propriétaires de la Gaspésie:** Good morning. My name is Claudio Bernatchez and I'm the Director General of Coopérative des capitaines propriétaires de la Gaspésie, which serves fishers across the four regions in maritime Quebec. Our offices are in Rivière-au-Renard in Gaspésie.

While the fishing industry has come a long way technologically since the first Europeans began to harvest cod in the 15th century, the culture around the industry occasionally bears a striking resemblance to the merchant days of the 18th and 19th centuries.

During this period, fishers would exchange their catch for coupons, which they used to buy basic essentials from the same merchants. The merchants therefore had total control over fishers' activities.

Fortunately, today, a big proportion of independent fishers or owner-operators have freed themselves from this control and have taken charge of and operate their own business independently. They can establish mutually beneficial business connections with buyers. Meanwhile, some fishers, both new and established, can't afford to buy fishing licences on their own, and that is to be expected. They have to turn to financial backers who lend money or guarantee loans in exchange for a say in the revenue earned from fishing. As a result, they don't operate independently because they're subject to certain restrictions. Let me give you three examples to illustrate the subtleties involved in managing a fishing business.

The first example is that of a fisher who takes out a loan from a financial institution. The institution lends them an amount of money that could run into million of dollars. If the fisher faces financial challenges in repaying their various lenders — we've seen this many times in recent years — the institution forces them to repay the loan first, which means that suppliers of goods and services in the community have to extend credit for potentially long periods, and this puts them in a vulnerable

politiques et les outils législatifs utilisés par le gouvernement du Canada pour la préserver, comme la Politique du propriétaire-exploitant.

Dans le cadre de ce mandat, le comité entendra aujourd'hui les personnes suivantes : Claudio Bernatchez, directeur général de la Coopérative des Capitaines Propriétaires de la Gaspésie, et Serge Fortin, directeur général de l'Association québécoise de l'industrie de la pêche.

Monsieur Bernatchez, vous avez la parole. Je suis certain que les sénateurs auront ensuite des questions à vous poser.

[*Français*]

**Claudio Bernatchez, directeur général, Coopérative des capitaines propriétaires de la Gaspésie :** Bonjour. Je m'appelle Claudio Bernatchez, directeur général de la Coopérative des capitaines propriétaires de la Gaspésie, qui sert des pêcheurs de quatre régions du Québec maritime. Nos bureaux sont situés à Rivière-au-Renard, en Gaspésie.

Même si l'industrie de la pêche a beaucoup évolué technologiquement depuis que les premiers Européens ont commencé à exploiter la morue au XV<sup>e</sup> siècle, parfois, la culture entourant cette industrie ressemble étrangement à ce qu'elle était du temps des marchands des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles.

Durant cette période, les pêcheurs échangeaient leurs captures contre des coupons qui leur servaient à acheter des denrées essentielles auprès de ces mêmes marchands. Ces derniers avaient donc un contrôle absolu sur les activités des pêcheurs.

Aujourd'hui, et c'est heureux, une bonne proportion des pêcheurs indépendants — les propriétaires exploitants — se sont affranchis de cette emprise en étant aux commandes de leur entreprise et en le faisant de façon autonome. Ils sont en mesure d'établir un lien d'affaires mutuellement satisfaisant avec les acheteurs. En même temps, il y a des pêcheurs, qu'ils soient de la relève ou non, qui ne peuvent pas se permettre d'acquiescer des permis de pêche par leurs propres moyens — et c'est normal. Ils doivent donc recourir à des bailleurs de fonds qui prêtent de l'argent ou qui garantissent des prêts en échange d'un droit de regard sur les revenus tirés des activités de pêche. Ils n'opèrent donc pas de façon autonome, car ils sont soumis à certaines restrictions. Je vais vous donner trois exemples, dont le but est, essentiellement, de vous familiariser avec les subtilités dans la gestion des entreprises de pêche.

Le premier exemple est celui d'un pêcheur qui contracte un prêt auprès d'une institution financière. Cette dernière consent un montant pouvant aller jusqu'à plusieurs millions de dollars. Lorsque le pêcheur éprouve des difficultés à rembourser ses différents créanciers — on l'a beaucoup vu ces dernières années —, l'institution l'oblige à rembourser le prêt en priorité, ce qui fait que des fournisseurs de biens et de services dans la communauté doivent vivre avec le crédit pendant un certain

position. The fisher doesn't have the luxury of choosing the debts they want to repay.

The second example is a processing plant that guarantees a fisher's loan at a financial institution. The plant also literally oversees the fishing business's income and expenditures. I was very surprised when I heard that. Thus, the fisher delivers their fish to this plant and doesn't have any say on the landing prices that they are offered. The ancestral story continues and shows the fisher's subservience to the buyer. Actually, at the beginning of the 20th century, our village experienced a fishers' uprising, prompting the army to intervene. They were protesting against this kind of situation.

The third example is the government of Quebec, through MAPAQ, which guarantees a fisher's loan with a financial institution. MAPAQ doesn't allow fishers to ship their fish to another province, even though this would give them a better landing price. We got a letter from the minister about this around two years ago.

In the first case, loans granted by financial institutions over the past three years alone have helped fishers buy fishing licences at exorbitant prices — for example, \$3.5 million for shrimp just before the stocks collapsed, \$9 million for lobster and \$18 million for snow crab.

It should be noted that originally, all DFO-issued licences cost just a few dollars. The DFO and fishers contributed to the current untenable situation, and financial institutions are reaping the benefits now. I'm telling you that the situation is untenable because during the most recent crises, the biggest stress factor for fishing businesses was the level of debt, which is very high for some businesses, and this has a big impact on the survival of these businesses.

In the second, we're seeing a continuation of the old model — and I reiterate that it doesn't affect everyone — implemented by companies from Jersey and others several centuries ago, which has now evolved into something more humane. Nevertheless, the notion of fisher's independence is undercut because in practice, it's administered by the buyer.

Lastly, the third case shows that the government has made the choice to maximize economic impacts in a given area, sometimes at the fishers' expense.

The one thing these three cases have in common is the gradual and occasionally precipitous erosion of the fisher's independence to make their own choices. In return, they make business decisions at some point either to get started in this field or to

temps, parfois longtemps, ce qui les rend vulnérables. Le pêcheur n'a pas le loisir de choisir quelles dettes il veut rembourser.

À titre de deuxième exemple, une usine de transformation se porte garante du prêt d'un pêcheur chez une institution financière. De plus, elle administre littéralement les revenus et les dépenses de l'entreprise de pêche. J'étais très surpris quand j'ai appris cela. Le pêcheur livre donc son poisson à cette usine, sans droit de regard sur le prix au débarquement qui lui est offert. L'histoire ancestrale se poursuit en montrant la soumission du pêcheur envers l'acheteur. Pourtant, au début du XX<sup>e</sup> siècle, notre village a été témoin d'une révolte de pêcheurs qui a nécessité l'intervention de l'armée, justement pour décrier ces situations.

À titre de troisième exemple, le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire du MAPAQ, garantit le prêt d'un pêcheur auprès d'une institution financière. Le MAPAQ ne permet pas au pêcheur de livrer son poisson dans une autre province, même si c'est pour obtenir un meilleur prix au débarquement. Nous avons reçu une missive du ministre à cet effet il y a deux ans environ.

Dans le premier cas, des prêts consentis par des institutions financières, dans les trois dernières années seulement, ont aidé des pêcheurs à acheter des permis de pêche à des prix exorbitants — de 3,5 millions de dollars dans la crevette, juste avant l'effondrement des stocks, par exemple, ou de 9 millions de dollars dans le homard, ou encore 18 millions de dollars dans le crabe des neiges.

Rappelons que, à l'origine, tous les permis délivrés par le MPO l'ont été pour quelques dollars seulement. Le MPO et les pêcheurs ont contribué à cette situation intenable. Les institutions financières en profitent maintenant. Quand je vous dis que la situation est intenable, c'est que, durant les crises qu'on a traversées récemment, le plus gros facteur de stress des entreprises de pêche a souvent été le niveau d'endettement qui, pour certains, est très élevé. Cela influence aussi grandement la pérennité de ces entreprises.

Dans le deuxième cas, on assiste à une perpétuation de l'ancien modèle — qui n'est pas pour tout le monde, je vous le répète — implanté par les compagnies jersiaises et autres il y a quelques siècles, mais avec une évolution certaine vers quelque chose de plus humain. Le concept d'indépendance du pêcheur est quand même mis à mal, car il est littéralement administré par son acheteur.

Finalement, le troisième cas montre que le gouvernement a fait un choix dans le but de maximiser les retombées économiques sur un territoire donné, parfois au détriment du pêcheur.

Le point commun de ces trois cas s'inscrit dans une diminution progressive, voire parfois précipitée de l'indépendance du pêcheur par rapport à ses choix. En contrepartie, il prend des décisions d'affaires à un certain

expand their portfolio of licences. When unexpected events arise, some are less well prepared than others to weather the storm, and this opens the door to potential buyers looking for opportunities.

Some of these buyers may be legitimate, but some operate in the shadows. I'm putting this in a nice way because in reality, some business relationships are rather dubious. I'm sure you've heard that from other witnesses.

Government agencies such as Fisheries and Oceans Canada do their best to monitor transactions, but they have limited resources and may not catch some questionable transactions.

If I had one suggestion for this committee, it would be that guilty parties should receive harsher penalties. That way, we could begin to slow down the unreasonable increases in licence acquisition prices and ensure that the next generation can enter an industry with an aging demographic and maintain the economic vitality of coastal communities that have always relied on fishing for their livelihoods.

Thank you for your attention. I will now try to answer your questions.

[English]

**The Chair:** Thank you.

Mr. Fortin, the floor is now yours.

[Translation]

**Serge Fortin, Executive Director, Quebec Fishing Industry Association:** Good morning, Mr. Chair. Honourable senators, thank you for having me.

I represent the Quebec Fishing Industry Association, or AQIP. We share the central objective of your study to preserve the vitality of coastal communities and to protect a public resource that must continue to deliver benefits for Canada.

Your committee has clearly heard about mounting financial stress and that the independence of the coastal model is under strain. You have heard that the price of licences has skyrocketed so much that sometimes, the paper they're written on is worth more than the business operation, and this is locking out the next generation. You have also heard that independent fishers are the lifeblood of coastal communities. AQIP would like to add a small point. Today, some licence and quota holders are entrepreneurs in every sense. They manage large assets and make investment decisions and commercial choices. As such,

moment, que ce soit pour commencer dans ce domaine ou pour élargir son portefeuille de permis. Lorsque des imprévus arrivent, certains sont moins bien placés que d'autres pour y faire face, ce qui laisse la porte ouverte à des acheteurs potentiels qui sont à la recherche d'occasions.

Ces acheteurs peuvent être légitimes, mais peuvent parfois agir dans l'ombre. Je le dis gentiment, parce que dans les faits, il y a des relations d'affaires qui sont parfois plutôt douteuses. Je crois que vous l'avez déjà entendu aussi de la part d'autres témoins.

Les autorités gouvernementales — notamment Pêches et Océans Canada — tentent de suivre de leur mieux les transactions effectuées. Leurs moyens étant limités, il se peut que certaines transactions discutables leur échappent.

Si j'avais une suggestion à formuler devant ce comité, ce serait que les fautifs qui sont reconnus coupables reçoivent des sanctions plus sévères. Ainsi, on pourrait commencer à ralentir l'augmentation déraisonnable des prix d'acquisition de permis et contribuer à assurer une relève dans une industrie où la moyenne d'âge est très élevée, en plus de contribuer au maintien du dynamisme économique des communautés côtières, qui ont compté sur les pêches depuis toujours pour assurer leur subsistance.

Je vous remercie de m'avoir écouté et je tenterai maintenant de répondre à vos questions.

[Traduction]

**Le président :** Merci.

Monsieur Fortin, vous avez maintenant la parole.

[Français]

**Serge Fortin, directeur général, Association québécoise de l'industrie de la pêche :** Bonjour, monsieur le président. Honorables sénateurs, merci de me recevoir.

Je représente l'Association québécoise de l'industrie de la pêche, l'AQIP. Nous partageons l'objectif central de votre étude, soit de préserver la vitalité des communautés côtières et protéger une ressource publique qui doit continuer de générer des retombées au Canada.

Ce que votre comité a déjà entendu est très clair : la pression financière augmente et l'indépendance du modèle côtier est mise à l'épreuve. On vous a dit que la valeur des permis a explosé, à tel point que, parfois, le papier vaut plus que l'exploitation et que cela ferme la porte à la relève. On vous a aussi rappelé que les pêcheurs indépendants sont le poumon des communautés côtières. L'AQIP veut apporter une nuance essentielle. Aujourd'hui, plusieurs titulaires de permis et de quotas sont des entrepreneurs au sens plein. Ils gèrent des actifs importants, prennent des décisions d'investissement et arbitrent des choix

being anchored locally is no longer automatically guaranteed simply because one holds a licence.

The cases that have been reported to our association show that sometimes, the threat of delivering somewhere else is used as leverage in discussions pertaining to finance, advances and other benefits. I'm not pointing a finger at anyone; I simply want to underscore that the reality has become more complex.

Processing plants are our regions' economic pillars. They support hundreds of families, buy locally and invest in quality, innovation, food security and export. The fact is that many of these businesses are generational, family-owned businesses that are deeply anchored in our communities. In certain cases, fishers are also shareholders. As such, the line between fishing and processing is already more porous than what is recognized under the regulatory framework.

There lies the inconsistency. A fisher can be a shareholder in a plant, but a processing entrepreneur cannot hold any quota or licence or even have a minimum regulated access to ensure basic security of supply. However, without predictability, regional jobs become precarious, creating space for informal and opaque practices, and potentially for foreign interests with more capital who extract value from the fisheries.

We have a simple message: The era of caricatures is behind us. We're dealing with a new reality now. We need to modernize the playing field in a pragmatic way to protect coastal communities.

Concretely, first, AQIP recommends developing a Canadian finance and credit guarantee tool for the next generation and for asset acquisition, modelled on the one for farmers. Second, we recommend mechanisms to facilitate intergenerational transfers, including phased-in transitions.

Third, we recommend the introduction of a strictly limited and regulated opportunity for minimum access or right to basic supply for plants to keep jobs and investments in the regions. Our fourth recommendation is to promote and authorize transparent minority partnerships and investments with disclosures and guardrails, instead of allowing informal arrangements to thrive. Our final recommendation is to strengthen financial traceability to follow the money and draw a distinction between legitimate funding and controlling agreements.

Our goal is not to go against the spirit of the owner-operator policy, but to ensure that in today's economic reality, wealth from a public resource remains in Canada, continues to support regional jobs and is not eventually captured by foreign interests.

commerciaux. Dans ce contexte, l'ancrage local n'est plus automatiquement garanti par la seule détention d'un permis.

Des cas rapportés à notre association montrent que, parfois, la menace de livrer ailleurs est utilisée comme levier dans des discussions de financement, d'avances et d'autres avantages. Je ne vise personne. Je souligne simplement que la réalité est devenue plus complexe.

Les usines de transformation sont des piliers économiques dans nos régions. Elles font vivre des centaines de familles, achètent localement, investissent dans la qualité, l'innovation, la sécurité alimentaire et l'exportation. Il faut le dire : plusieurs de ces entreprises sont familiales, générationnelles et profondément enracinées dans nos régions. Dans certains cas, des pêcheurs en sont même actionnaires. Donc, la frontière entre la pêche et la transformation est déjà plus poreuse que le cadre réglementaire ne le reconnaît.

C'est ici que nous voyons une incohérence. Un pêcheur peut être actionnaire d'une usine, mais un entrepreneur de transformation ne peut détenir aucun quota ou permis, ni même avoir un accès minimal encadré pour sécuriser un approvisionnement de base. Or, sans prévisibilité, on fragilise les emplois régionaux et on ouvre la porte à des solutions informelles et opaques, ainsi que, parfois, à la captation de valeurs par des intérêts étrangers mieux capitalisés.

Notre message est simple : le temps des caricatures est révolu. La situation n'est pas celle d'hier. Nous devons moderniser les règles du jeu de manière pragmatique afin de protéger les régions côtières.

Concrètement, en premier lieu, l'AQIP recommande de développer un outil canadien de financement et de garantie de prêt pour la relève et l'acquisition d'actifs à l'image de ce qui existe en agriculture. Deuxièmement, nous recommandons des mécanismes facilitant les transferts intergénérationnels, y compris des transitions graduelles.

Troisièmement, on suggère qu'il existe une possibilité strictement limitée et encadrée d'accès minimal ou de droit d'approvisionnement de base pour les usines, afin de maintenir l'emploi et les investissements en région. Notre quatrième recommandation est de favoriser l'autorisation de partenariats et d'investissements minoritaires transparents avec divulgation et garde-fou, plutôt que de laisser prospérer des arrangements informels. Notre dernière suggestion est de renforcer la traçabilité financière afin de suivre l'argent pour distinguer le financement légitime des ententes de contrôle.

Notre but n'est pas de renier l'esprit du propriétaire exploitant, mais de faire en sorte que, dans la réalité économique d'aujourd'hui, la richesse issue d'une ressource publique demeure au Canada, qu'elle continue de soutenir des emplois en région et qu'elle ne soit pas graduellement captée par des intérêts étrangers.

Thank you, everyone. I'd be very happy to answer your questions.

[*English*]

**The Chair:** Thank you to our witnesses. From the growing list we have here, there are several questions from our senators.

**Senator Busson:** Thank you to you both for being here. We have heard from a number of other witnesses too that, although the policy of the Department of Fisheries is to support owner-operators, it seems that what's going on is actually the reverse of that. The owners are struggling to survive and are having a lot of issues.

As we heard your testimony, specifically, Mr. Fortin, you commented on the fact that these informal arrangements, as you put it, are difficult to trace. We've heard from other witnesses as well that the transparency of the registry does not exist, so it's difficult to know how these informal transactions happen.

Could you talk a little more about that concern and how following the money might connect to foreign interference or foreign interests being a large part of the Quebec fishery? Mr. Fortin?

[*Translation*]

**Mr. Fortin:** On the issue of these informal agreements, I would like to add a small point concerning what various fisher associations have said. We're not talking about plants putting pressure on fishers, but about fishers that approach corporate players and occasionally make outright threats to go somewhere else for funding or cash advances to start the fishing season or settle overdue payments . . .

It goes without saying that with the current regulations and legislation, these agreements between fishers and businesses are often verbal. As we see it, the idea that businesses end up controlling fishers is simply not accurate. Indeed, we're no longer in the era where there was a certain level of control, and now it's a partnership where the businesses that supply us experience occasional financial hardship. I know this because I've experienced it myself in the past and I've had to help suppliers going through difficult periods. These informal agreements help businesses and fishers because for a business, a fisher declaring bankruptcy or transferring their interest to another business means a direct loss of revenues linked to the loss of production.

We're talking more about a business partnership than covert control, hence AQIP's recommendation to stop sweeping certain things under the carpet and to make everything public. When I

Je vous remercie tous, et je serai très heureux de répondre à vos questions.

[*Traduction*]

**Le président :** Merci à nos témoins. D'après la liste croissante que nous avons ici, les sénateurs ont plusieurs questions.

**La sénatrice Busson :** Merci à vous deux d'être ici. Un certain nombre de témoins nous ont eux aussi dit que, même si la politique du ministère des Pêches est de soutenir les propriétaires-exploitants, il semble que ce soit en fait l'inverse qui se produise. Les propriétaires peinent à survivre et ont beaucoup de problèmes.

Plus particulièrement dans votre témoignage, monsieur Fortin, vous avez dit que les arrangements informels, comme vous les appelez, sont difficiles à retracer. D'autres témoins nous ont aussi parlé de l'opacité du registre, de sorte qu'il est difficile de savoir comment ces transactions informelles se produisent.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur cette préoccupation et sur le fait que suivre la trace de l'argent pourrait exposer la grande ampleur des intérêts étrangers, de l'ingérence étrangère, dans le secteur de la pêche au Québec? Monsieur Fortin?

[*Français*]

**M. Fortin :** Au chapitre des ententes informelles, j'aimerais apporter une nuance à ce qui a été dit par les différentes associations de pêcheurs. On ne parle pas ici d'usines qui mettent de la pression sur les pêcheurs, mais de pêcheurs qui se présentent devant des industriels en utilisant parfois carrément la menace d'aller ailleurs pour obtenir du financement, ou des avances de fonds pour démarrer la saison de pêche, ou des avances de fonds pour combler certains retards au chapitre des paiements...

Bien sûr, avec la réglementation et la législation actuelles, ces ententes entre pêcheurs et entreprises sont souvent verbales. Selon notre vision des choses, dire que les entreprises deviennent l'instrument qui contrôle le pêcheur est erroné. Effectivement, on n'est plus à l'époque où s'exerçait un certain contrôle, mais dans un esprit de partenariat où des entreprises qui sont nos fournisseurs éprouvent parfois des difficultés financières. Je peux vous le dire pour l'avoir déjà vécu par le passé : cela m'est arrivé d'aider des fournisseurs à passer à travers des périodes difficiles. Ces ententes informelles aident donc autant l'entreprise que le pêcheur, parce que, pour une entreprise, un pêcheur qui fait faillite ou qui doit transférer ses intérêts à d'autres, c'est une perte de revenus directement associée à la perte de production.

On parle plus d'un partenariat d'affaires que d'un contrôle dissimulé — de là la recommandation de l'AQIP d'arrêter de glisser certaines choses sous le tapis et de rendre tout cela

talk about businesses, I mean fishing businesses, because the days of a simple fisher are long gone. Nowadays, businesses manage significant assets, which could be higher than the assets of several people here. They make business decisions and negotiate agreements. We're really talking about business partnerships for the mutual benefit of both businesses.

As such, we think that modernizing the regulatory framework to allow certain businesses to sign agreements and contracts with business partners would respect the spirit of the law and show that there is no hidden control, only a partnership focused on mutual gain.

The skyrocketing price of quotas over the past few years has not helped. We need to realize that \$10 million or \$12 million to buy a quota is too much for a young person who wants to take over a business.

Today, for a young person to buy and take over the family business, paving the way for a partnership could reassure the financial institution and the person taking over the business as they know they have a buyer who will take their catch for the next 10 years because there is a partnership agreement with their local plant.

Some mechanisms could be put in place to ease the transition. That's essentially the spirit of my presentation today.

[English]

**Senator Busson:** Thank you very much.

I will ask your colleague something. He made a comment that DFO has contributed to this issue, and you mentioned how the industry operates. Could I please ask Mr. Bernatchez to expand on your comment about DFO contributing to this problem?

[Translation]

**Mr. Bernatchez:** As far as I know, if DFO had enforced the regulations as originally established: If a licence holder stops fishing, they must return the licence to DFO because the licence belongs to them. However, in reality, what would happen is that a fisher would find someone to buy their licence and all they would have to do would be get DFO permission to complete the transaction. DFO wouldn't look at the value of the transaction and only focus on transferring the title from one fisher to the other.

public. Quand je parle d'entreprises, je parle des entreprises de pêche, parce qu'on n'est plus à l'époque du simple pêcheur. Ce sont maintenant des entreprises qui gèrent des actifs très élevés. Elles ont probablement des actifs plus élevés que plusieurs personnes ici présentes. Elles prennent des décisions d'affaires et elles négocient des ententes. On parle donc réellement d'un partenariat entre entreprises pour le bénéfice commun des deux entreprises.

À ce niveau, on pense que le fait de moderniser le cadre réglementaire afin de permettre à certaines entreprises de conclure des ententes et des contrats entre partenaires d'affaires permettrait d'assurer l'esprit de la loi et de montrer qu'il ne s'agit pas d'un contrôle déguisé, mais bien d'un partenariat dans un objectif commun de rentabilité.

Ce qui n'a pas aidé au cours des dernières années, c'est l'explosion des coûts d'acquisition des quotas. Il faut être bien conscient que 10 ou 12 millions de dollars pour acheter un quota, pour un jeune qui souhaite prendre la relève, c'est un montant énorme.

Aujourd'hui, pour que ces jeunes puissent prendre la relève et acquérir l'entreprise familiale, le fait d'ouvrir la porte à un partenariat pourrait rassurer autant l'institution financière que la personne qui reprend l'entreprise, qui sait qu'il y a un acheteur pour ses produits pour les 10 prochaines années, parce qu'il y a une entente de partenariat avec l'usine de son village.

Certains leviers pourraient être mis en place pour faciliter la transition. C'est un peu l'esprit de ce que j'ai présenté aujourd'hui.

[Traduction]

**La sénatrice Busson :** Merci beaucoup.

Je vais demander quelque chose à votre collègue. Il a dit que le ministère des Pêches et des Océans a contribué à ce problème, et vous avez parlé du fonctionnement de l'industrie. Puis-je demander à M. Bernatchez de nous en dire plus sur la contribution du ministère à ce problème?

[Français]

**M. Bernatchez :** Selon ce que j'en sais, si le MPO avait appliqué la réglementation comme c'était prévu à l'origine : tout pêcheur qui est détenteur d'un permis, s'il arrête de pêcher, doit le remettre au MPO, parce que le permis lui appartient. Cependant, dans les faits, ce qui s'est produit, c'est que le pêcheur avait déjà un acheteur pour son permis et il n'avait qu'à obtenir la permission du MPO pour faire la transaction. Donc, le MPO ne se mêlait pas de la valeur de la transaction, mais s'occupait tout simplement de la passation de titre d'un pêcheur à l'autre.

Over time, due to inflation, speculation and the state of stocks, we started to see transactions running into millions of dollars. That is what caused the biggest problem, as Mr. Fortin said earlier and as I said in my remarks.

However, I'm not blaming DFO because in reality, the fishers who entered into these transactions and got huge sums of money chose to do things that way. To this day, those planning to sell their licence or quota hope they're going to make a big profit.

Right now, we're caught in spiral where it's virtually impossible to stop the practice because fishers who bought their licences at a steep price hope to make a profit and contribute to their retirement when they resell their licence.

It's a very difficult situation and I honestly can't see how we can stop the spiral.

[English]

**Senator Busson:** Thank you so much.

**Senator Ravalia:** Thank you to both our witnesses.

I was curious to hear from both of you about the relationship between Indigenous and non-Indigenous fishers. How does the fishery collaborate — if they do — and would you be able to give me the current state of that relationship, please?

[Translation]

**Mr. Fortin:** Mr. Bernatchez might be better placed to answer that question on the relationship between Indigenous and non-Indigenous communities.

In terms of the relationship with businesses, we believe that we have a special relationship with both stakeholders, in the sense that it's a business relationship that is strictly based on the benefit for both parties to do business together.

Currently, what we've heard on our side is that the situation appears to be fairly stable, in spite of some grievances about the distribution of quotas. Some Indigenous quotas are operated by non-Indigenous fishers — however, this is always hearsay — and that can cause some . . . . I don't want to use the word "jealousy," but there's a sense of frustration because licences have been issued, but they are not being used directly.

However, I'd like to add a small point, namely, that the same thing happens with non-Indigenous fishers. We've seen some problematic cases where fishers have licences and quotas, and I'll give you a concrete example. In the shrimp industry — where there has been no fishery for years — they just lease their

Avec le temps, l'inflation, la spéculation et l'état des stocks, on en est arrivé à voir des transactions s'effectuer à coût de plusieurs millions de dollars. C'est ce qui a entraîné le problème en grande partie, comme M. Fortin l'a dit plus tôt et comme je l'ai dit également dans mon allocution.

Cependant, je ne blâme pas le MPO, parce qu'en réalité, les pêcheurs qui ont réussi à conclure des transactions pour obtenir des sommes d'argent importantes voulaient que cela se fasse comme cela. Encore aujourd'hui, ceux qui prévoient de vendre leur permis ou leur quota espèrent obtenir un grand profit sur la vente.

Actuellement, on se trouve dans une spirale où c'est pratiquement impossible d'arrêter tout cela, parce que le pêcheur qui a déjà acquis son permis à grands frais espère en obtenir un profit pour contribuer à sa retraite quand il va le revendre.

C'est une situation très délicate. Honnêtement, je ne vois pas comment on pourrait stopper cette spirale.

[Traduction]

**La sénatrice Busson :** Merci beaucoup.

**Le sénateur Ravalia :** Merci à nos deux témoins.

J'aimerais vous entendre tous les deux sur la relation entre les pêcheurs autochtones et non autochtones. Comment ces deux groupes de pêcheurs collaborent-ils, le cas échéant, et pourriez-vous me dire où en est cette relation, s'il vous plaît?

[Français]

**M. Fortin :** M. Bernatchez serait probablement plus en mesure de répondre à cette question sur la relation entre les différentes communautés, autochtones et non autochtones.

Pour ce qui est de la relation avec les entreprises, nous considérons que nous avons une relation privilégiée avec les deux parties prenantes, en ce sens que c'est une relation d'affaires basée strictement sur l'avantage des deux parties de faire des affaires ensemble.

Actuellement, ce qu'on entend de notre côté, c'est que la situation semble assez stable, malgré certaines récriminations au sujet de la distribution des quotas. On voit des quotas autochtones qui sont exploités par des non-Autochtones — ce sont toujours des ouï-dire, par contre — et cela peut créer une certaine... Je ne peux pas utiliser le mot « jalousie », mais il y a une certaine frustration en raison du fait que ces permis ont été délivrés, alors qu'ils ne sont pas directement exploités.

Cependant, j'aimerais faire une nuance : cela se passe également chez les non-Autochtones. On voit certaines situations problématiques où des pêcheurs détiennent des permis, des quotas. Je vais donner un exemple concret : dans le secteur de la crevette — qu'ils ne pêchent plus depuis des années —, ils ne

quotas. Fishers always try to get the highest price when negotiating prices — I agree with my colleague Mr. Bernatchez — and this cuts off opportunities for our youth to take over because the price of quotas is extremely high right now. I agree with Mr. Bernatchez that we're in a spiral where the price of quotas has increased at an exponential rate.

The situation also has indirect impacts where young people have paid \$10 million or \$12 million for quotas, but they're not making enough income to repay their loans. We have seen young people turning up at plants and saying, "I'm having a hard time, and you're not paying me enough." That may well be, but that's the conventional price and it's the set price and there's no way to raise it, and so they are forced to ask for financial help.

That's a problem, and we have to take the time to see how the young generation can take the baton and get the situation back to a level where investing in the acquisition of a quota or a business offers potential to turn a profit.

A few weeks ago, I met a fisher who has two jobs. He fishes in summer and works in a plant for nine months to make ends meet because he can't draw a salary from fishing at the moment. He bought his quota two years ago. It's clear that this puts pressure on businesses, because there's always a risk that they'll lose these suppliers.

I went off on a bit of a tangent, but I wanted to provide a recap. Under the circumstances, I would say that the status quo is in order, in the sense that things are going well on both sides and we've not had a lot of negative feedback about this issue, apart from a few here and there.

**Mr. Bernatchez:** Personally, I think there are two ways to look at Indigenous and non-Indigenous relationships. From a human point of view, everyone recognizes the need for reconciliation due to atrocities committed in the past by governments and the clergy. A vast majority of fishers support reconciliation.

The rub, as we say, is that fishers are wondering how far this reconciliation will go and why it mostly involves fishing in our communities, even though there are other ways to promote it.

We understand historical and ancestral rights for certain types of fishing than others, because it's clear that some species were not fished to ensure First Nations had what they needed a long time ago, but that's another matter.

font que louer leurs quotas. Lors de la négociation du prix, ils cherchent toujours à obtenir un prix plus élevé — je vais dans le même sens que mon collègue M. Bernatchez —, ce qui bloque la possibilité pour nos jeunes de prendre la relève, étant donné la valeur très élevée des quotas actuellement. J'abonde dans le même sens que M. Bernatchez : on est maintenant dans une spirale où les quotas ont atteint une valeur exponentielle.

Cela amène aussi des problèmes indirects : on voit des jeunes qui ont payé des quotas 10 ou 12 millions de dollars, mais qui ne génèrent pas assez de revenus pour rembourser la dette qu'ils ont contractée. On voit des jeunes qui se présentent dans les usines et qui disent : « Je n'y arrive pas, tu ne me paies pas assez cher. » Oui, mais c'est le prix fixé par la convention, donc c'est un prix déterminé et on ne peut pas payer plus cher. Ils doivent alors demander une aide financière.

C'est donc un problème, et il faudra ultimement prendre le temps de voir comment on peut permettre à la relève de reprendre le flambeau et de ramener la situation à un niveau où investir dans l'acquisition d'un quota ou d'une entreprise offre quand même la possibilité de générer des bénéfices.

Il y a quelques semaines, j'ai rencontré un pêcheur qui a deux emplois : il va pêcher l'été, puis il travaille neuf mois dans une usine pour joindre les deux bouts, parce qu'il n'arrive pas encore à se verser un salaire. Il a acheté son quota il y a deux ans. On voit très bien que cela met une pression sur les entreprises, car il y a toujours un risque de perdre ces fournisseurs.

J'ai un peu bifurqué, mais seulement pour résumer. Dans la situation actuelle, je dirais que le statu quo est de mise, en ce sens que cela se passe bien, autant d'un côté que de l'autre, et qu'on n'a pas de mauvais commentaires sur la situation, à part quelques-uns à gauche et à droite.

**M. Bernatchez :** De mon côté, je crois qu'on peut poser deux regards sur les relations entre Autochtones et non-Autochtones. D'un point de vue humain, tout le monde reconnaît la nécessité de la réconciliation, en raison des atrocités qui ont été commises par le passé, tant par les gouvernements que par le clergé. La réconciliation est soutenue par une très grande majorité des pêcheurs.

Là où le bât blesse, comme on dit, c'est que les pêcheurs se demandent jusqu'où ira cette réconciliation et pourquoi elle passe surtout par les pêches dans nos communautés, alors qu'il y aurait d'autres façons de la favoriser.

Les droits historiques, les droits ancestraux, on les comprend — pour certaines pêches plus que d'autres —, parce qu'il est clair que certaines espèces n'étaient pas pêchées pour assurer la subsistance des Premières Nations il y a longtemps, mais cela, c'est une autre affaire.

In this regard, I think that if the government could send a clear message stating that it will stop setting aside quotas for First Nations after a certain threshold, for example, the quotas would be more acceptable.

On the other hand, year after year, at least four Indigenous communities are members of the Association des capitaines-propriétaires de la Gaspésie. We work very closely with the three Mi'kmaq communities in Gaspésie, Listuguj, Gesgapegiag and Gespeg. We also work closely with the Wolastoqiyik Wahsipekuk First Nation in the Lower St. Lawrence and with Innu communities on the Côte-Nord.

We have organic connections. Quite often, non-Indigenous fishers have sold their licences to Indigenous communities at a profit. We were satisfied. We also assisted Indigenous communities in the transition to commercial fishing and some of them are still in that business 20 years later. We have a very good relationship with our Indigenous communities here. They are our partners and clients. We see them on a regular basis in our facilities at the boat yard, store and workshop. We have tried and managed to develop projects together. Generally, we have an excellent relationship with Indigenous communities, and this happens organically.

[English]

**Senator Ravalia:** Thank you. That's very helpful.

[Translation]

**Senator Gerba:** I wish to welcome our witnesses once again.

My question is for both of you.

We understand that access to capital appears to be an endemic problem, so to speak, and a significant barrier to the next generation entering commercial fishing. I also understand concerns about inflated licence prices. What action is needed to address this issue?

**Mr. Bernatchez:** I can go first.

I joined this business in the mid-2020s, on March 16, 2020, the very day that COVID-19 forced us to shut down all institutions. It was a very difficult time for the industry in general, just as it was for other industries. That was followed by a decline in the populations of various species. We went through a tough time, and because of all that and the lack of income due to declining stocks, a highly problematic element became apparent, namely, debt load. This has pushed many businesses to the brink of bankruptcy. Were it not for some of the measures introduced to allow creditors to defer payment, many fishing businesses would not be in operation today.

À ce sujet, si le gouvernement pouvait envoyer un message clair pour indiquer qu'on va arrêter d'offrir des quotas aux Premières Nations quand on en sera à tel niveau, par exemple, je pense que cela aiderait à mieux les faire accepter.

D'un autre côté, bon an mal an, au moins quatre communautés autochtones sont membres de l'Association des capitaines-propriétaires de la Gaspésie. On collabore de très près avec les trois communautés mi'kmaqs de la Gaspésie, Listuguj, Gesgapegiag et Gespeg. On collabore aussi de près avec la Première Nation Wolastoqiyik de Wahsipekuk, dans le Bas-Saint-Laurent, et même avec des communautés innues de la Côte-Nord.

Nos liens sont naturels. Dans bien des cas, ce sont des pêcheurs non autochtones qui ont vendu leur permis à des communautés autochtones, donc on a gagné un profit là-dessus. On était heureux. En plus, on a accompagné les communautés autochtones dans la transition vers la pêche commerciale. Il y en a qui, plus de 20 ans après, sont encore impliqués. La relation avec nos communautés autochtones est très bonne ici. Ce sont des partenaires, des clients. On les voit régulièrement dans nos installations, que ce soit au parc à bateau, au magasin ou à l'atelier. Ce sont des gens avec qui on essaie de construire des projets. On y réussit. De manière générale, nos liens avec les communautés autochtones sont très bons et tout cela se fait naturellement.

[Traduction]

**Le sénateur Ravalia :** Merci. C'est très utile.

[Français]

**La sénatrice Gerba :** Bienvenue encore une fois à nos témoins.

Ma question s'adresse à vous deux.

On comprend bien que l'accès au capital semble un problème endémique, je dirais, et une barrière importante pour la relève dans la pêche commerciale. Je comprends aussi que l'inflation du prix des permis est préoccupante. Comment agir pour régler ce problème?

**M. Bernatchez :** Je peux commencer.

J'ai commencé dans ce milieu en 2020, le jour même où la COVID-19 nous a obligés à fermer toutes les institutions, le 16 mars 2020. Cela a été une épreuve à traverser pour l'industrie en général, comme pour d'autres industries. Après cela, on a assisté à l'effondrement des stocks dans différentes espèces. On en a vécu beaucoup. À cause de tout cela et du manque de revenus causé par l'effondrement des stocks, un élément extrêmement problématique est ressorti à mes yeux : le niveau d'endettement. C'est ce qui a fait que plusieurs entreprises ont été très près de devoir déclarer faillite. N'eût été certaines mesures que l'on a mises en place pour aider les créanciers à

I wish I could give you a solution now when it comes to debt loads and the cost of buying licences, but I don't have one. Earlier, Mr. Fortin spoke about coming up with something modelled after Farm Credit Canada. The Canadian Independent Fish Harvesters Federation is working extremely hard to submit a proposal to Farm Credit Canada to include fishing businesses. We actually had a meeting yesterday to discuss this proposal. It's a noble and worthwhile idea.

However, clear boundaries have to be established. We can't keep looking for solutions to ensure that fishers have guaranteed loans, for example, which end up pushing them further into debt. We've hit the ceiling in terms of sustaining debt repayments. We have to keep in mind that the ability to repay is directly dependent on the resource, which has to be available and the market price has to be competitive. Fishers have no control over these two fundamental elements. We have to advocate for approaches and measures that secure the long-term availability of the resource. Even so, the past few years have shown that changes in the St. Lawrence ecosystem have had a more significant impact on some species than on others.

Mr. Fortin is better equipped to discuss markets than me. Nevertheless, uncertainty means that we don't know what can happen from one year to the next. Furthermore, economic uncertainty related to interest rates on loans can have a big impact on ability to make repayments. I'm sure you have heard about people who have mortgaged their homes for hundreds of thousands of dollars. A change of a single percentage point in the rate of interest has a real impact on their ability to make repayments, and so as you can imagine, if the debt is \$3.5 million or even \$10 million, interest rates will make matters worse.

We're thinking about it, senator, but I don't have an answer for now.

**Senator Gerba:** Thank you.

Mr. Fortin, you spoke about opportunities for intergenerational transfers, including phased-in transitions. Can you expand on that?

**Mr. Fortin:** First, I'd like to add to what Mr. Bernatchez said.

patienter, plusieurs entreprises de pêche n'existeraient plus maintenant.

Pour ce qui est du niveau d'endettement et du coût d'acquisition des permis, j'aimerais vous donner une solution actuellement, mais je n'en ai pas. M. Fortin parlait tout à l'heure de développer quelque chose qui ressemblerait à ce que fait Financement agricole Canada. La Fédération des pêcheurs indépendants du Canada travaille très fort à l'heure actuelle dans le but de soumettre une proposition à Financement agricole Canada pour inclure les entreprises de pêche. Justement, on a eu une rencontre hier pour en parler. L'idée est très noble et très bonne.

Cependant, il faudra établir des limites. On ne peut pas continuer d'essayer de trouver des solutions pour faire en sorte que des pêcheurs aient des garanties de prêt, par exemple, pour s'endetter encore plus qu'ils ne le sont à l'heure actuelle. Il y a une limite que l'on a déjà atteinte en ce qui concerne la capacité de remboursement d'une dette. Il faut se souvenir que la capacité de remboursement est directement tributaire de la ressource : il faut qu'elle soit disponible et que le prix sur les marchés soit intéressant. Ce sont deux éléments fondamentaux que les pêcheurs ne contrôlent pas. On doit militer pour développer des approches et des précautions pour s'assurer qu'il y aura toujours de la ressource en quantité suffisante. Malgré cela, les dernières années nous ont prouvé que les changements dans l'écosystème du Saint-Laurent ont grandement affecté certaines espèces plus que d'autres.

Pour ce qui est des marchés, M. Fortin pourra vous en parler mieux que moi. Toutefois, l'incertitude fait en sorte que, d'une année à l'autre, on ne sait pas ce qui peut se produire. De plus, l'incertitude économique rattachée au taux d'intérêt d'une dette peut avoir une énorme incidence sur la capacité de remboursement. Vous avez sûrement entendu parler de gens qui ont des hypothèques de plusieurs centaines de milliers de dollars sur leur maison. Un changement d'un seul point de pourcentage du taux d'intérêt a un impact réel sur leur capacité de remboursement. Imaginez alors quand la dette est de 3,5 ou même 10 millions de dollars. Le taux d'intérêt vient encore fragiliser tout cela.

On y réfléchit, madame la sénatrice, mais je n'ai pas encore la réponse.

**La sénatrice Gerba :** Merci.

Monsieur Fortin, vous avez parlé de la possibilité de transferts intergénérationnels, y compris les transitions graduelles. Pouvez-vous nous en dire plus?

**M. Fortin :** Je commencerais par renchérir sur ce que disait M. Bernatchez.

I have a financial background, and I've been in the fishing industry for just one year. Before that, I worked in aviation and security in the private sector for more than 20 years. My observation is that perhaps people wanted to artificially keep jobs in the regions and to fund them at great cost through government programs and the purchase of businesses, boats and licences.

Those loans would not have gone through in any financial institution. When one comes up with a purchase plan, they must also present a business plan and provide proof that the business they want to purchase is viable and profitable. Unfortunately, on our side, the gap between the rich and the poor in the fishing industry is growing wide. We see very wealthy fishers — it has to be said — and fishers who are having a very hard time. It's sad to see that this situation was caused indirectly by governments that want to support certain regions or allow certain property transfer at any price.

In our opinion, to restore quota prices to reasonable levels, the financial market has to correct itself. By that I mean that fishers have to show mathematically how the business will be viable at a given price, rather than trying to look for grants that will keep the business on life support only for them to file for bankruptcy four years later. That's the first point.

Another issue is intergenerational transfers. It's important to understand that loans are high risk. We have discussions with banks that provide funding for fishers. These are high-risk loans. In some business sectors, experience is treated as a form of equity.

It's not always easy when quotas go for \$3.5 million. Furthermore, even if the interest rate is only 5%, not all young captains aged 28 or 30 have that kind of money.

Fathers often provide loan guarantees and stand as sureties in transactions with buyers. We see that in certain sectors. Nevertheless, there are possible solutions that would allow a young captain to aspire to one day take over the family business.

As I always say, being a doctor doesn't mean you'll make a good financier. My wife works as an accountant for physicians. My point is that the fact that your father is a fisher, and you have fished all your life and have spent time on a boat since the age of eight doesn't mean you're well prepared to take over and run a business. Opening the door to non-bank investments, for example, and working with committees that can be set up to provide coaching would go a long way to optimize the chances of having a successful transition.

Je viens du milieu financier. Cela ne fait qu'un an que je suis dans le domaine de la pêche. Auparavant, j'ai travaillé plus de 20 ans dans le domaine de l'aviation et de la sécurité dans le secteur privé. Je vous dirais que le constat que j'en fais, c'est qu'on a peut-être voulu maintenir artificiellement les emplois en région et les financer à grands frais par des programmes gouvernementaux et des acquisitions d'entreprises, de bateaux et de permis.

Dans n'importe quelle institution financière, ce prêt aurait été refusé. Lorsque l'on présente un plan d'acquisition, on doit aussi présenter un plan d'affaires et prouver la viabilité et la prospérité de l'entreprise que l'on veut acheter. Malheureusement, de notre côté, on constate qu'il y a un écart grandissant entre les gens pauvres et les gens riches dans le secteur de la pêche. On voit des pêcheurs très riches — on va se le dire — et des pêcheurs pour qui c'est extrêmement difficile. Il est désolant de voir que cette situation a été causée indirectement par les gouvernements, qui veulent à tout prix maintenir certaines régions ou certains transferts de propriété.

Pour ramener le transfert de quotas à un taux acceptable, à notre avis, il faudrait laisser le marché financier faire ses devoirs. Je veux dire que c'est au pêcheur lui-même de montrer de façon mathématique qu'à ce prix, l'entreprise sera viable, et non d'aller chercher des subventions qui permettront de le maintenir en vie artificiellement pour qu'il déclare faillite au bout de quatre ans. C'est un premier point.

Parlons maintenant des transferts intergénérationnels. Il faut comprendre que c'est un prêt à risque. On a des discussions avec des institutions bancaires qui financent les pêcheurs. C'est un prêt à haut risque. Dans certains secteurs d'activité, l'expérience acquise peut être considérée comme une mise de fonds, par exemple.

Ce n'est pas toujours évident pour un quota à 3,5 millions de dollars; de plus, même si le taux d'intérêt n'est que de 5 %, ce ne sont pas nécessairement tous les jeunes capitaines de 28 ou 30 ans qui ont ce montant.

Les garanties au chapitre des cautions qui peuvent être offertes par le vendeur, c'est souvent le père qui les donne. On voit cela dans certains secteurs. Il y a quand même des pistes de solution pour permettre à un jeune capitaine d'aspérer à acquérir l'entreprise familiale éventuellement.

Comme je l'ai déjà dit, ce n'est pas parce que tu es médecin que tu es un bon financier. Ma femme a travaillé comme comptable pour des médecins. Ce que je veux dire par là, c'est que ce n'est pas parce que tu es un fils de pêcheur, que tu as pêché toute ta vie et que tu es sur un bateau depuis l'âge de 8 ans que tu es outillé pour acquérir et administrer une entreprise. Le fait d'ouvrir les portes à des investissements autres que bancaires, par exemple, et de travailler en collaboration avec des comités qui pourraient être formés pour faire de

We think there are possible solutions. We can talk about them and explore all opportunities that could be put forward, which could have a direct impact on the chances of having a successful transition. However, the first step is to bring down the price of quotas to a realistic level.

We have seen this and I can also tell you that our corporate players regularly hear from young owners who have purchased quotas at great expense over the last three or four years. One of my members told me: “The young man will never make it. He has two jobs and he can’t make any payments. He didn’t have money at the beginning of the season to buy bait. Unfortunately, he made a poor financial decision. I don’t know who gave him the funding, but he didn’t get the right guidance when he chose to take over that business.”

**Senator Gerba:** Thank you.

[English]

**Senator Dhillon:** Mr. Bernatchez, you said it well. It sounds like there is a spiral that folks are in.

Mr. Fortin, perhaps I can come to you first with respect to financial transparency and some of what is going on in that example that you just shared with respect to folks being caught in this very difficult place. They have to make decisions in the moment rather than to look at the big picture. Correct me if I have this wrong because I’m not a fisher. It is not my background, so I’m just trying to put things together. It feels like fishers, when they are stuck in that space, are pawing off their catch ahead of the season so that they can manage their livelihoods. In turn, this puts the plants in a difficult place, and they are held hostage. Do I have that right?

[Translation]

**Mr. Fortin:** I’m not sure I understood your question, and so I’ll provide a summary just to make sure I got the essence.

The fact that some fishery businesses are experiencing financial hardship indirectly increases pressure on businesses because there’s a risk that they may be forced to go out of business. Currently, because fishers are under extremely high financial pressure, sometimes they have to look for buyers who can pay higher landed prices per pound.

One of the problems we see in remote areas is that there are fishers — I have a document here that backs this up — who lobbied in January to be exempt from the regulations to allow them to sell to other provinces and countries. Fishers have been

l’accompagnement aiderait grandement à maximiser les chances de réussite de la transition.

On pense qu’il y a des pistes de solution. On peut arriver à en discuter pour voir toutes les pistes qu’on pourrait mettre de l’avant et qui pourraient avoir un effet direct sur les chances de réussite des transitions. Cependant, le premier pas, c’est de ramener le prix de vente des quotas à un niveau réaliste.

On le voit, et je peux vous dire aussi que nos industriels sont sollicités assez régulièrement par de jeunes propriétaires qui ont acquis des quotas à grands frais dans les trois ou quatre dernières années. Un de mes membres me disait :« Il ne passera jamais à travers. Il a deux emplois et il n’arrive pas à faire ses paiements; il n’avait pas d’argent pour commencer la saison et acheter ses appâts. C’est malheureusement une mauvaise décision financière. Je ne sais pas qui l’a financé, mais il n’a pas été bien entouré quand il a décidé d’acquérir cette entreprise. »

**La sénatrice Gerba :** Merci.

[Traduction]

**Le sénateur Dhillon :** Monsieur Bernatchez, vous l’avez bien dit. On dirait que les gens sont dans une spirale.

Monsieur Fortin, je pourrais peut-être m’adresser à vous en premier en ce qui concerne la transparence financière et une partie de ce qui se passe dans l’exemple que vous venez de donner à propos de gens qui sont pris dans cette situation très difficile. Ils doivent prendre des décisions sur le moment plutôt que de regarder la situation dans son ensemble. Corrigez-moi si je me trompe, car je ne suis pas pêcheur. Ce n’est pas mon domaine, alors j’essaie simplement de bien comprendre. On a l’impression que les pêcheurs, lorsqu’ils sont coincés dans cette situation, refilent leurs prises avant la saison afin de pouvoir gérer leur gagne-pain, ce qui place à leur tour les usines dans une situation difficile, puisqu’elles sont prises en otage. Ai-je bien compris?

[Français]

**M. Fortin :** Je ne suis pas certain d’avoir bien compris votre question, donc je vais résumer juste pour être sûr d’avoir bien compris.

Le fait que certaines entreprises de pêche éprouvent des difficultés financières augmente indirectement la pression sur les entreprises, car il y a un risque qu’elles doivent fermer leurs portes. Actuellement, en raison de la pression financière très élevée que subissent les pêcheurs, ceux-ci doivent parfois essayer de trouver des acquéreurs qui paieront les débarquements plus chers la livre.

Un des problèmes que l’on voit en région éloignée, c’est qu’on a des pêcheurs — j’ai un document ici qui le prouve — qui ont fait une demande de lobbying en janvier pour s’exempter de la réglementation pour vendre dans d’autres provinces ou d’autres

forced to sell outside in order to get higher prices and that puts local businesses that employ hundreds of people at risk of shutting down.

There is more pressure on fishers because success is not guaranteed if they don't get along with their local buyer. That has an adverse effect where the price per pound keeps escalating. Plants reported losses last year and there were threats that fishers were going to land their catch in other provinces.

Last year was exceptional because an American company was coming to the docks to buy Canadian catch at high prices, and this resulted in financial losses for some plants in Quebec.

We need to find ways to make fishers more financially secure and provide security for their businesses to restore the sector's stability and ensure the survival of existing businesses and fishers.

This does create collateral damage, because the financial hardship some fishers face creates a ripple effect across the entire industry and sector.

[*English*]

**Senator Dhillon:** Thank you. I appreciate that. That's very helpful.

Mr. Bernatchez, earlier you shared that we're in a spiral, and you do not see a way out of it. Can I ask you to look into the future? If the spiral is not addressed, where do you see us landing in 5 or 10 years from now? What is that going to do to the fishing industry, fishers and the entire economy relating to that? What does that look like for you?

[*Translation*]

**Mr. Bernatchez:** That could widen the gap between the rich and the poor, as Mr. Fortin said earlier. When prices are too high, only those on solid financial footing can buy. Even so, the people who are very secure financially will get to a point where they say that a business is not making sense and the licence will never be viable. Either the gap between the haves and have-nots will get wider or the market will dictate the peak eventually.

Perhaps there will be a few bankruptcies, even among the biggest companies, because they won't make it. For now, no limits have been set other than financial ones. Earlier, Mr. Fortin noted that at some point, financial institutions that grant these

pays. Les pêcheurs en sont venus à être forcés de vendre à l'extérieur pour vendre plus cher. Cela met à risque les entreprises locales, qui pourraient fermer leurs portes, elles qui emploient des centaines de personnes.

C'est une pression de plus pour les pêcheurs, car ce n'est pas une garantie de réussite quand on ne s'entend pas avec son acquéreur local. Cela crée un effet pervers de surenchère du prix payé à la livre. L'an dernier, des usines ont déclaré des pertes, sous la menace que les pêcheurs allaient aller débarquer dans d'autres provinces.

L'année dernière a été exceptionnelle, parce qu'une entreprise américaine débarquait sur les quais et achetait à grands prix les prises canadiennes, ce qui a occasionné des pertes financières pour certaines usines au Québec.

Il faut trouver un moyen de sécuriser financièrement les pêcheurs et de sécuriser leurs entreprises pour ramener de la stabilité au sein du secteur et assurer la pérennité des entreprises et des pêcheurs existants.

Effectivement, cela crée des dommages collatéraux; les difficultés financières que certains pêcheurs peuvent éprouver causent des dommages collatéraux à l'ensemble de l'industrie et du secteur.

[*Traduction*]

**Le sénateur Dhillon :** Merci. Voilà qui m'aide beaucoup. Je vous en suis reconnaissant.

Monsieur Bernatchez, vous avez dit plus tôt que nous sommes dans une spirale et que vous ne voyez pas de moyen de nous en sortir. Puis-je vous demander de vous tourner vers l'avenir? Si on ne s'attaque pas à la spirale, où pensez-vous que nous nous retrouverons dans 5 ou 10 ans? Quelles en seront les conséquences pour l'industrie de la pêche, les pêcheurs et l'économie dans son ensemble? À quoi cela ressemble-t-il pour vous?

[*Français*]

**M. Bernatchez :** Cela pourrait contribuer à accentuer l'écart entre les riches et les pauvres, comme l'a dit M. Fortin tout à l'heure. Quand les prix sont trop élevés, seuls ceux qui ont les reins solides peuvent se permettre de l'acheter. En même temps, même les gens qui sont très solides financièrement vont arriver à un point où ils se diront que cela n'a aucun sens du point de vue des affaires et qu'ils ne pourront jamais rentabiliser ce permis. Soit l'écart entre les riches et les pauvres s'accroîtra ou c'est le marché lui-même qui dictera le sommet à atteindre éventuellement.

Cela passera peut-être par quelques faillites, même parmi les plus gros, parce qu'ils n'y arriveront pas. Pour le moment, il n'y a pas de limites imposées autres que des limites financières. M. Fortin le disait plus tôt : à un moment donné, les institutions

high-value loans will have to tell fishers, “Either you can or can’t pay off your debt.”

For now, these institutions are a bit . . . I’ll take the example of my daughter, who bought a home four years ago. The bank told her, “You can go up to such and such an amount.” I told her to wait a bit, do the math and take time to draw up a budget. In reality, the bank was saying that this person has this or that kind of income and can borrow this much. At some point, they could intuitively tell that perhaps she wouldn’t have enough money for leisure or for groceries. There’s a societal responsibility in the entire process, and we should not shy away from saying so. It involves educating and teaching our children and fishers, whether they are the next generation or not. We need to make space for that discussion.

Three years ago, one fisher called and asked me, “Can I buy a licence at such and such a price? Would you do it if you were in my shoes?” I have a background in education and I’ve never done any fishing. I told him I’d never go for it. I understand the resource is thriving, but that is a huge amount of money and he’ll have to pay it off for the rest of his professional life. He bought it anyway, because he wants to engage in fishing. He’s a great guy and I wish him well, but nevertheless, these people are taking huge risks.

Plants are also taking risks. We have a plant right next to us that has just invested a significant amount of money on resource processing. I spoke to a manager yesterday and I hope everything goes well for him too. Sometimes — this is personal and it doesn’t reflect the views of the fishing association I represent — I hear people saying that fishers are not making money, and I hear processors saying the same thing, and I wonder why they’re still open. If nobody is making money, well, maybe they should be doing something else. I’m in the dark about many things. Some information reaches us, but some never does.

**Mr. Fortin:** I’d like to make an important point, which is one of the reasons we wanted to be here today to represent processing plants. There’s a regulatory asymmetry that needs to be remedied in relation to what you pointed out. The current regulatory framework is based on a distinction that appears to be increasingly harder to justify. Legally, a fisher can be an owner or shareholder in a processing plant, invest in industrial businesses, and structure and diversify their economic activities.

Conversely, an entrepreneur who owns a processing plant cannot own fishing quotas or licences to guarantee minimum supply to maintain operations. They can’t have guaranteed minimum supply or formally invest in the sector in a transparent and controlled manner. This asymmetry creates an obvious

financières qui accordent ces prêts à très haute valeur devront en arriver à dire aux pêcheurs : « Tu es capable ou tu n’es pas capable de rembourser tes dettes .»

Actuellement, ces institutions sont un peu... Je vais prendre l’exemple de ma fille, qui s’est achetée une maison il y a quatre ans. La banque lui a dit : « Tu peux aller jusqu’à tel montant. » Je lui ai dit d’attendre un peu, de calculer ses affaires et de prendre le temps de faire un budget. En réalité, la banque se dit que la personne à tant de revenus et qu’elle peut aller en chercher tant. Quelque part, le réflexe de dire qu’elle n’en aura peut-être pas assez pour des loisirs ou payer l’épicerie est inexistant. Il y a une responsabilité de la part de la société dans tout cela et il ne faut pas avoir peur de le dire. Cela passe par l’éducation : que ce soit auprès de nos enfants ou des pêcheurs, que ce soit la relève ou non, il faut être capable d’avoir ces discussions-là.

Un pêcheur m’a appelé il y a trois ans pour me demander : « Je peux acheter tel permis à tel prix, le ferais-tu à ma place? » Je n’ai jamais pêché, je viens du monde de l’éducation. Je lui ai dit que je ne ferais jamais cela. Je comprends que la ressource va très bien, mais cela reste quand même un très gros montant qui doit être remboursé pour le reste de sa vie professionnelle. Il l’a fait quand même, parce qu’il veut pêcher. Je lui souhaite que cela se passe bien, car c’est vraiment une bonne personne, mais il reste que ces personnes prennent de très gros risques.

Les usines prennent aussi des risques. Il y a une usine à côté de chez nous qui vient d’investir des sommes considérables pour transformer une ressource. J’ai parlé à un responsable hier. J’espère que tout va fonctionner pour lui aussi. Parfois — c’est très personnel, cela ne relève pas de l’association de pêcheurs que je représente —, j’entends des personnes dire que les pêcheurs ne gagnent pas d’argent, j’entends les transformateurs dire la même chose, et je me demande pourquoi on reste ouvert. Si personne ne gagne de l’argent, faisons autre chose. Il y a bien des choses que je ne connais pas non plus. On reçoit certaines informations et il y en a d’autres qu’on ne reçoit pas.

**M. Fortin :** J’aimerais apporter un point important, et c’est l’une des raisons pour lesquelles nous tenions à être présents ici aujourd’hui pour représenter les entreprises de transformation. Par rapport à ce que vous dites, il y a une asymétrie réglementaire qu’il faudrait corriger. Le cadre réglementaire actuel repose sur une distinction qui semble de plus en plus difficile à justifier. Un pêcheur peut légalement être propriétaire ou actionnaire d’une usine de transformation, investir dans des entreprises industrielles et structurer et diversifier ses activités économiques.

En revanche, un entrepreneur qui possède une usine de transformation ne peut pas posséder de quotas ou de permis de pêche, afin d’assurer un minimum d’approvisionnement de sa ressource pour maintenir ses activités; il ne peut pas assurer un approvisionnement minimal ni investir formellement dans le

injustice, particularly since plants are deeply rooted in their communities, support hundreds of direct and indirect jobs, buy their goods and services locally, and generate significant recurring economic benefits for their communities.

Nowadays, a fisher will need to spend millions of dollars if they want to start their own business. Gone are the days when a fisher could buy a boat for \$10,000 and go fishing with a licence that someone gave them. On the side of businesses and corporate players, price escalation during the acquisition and heavy debt burden carried by some fishers have created intense financial pressure that pushes many fishing boats to land in other provinces and to sell to buyers from the U.S. and Asia.

Some businesses dealing with shrimp have been approached — I'm sharing this in confidence — for cash advances so that fishers can lease additional quotas, but if these businesses don't advance the money, the fisher says that they'll land their catch on the other side, and that Johnson in the United States will buy their fish. It's difficult to guarantee a minimum quantity of fish for the industry. For the first time, all businesses are calling for the model to be reviewed and for businesses to be allowed to acquire quotas, or at the very least, to partner with fishers in a transparent manner.

We don't want to do things in secret: If you have a quota to sell and it's going for \$2 million, and a fisher is willing to buy it, but they don't have the money, can they come up with a business plan and we can provide the funding? We give the fisher a 20-year loan guarantee and for the next 20 years, they will deliver their catch to us, and they won't be paid any less per pound because prices in Quebec are fixed by agreement. This increases the odds that the fisher's project will go through and they can start their business, and businesses, corporate players and processors have a guarantee that a minimum amount of resources will be delivered to the plant to keep it in operation.

From that point of view and in a context where job retention and regional investments are contingent upon stable supply, the lack of legal mechanisms to ensure this security creates a structural risk for regional businesses. We've seen this over the past few years when businesses have closed down, resulting in job losses in the regions. Furthermore, over the past three years, businesses have repeatedly said that even though this practice is common in other provinces and countries, we don't have guaranteed minimum landings for our plants, and this creates collateral damage.

monde de la filiale même de façon transparente et encadrée. Cette asymétrie crée une injustice manifeste, d'autant plus que les usines sont profondément enracinées dans leur territoire, qu'elles soutiennent des centaines d'emplois directs et indirects, qu'elles achètent localement leurs biens et leurs services et qu'elles génèrent des retombées économiques majeures et récurrentes pour leur région.

Aujourd'hui, si un pêcheur veut se lancer en affaires, cela lui coûte des millions de dollars. Il ne s'agit plus d'un pêcheur qui peut s'acheter un bateau à 10 000 \$ et qui va pêcher avec un permis qui lui a été donné. Du côté des entreprises et des industriels, à cause de la pression financière exercée par une surenchère du prix payé à l'acquisition et en raison du taux d'endettement élevé de certains pêcheurs, plusieurs bateaux de pêche vont débarquer dans d'autres provinces et même vendre à des acquéreurs américains ou asiatiques.

Certaines entreprises dans le secteur de la crevette se font reprocher — je vous dis cela à titre confidentiel — d'avancer des fonds pour que les pêcheurs puissent louer des quotas additionnels, mais si ces entreprises n'avancent pas les fonds, le pêcheur dit qu'il débarquera l'autre bord et que c'est Johnson, des États-Unis, qui achètera son poisson. On éprouve des difficultés à s'assurer d'un minimum d'acquisition des ressources au sein de l'industrie. Pour la première fois, l'ensemble des entreprises demande que l'on revoie le modèle et qu'on permette à des entreprises d'acquérir des quotas ou, du moins, de travailler en partenariat avec des pêcheurs en toute transparence.

On ne veut pas se cacher : si on a un quota à vendre qui coûte 2 millions de dollars et qu'un pêcheur est prêt à l'acquérir, mais qu'il n'a pas cet argent, est-il possible de monter un plan d'affaires où on pourra le financer? Alors, on cautionne ce pêcheur pour 20 ans et, pour les 20 prochaines années, il débarque chez nous et il n'est pas payé moins cher la livre, car il y a des conventions qui gèrent les prix au Québec. Cela augmente la possibilité que le pêcheur réussisse son projet et se lance en affaires et cela assure aux entreprises, aux industriels et aux transformateurs qu'un minimum de ressources débarque à son usine pour maintenir leurs activités.

À ce niveau-là, dans un contexte où la stabilité d'approvisionnement conditionne le maintien des emplois et des investissements régionaux, l'absence de mécanismes légaux de sécurisation crée un risque structurel pour les entreprises en région. On l'a vu au cours des dernières années quand des entreprises ont fermé, ce qui a causé la perte de certaines d'emplois en région. De plus, depuis trois ans, les entreprises le disent et le répètent : cela se fait ailleurs dans d'autres provinces et d'autres pays, on n'a pas un minimum garanti de débarquement à nos usines et on parle de dommages collatéraux.

As Mr. Bernatchez said, if someone wants to buy a new machine, they go to the bank and say, "I want to purchase a fish-cutting machine that's going for \$3 million." The bank will ask the borrower whether they have customers, but it won't sign off on the loan because they're not sure how much volume they will be allowed this year. Our supply is not guaranteed, and so it's hard to borrow or increase lines of credit. It's the only business sector that I've seen in my life that doesn't have a guarantee that it will get its raw material.

The market has evolved and the situation has changed. We're at another stage where we need to reassess the business model and open the door to businesses working transparently with fishers, which comprise small and medium-sized enterprises, to ensure the continued viability of this sector. Currently, as Mr. Bernatchez pointed out, fishers are at risk, and so are businesses, and no one is making money. Perhaps it's time to review the sector's business model.

[English]

**The Chair:** Just before we go any further, it is 9:26 a.m. We have a hard stop at 10 a.m. I would like to advise our witnesses and our senators that we still have three names on the first round and one name on the second, and we have the Nova Scotia duo up next. I just want to advise everybody of the time constraints that we have.

[Translation]

**Senator Surette:** Before I ask my question, I want to make sure I understood that AQIP only represents processing plants, and not owner-operators. Is that correct?

**Mr. Fortin:** Processing plants only.

**Senator Surette:** In your previous remarks, and at the beginning of your opening statement, you spoke about injustice and noted that a fisher can own a processing business, but a processing plant cannot engage in fishing. That's the main issue that we're studying now in relation to owner-operators. I understand what you said about quotas, but it seems that this doesn't apply to lobster fishing, which is carried out with traps. Does that also apply to lobster fishing?

**Mr. Fortin:** It may be applicable because whatever the resource fished and the plant that processes it, irrespective of whether it's a quota or a number of traps, the fact that you can guarantee landings or raw material would ensure businesses are sustainable. Moreover, for some fishers, having a guaranteed buyer provides a solid foundation for financial planning.

M. Bernatchez l'a bien dit : quand on veut acquérir une nouvelle machine, on se présente à la banque pour dire : « Je veux acheter une trancheuse de poisson de 3 millions de dollars. » L'emprunteur se fera demander s'il a des clients, mais il ne pourra pas signer, car il n'est pas certain de la quantité de débarquements auxquels il aura accès cette année. Notre acquisition n'est pas sécurisée, donc cela devient difficile d'emprunter ou d'augmenter une marge de crédit. C'est le seul secteur d'activité que j'ai vu dans ma vie, où il n'y a aucune garantie d'obtenir sa matière première.

Le marché a donc changé et la situation a changé. Nous en sommes à une autre étape, celle de réévaluer le modèle d'affaires et d'ouvrir la possibilité aux entreprises de travailler de manière transparente avec les pêcheurs, qui sont des petites et moyennes entreprises, à assurer la pérennité du secteur. Actuellement, M. Bernatchez l'a bien dit, les pêcheurs sont à risque, les entreprises aussi et personne ne gagne de l'argent. C'est peut-être le moment de revoir le plan d'affaires du secteur.

[Traduction]

**Le président :** Avant d'aller plus loin, il est 9 h 26. Nous devons conclure à 10 heures. J'aimerais informer nos témoins et les sénateurs que nous avons encore trois noms pour la première série de questions et un nom pour la deuxième, puis le duo de la Nouvelle-Écosse. Je tiens simplement à informer tout le monde des contraintes de temps que nous avons.

[Français]

**Le sénateur Surette :** Avant de poser ma question, je voudrais m'assurer de bien comprendre : à l'AQIP, vous ne représentez que les entreprises de transformation, donc aucun capitaine-propriétaire ou propriétaire exploitant? C'est bien cela?

**M. Fortin :** Seulement les usines de transformation.

**Le sénateur Surette :** Dans vos derniers propos et au début de votre déclaration, vous avez parlé d'injustice en affirmant qu'un pêcheur peut être propriétaire d'une entreprise de transformation, mais pas l'inverse. C'est la question fondamentale qu'on étudie à l'heure actuelle en ce qui concerne le capitaine-propriétaire. Je vous suis quand on parle de quota, mais il me semble que cela ne fonctionne pas pour la pêche au homard, qui fonctionne par casier. Est-ce que cela s'applique aussi à la pêche au homard?

**M. Fortin :** Cela peut s'appliquer à partir du moment où, peu importe la ressource pêchée et l'usine qui la transforme, que ce soit un quota ou un nombre de casiers, le fait de pouvoir sécuriser le débarquement ou l'acquisition de la matière première aidera les entreprises à assurer leur pérennité; de plus, pour certains pêcheurs, le fait d'avoir une garantie d'acquisition de leur produit sécurise leur plan financier.

**Senator Surette:** That's the challenge, because for us, when we speak about an owner-operator, the individual has to be on the boat in person.

**Mr. Fortin:** Yes.

**Senator Surette:** If the operator owns a business, they still have to be on the boat and personally engage in fishing, while the opposite is completely different. As I understand it, and from what you're saying, you don't support the owner-operator policy?

**Mr. Fortin:** We're still in favour of the owner-operator principle with a view to modernizing the business model for this sector. Some owner-operators have shares in several plants in Quebec, where fishers own three plants. We're saying we still support the owner-operator principle, but we're urging the government to be more open when it comes to funding, financial support and partnerships to develop and market produce so that corporate players and businesses can partner with these owners on the same footing as a financial institution or the government. I'll give you an example. Some boat owners have loans and government guarantees.

Wouldn't a business that could give owner-operators a guarantee be better placed to provide advice and help them grow and prosper than the government of Quebec?

**Senator Surette:** You spoke about informal agreements in relation to transparency. We have heard a lot about controlling agreements or business agreements, which is entirely different, because that destroys the concept of the owner-operator who owns the processing plant and hires a substitute fisher. The two concepts are completely different. We need to be careful about that. I'd like to know whether you believe that if we decide to take that direction of collaboration or partnership, we need to tread very carefully and not destroy the concept of owner-operator because it's a matter of economic development for many of our small coastal regions.

**Mr. Fortin:** Absolutely. I've been told that what you're saying is quite minor. It's true that some boats may have faced this undue pressure from businesses that have helped them directly or indirectly financially or in some other ways, but I would add a small point and say relationships should not be generalized. The relationships I've heard about are in the line of, "I've been a fisher for 15 years, we go hunting together and I've helped them out before." That's a partnership.

We've heard about some cases where there were complaints in relation to fishing boats and fishers under undue pressure. Having regulations that would ensure transparency in

**Le sénateur Surette :** C'est là le défi. Pour nous, quand on parle de capitaine-propriétaire, il faut que la personne soit sur le bateau.

**M. Fortin :** Oui.

**Le sénateur Surette :** Si le capitaine est propriétaire d'une entreprise, il faut tout de même qu'il soit sur le bateau et qu'il pêche lui-même; l'inverse est complètement différent. Si je comprends bien, vous n'appuyez pas le capitaine-propriétaire, de la manière dont vous parlez?

**M. Fortin :** Dans l'optique de moderniser le plan d'affaires du secteur d'activité, on appuie toujours le principe du capitaine-propriétaire. Certains sont actionnaires de plusieurs usines au Québec, donc il y a trois usines où les pêcheurs sont propriétaires. On dit que l'on continue d'appuyer le principe du capitaine-propriétaire, mais on demande de montrer une ouverture à l'égard du financement, à l'aide financière, au partenariat dans le développement ou à la mise en marche des produits, pour que les industriels ou les entreprises puissent être des partenaires de ces capitaines, au même titre qu'une institution bancaire ou le gouvernement. Je vous donne un exemple. Certains propriétaires de bateau ont des prêts et des garanties gouvernementales.

Une entreprise qui offrirait une garantie aux capitaines-propriétaires ne serait-elle pas mieux placée pour le conseiller et l'aider à prospérer, au lieu du gouvernement du Québec?

**Le sénateur Surette :** Sur l'enjeu de la transparence, vous avez parlé d'ententes informelles. On a beaucoup entendu parler d'ententes de contrôle ou d'ententes d'entreprise, ce qui est complètement différent, parce que cela détruit le concept du capitaine-propriétaire, qui est propriétaire de l'entreprise de transformation et qui embauche quelqu'un pour faire la pêche pour lui. Ces deux concepts sont complètement différents. Il faudrait faire attention. J'aimerais savoir si vous croyez que, si l'on décide d'aller dans cette direction de collaboration ou de partenariat, il faudra faire très attention de ne pas détruire le concept de capitaine-propriétaire, puisqu'on parle d'un développement économique pour plusieurs de nos petites régions côtières.

**M. Fortin :** Tout à fait. D'après ce que l'on me dit, ce que vous dites est très marginal. Oui, il y a probablement quelques bateaux qui subissent cette pression indue de la part d'entreprises qui les ont aidés directement ou indirectement, financièrement ou autrement, mais on apporterait une nuance en disant qu'il ne faut pas généraliser les relations. Les relations dont j'entends parler vont comme ceci : « Cela fait 15 ans que je pêche, on va à la chasse ensemble, je l'ai déjà aidé. » C'est un partenariat.

On nous a rapporté certaines situations où il y a eu des plaintes de la part de bateaux et de pêcheurs qui subissaient une pression indue; le fait d'avoir une réglementation qui assurera

professional relationships between the business, the bank and the fisher would prevent such cases.

I'd like to add a slight clarification. We still support the owner-operator principle, but we're also calling for opportunities to allocate a minimum quantity of quotas to businesses to ensure their survival. I should point out that a business that needs to process 20 million tonnes to sustain operations will be at risk of going out of business if it processes four or five tonnes. Some countries and provinces ensure businesses have minimum guaranteed supply, and the rest is up to a free market.

That provides a bit of clarification to what I was saying. We believe we need more owner-operators to keep jobs in communities and because this has many benefits, but we have to remember that businesses make a significant contribution to the regions. Some fishers fish in their community, and then land their catch eight hours away, where they top up their gas, service their boat, and go to shore, and then they go back home and don't spend money in their village. A plant that employs 250 people in the village, rents houses and buys food is a big economic pillar. I think that is what it means to work together.

We need to move away from the old adversarial narrative. We need to have shared responsibility in 2026.

**Senator Surette:** Thank you.

[English]

**Senator C. Deacon:** I would like to start, if I could, Mr. Fortin. As quickly as possible, can we have a conversation about cooperative processing facilities? There is a good one on Cape Breton, which is Victoria Co-operative Fisheries Ltd. in Neil's Harbour. It supports seven harbours of fishers, owned by those fishers.

Do you have any examples of cooperative ownership of processing plants among your membership? I am building off what my colleague Senator Surette was talking about with fisheries going in that direction. Do you have any examples about which you could speak briefly with regard to how well that is working or not?

[Translation]

**Mr. Fortin:** Yes, indeed, I do have a very specific example. Currently, there are three plants in Îles-de-la-Madeleine that belong to fisheries co-operatives, including one owned by more than 80 fishers. One plant started operations last year, with 32 fishers who created a partnership to start a business.

une transparence dans les relations professionnelles entre l'entreprise, la banque et le pêcheur permettra d'éviter que ce genre de situation se produise.

J'aimerais ajouter une petite nuance à ce que j'ai dit. On continue d'appuyer le principe du capitaine-proprétaire, mais ce qu'on demande aussi, c'est d'ouvrir la porte à l'octroi d'un minimum de quotas aux entreprises, afin d'assurer leur pérennité. Il faut dire que, pour survivre, une entreprise qui doit traiter 20 millions de tonnes devient très à risque de fermer à partir de 4 ou 5 millions de tonnes. Cela se fait dans d'autres pays ou d'autres provinces où les entreprises ont un minimum garanti d'acquisition, et ensuite, c'est un libre marché.

Cela nuance un peu ce que j'avançais. On croit qu'il faut encore des capitaines-proprétaires pour garder des emplois en région, à cause de tous les bénéfices que cela rapporte, mais il ne faut pas négliger que les entreprises apportent énormément aux régions. Certains pêcheurs partent pour pêcher dans leur région, puis vont débarquer huit heures plus loin; quand ils reviennent, ils ont fait le plein d'essence là-bas, ils ont fait faire l'entretien de leur bateau là-bas, ils ont débarqué là-bas, puis ils reviennent à la maison et ils ne dépensent pas d'argent dans leur village. L'usine qui emploie 250 personnes dans le village loue des logements, achète de la nourriture et est un pilier économique non négligeable. Je pense que c'est ça, travailler ensemble.

Il faut sortir d'un récit dépassé d'opposition. En 2026, on est plutôt dans la coresponsabilité.

**Le sénateur Surette :** Merci.

[Traduction]

**Le sénateur C. Deacon :** J'aimerais commencer, si vous me le permettez, monsieur Fortin. Le plus rapidement possible, pouvons-nous avoir une conversation sur les installations des coopératives de transformation? Victoria Co-operative Fisheries Ltd., à Neil's Harbour, au Cap-Breton, en est un bon exemple. Elle soutient sept ports de pêche qui appartiennent aux pêcheurs.

Y a-t-il des usines de transformation qui appartiennent à des coopératives parmi vos membres? Je m'inspire de ce que disait mon collègue, le sénateur Surette, sur des exploitants qui optent pour cette formule. Avez-vous des exemples dont vous pourriez nous parler brièvement pour nous dire si cela fonctionne ou non?

[Français]

**M. Fortin :** Oui, effectivement, j'ai un exemple très concret. Aux Îles-de-la-Madeleine, il y a actuellement trois usines qui appartiennent à des coopératives de pêcheurs, dont une avec plus de 80 pêcheurs qui sont propriétaires de l'usine. L'une a commencé ses activités l'année dernière, avec 32 pêcheurs qui ont décidé de s'associer pour démarrer une entreprise.

MAPAQ and the government of Quebec gave fishers an opportunity to acquire a plant and undertake processing and sales. The principle does exist.

Is the principle viable in the long term and what do we think about it? Well, we think so, but it has to be a collaborative process.

As I said, the fact that someone is a physician doesn't mean they'll make a good manager, but the business model can succeed. The team has to work with various fisheries associations and collaborate on many projects to ensure sustainability.

[English]

**Senator C. Deacon:** Thank you very much.

Mr. Bernatchez, could you speak to the challenge that has often been cited among witnesses, including those of today, about the high prices being paid for fishing licences that don't seem to be sustainable? There have been a lot of investment bubbles in this world. This seems to be another one right now.

You also made the point that DFO controls these licences. If this committee were to make recommendations that would negatively impact the prices of licences, to what extent should we be concerned about that?

The reality is that people are making decisions right now to invest amounts of money. I have now seen it in some harbours that young fishers who have just acquired a license are also buying a boat for \$1.5 million. They are leaning into a challenge, but are not really taking all the facts into consideration. When I look back to when I first bought a house at interest rates that were in the double digits, it's hard to imagine that they can take on this sort of debt and not worry about it.

To what extent should we be concerned about making recommendations that could negatively impact some fishers and the prices they've paid but still be in the long-term best interests of the industry overall?

**Mr. Bernatchez:** That is a tough one because you don't want to impact those who have paid high prices for their licences if they have a chance to sell them back for at least the same price or to make a profit. That's what they want to do. I understand. It is just like any other investor in any other area of expertise.

I don't know. I just know that, right now, today, there are talks between DFO and the Canadian Independent Fish Harvesters Federation. Part of this subject is being discussed. Everybody is looking for solutions. We don't have clear solutions, but I'm hopeful that, when we're done with those discussions, we might have something to recommend.

Le MAPAQ, le gouvernement du Québec, a donné aux pêcheurs la possibilité d'acquérir une usine et de faire de la transformation et de la vente. Donc, le principe existe.

Est-ce un principe viable à long terme et comment voit-on cela? À notre avis, oui, mais nous sommes plus dans l'optique où il faut travailler en collaboration.

Comme je le disais, ce n'est pas parce qu'on est médecin qu'on est un bon administrateur, mais c'est un modèle d'affaires qui peut réussir. Cela va dans le sens où l'équipe travaille avec les différentes associations de pêcheurs, afin de collaborer sur plusieurs projets pour assurer la pérennité.

[Traduction]

**Le sénateur C. Deacon :** Merci beaucoup.

Monsieur Bernatchez, pourriez-vous nous parler du défi qui a souvent été évoqué par les témoins, y compris aujourd'hui, c'est-à-dire le prix élevé de permis de pêche qui ne semblent pas viables? Il y a eu beaucoup de bulles spéculatives dans ce milieu. Il semble que ce soit un autre problème en ce moment.

Vous avez également fait valoir que le ministère des Pêches et des Océans contrôle ces permis. Si le comité devait formuler des recommandations qui auraient une incidence négative sur le prix des permis, dans quelle mesure devrait-il s'en inquiéter?

Le fait est que des gens décident en ce moment même d'investir. Dans certains ports, j'ai vu que de jeunes pêcheurs qui viennent d'acquérir un permis achètent aussi un bateau à 1,5 million de dollars. Ils sont prêts à relever le défi, mais ils ne prennent pas vraiment tous les faits en compte. Quand je repense à l'époque où j'ai acheté une maison à des taux d'intérêt dans les deux chiffres, il est difficile d'imaginer que ces pêcheurs peuvent contracter ce genre de dette sans s'en inquiéter.

Dans quelle mesure devrions-nous craindre de formuler des recommandations qui pourraient avoir des répercussions sur certains pêcheurs et sur le prix qu'ils ont payé, tout en étant dans l'intérêt à long terme de l'industrie en général?

**M. Bernatchez :** C'est une question difficile, car on ne veut pas nuire à ceux qui ont payé le prix fort pour leur permis s'ils ont la possibilité de le revendre au même prix ou de faire un profit. C'est ce qu'ils veulent faire. Je comprends. C'est comme n'importe quel autre investisseur dans n'importe quel autre domaine spécialisé.

Je ne sais pas. À l'heure actuelle, il y a des discussions entre le ministère et la Fédération des pêcheurs indépendants du Canada, et il y est en partie question de ce problème. C'est tout ce que je sais. Tout le monde cherche des solutions. Nous n'avons pas de solutions claires, mais j'espère que, lorsque nous aurons terminé ces discussions, nous aurons peut-être quelque chose à recommander.

**Senator C. Deacon:** The reality is that DFO has allowed activities to occur that go against the spirit of the act and that go against the spirit of the owner-operator policy decisions and fleet separation. Those decisions have been strongly embraced on the Atlantic coast, at least. If that's happening, DFO plays a role in that, for sure, but, in reality — and you spoke about it earlier — people are making financial decisions that really are not sustainable.

I wonder about the extent to which that should be a public problem versus a private problem. The public problem is making sure that the industry is sustainable over the long haul. I'm just speaking for myself. I hate what that might cause in some lives, but I also know that Toronto real estate prices fell by more than 50% in 1989 and in the early 1990s. It took until 1999 before they recovered. Many people lost a lot of money in that market.

Bubbles happen, and this may be one of them. Help us a bit if you could.

[Translation]

**Mr. Bernatchez:** As I said earlier, the problem will probably resolve organically, in that when licences get to a certain price point, people will stop buying. Those who acquired licences at a steep price will probably face challenges in the coming years. Interest rates will probably go up, markets will drop and resources will be depleted. The problems we witnessed in Toronto real estate in 1989 can happen at any time in the fishing industry. Again, investment is a business decision. People who decide to invest take huge financial risks. That's the way I see things for now.

[English]

**Senator C. Deacon:** Thank you both very much.

[Translation]

**Senator Boudreau:** I'd like to start with Mr. Fortin.

I share my colleague Senator Surette's concerns. The reality in the maritime provinces is probably a bit different from Quebec's. Allow me to explain why. We're quite concerned about controlling agreements because they contradict the spirit of the owner-operator policy. You've spoken at length about partnerships and allowing plants to be partners, to buy licences, traps and so forth. You've also said that processing plants in Quebec are still family businesses and are owned by local folks.

**Le sénateur C. Deacon :** En fait, le ministère a permis des activités qui vont à l'encontre de l'esprit de la loi et de l'esprit des décisions stratégiques relatives aux propriétaires-exploitants et à la séparation de la flottille. Ces décisions ont été bien accueillies, du moins sur la côte atlantique. Si cela se produit, le ministère a un rôle à jouer, bien sûr, mais en réalité — et vous en avez parlé plus tôt —, les gens prennent des décisions financières qui ne sont vraiment pas viables.

Je me demande dans quelle mesure cela devrait être un problème public plutôt que privé. S'assurer que l'industrie est durable à long terme est une question publique. Je parle seulement en mon nom. Les répercussions que cela peut avoir dans certaines vies sont affreuses, mais je sais aussi que les prix de l'immobilier à Toronto ont chuté de plus de 50 % en 1989 et au début des années 1990. Ce n'est qu'en 1999 que la situation s'est replacée. Beaucoup de gens ont perdu beaucoup d'argent sur ce marché.

Nous ne sommes pas à l'abri d'une bulle, et ce pourrait bien être une. Aidez-nous un peu si vous le pouvez.

[Français]

**M. Bernatchez :** Je le disais plus tôt : le problème se réglera peut-être naturellement, en ce sens qu'à un certain niveau de prix pour l'acquisition de permis, des gens vont arrêter d'acheter. Aussi, ceux qui ont acheté à gros prix vont peut-être subir des difficultés dans les années qui vont suivre. Les taux d'intérêt vont peut-être augmenter, les marchés vont chuter, la ressource ne sera plus là. Les problèmes que l'on a vus dans l'immobilier à Toronto en 1989 pourraient se produire n'importe quand dans le secteur de la pêche. Encore là, l'investissement devient une décision d'affaires. Les gens qui décident d'investir prennent de gros risques financiers. C'est comme ça que je le vois pour l'instant.

[Traduction]

**Le sénateur C. Deacon :** Merci beaucoup à vous deux.

[Français]

**Le sénateur Boudreau :** J'aimerais commencer par M. Fortin.

Je partage les mêmes inquiétudes que mon collègue le sénateur Surette. La réalité des provinces maritimes est peut-être un peu différente de celle du Québec. Je vais expliquer pourquoi. On est très préoccupé par les ententes de contrôle, parce qu'elles vont justement à l'encontre de la Politique du propriétaire-exploitant. Vous avez beaucoup parlé de partenariats et de la possibilité de permettre aux usines d'être des partenaires, de pouvoir acheter des permis, des casiers, et cetera. Vous avez aussi dit qu'au Québec, les usines de transformation sont encore des entreprises familiales détenues par les gens sur place.

The reality in the maritime provinces is quite the opposite because our plants have been sold to outside interests, many of which are based in Quebec. That's a different dynamic. Our plants were family owned at some point, but now, I'd say that half the businesses or more are owned by interests from outside the region. The profits are not plowed back into the region. Operating costs are still invested locally, but ultimately, profit from these plants goes outside our regions. People say that this is contrary to the owner-operator policy, which requires the fisher to be dockside and to personally engage in fishing, but the owner of a plant can sell to outside interests, and the profits don't stay in the region.

I strongly believe — you also said this — that with a customized fisheries program, Farm Credit Canada would be the best solution. Fishers would not be forced to turn to plants for funding. As you noted, these are high-risk loans for banks, and they are therefore harder to secure. I believe that Farm Credit Canada is a significant part of the solution to this problem. Would you agree with that?

**Mr. Fortin:** I agree with you.

I do wonder at what point people sell out to the devil. That's when one is stretched to the limit financially. When you find yourself in that situation, as you can imagine, banks will not come to your rescue, but instead, other businesses are going to give you funding at a usurious rate, or with the intention of taking control of your vessel or resource. Bringing in a federal entity to provide funding for fishers — this is consistent with what you said — would considerably reduce the risk of these types of businesses taking control.

Essentially, this is the result of some harvesters facing financial hardship. The issue goes deeper. If you buy a licence at a high price and you receive funding from the credit union, and then you run out of money to launch the fishing season and contact a company that will lend you \$10,000 to buy bait, you end up becoming dependent. You get caught in a vicious cycle and virtually sell your soul to the devil just to get by.

That's why we're saying that the financing structure around funding owner-operators needs to be overhauled. Indeed, for us, a model modelled on Farm Credit Canada would be one of the major points that should be put forward, while allowing for certain partnerships to be established in a visible, supervised and monitored way, because these partnerships are here to stay. Some owners may not make the best managers and they might make poor decisions and they will be backed into a corner. They will be forced to look for secret ways to avoid asking for funding and then to keep control of their business. Making all financial transactions or advances subject to legislation would protect

La réalité des provinces maritimes est tout le contraire : nos usines sont vendues à des intérêts étrangers, dont la plupart au Québec. Ce n'est pas la même dynamique. Il y avait une époque où nos usines appartenaient à des entreprises familiales. Maintenant, je dirais que la moitié des entreprises — ou plus — appartiennent à des intérêts extérieurs à la région. Ces profits ne sont pas réinvestis dans la région. Les frais d'exploitation sont encore investis localement, mais, en fin de compte, le profit de ces usines va à l'extérieur de nos régions. On dit que cela va à l'encontre de la Politique du propriétaire-exploitant, parce que le pêcheur doit rester au quai local pour aller pêcher, mais le propriétaire d'usine peut vendre à des intérêts extérieurs, et ces profits ne restent pas dans la région.

Je crois fermement — et vous l'avez dit aussi — que Financement agricole Canada, avec un programme adapté pour la pêche, serait la meilleure solution. Le pêcheur ne serait pas obligé de se tourner vers l'usine pour obtenir du financement. Comme vous l'avez dit, pour les banques, il s'agit de prêts à haut risque, et c'est plus difficile à obtenir. Selon moi, Financement agricole Canada est une bonne partie de la solution à ce problème. Seriez-vous d'accord avec cela?

**M. Fortin :** Je suis d'accord avec vous.

Je me demande à quel moment on vend son âme au diable. C'est au moment où, financièrement, on est pris à la gorge. Lorsqu'on en est là, comme vous devez vous en douter, ce ne sont pas les banques qui vont venir à la rescousse, mais des entreprises qui vont vous financer à un taux usuraire, ou avec l'idée de prendre le contrôle de votre navire ou de votre ressource. Le fait d'amener une entité fédérale à financer les pêcheurs — on va dans le même sens — réduirait considérablement les risques de prise de contrôle par ce type d'entreprise.

Dans le fond, tout cela découle des difficultés financières de certains pêcheurs. À la base, le problème est donc plus profond. Si on achète un permis trop cher, que l'on se fait financer par la caisse, puis qu'ultimement on n'a pas d'argent pour démarrer la saison de pêche, que l'on contacte une entreprise qui va avancer 10 000 \$ pour acheter des appâts, on devient dépendant. On met le pied dans un cercle vicieux où on vend son âme au diable pour survivre, ni plus ni moins.

C'est pour cela qu'on affirme qu'il faut revoir la structure financière entourant le financement des propriétaires exploitants. Effectivement, pour nous, un modèle basé sur les mêmes principes que celui d'Agriculture Canada serait l'un des principaux points à mettre de l'avant, tout en permettant d'établir certains partenariats, mais de manière visible, supervisée et encadrée, parce que ces partenariats vont toujours exister. Certains propriétaires sont peut-être de moins bons administrateurs. Ils prendront de mauvaises décisions et seront acculés au pied du mur. Ils devront trouver secrètement un moyen d'éviter d'obtenir du financement, puis éviter de perdre le

some people from their own missteps. Our team fully agrees with what you've said.

**Senator Boudreau:** Thank you.

We've spoken about the prices of licences and the challenge to intergenerational transfers. If a lobster fishing licence goes for \$9 million and a crab fishing licence goes for \$15 million, as you said earlier, obviously, someone somewhere is making some money. Have our fishers been victims of their own success? Fishing and the market are in a good place and prices are skyrocketing, which means that businesses are now better placed or equipped to pay these high prices, compared to a young fisher trying to break into the market. It's easier for a business to fund a \$9 million loan than for a young fisher coming into this occupation.

**Mr. Bernatchez:** Definitely.

Earlier, I pointed out ironically that no one is making money. Someone is making money somewhere. That much is certain. However, the speculation that put us in this spiral is probably behind all of this. People are taking risks. I don't know what will become of them. For now, we just have to find ways to stop the spiral, or at least slow it down. The more we talk about it, the harder it is to come up with solutions.

I'd like to say one thing. The idea about transparency and reviewing the business model must be taken seriously. Many people have heard me say that I had no interest in contributing to another chapter of the history of fisheries written the same way as the ones that came before. We need to seriously take the time to determine how this review could take place for the benefit of the coastal communities that rely on fisheries primarily.

The industry can have significant benefits for dozens of coastal communities in Quebec and Atlantic Canada. We can debate this issue as much as we want and we can try to identify solutions, and that's well and good. However, the discussion must focus on the substance of the debate, it must be transparent and there must be confidence and trust among participants to truly work in the best interests of communities.

[English]

**Senator Busson:** I'll be very brief in my comments. It is more of a comment than a question, but I will look for your confirmation. We started out with the premise that the owner-operator system supported by DFO is a system that we would like to support. We're hearing — I'm looking for your

contrôle de leur entreprise. Le fait d'obliger toute transaction de financement ou d'avances au moyen d'une législation permettrait de protéger certaines personnes contre elles-mêmes. Notre équipe abonde dans le même sens que ce que vous affirmez.

**Le sénateur Boudreau :** Merci.

Nous avons parlé de la valeur des permis et du défi que cela pose pour les transferts intergénérationnels. Lorsqu'on vend des permis de pêche au homard pour 9 millions de dollars ou des permis de pêche au crabe pour 15 millions de dollars, comme vous l'avez mentionné plus tôt, évidemment, il y a quelqu'un qui gagne de l'argent quelque part. Est-ce que nos pêcheurs ont été victimes de leur propre succès? La pêche et le marché sont bons, les valeurs ont augmenté très rapidement, ce qui fait en sorte que les entreprises sont maintenant mieux équipées ou outillées pour payer ces valeurs élevées, comparativement à un jeune pêcheur qui cherche à entrer dans le marché. C'est plus facile pour une entreprise de financer un prêt de 9 millions de dollars que pour un jeune pêcheur qui commence dans le métier.

**M. Bernatchez :** Sûrement.

Plus tôt, je disais ironiquement que personne ne gagne d'argent. Quelqu'un gagne de l'argent quelque part. C'est impossible que ce soit le contraire. Cependant, la spéculation qui nous a amenés dans cette spirale est probablement la principale raison de tout cela. Les gens prennent des risques. Je ne sais pas ce qui va se passer avec eux. Pour le moment, il faut juste essayer de trouver des façons d'arrêter cette spirale, ou du moins la ralentir. Plus on en parle, moins les réponses viennent.

J'aimerais vous dire une chose : l'idée de la transparence et de revoir le modèle d'affaires doit être considérée sérieusement. Plusieurs personnes m'ont déjà entendu dire que je n'avais aucun intérêt à contribuer à l'écriture d'un autre chapitre de l'histoire des pêches comme des chapitres qui ont déjà été écrits. Il faut sérieusement prendre le temps de s'arrêter pour déterminer comment tout cela pourrait être revu, et ce, pour le bien des communautés côtières qui en dépendent en premier lieu.

Cette industrie peut avoir des retombées importantes dans des dizaines et des dizaines de communautés côtières au Québec et dans l'Atlantique. On peut en débattre tant que l'on veut, on peut essayer de trouver des solutions, et c'est très bien. Cependant, la discussion se doit d'être un débat de fond où il y aura de la transparence et de la confiance entre tous les participants pour travailler véritablement dans l'intérêt des communautés.

[Traduction]

**La sénatrice Busson :** Je serai très brève. C'est plus un commentaire qu'une question, mais je souhaite obtenir une confirmation de votre part. Nous avons commencé notre étude en partant du principe que le système des propriétaires-exploitants soutenu par le ministère des Pêches et des Océans est un système

confirmation on this — that that policy needs to be reworked. Someone said that we can't allow this to be swept under the carpet, and Mr. Fortin said that we can't be stuck in the past.

Am I right in assuming that DFO needs to address this head on and start creating policies that actually face the reality of what's happening in the real world? Mr. Fortin?

[Translation]

**Mr. Fortin:** Yes, I completely agree with what you've just said that we still think that the owner-operator system should stay in place for the good of all coastal communities. We think that the department should review the legislation, adapt it to the new reality and allow boat owners — the captains — to operate within a financial framework that ensures they don't become dependent on any business and that they don't turn into a business with covert control.

However, this requires a comprehensive review of the current legislation to identify new approaches that might not be included in the current legislation, such as partnerships with corporate players or funding over longer periods. I've been told that since these are risky loans, some businesses agree to fund loans, but only for seven years. Seven years . . . . If I have a bad month and I'm forced to look for funding elsewhere, a bank will not lend me money.

We need to get out of this small spiral where fishers are under so much financial pressure that some of them have no choice but to sell their soul to the devil and enter into agreements with businesses that have only one goal, namely, to take control of their resource and maximize revenues.

[English]

**Senator Busson:** Mr. Bernatchez, do you want to add to that?

[Translation]

**Mr. Bernatchez:** I think we've covered the main points. The concept of the owner-operator must be protected because based on my understanding of the fisheries industry, it will deliver the most benefits for coastal communities. I'll go one step further. We're talking about land use. Many fishing villages have disappeared over the past few centuries, but if we can prevent this and keep communities strong, I think the whole country would benefit. Like it or not, fishing is still the leading industry

que nous aimerions soutenir. Nous entendons dire — et j'aimerais que vous me le confirmiez — que cette politique doit être revue. Quelqu'un a dit que nous ne pouvons pas permettre que cela soit balayé sous le tapis, et M. Fortin a dit que nous ne pouvons pas vivre dans le passé.

Ai-je raison de supposer que le ministère doit s'attaquer de front à ce problème et commencer à créer des politiques qui répondent à la réalité du terrain? Monsieur Fortin?

[Français]

**M. Fortin :** Oui, je suis tout à fait d'accord avec ce que vous venez de dire sur le fait qu'on continue de penser que le propriétaire ou capitaine opérant doit rester pour le bien de l'ensemble des régions côtières. On croit que le ministère doit revoir la législation pour s'adapter aux nouvelles réalités et permettre aux propriétaires des bateaux — les capitaines — de vivre dans un cadre financier leur permettant de ne pas devenir dépendants de quelque entreprise que ce soit et, ainsi, d'éviter de devenir une entreprise sous contrôle déguisé.

Toutefois, cela passe par une révision complète de la législation actuelle pour trouver de nouvelles façons de faire qui ne vont peut-être pas dans le cadre même de la loi actuelle, comme des partenariats avec les industriels ou du financement sur de plus longues périodes. Étant donné que ce sont des prêts à risque, on m'a dit que certaines entreprises acceptaient de financer des prêts, mais seulement sur sept ans. Sept ans... Il s'agit que j'aie un mauvais mois et je serai obligé d'aller chercher du financement ailleurs, mais ce ne sera pas une banque qui va me prêter des fonds.

C'est un petit cercle dont il faut sortir, où la pression financière sur les pêcheurs est tellement énorme que, pour certains, la seule voie de sortie est de vendre leur âme au diable et de conclure une entente avec des entreprises qui n'ont qu'un objectif, soit de prendre le contrôle de leurs ressources et d'en maximiser les revenus.

[Traduction]

**La sénatrice Busson :** Monsieur Bernatchez, avez-vous quelque chose à ajouter?

[Français]

**M. Bernatchez :** Je crois qu'on a dit l'essentiel. Le concept de propriétaire exploitant doit être préservé parce que, selon ma compréhension du monde des pêches, c'est ce qui vient maximiser les retombées dans les communautés côtières. Quand je dis cela, je vais même plus loin : on parle d'occupation du territoire. On a vu beaucoup de villages de pêcheurs disparaître dans les derniers siècles, mais si on pouvait éviter cela et garder des communautés fortes, je pense que ce serait à l'avantage

in Atlantic Canada and maritime Quebec. We need to find ways to protect the industry, and I strongly believe that this goes through the concept of owner-operator.

We must also take the time to review the business model, enhance collaboration with all industry stakeholders, including processors and ensure that people in these communities benefit as a whole.

[English]

**Senator Busson:** Thank you.

[Translation]

**Senator Gerba:** Mr. Bernatchez, I'd like to hear your thoughts about Mr. Fortin's statement that controlling agreements are in the minority. Would you agree with that assessment? More broadly, what do you think about the proposals for partnership Mr. Fortin has recommended?

**Mr. Bernatchez:** Thank you for the question. You know, even though our organization represents fishers from various parts of Quebec, we're not familiar with the financial deals that are struck. We've heard about them and I know they exist because every now and then, we ask processing plants about certain fishers' financial health or ability to pay, but I can't tell you how common the practice is. I can't tell you how many of our members have signed controlling agreements or informal agreements with processing plants. I don't know how many there are, unfortunately.

Was your second question about collaborating with plants?

**Senator Gerba:** Yes, that's right. Mr. Fortin has recommended partnerships.

**Mr. Bernatchez:** Yes. Right now, I'd say that we should maintain the concept of owner-operator and find ways to develop broader business models that would include owner-operators with their processing plants to deliver more benefits for communities. That means we need to guarantee supply at prices that are acceptable to both sides and ensure that each industry can grow from this.

**Senator Gerba:** Thank you very much.

de tout le Canada. Qu'on le veuille ou non, la principale industrie au Canada atlantique et dans le Québec maritime reste quand même la pêche. Il faut trouver des façons de la préserver, et on croit fermement que cela passe par le concept de propriétaire exploitant.

En même temps, il faut prendre le temps de réviser le modèle d'affaires, d'augmenter la collaboration avec tous les acteurs de l'industrie, y compris les transformateurs, et de faire en sorte que ce soit les citoyens des communautés qui en bénéficient globalement.

[Traduction]

**La sénatrice Busson :** Merci.

[Français]

**La sénatrice Gerba :** Monsieur Bernatchez, je voulais vous entendre sur ce que M. Fortin a dit, soit que les accords de contrôle sont marginaux. Est-ce que vous êtes d'accord? Plus largement, qu'est-ce que vous pensez des propositions de partenariats faites par M. Fortin?

**M. Bernatchez :** Merci pour la question. Vous savez, même si notre organisation représente des pêcheurs de différentes régions du Québec, on n'est pas au courant des transactions financières qui sont effectuées. On en entend parler. Je sais que cela existe parce qu'on va parfois chercher de l'information auprès d'usines de transformation, sur la santé financière ou la capacité de paiement de certains pêcheurs, mais je ne pourrais pas vous dire à quel point c'est répandu. Je ne pourrais pas vous dire combien de nos membres ont conclu des accords de contrôle ou des ententes non officielles avec des usines de transformation. Je ne sais pas combien il y en a, malheureusement.

Votre deuxième question parlait bien de collaboration avec les usines?

**La sénatrice Gerba :** Oui, c'est bien cela. M. Fortin propose qu'il y ait des partenariats.

**M. Bernatchez :** Oui. À ce moment-là, je vous dirais ceci : préservons le concept de propriétaire exploitant, mais trouvons des façons de développer des modèles d'affaires plus larges qui incluraient le propriétaire exploitant avec son usine de transformation, pour faire en sorte qu'on garantisse plus largement des retombées dans les communautés. Pour le faire, il faut garantir l'approvisionnement à des prix convenables des deux côtés et faire en sorte que chacune des industries puisse grandir à travers cela.

**La sénatrice Gerba :** Merci beaucoup.

[*English*]

**The Chair:** Thank you to our witnesses this morning for the very detailed discussion. It always makes me look good when we finish within our time limit. Thank you.

(The committee adjourned.)

[*Traduction*]

**Le président :** Merci à nos témoins de ce matin pour une discussion fort étoffée. Je parais toujours bien quand nous terminons dans les temps. Merci.

(La séance est levée.)

---