



**SODIM**  
Société de développement de l'industrie maricole inc.

*Restructuration de la commercialisation de la  
moule du Québec*

*Rapport final*

---

*Dossier n° 510.1*

*Rapport commandité par la SODIM*

*22 novembre 2002*

**S O D I M**

**Rapport final**

**Restructuration de la commercialisation de la moule du Québec**

**22 novembre 2002**

# TABLE DES MATIÈRES

---

*Le sommaire exécutif de ce rapport est présenté séparément*

<b>I. L'ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE L'INDUSTRIE .....</b>	<b>1</b>
<b>A. L'aquaculture .....</b>	<b>1</b>
1. <i>La situation dans le monde .....</i>	<i>1</i>
2. <i>La situation en Amérique du Nord.....</i>	<i>2</i>
<b>B. La consommation de poissons et produits de la pêche .....</b>	<b>2</b>
1. <i>La situation mondiale .....</i>	<i>2</i>
2. <i>La situation aux États-Unis.....</i>	<i>3</i>
3. <i>Le Canada et le Québec .....</i>	<i>3</i>
<b>II. L'INDUSTRIE DE LA MOULE .....</b>	<b>5</b>
<b>A. La situation au niveau mondial .....</b>	<b>5</b>
1. <i>Le monde .....</i>	<i>5</i>
2. <i>L'Europe .....</i>	<i>6</i>
<b>B. La situation en Amérique du Nord.....</b>	<b>6</b>
1. <i>Le Canada.....</i>	<i>6</i>
2. <i>Le Québec .....</i>	<i>7</i>
3. <i>Les États-Unis .....</i>	<i>8</i>
4. <i>L'Amérique du Nord .....</i>	<i>9</i>

<b>III.L'OFFRE EN PLACE ET LES MODÈLES COMPARABLES .....</b>	<b>10</b>
<b>A. Les transformateurs canadiens et les associations provinciales .....</b>	<b>10</b>
1. <i>Les transformateurs .....</i>	<b>10</b>
2. <i>Les associations.....</i>	<b>15</b>
<b>B. Les regroupements de producteurs de moules pertinents dans le monde .....</b>	<b>18</b>
1. <i>L'Espagne.....</i>	<b>18</b>
2. <i>L'Écosse .....</i>	<b>25</b>
3. <i>La France .....</i>	<b>26</b>
<b>IV. LES CRITÈRES D'ACHAT DU MARCHÉ .....</b>	<b>27</b>
<b>A. Les lignes de produits et les prix observés .....</b>	<b>27</b>
<b>B. Les critères d'achat et l'évaluation des fournisseurs du Québec.....</b>	<b>28</b>
<b>V. LA PROBLÉMATIQUE DE L'INDUSTRIE AU QUÉBEC .....</b>	<b>29</b>
<b>VI. LES SCÉNARIOS ET FONCTIONS À METTRE EN PLACE .....</b>	<b>33</b>
<b>A. Les problèmes à chaque niveau de la filière .....</b>	<b>33</b>
<b>B. Les scénarios envisageables.....</b>	<b>34</b>
1. <i>Les motifs d'un regroupement.....</i>	<b>34</b>
2. <i>La définition d'un regroupement .....</i>	<b>36</b>
3. <i>Les bénéfices pour les mytiliculteurs.....</i>	<b>36</b>
4. <i>Les incidences d'un regroupement.....</i>	<b>37</b>
5. <i>Les principes de création .....</i>	<b>37</b>
6. <i>Les objectifs d'action commune .....</i>	<b>38</b>
7. <i>Les étapes de lancement.....</i>	<b>39</b>

---

C. Les fonctions à contrôler ou gérer pour l'entité à créer.....	39
D. Schéma de développement de la société .....	41
1. <i>Les objectifs poursuivis</i> .....	41
2. <i>Le schéma de développement envisageable</i> .....	41
<b>VII. L'ANALYSE FINANCIÈRE.....</b>	<b>45</b>
A. Les principes généraux .....	45
1. <i>Les revenus</i> .....	45
2. <i>Les dépenses d'immobilisation et d'investissement</i> .....	45
B. Les hypothèses détaillées .....	50
C. Les résultats financiers .....	50
<b>VIII. LA STRUCTURE JURIDIQUE ÉVENTUELLE DE L'ENTITÉ.....</b>	<b>52</b>
A. Les paramètres à considérer .....	52
1. <i>Les fonctions attribuées à l'entité</i> .....	52
2. <i>Le financement et la profitabilité</i> .....	53
3. <i>Pouvoir, propriété et liberté d'entrée</i> .....	55
B. L'évaluation.....	56
<b>IX. LES MÉCANISMES DE FIDÉLISATION DES PRODUCTEURS DE MOULES .....</b>	<b>57</b>
A. Les constats.....	57
B. Les mécanismes envisageables .....	59
1. <i>Gestion du processus d'implantation</i> .....	59
2. <i>Les éléments coercitifs et / ou incitatifs à jumeler au processus</i> .....	61

---

## **TABLEAUX**

---

Tableaux 1 à 77

## **FIGURES**

---

Figures a à e

## **ANNEXES**

---

### **I. Analyse financière**

- Projections financières
  - Périodes de douze mois terminées les 30 mars 2003 et 2004
    - \* États des résultats projetés
    - \* Hypothèses : Bilan d'ouverture
    - \* Calculs détaillés
  - Périodes de douze mois terminées les 30 mars 2005 et 2006
    - \* États des résultats projetés
    - \* Hypothèses : Bilan d'ouverture
    - \* Calculs détaillés

### **II. Coopératives : Principes Coopératifs**

### **III. Coopératives : certaines conditions légales**

## I. L'ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DE L'INDUSTRIE

---

### A. L'aquaculture

#### 1. La situation dans le monde

- La production mondiale aquicole s'est élevée à 34 millions de tonnes métriques environ en 1996 et a représenté 26% de l'approvisionnement commercial mondial d'environ 130 millions de tonnes métriques (voir tableau 1).
- Cette industrie, incluant les poissons, crustacés, mollusques et plantes aquatiques représentait une valeur de 46.5 milliards de dollars U.S. en 1996, soit environ 74 milliards de dollars canadiens d'aujourd'hui.
- En termes de consommation per capita, la part de marché de l'aquaculture est passé de 1.40 kg (poids vif) en 1984 à 3.68 kg en 1995, plus que doublant sa part de marché au sein de la consommation totale annuelle per capita (voir tableau 2).
- L'ensemble des prévisions existantes établit que l'aquaculture est vouée à augmenter sa part de marché au niveau de la production commerciale mondiale. Sa part de marché, d'environ 26% en 1996 en termes de tonnage produit, s'élèvera à au-delà de 35% dans les années 2000. Deux facteurs vont aider à accélérer ce processus:
  - la diminution des débarquements de certaines espèces maritimes<sup>(1)</sup> et l'intérêt donc de les produire/élever commercialement avec rentabilité;
  - le coût de production de plus en plus avantageux de certaines espèces (dont les poissons d'eau douce) dues à des coûts d'alimentation très bas (espèces herbivores entre autres).
- Tel que reflété au tableau 3, les mollusques marins, qui représentaient environ 25% du tonnage mondial produit en 1992, verront leur niveau de production s'élever à 11 millions de tonnes environ en 2010 pour une part de marché de 28.5% environ au sein de la production d'aquaculture (plantes exclues).

---

(1) Rareté et quotas

## **2. La situation en Amérique du Nord**

- La production totale aquicole nord-américaine s'élevait à environ 470 000 tonnes en 1995, soit 1.7% seulement de la production aquicole mondiale.
- Le poisson chat, à lui seul, représentait 44% de la production totale suivi par les salmonidés représentant, avec 88 000 tonnes, environ 19%.
- La province de Québec, avec 2 300 tonnes de production en 1997, occupe une part de marché de moins de <sup>1</sup>/<sub>2</sub> de 1% en Amérique du Nord et un poids "nul" sur la production mondiale.
- Parmi les espèces qui affichent les meilleurs taux de croissance actuellement se retrouvent :
  - le tilapia;
  - le saumon atlantique;
  - le bar rayé;
  - la truite arc-en-ciel;
  - le saumon "chinook" au Canada.

## **B. La consommation de poissons et produits de la pêche**

### **1. La situation mondiale**

- La consommation mondiale de poissons et produits de la pêche s'élevait à 32 lbs ou 14.5 kg par habitant en 1995 (en poids vif).
- Néanmoins, les niveaux de consommation fluctuaient drastiquement d'un pays à l'autre puisque, d'une part:
  - à 28.7 kg ou 63.27 lbs dans les pays industriels;
  - à 8.5 kg ou 18.73 lbs dans les économies dites "en transition".

et, d'autre part, de:

- 69.9 kg (ou 153.8 lbs) au Japon et 91.2 kg (ou 200.64 lbs) en Islande;
- à 22.1 kg (ou 48.7 lbs) en Amérique du Nord.
- La consommation apparente par habitant fluctue donc énormément d'un pays à l'autre et elle dépend, évidemment de:
  - du prix des produits;



- de la disponibilité d'autres protéines et du coût de ces dernières.

## **2. La situation aux États-Unis**

- La protéine de poissons est concurrencée avec vigueur (disponibilité, merchandising, campagnes génériques et de marque, etc.) par les autres protéines animales, sa consommation n'a pas évolué en dix (10) années et s'est maintenue autour de 15 lbs en poids réel du produit (tableau 4).
- La part de marché de la protéine de poisson sur l'ensemble des protéines animales a régressé puisqu'elle est passée de 8.21% en 1990 à 7.73% en 1997.
- Le thon représente la principale espèce consommée aux États-Unis, mais le saumon, à 1.3 lbs (ou .58 kg) suivra la tendance mondiale et sera propulsé à 2.5 lbs (ou 1.13 kg) d'ici l'an 2008.
- Parmi les 10 premières espèces consommées aux États-Unis, y figure la moule à .46 lb (ou .20 kg) per capita.
- Le frais / congelé représente encore la principale forme de conservation achetée et le filet et les steaks les principales formes de présentation des produits (voir tableau 5).

## **3. Le Canada et le Québec**

- La consommation canadienne de poissons et produits de la pêche s'élevait à 18.4 lbs (ou 8.34 kg) par habitant au Canada en 1997, soit quelques 4 lbs (ou 1.8 kg) de plus qu'aux États-Unis.
- Tout comme aux États-Unis, cette consommation a fluctué et atteint un sommet en 1995 avec 9.87 kg (ou 21.7 lbs); depuis, elle est redescendue de 1.37 kg (3.01 lbs) à 8.40 kg (18.48 lbs).
- Tel que reflété aux tableaux 6 et 7, les régions de l'Atlantique et du Québec sont les régions avec les plus hauts niveaux de consommation (taux de pénétration); le frais a un taux de pénétration dans l'Atlantique et la Colombie Britannique et le congelé est très élevé dans les Prairies et les Rocheuses.
- Les tableaux 8 et 9 nous indiquent les poissons et fruits de mer les plus populaires au Québec en 1990; la moule y apparaissait avec un niveau de consommation de .20 kg ou .44 lb par habitant, soit un niveau similaire à celui des États-Unis.
- Parmi les espèces et les coupes généralement achetées par les Québécois, la moule apparaît avec 5% de mentions (tableau 10).

- Parmi les Québécois affirmant connaître des espèces de poissons (soit 45% de la population en général), les espèces nommées principalement ont été (voir tableau 11)

Notoriété spontanée ajustée (pondérée par .45)

- crevettes	23.8%
- truites	23.8%
- morue	18.49%
- homard	16.20%
- sole	15.30%
- saumon	13.50%

- La moule a une notoriété ajustée de 4.5% et apparaît en 12e position sur l'ensemble des espèces.
- 47% des québécois disent connaître qu'il existe actuellement des produits aquatiques d'élevage sur le marché et 40% disent en acheter.
- Du 40% disant en acheter, la truite est l'espèce la plus populaire (voir tableau 12). En pondérant les taux de pénétration à l'ensemble de la population du Québec, nous pouvons établir que:
  - 4.7% ont acheté ou achètent de la moule d'élevage.

## II. L'INDUSTRIE DE LA MOULE

---

### A. La situation au niveau mondial

#### 1. Le monde

- La production mondiale de moules, incluant l'aquaculture et les captures, s'est élevée à 1.7 millions de tonnes environ en 1999 dont **86% produit par l'aquaculture** (tableau 13).
- Sur les 1.45 millions de tonnes produites en 1999, environ 500 000 tonnes l'ont été pour la moule bleue (tableau 14) dont 262 000 tonnes environ en Espagne et 100 000 tonnes aux Pays-Bas.
- La moule de Nouvelle-Zélande, qui pénètre de plus en plus le marché U.S., a atteint un niveau de production de 71 000 tonnes en 1999.
- Sur les quelques 240 000 tonnes de captures de moules sauvages en 1999 (tableau 15), la majorité des captures est provenue du Danemark avec 96 000 tonnes de moules bleues récoltées en 1999; la 2e espèce la plus retrouvée en capture a été la moule méditerranéenne avec 56 000 tonnes produites.
- Il s'est donc produit ou capturé environ 620 000 tonnes de moules bleues dans le monde en 1999, dont 585 000 tonnes environ en Europe.
- Le commerce mondial des produits de la moule (tableau 16) indique clairement que les pays avec un solde négatif d'importation / exportation ont été :
  - la France avec 40 000 tonnes environ;
  - l'Italie avec 30 000 tonnes environ;
  - la Belgique avec 26 000 tonnes environ;
  - les États-Unis avec 15 000 tonnes environ.
- Les pays avec un solde positif d'importation / exportation ont été :
  - les Pays-Bas avec 25 000 tonnes environ;
  - la Nouvelle-Zélande avec 28 000 tonnes environ;
  - l'Espagne avec 19 000 tonnes environ;
  - la Grèce avec 17 000 tonnes environ;
  
  - le Danemark avec 13 000 tonnes environ;
  - le Canada avec 4 000 tonnes environ.

## 2. *L'Europe*

- Tel que dit dans les paragraphes précédents, la production européenne a excédé les 500 000 tonnes de moules depuis 1997 mais ce qui est le plus intéressant à analyser, c'est le prix moyen à la production.
- Tel que reflété aux tableaux 17 et 18, le pays qui voit les prix à la production les plus bas est l'Espagne avec un prix observé de quelques 32 cents la lb; à l'opposé, nous observons des prix en Écosse et en France qui s'approchent de 1 à 1.30\$ la lb.
- En moyenne, sur l'Europe, en 1997, le prix moyen observé était de 55 cents / lb.

## B. La situation en Amérique du Nord

### 1. *Le Canada*

- La production de moules cultivées au Canada n'a fait qu'augmenter depuis 1991. Elle est passée de 3 956 tonnes métriques en 1991 (tableau 19a) à 21 287 tonnes métriques en 2000 (tableau 19j).
- 85% de cette production est concentrée à l'Île du Prince Édouard dont le niveau de production s'est élevé à environ 18 000 tonnes en 2000 (tableau 20a).
- Les chiffres ci haut mentionnés excluent les captures de moules sauvages qui ont pu être faites tant sur les côtes Atlantique et Pacifique du Canada.
- La production de moules cultivées a progressé durant la même période dans les autres provinces maritimes :
  - elle a triplé à Terre-Neuve (tableau 20b);
  - elle s'est multipliée par 5 ou 6 fois en Nouvelle Écosse;
  - elle est passée de 50 à 750 tonnes au Nouveau-Brunswick dont quelques 500 tonnes produites et conditionnées par Chiasson Aquaculture.
- Si nous analysons les prix payés aux producteurs de moules et ce, en utilisant comme référence les prix payés à l'Île du Prince Édouard (tableaux 20c et 20d), nous réalisons que le prix moyen payé à la livre a été dans une fourchette de 45 à 75 cents, une moyenne (non pondérée) de 60.1 cents et une médiane de 55 cents.

- Depuis 1996, les prix se sont maintenus à 55 cents la livre mais au cours de l'année 2001, le prix moyen et médian s'est rapproché de 60 cents à la livre.
- Si nous analysons la situation des importations et exportations de la moule et de ses produits dérivés (tableaux 21, 22 et 23), nous pouvons en tirer les constats suivants :
  - le Canada avait un solde excédentaire à l'exportation d'environ 6 500 tonnes en 2000, représentant une valeur d'environ 15 millions de dollars;
  - le Canada exporte principalement des produits vivants et ce principalement vers les États-Unis;
  - le Canada importe surtout des produits transformés et ce en provenance de la Nouvelle-Zélande;
  - le prix moyen vendant du kg exporté (vivant surtout) s'est situé à 2.70\$ / kg en 2000 ou bien 1.22\$ / lb alors que le prix moyen du kg importé (transformé surtout) s'est situé à 3.79\$ / kg en 2000 ou bien 1.72\$ / lb.
- Nous évaluons la demande totale sur le marché canadien en produits de moules à environ 15 000 tonnes en 2000 (et ce, excluant les moules sauvages capturées).
- Cette demande, telle que reflétée aux tableaux 24a et 24b, a progressé de 15.7% de 1999 à 2000.
- Une telle demande intérieure représente environ 1 lb et plus per capita, soit le double de ce qui avait été observé ou calculé par Statistiques Canada en 1990 pour le Québec.

## **2. Le Québec**

- La production de moules en aquaculture au Québec est passée d'environ 60 tonnes en 1987 à 540 tonnes en 2001 (1.2 millions de lbs environ) (tableau 25).
- La production du Québec est projetée à 2 700 tonnes environ (environ 6 millions de lbs) en 2006.
- La production est faite dans quatre zones, soient (tableau 26) :
  - la Baie des Chaleurs (43.51 % en 2001);

- les Îles-de-la-Madeleine (33.47 % en 2001);
  - la Baie de Gaspé (21.75 % en 2001);
  - la Côte-Nord (1.27 % en 2001).
- Selon les prévisions de production établies, la Gaspésie (Baie des Chaleurs et Baie de Gaspé combinées) et les Îles de la Madeleine atteindront toutes deux un volume de production supérieur à un (1) million de lbs en 2003.
  - Nous pouvons estimer la demande sur le marché du Québec à entre 8 et 10 millions de lbs, soit 25 à 35% de la demande totale canadienne (tableau 27).
  - La production actuelle du Québec représente environ 10% des besoins du marché.
  - La demande, selon les estimés que nous avons pu obtenir, serait à 77% pour le marché du frais / réfrigéré et à 23% pour celui du transformé / préparé dont principalement la moule / chair sans coquilles pour re-transformation ou les services alimentaires (tableau 28).

### 3. *Les États-Unis*

- La production de moules bleues cultivées a atteint 1 481 tonnes (tableau 29) en 2000, soit environ 3.3 millions de lbs.
- La valeur à la lb produite de la moule bleue s'est située entre 1.55 à 2.14 \$ U.S. la lb de 1999 à 2000 (tableau 30).
- Les États-Unis sont un pays importateur de moules et de produits de moules. Si nous analysons le mouvement des importations et exportations aux États-Unis, nous constatons que (tableaux 31, 32 et 33) :
  - les États-Unis importent environ 20 millions de kg de produits et n'en exportent que 700 000 kg environ.
  - les produits importés sont principalement des produits congelés et préparés de Nouvelle-Zélande (environ 10 millions de kg).
  - les moules vivantes et ce principalement du Canada représenteraient environ 8 millions de kg en 2000.
  - les États-Unis sont un marché principalement approvisionné par le Canada dans le frais et par la Nouvelle-Zélande dans le congelé et le transformé (conserves, etc.).

- La production de moules de culture aux États-Unis représente moins de 20% des volumes de vivants importés.
- En tenant compte des captures de moules bleues qui se sont situées à environ 4 100 tonnes en 2000, nous pouvons estimer la demande totale du marché U.S. à environ 25 000 tonnes (tableau 34).

#### **4. *L'Amérique du Nord***

- Nous estimons la demande totale du marché nord-américain à, dans le pire des scénarios (1), 40 000 tonnes métriques (soit 86 millions de lbs) (tableau 35).
- La production du Québec, évaluée à environ 1.2 millions de lbs, représente donc moins de 1.5% de l'approvisionnement du marché nord-américain.

---

(1) Le niveau de production des moules sauvages est difficile à appréhender et l'estimé de la demande peut-être sous évalué à cause de cette production.

### III. L'OFFRE EN PLACE ET LES MODÈLES COMPARABLES

---

#### A. Les transformateurs canadiens et les associations provinciales

##### 1. *Les transformateurs*

###### a) Transformateurs de l'Île-du-Prince-Édouard

###### *i. Prince Edward Aquafarms :*

- Volume de transformation de  
7 000 000 à 10 000 000 de livres par année en moyenne
- Les produits sont exportés au Québec, au Canada, aux États-Unis et des échantillons ont été envoyés au Royaume Uni et en Irlande.
- Au cours des cinq dernières années, il y a eu croissance à la fois de la transformation et de la demande.
- Leurs approvisionnements viennent du Québec, du Nouveau Brunswick et évidemment de l'IPE.
- Ils achètent des moules de Gaspésie via Chiasson de Miscou au Nouveau-Brunswick.
- Leurs clients / acheteurs, surtout des grossistes et distributeurs, sont à Toronto, Montréal, Boston, New York, Dallas, en Floride et en Californie.
- Les ententes avec les clients portent surtout sur les grosseurs, les prix et les volumes.
- Deux vendeurs représentent la compagnie et voyagent à l'extérieur de la province.



ii *L & C Fisheries*

- Les volumes transformés ont été de :

1997	1 850 000 lbs	ou	839 160 kg
1998	2 100 000 lbs	ou	952 560 kg
1999	2 250 000 lbs	ou	1 020 600 kg
2000	2 250 000 lbs	ou	1 020 600 kg
2001	2 650 000 lbs	ou	1 202 040 kg

- Les achats sont au coût de 65 cents / lb après débyssage (le produit traité est payé)
- Les ventes moyennes sont autour de 1 dollar / lb
- Les zones d'écoulement sont principalement :
  - Canada (IPE, NE, Québec, Montréal, NB);
  - États-Unis;
  - Royaume-Uni / Irlande;
  - Nouvelle Zélande;
  - Le Mexique.
- Les problèmes rencontrés par l'entreprise semblent être :
  - dumping déloyal des États-Unis
  - le recouvrement des créances sur certains marchés
- Ils n'effectuent pas de promotion et n'ont pas de représentant vendeur. Les clients appellent et passent leurs commandes par téléphone.
- La demande des produits est là, mais les marges sont petites. Ils estiment qu'il faut beaucoup de volume pour se rentabiliser.

iii. *Atlantic Mussels Growers corp*

- L'entreprise est privée; les huit (8) associés de l'entreprise Mussels Growers Corp (MGC) sont des producteurs de moules avec leur propre parc de production. La production est estimée à 6 000 000 lbs / par année (ou 2 721 600 kg) et elle est celle de l'ensemble des producteurs de moules.

- La répartition de la vente des produits est :

	Proportion	Prix
- Moules fraîches CDN / lb	85 à 90 %	1.50 \$
- Moules cuites congelées sans coquilles US / lb	10 à 15 %	2.50 \$

- Les emballages sont surtout des sacs de 2 lbs ainsi que le vrac en lots de 10, 100 ou 1 000 lbs.
- Les tendances sont à la croissance de la demande et ce, surtout pour le congelé (20 % cette année).
- L'entreprise dispose d'une usine, avec une seule ligne de production pour les moules fraîches. MGC a un contrat avec un conditionneur (cuisson et congélation) qui lui coûte 40 à 60 cent / lb. Les produits sont repris par MGC pour la revente.
- Le personnel de MGC compte 35 employé(e)s dont deux au marketing.
- Les ventes se font auprès des grossistes, distributeurs et même aux détaillants.
- La production est faite sous deux tailles :
  - la large : 3 pouces ou 7.62 cm;
  - la petite : 2.5 pouces ou 6.35 cm.
- La moule est achetée aux producteurs de moules à 65 cents la lb en moyenne pour les produits cultivés.
- Les clients se trouvent aux États-Unis et au Canada, (de la Nouvelle-Écosse jusqu'à la Colombie Britannique).

- Ils estiment essentiel d'avoir le produit disponible durant les 12 mois de l'année.
- Le transport au Canada est fait par des camions réfrigérés. Les produits frais sont expédiés deux fois par semaine. Pour l'exportation, certaines expéditions se font par avion, surtout vers les États-Unis.
- Les coûts de promotion sont reliés à la participation à des "trade shows", des dégustations et à la production de brochures.
- La représentation est interne et non par des courtiers.
- La promotion est faite dans les circulaires avec certains clients (chaînes de distribution) (ex: Temps des Fêtes).

b) Transformateurs du Nouveau-Brunswick

i. *Chiasson Aquaculture*

- Entreprise privée possédée par 2 actionnaires.
- Le volume transformé est de 1 million de lbs (frais uniquement) ou 453 000 kg.
- Néanmoins, le volume commercialisé est de 2 millions de lbs puisque l'entreprise réalise des achats / ventes pour ses clients et pour des usines de l'IPE.
- L'entreprise est intégrée en production et en récolte une bonne partie sur glace.
- La force de ventes est interne et seulement d'une personne.
- Les installations permettent une transformation de 2 000 à 3 000 lbs / heure.
- L'entreprise opère 12 mois par année.
- L'entreprise a besoin d'investir 400 000 \$ pour :
  - \* amener sa capacité d'emballage de 2 000 - 3 000 lbs / heure à 5 000 lbs / heure (coût estimé = 175 000 \$)
  - \* développer une capacité de stockage en bassins de 200 000 lbs (coût estimé = 200 000 \$ (300 à 400 bacs de 600\$))

*ii. Beau Soleil*

- Entreprise privée possédée par 3 actionnaires.
- L'entreprise traite et commercialise 30 à 50% de la moule du Nouveau-Brunswick.
- L'entreprise traite aussi l'huître et le homard.

c) Transformateur Terre-Neuve*i. Grand Atlantic Seafoods*

- Opère dans la transformation de plusieurs espèces dont :
  - crabe des neiges;
  - poissons de fond tels turbot, morue, goberge, capelin, lompe, ...;
  - moule.
- Commercialise de la moule prête à servir sur les marchés.
- L'entreprise a exporté au-delà de 30 millions de dollars de produits marins en 2001.
- Opère trois usines à St-Lawrence, Lawn et Grand Bank.
- Sa compagnie sœur, RJP Seafoods, de Jackson's Arm est un transformateur majeur de crevettes exportées vers les États-Unis, au Japon et en Europe.

d) Transformateur Nouvelle-Écosse*i. Bounty Bay Inc.*

- Vient d'obtenir, avec quatre producteurs de moules de Nouvelle-Écosse, le droit de produire de la moule d'élevage sur 4 sites de 482 ha dans la Baie de Ste-Anne, en Nouvelle-Écosse.
- Le développement du projet inclut, en plus de l'élevage de moules sur les 4 sites, la construction d'une usine de transformation.

## 2. Les associations

### *a. Prince Edward Aquaculture Industry Alliance :*

- Forme de regroupement
  - Incorporé;
  - 200 membres dont 5% sont des entreprises et 95% des individus (mariculteurs);
  - le membership est fait de plusieurs catégories.
- Structure organisationnelle en place
  - un directeur exécutif;
  - une équipe administrative.
- Fonctions opérationnelles du regroupement
  - un groupe de lobbying pour les membres auprès des gouvernements fédéraux et provinciaux;
  - pas d'assistance technique ou de lobbying financier pour les membres.
- Revenus du regroupement
  - frais de membership : montant annuel variant selon les catégories de membres.
- Principales dépenses d'exploitation et d'immobilisation
  - loyer du bureau;
  - salaires;
  - développement du site Internet : [www.aquaculturepei.com](http://www.aquaculturepei.com).

### *b. Newfoundland Aquaculture Industry Alliance*

- Forme de regroupement
  - Alliance (association) incorporée;
  - 120 membres, entreprises et individus produisant des moules et autres produits marins.
- Structure organisationnelle en place
  - un directeur exécutif;
  - 3 coordinateurs de secteurs;

- personnel administratif;
- administrateurs.
- Fonctions opérationnelles du regroupement
  - Projets et modèles de production sont mis à la disposition des membres. Ceci se fait en collaboration avec l'Institut Marin;
  - Gestion des projets;
  - Réponses aux besoins des membres sur les plans :
    - \* scientifique;
    - \* réglementaire;
    - \* gouvernemental.
  - Lobbying sauf pour les financements.
- Revenus du regroupement
  - Frais de membership;
  - Aides des gouvernements.
- Dépenses d'exploitation et d'immobilisation du groupement
  - Loyer du bureau (pas de propriété);
  - Salaires et frais de fonctionnement.

*c. Association des Conchyliculteurs du Nouveau-Brunswick*

- Objectifs de l'association
  - soutien de la production (assistance technique, conseils pour les permis, les machines).
- Personnel de l'association des conchyliculteurs : Un seul employé payé, le directeur exécutif; les autres personnes, dont le secrétaire trésorier et principal négociateur des subventions, sont bénévoles.
- Revenus : une subvention a été obtenue des gouvernements provincial et fédéral pour trois ans; à la quatrième année, l'association s'autofinancera, mais maintenant les membres cotisent 250 - 300 \$, certains pouvant aller volontairement jusqu'à 1 000 \$.

*d. Regroupement des Mariculteurs du Québec*

- Le Regroupement des mariculteurs du Québec en un organisme sans but lucratif qui a pour mandat, entres autres, de :
  - assurer la promotion des intérêts du secteur de la mariculture;
  - permettre une représentation de l'industrie auprès des instances gouvernementales et des organismes publics et privés.
- Actuellement sur une possibilité de 23, 17 entreprises maricoles en font parties. Elles sont réparties dans trois régions géographiques distinctes: la Côte-Nord, les Îles-de-la-Madeleine et la Gaspésie.

## **B. Les regroupements de producteurs de moules dans le monde**

### *1. L'Espagne et le Conseil des Moules de Galice*

L'Espagne est le premier producteur de moules en Europe et sa production est principalement en Galice. En 2000, la production y a atteint 263 400 tonnes (tableau 36) permettant à l'Espagne d'être un exportateur net d'environ 20 000 tonnes (tableau 37).

Située tout au nord-ouest de l'Espagne, la Galice est essentiellement une région côtière constituant le plus grand centre de pêche de l'Espagne. Sa superficie est de 29 434 Km<sup>2</sup>, soit 2 943 400 ha. Sa population est de 2.8 millions d'habitants. La Galice est formée de 4 provinces et sa capitale est Saint-Jacques-de-Compostelle, le plus grand centre religieux d'Espagne.

Les producteurs de moules de Galice sont regroupés en associations (voir tableau 38). Une des grandes problématiques de l'industrie mytilicole espagnole fut le faible prix payé aux mytiliculteurs au milieu des années '90. Il y a cinq (5) à six (6) ans, une chute des prix s'est produite en raison de problèmes d'organisation du secteur. Les mytiliculteurs n'étaient pas structurés et vendaient à n'importe quel prix. Les différentes associations de mytiliculteurs se sont réunies pour mieux organiser la production et trouver une solution. Depuis lors, les prix ont doublé; actuellement le prix est au même niveau qu'en 1990 et il augmente constamment. Le prix au consommateur n'a pas bougé mais celui payé aux producteurs de moules et intermédiaires est devenu plus équitable. Pour les membres du Conseil, il est clair que les prix seraient encore dérisoires si les mytiliculteurs ne s'étaient pas structurés. Maintenant il n'y a aucune vente sans garantie de paiement et des preuves bancaires sont exigées.



a) les leaders dans les Associations

*i. Amegrove*

- La société Coopérative Amegrove, qui a son siège à O Grove, compte 247 membres et 357 viviers flottants; l'an dernier elle a produit 15 millions de kilogrammes de moules. Dotée de sa propre unité de purification, elle lance maintenant un projet pour lequel elle a déjà obtenu les premières autorisations: agrandissement de son unité de traitement, installation d'un autoclave et de tout l'équipement nécessaire pour la pasteurisation et la congélation des mollusques.
- Amegrove, qui a obtenu le certificat européen de qualité UNE EN ISO 9002, disposera bientôt des appareils de cuisson et d'écaillage de mollusques, avec convoyeur d'examen de coquilles, convoyeur de recirculation de mollusques, écailleur de moules par vibration, équipement de réfrigération pour saumure, écailleur par immersion, convoyeur d'accumulation et de refroidissement de mollusques, autoclave en semi-continu et trémie d'alimentation de l'autoclave.
- Le plan de modernisation touchera aussi l'équipement de service, des éléments de stockage de saumure et les appareils de pasteurisation, d'étiquetage, d'emballage, de congélation, de givrage, de lavage, de classification de la chair, d'écaillage et de traitement des coquilles. Pour la pasteurisation, on prévoit l'installation d'une douzaine de chariots de manutention, d'un autoclave de pasteurisation et d'une machine à fermer des contenants à vide. Pour la congélation et le givrage en continu, Amegrove a prévu l'installation de trois tunnels de congélation à air pulsé, d'une cribreuse d'alimentation, d'un entrepôt de givrage et d'un convoyeur d'alimentation de moules pour le tunnel de congélation.

*ii. Opmega*

- L'organisation de producteurs de moules de Galice (Opmega) est connue dans le monde entier car elle regroupe le plus grand nombre d'exploitants de viviers flottants (bateiros) ainsi que le plus grand nombre de parcs d'élevage et, de ce fait, accuse les meilleurs résultats en ce qui concerne la production. Opmega a vendu 95.5 millions de kg de mollusques en 2000 dont 60 millions à l'industrie agroalimentaire. L'an dernier toujours, des associations telles que Ameconra (Combarro), Muros-Esteiro et Ria de Aldan se sont jointes à Opmega, ce qui représentait 140 viviers flottants

additionnels et un total de 1 821 parcs d'élevage, soit presque 60 % de la Galice.

- L'organisme Amegrove détient le plus grand nombre de viviers flottants, suivi d'Aspromeri (255), d'APM Illa (196), de San Esteban AMI (144) et d'Amebarrana avec 87 parcs. Presque 50 % des viviers flottants produisent pour l'industrie agroalimentaire tandis que 378 d'entre eux produisent des grandes moules, 476 des moules normales et 59 produisent pour l'autoconsommation.
- D'autre part, en vue d'offrir la meilleure qualité possible, le programme opérationnel 2001 d'Opomega envisage de recourir à Internet pour trouver de nouveaux débouchés commerciaux; on mise principalement sur l'implantation de cartes intelligentes dans 16 quais pour tenter de faciliter et de perfectionner le contrôle du produit afin d'empêcher les individus qui ne satisferaient pas aux conditions de qualité exigées de parvenir sur le marché.

b) les conseils

i. *Le Conseil Réglementaire de la Qualité des Moules de la Galice*

- Le conseil réglementaire de la qualité des moules de la Galice est composé de quatre (4) grands groupes d'intervenants, soient :
  - les producteurs de moules;
  - les dépurateurs et la commercialisation;
  - les transformateurs et restaurateurs;
  - le gouvernement de la Galice qui regroupe les gens de la pêche et de la santé publique.
- Son conseil d'administration est composé de six (6) mytiliculteurs, quatre (4) transformateurs ou dépurateurs et quatre (4) personnes du secteur gouvernemental (3 du Ministère des pêches et 1 du Ministère de la salubrité). Le financement du Conseil provient principalement de la province mais aussi de tous les intervenants (producteurs, transformateurs, dépurateurs, etc.), mais ce, sur une base moins importante et selon les niveaux de production. Au début, le Conseil a été financé à 100 % par l'administration publique; maintenant cette dernière se retire graduellement et l'industrie s'implique davantage.
- Le Conseil organise le contrôle de la qualité des moules. Il agit aussi à titre de centre de formation pour les différents intervenants en mytiliculture: producteurs de moules, dépurateurs et transformateurs. La formation dispensée touche des thèmes aussi

variés que l'informatique, la coopération, l'environnement, la commercialisation, l'optimisation de l'exploitation, la prévention des accidents de travail, l'incorporation au nouveau système avec l'Europe.

- Le centre est formé de trois (3) départements de gestion, soient:
  - la gestion administrative;
  - la gestion du commercial qui comprend l'information, la promotion et la valorisation de l'industrie. Trois (3) contrôles de qualité sont effectués : un à la collecte, un autre à la transformation et un dernier juste avant la commercialisation;
  - la gestion des connaissances, qui inclut la réalisation d'études sur le secteur, la veille stratégique et la formation.
- Le contrôle de la qualité en Galice est soumis aux normes européennes. Au niveau de la promotion, des équipes sont chargées de se rendre directement dans les supermarchés afin d'y recueillir le goût des consommateurs, leurs exigences et y faire des dégustations pour, par la suite, mieux informer les transformateurs des besoins du consommateur.
- La dépuration en Espagne est vue avant tout comme une mesure de prévention pour un contrôle de la qualité plutôt que comme un outil de dépollution. Ainsi, les moules fraîches, même celles provenant de zones classées A, passent souvent par la dépuration comme mesure de qualité. Une partie de la production est vendue précuite puis emballée et congelée en sacs de 1 kg pouvant contenir entre 25 et 30 moules. Les moules transformées n'ont pas besoin de passer par une usine de dépuration car elles sont cuites (pasteurisées). La dépuration est faite par des entreprises privées. En général, ces compagnies achètent les moules aux mytiliculteurs pour ensuite les revendre aux acheteurs.
- Le secteur a fait une demande pour une appellation d'origine contrôlée. Celle-ci a d'abord été adressée à la province de Galice, puis acheminée au fédéral à Madrid et finalement au Conseil des pêches de Bruxelles.
- La dénomination d'origine protégée Moule de Galice, dont l'application est imminente, est un jalon dans la production et la commercialisation de ce mollusque. C'est la première espèce marine à laquelle on a accordé ce type de signe de qualité, ce qui montre bien que l'on mise résolument sur l'avenir en garantissant un produit avec lequel on cherche à accéder à de nouveaux marchés et à l'insérer dans la gamme des nouveaux produits de

consommation. La dénomination d'origine garantit que la matière première provient intégralement des zones de production établies et que le produit est fabriqué en Galice.

- L'un des aspects dont il faut tenir compte dans cette réglementation communautaire est celui qui stipule expressément que le naissain à utiliser doit provenir uniquement des bancs naturels de collecte de la côte galicienne ou des collecteurs des viviers flottants. Pour assurer l'efficacité de cette dénomination d'origine, il faut délimiter parfaitement cinq sous-zones de production:
  - la sous-zone Ria de Ares-Sada;
  - la sous-zone Ria de Muros-Noia;
  - la sous-zone Ria de Arousa;
  - la sous-zone Ria de Pontevedra;
  - la sous-zone Ria de Vigo.
- Les dimensions maximales seront des viviers flottants (bateas) seront de 550 m<sup>2</sup>; les viviers seront équipés au maximum de 500 cordes d'élevage par vivier où chaque corde mesure 12 m, conformément à la réglementation de la dénomination d'origine; le règlement stipule que l'entreposage ou purification des moules devra se faire dans les bassins du centre de purification ou d'expédition, au-dessus du fond de ceux-ci et par submersion dans de l'eau de mer traitée conformément à la réglementation en vigueur.
- En ce qui concerne la commercialisation des produits frais, les moules devront être expédiées par les établissements dûment autorisés, sans aucune manipulation postérieure en dehors des zones autorisées; les moules devront être propres et avoir été lavées au préalable avec de l'eau de mer propre pour éliminer toutes les matières molles qui ont adhéré à la coquille.
- En ce qui concerne les nouvelles techniques de commercialisation, comme la pasteurisation ou la congélation, on envisage de rédiger un manuel de qualité qui fixerait les normes auxquelles les produits devraient se conformer, comme par exemple empêcher l'utilisation de colorants ou d'exhausteurs de goût.
- Le Conseil de réglementation des moules de Galice effectuera des contrôles annuels pour confirmer que les moules traitées sont conformes aux caractéristiques requises, notamment la classification en diverses catégories (voir tableau 39). Les moules fraîches (Mejillon Fresco) se subdivisent en deux catégories, elles-mêmes subdivisées en deux autres. Les moules normales de taille

1 (Mejillon Normal 1) comprennent de 28 à 32 individus par kg et les moules normales de taille 2 (Mejillon Normal 2) comprennent de 33 à 40 individus par kg. La seconde catégorie de moules fraîches est la catégorie spéciale avec une première sous-catégorie (Especial 1) qui inclut jusqu'à 23 individus par kg et une seconde sous-catégorie (Especial 2) qui inclut de 24 à 27 individus par kg. En ce qui concerne les moules transformées, on parle de trois types de chair : la classe 1 comprend de 80 à 130 individus par kg, la classe 2 inclut de 131 à 200 individus et la classe 3 en comprend de 301 à 330 par kg.

- Le Conseil de réglementation des moules de Galice recommande que la cueillette soit effectuée avec le plus grand soin, que les moules protégées ne proviennent que des cordes, que le transport du produit du quai jusqu'aux entreprises de commercialisation ou de conditionnement se fasse dans le respect de la réglementation et que la présentation des moules se fasse dans des contenants étiquetés et scellés. Par ailleurs, les moules certifiées doivent maintenir leurs caractéristiques et leur fraîcheur, leurs valves doivent être fermées et ce, même si elles subissent une légère pression.
- Dès que la dénomination d'origine protégée sera mise en œuvre, le Conseil de réglementation des moules de Galice élaborera un manuel d'instructions techniques contenant les règles à suivre pour atteindre le label de culture de qualité.
- Pour organiser l'avenir du secteur de la production de moules, le Conseil de réglementation des moules de Galice juge indispensable d'établir un système d'assainissement intégré en élaborant immédiatement une carte des modes d'utilisation du littoral qui témoignera de l'intérêt préférentiel qu'on accorde à ces cultures.
- La norme ISO 9000 est utilisée par beaucoup de dépurateurs. La qualité est appliquée dans tous les secteurs de production de la moule. Chaque secteur et sous-secteur doivent démontrer un contrôle de la qualité.

ii. *Le Centre pour le Contrôle de la Qualité du Milieu Marin de Galice*

- Le centre de contrôle qui est implanté depuis 1992 a pour mandat d'effectuer un suivi rigoureux de tout ce qui peut influencer la qualité des moules. Il a pour but la sécurité du public et l'établissement de prévisions pour les producteurs de moules leur permettant d'estimer quand les algues toxiques apparaîtront. Il intègre différents départements : 1- conditions océanographiques et

phytoplancton, 2- biotoxines marines; 3- pollution chimique, 4- contamination bactérienne, 5- pathologie. Les résultats provenant des départements sont intégrés et diffusés aux intervenants concernés. Le budget annuel du Centre est d'environ 3.5 millions de dollars canadiens et ceci inclut les salaires et le fonctionnement. Il emploie 53 personnes dont six (6) responsables de l'administration.

c) la commercialisation

- Les producteurs de moules et les industries de la conserve se sont toujours affrontés à cause des prix, de la qualité du produit fourni à l'industrie ou de l'établissement de garanties. Un autre motif de cette confrontation tient aux tentatives des uns et des autres, ou du moins à leurs menaces, d'ouvrir de nouveaux marchés. Les fabricants de conserves ont répété à maintes occasions qu'ils n'écartaient pas la possibilité de se positionner solidement dans la production de moules, c'est-à-dire avec leurs propres viviers flottants et leurs systèmes de commercialisation et de tarification. Pour leur part, les propriétaires de viviers flottants (*bateeiros*) continuent d'étudier la façon de se lancer dans le conditionnement du produit qu'ils extraient de leurs parcs d'élevage, soit en boîtes de conserve soit en recourant à de nouvelles formules de pasteurisation, de restauration rapide ou de congélation.
- Malgré cet écart traditionnel, il semble, ces derniers temps, que la tranquillité règne et, de fait, les industriels de la conserve et les producteurs de moules participent côté à côté au démarrage d'un centre de mise en valeur de coquilles de moules qui sera inauguré en septembre dans la zone industrielle d'Espineira (Boiro).
- L'un des éléments ayant contribué à l'amélioration des relations a été la disparition de la centrale de ventes (Cegema) dont faisaient partie la plus grande organisation du secteur (Opmega), la Fédération Arosa y Norte et la confédération d'Aldan, de Pontevedra et de Vigo. Toutes les ventes à l'industrie s'effectuaient par l'intermédiaire de Cegema et les industries de la conserve y voyaient une monopolisation du secteur, d'où la hausse de prix du produit. Mais Cegema a disparu précisément en raison des différences de prix existantes dans les trois organisations susmentionnées. Le marché offre donc un plus grand éventail de prix, même si Opmega continue à centraliser le produit et les ventes au moyen de ses 16 associations.
- Le secteur de la production de moules de Galice accuse un chiffre d'affaires de 18 milliards de pesetas (environ 174 millions de dollars canadiens) et représente environ 11 500 emplois directs, dont 8 500 de

durée indéterminée. Par ailleurs, si l'on tient compte de 7 000 emplois directs, on a une bonne idée de l'importance sociale du secteur.

- Dans la communauté autonome de Galice, la production annuelle de moules fluctue entre 250 et 300 millions de kilogrammes de mollusques, ce qui représente 50% de la production totale de l'Union européenne et place la Galice au premier rang pour la production communautaire et au deuxième rang à l'échelle mondiale, soit juste après la Chine. Le marché frais absorbe 35% de la production, l'industrie traditionnelle de la conserve 41% et le reste, soit 24%, est destiné aux nouvelles méthodes de traitement qui, selon le Conseil de réglementation des moules de Galice, sont en augmentation constante.

## **2. Scottish Shellfish Marketing Group (SSMG)**

- Coopérative de transformation formée de 19 producteurs de moules (26 dont 7 en essai);
- Fondée en 1992 par 12 producteurs de moules;
- 10 millions de dollars de revenus (4 millions de livres anglaises) pour un profit généré d'environ 600 000\$;
- Opère une usine qui transforme 1 500 tonnes (3.5 millions de lbs) tonnes par année;
- Un vice-président des ventes et marketing est en place pour assurer la commercialisation;
- A la création de SSMG, le prix aux producteurs de moules était de 700 livres anglaises / tonne (soit 1760 \$ CDN la tonne environ); maintenant, en 2001, le prix est de 1 030 livres anglaises (soit environ 2 590 \$ la tonne) la tonne;
- L'entreprise compte 50 employés permanents;
- L'entreprise estime contrôler 75 % de la production écossaise;
- S'ils étaient une entreprise privée, ils devraient obéir à des lois anti-monopole et ne pourraient contrôler les prix comme ils le réalisent;
- Les autres usines en Écosse semblent avoir en général des capacités de 12 tonnes / semaines incluant la déuration;
- La déuration est faite en bassins d'une capacité de 500 lbs (ou 230 kg) dont le coût est de 600\$ par bassin.

### 3. Cultimer (France)

- Entreprise qui regroupe 26 producteurs de moules œuvrant selon le même cahier de charges;
- 3 marques de commerce dont :
  - Bouchot de Normandie 2 050 tonnes
  - Bouchot du Mt St-Michel 2 200 tonnes
- Des normes de contrôle sanitaire strictes (Réseau Demi, DSV, autocontrôle) s'appliquent à chacune des entreprises membres;
- La traçabilité des produits (identification des lots et des aires de productions) est réalisée;
- Constance et aspects de présentation sont recherchés par l'ensemble des membres;
- La production totale est d'environ 6 000 tonnes de moules annuellement ( 13 millions de lbs), soit 10% des moules d'élevage en France;
- Les prix obtenus par la moule Bouchot sont les plus élevés de France en tablette puisqu'ils atteignent 3.55\$ du kg en moyenne (tableau 40).



## IV. LES CRITÈRES D'ACHAT DU MARCHÉ

---

### A. Les lignes de produits et les prix observés

- Le marché des produits de moule peut être réparti en trois (3) catégories de produits qui sont (voir tableau 41) :
  - la catégorie des moules vivantes (frais / réfrigéré);
  - la catégorie des produits cuits ou précuits surgelés (en coquille ou non);
  - la catégorie des produits préparés et cuisinés.
- La demande des produits vivants réfrigérés représente, tel que dit précédemment, 80 à 85% de la demande en produits au Canada et cette demande se répartit de manière équilibrée entre les services alimentaires et la tablette.
- La croissance de la demande pour ces produits est certainement de 10 à 15% par année.
- La demande des produits cuits est en pleine croissance et pourrait se situer à 20% par année.
- Ce type de produits se répartit en deux sous-catégories :
  - les produits cuits hors coquille (chair) sont vendus principalement aux services alimentaires (restauration principalement) et aux transformateurs / fabricants de produits alimentaires;
  - les produits cuits en coquille (congelés avec ou sans sous-vide) sont destinés à la tablette (substitution au frais) ou aux services alimentaires.
- La demande des produits préparés et cuisinés est relativement peu développée au Canada mais extrêmement développée en Europe.
- L'analyse des prix observés tant au niveau tablette qu'au niveau du gros (voir tableaux 42 et 43) amène les conclusions suivantes :
  - les prix tablette aux États-Unis sont largement supérieurs aux prix tablette observés au Canada. ex = 1.49 à 2.10 \$ CDN / lb au Canada pour du frais contre 2.25 à 3.50\$ US / lb aux États-Unis, soit 3.37 à 5.25 \$ CDN la livre.
  - les prix de gros sur le marché sont en général de 1 à 1.50\$ CDN la lb sur le marché canadien ou U.S..
- L'analyse des prix observés, tant en production, qu'au gros ou au détail, indique la structure de prix suivante pour le vivant réfrigéré :

- prix producteur de moules                    55 à 65 cents / lb
  - prix de gros / revente usines                1 à 1.50 \$ / lb
  - prix tablette                                    1.49 à 3.00 / lb
- **Une telle structure indique un prix payé au producteur de moules à 35% du prix tablette; en Europe, pour les produits d'appellation, ce ratio se situerait plutôt à 70%.**

#### **B. Les critères d'achat et l'évaluation des fournisseurs du Québec**

- Parmi l'ensemble des critères d'achat considérés par un acheteur sur le marché (voir tableau 44), trois à quatre sont des critères qui éliminent ou limitent la capacité d'un fournisseur à négocier s'il ne les rencontre pas. Ces critères sont:
  - la disponibilité à l'année du produit et la capacité du fournisseur à régulariser ses livraisons;
  - des prix concurrentiels et stables;
  - une durée de conservation pour le secteur de la distribution qui est suffisante pour écouler le produit;
  - une grosseur de produit équivalente aux autres fournisseurs.
- La perception de certains acheteurs face aux fournisseurs du Québec reflète malheureusement des inquiétudes sur l'ensemble des critères ci haut mentionnés. Tel que reflété au tableau 45, les producteurs de moules ont des notes passables surtout en ce qui a trait à la régularité des approvisionnements et à la disponibilité du produit.

## V. LA PROBLÉMATIQUE DE LA MOULE DE CULTURE AU QUÉBEC

---

La problématique de la moule de culture se situe à trois niveaux et porte sur les aspects suivants :

- Au niveau de la production de moules
  - **Nécessité de dépurier les produits de la Baie de Gaspé. Trois solutions s'offrent à la dépuración** (tableau 46) :
    - \* dépuración en bassins dans une usine;
    - \* reparcage : les coûts du test de reparcage s'élèvent à environ 24 à 30 cents la livre et aucune entreprise de production ne peut assumer un tel coût. De plus, le reparcage semble créer une mortalité chez les moules qui entraîne une diffusion d'odeurs pour l'ensemble des lots dépurés, lots qui seront refusés par les conditionneurs et leurs clients. La durée de 14 jours (norme ACIA et FDA) du reparcage favorise cette mortalité et donc accentue les phénomènes de senteur qui se développent; une durée de reparcage de 5 jours apparemment ne créerait pas ces problèmes mais les coûts resteraient les mêmes;
    - \* récolte sur glace mais que les producteurs de moules du Québec ne peuvent pas encore pratiquer de façon rentable; les producteurs de moules du Québec ont besoin de transfert technologique pour diminuer les coûts de la récolte sur glace afin de la pratiquer de façon rentable.
    - \* selon les dirigeants de Chiasson Aquaculture, leurs coûts de récolte sur glace sont comparables voire inférieurs aux coûts en été et il serait intéressant d'évaluer les conditions réelles dans lesquelles ils opèrent et les techniques qu'ils utilisent.
  - **Expédition d'un produit brut à des conditionneurs qui rendent le producteur de moules vulnérable sur plusieurs niveaux** :
    - \* incertitude face au rendement sur le produit débyssé (écarts majeurs de rendement observés entre usines et donc paie réduite en conséquence);
    - \* prix de base offert très aléatoire;
    - \* pertes sur la pesée / calibrage;
    - \* pertes sur les moules pré-commerciales jetées et donc non-payées;
    - \* pertes sur l'eau (12 à 15%) payées par le producteur de moules;

\* 5 cents / lb pour l'interprovincial dans certains cas.

- **Capacité d'expansion limitée :**

\* limitation des superficies de culture par des contraintes telles :

- les entreprises touristiques;
- les pêcheurs de homard;
- les producteurs de pétoncle qui réclament des surfaces;
- les exigences de la garde côtière.

\* la production de moules dans la Baie des Chaleurs (zone semi-abritée) est déjà plus sujette à risques qu'une production de lagunes; une production de moules éventuellement en mer serait la seule voie d'expansion et apparaît techniquement plus difficile.

- **Rendements de production de moules très variables d'une zone de pêche ou d'un producteur de moules à l'autre :**

\* certains mytiliculteurs atteignent des rendements de 1.5 lb au pi linéaire et d'autres seulement .6 lb au pi.

Le niveau technique d'avancement au Québec (tableau 47) combiné aux types de zones où se pratique l'élevage met certaines régions à plus haut risque sur les rendements que d'autres régions.

- **Force de ventes absente chez les mytiliculteurs.**

- **Absence de garantie de paiement pour les produits écoulés.**

• Au niveau de la transformation

- **Aucune usine dédiée au frais au Québec :**

\* Pêcherie Marinard, compte tenu des difficultés rencontrées dans ses opérations de crevettes, n'a pu assurer sa production en 2001 et celle d'autres producteurs de moules et il existe une incertitude quant à sa capacité à se positionner dans cette production (investissements requis, possibilités de diversification actuellement restreintes, ...); de plus la ligne frais / cuit de Marinard serait à mécaniser.

- **Masse critique d'une nouvelle unité de transformation :**

- \* les volumes actuels produits au Québec (tonnage, périodicité d'écoulement, ...) ne permettent pas de rentabiliser de façon optimale une nouvelle unité de dépuración / emballage dédiée à la moule.
- \* Pêcheries gaspésiennes, de Rivière-au-Renard, possède une prise d'eau de mer et pourrait présenter un site intéressant pour de la dépuración et de l'entreposage. De plus, ils œuvrent avec Pêcheries Rivière au Renard qui opère déjà dans le salé / séché et le poisson de fond.
- \* L'usine de Charcuterie de la Mer à l'Anse-à-Brillant rachetée par le Conseil de Bande des Micmacs de Gaspé n'est pas fonctionnelle en ce moment pour la dépuración ou le conditionnement (frais, cuit ou congelé); de plus, cette usine ne dispose d'aucun approvisionnement de base garanti.
- \* Madelimer opère strictement dans le précuit / congelé et certaines difficultés d'écoulement font qu'elle ne peut acheter aucun volume des producteurs de moules des Îles; l'entreprise a besoin d'un réinvestissement de 250 000 \$ pour optimiser sa ligne de production actuelle.
  - Vaccum-Pack automatisé = 150 000 \$
  - Ensacheuse = 100 000 \$
- \* Une entente avec Chiasson est toujours potentielle mais les limites de l'entreprise sont :
  - espaces physiques limités :
    - \* bassins = 30 000 lbs
    - \* ligne de 2 000 à 3 000 lbs / heure
  - bureau de ventes régional et non proche des marchés;
  - pas de ligne de cuit;
  - pas de traitement des moules pré-commerciales.
- **Irrégularité des approvisionnements du Québec, ce qui a trois (3) conséquences (tableaux 48 et 49) :**
  - \* excès de volumes à traiter sur de courtes périodes de temps et donc les capacités d'une unité de dépuración / conditionnement doivent être élevées pour prendre les pics;
  - \* incapacité d'écouler de gros volumes sur de courtes périodes à moins de baisser les prix ou de disposer de solides cédules d'écoulement avec les acheteurs;
  - \* manque de produits face aux acheteurs qui recherchent des fournisseurs avec des produits disponibles durant toute l'année.

- Au niveau de la distribution et de la commercialisation
  - **Moules des Îles**
    - \* force de ventes dans le frais plutôt limitée.
  - **Gaspé**
    - \* produit non dépuré <sup>(1)</sup>;
    - \* pas d'usine disponible et pas de force de ventes.
  - **Baie des Chaleurs**
    - \* pas d'usine et pas de force de ventes.
  - **Côte-Nord**
    - \* volumes de production sont restreints et sont écoulés totalement dans la région. Avec la croissance dans la production, la région devra exporter sa production.

---

(1) Pêches et Océans Canada, le Ministère de l'Environnement et l'ACIA sont les trois organismes qui ont une implication directe ou indirecte dans l'analyse du risque à la santé et donc de l'autorisation de récolte et de la dépuration et tout dépend des niveaux observés de toxines ou de coliformes. **Quelque soit le mode de transformation du produit et sa forme de revente, l'autorisation de cueillette et la recommandation ou non de dépuration sont nécessaires.**

## VI. LES SCÉNARIOS ET FONCTIONS À METTRE EN PLACE

---

### A. Les problèmes à chaque niveau de la filière

- Les préoccupations des producteurs de moules sont :
  - d'aller chercher le maximum de retour financier dans l'écoulement de leurs produits et plus particulièrement, pour certains, de régler le problème de la dépuración dans la Baie de Gaspé.
- Les préoccupations dans la filière sont les suivantes :
  - préoccupations au niveau de la production de moules:
    - \* cahier de charges pour producteurs de moules (et donc sélection) portant sur production et gestion;
    - \* rendements (mortalité, ...);
    - \* dépuración (méthode et coût);
    - \* récolte hiver;
    - \* transport et disponibilité du transport (Îles-de-la-Madeleine et Côte-Nord particulièrement);
    - \* superficie (ha) disponible pour la croissance;
    - \* calendrier de récolte (selon les fenêtres disponibles).
  - préoccupations au niveau du conditionnement :
    - \* point mort ou seuil de rentabilité selon les volumes disponibles;
    - \* lignes disponibles (frais / congelé / transformé);
    - \* expertise en fabrication;
    - \* prise d'eau salée à l'année longue pour dépuración des bassins, stockage et / ou nettoyage;
    - \* capacité de dépuración (capacité des bassins);
    - \* capacité de stockage avec bassins;
    - \* cédule d'approvisionnement selon livraison des producteurs de moules;
    - \* capacités de transformation à l'heure selon les pics périodiques d'arrivage;
    - \* capacités d'écoulement selon les volumes produits (cédules de livraison).

- préoccupations au niveau de la distribution et de la commercialisation
  - \* accès aux clients (frais, transformé, congelé);
  - \* gamme de produits (Sku, emballages, formats, modes de préparation et de conservation, ...);
  - \* haut volume / masse critique pour les comptes d'importance;
  - \* disponibilité produits à l'année longue;
  - \* grosseur de la moule;
  - \* prix concurrentiels;
  - \* force de vente auprès des acheteurs (interne ou externe);
  - \* calendrier de livraison avec les acheteurs;
  - \* positionnement / différenciation du produit;
  - \* promotion du produit.

## B. Les scénarios envisageables

Devant les problèmes auxquels font face les producteurs de moules, deux types de scénarios sont offerts, soient :

- statu quo (ne rien faire) et actions individuelles;
- mise en commun des problèmes et des solutions, soit se regrouper.

En fait, il s'agit de se poser la question suivante :

"Que pouvons-nous faire *mieux* ensemble que chacun isolé?".

### 1. Les motifs d'un regroupement

Les motifs d'un regroupement sont de divers ordres mais, parmi les principaux, nous mentionnerons :

#### a) Création d'une masse critique

- Sa définition :
  - position sur le marché (part de marché, ...);
  - capacité de servir les acheteurs :
    - \* volumes;
    - \* régularité.
  - visibilité.



- Sa détermination :
  - être en mesure de contrôler au moins de 10 à 15 % des volumes sur le marché pour pouvoir les influencer;
  - en bas de ce ratio, peu d'influence sur la dynamique des marchés, sauf en situation de rareté.
- La masse critique peut permettre :
  - une meilleure force de négociation face aux acheteurs (1 à 2 cts / lb);
  - une meilleure force de négociation face aux transformateurs / conditionneurs;
    - \* rendements sur matières brutes;
    - \* rentabilisation des rejets (pré-commercial, ...);
    - \* coût unitaire de transformation.
  - une meilleure force de négociation face aux gouvernements pour l'obtention de support financier dans :
    - \* recherche et implantation technique;
    - \* support promotionnel.
  - une meilleure force de négociation face aux fournisseurs (emballages, équipements, etc.).

b) Génération d'économies d'échelle

- Réduire les coûts fixes unitaires de production, transformation, distribution et commercialisation via de plus hauts volumes.
- Réduire les coûts d'opérations par une meilleure mécanisation.

c) Promotion générique d'une marque et des produits

- 3 à 4 cents la livre sur 2 millions de lbs donne 80 000\$ disponible pour la promotion d'une marque ou d'un produit.
- Le même montant peut être fourni par les transformateurs et les gouvernements pour un montant disponible de 240 000 \$.

d) Délimitation d'une qualité / zone d'origine avec cahier de charges

- Différentiation d'un produit sur l'apparence, le goût, ...
- Fixation des prix envisageables à la production et différenciation face à la commodité.

e) Ressources financières et humaines optimisées

- Capacité de se payer une force de ventes.
- Capacité d'obtenir un support financier (prêts, subventions, garanties, ...) qu'aucune entreprise individuellement ne pourrait s'offrir.

f) Minimisation du risque relié à la disponibilité du produit

- Regrouper l'offre et la stabiliser afin d'assurer un approvisionnement adéquat.

g) Améliorer la qualité et l'uniformité du produit

- Contrôles de qualité.

**2. *La définition d'un regroupement***

- Le groupement peut se présenter comme une structure économique au sein de laquelle un certain nombre d'entreprises réunissent tout ou partie de leur potentiel pour atteindre la masse critique dans un certain nombre de domaines précisés par leurs accords. L'élément essentiel constitutif est un consensus permanent, spontané et unanime de tous les participants.
- Peu importe la forme juridique qui servira d'infrastructure aux accords, seule compte l'intention de coopérer au groupement dans les conditions et directives précisées par la mise en place de la structure de liaison adoptée.

**3. *Les bénéfices pour les mytiliculteurs***

- Les bénéfices pour les mytiliculteurs à regrouper la commercialisation sont :
  - temps dédié à la production et donc incidences sur les rendements;

- retour financier plus élevé à moyen et long terme (en cts / lb brute livrée);
- valorisation d'une entreprise de production si elle produit en produit d'appellation (valeur nette de l'entreprise);
- revenus garantis;
- réduction du temps de collection des recevables.

#### **4. Les incidences d'un regroupement**

- Les incidences négatives envisageables d'un regroupement seraient :
  - perte d'autonomie d'entreprise car ajustement aux politiques du groupe:
    - \* prix reçus par année aux périodes inférieures à ce que certaines entreprises auraient reçu;
    - \* cédule de récolte;
    - \* méthodes de récolte;
    - \* standards de qualité.
  - transparence sur la situation de l'entreprise en production;
  - partage de certains coûts non reliés directement à l'entreprise (ex : dépurateur, transport, ...);
  - partage de certains coûts avec d'autres maillons de la filière (ex = promotion conjointe avec transformateurs);
  - vitesse de progression, développement du regroupement trop rapide ou trop lent pour certaines entreprises (processus d'adaptation);
  - s'il y a absence de rigueur et de méthodes de contrôle sur le produit, une entreprise peut nuire à l'ensemble du groupement.

#### **5. Les principes de création**

- Les principes de création sont :
  - **Premier principe**
    - \* Reconnaissance de problèmes communs susceptibles d'être résolus par la voie d'un groupement.

- ***Deuxième principe***

- \* Nécessité que le futur groupement soit homogène. Cette homogénéité doit se situer au niveau des conceptions de gestion des dirigeants plutôt qu'au niveau de la dimension ou de la structure juridique des entreprises.
- \* Un des grands avantages du groupement est de ne pas détruire le potentiel existant de chaque entreprise, mais au contraire de le valoriser par la mise en commun des tâches ou des moyens qui ne sont pas rentables au niveau de chaque entreprise.
- \* Ainsi sera atteinte la masse critique dans les fonctions où elle ne pouvait l'être au niveau individuel. L'autonomie de chaque entreprise est maintenue, à l'exception de certaines actions communes décidées par le groupement.

- ***Troisième principe***

- \* C'est la recherche à tous les niveaux de la synergie, c'est-à-dire que le résultat obtenu ensemble est supérieur à la somme des résultats individuels.

**6. Les objectifs d'action commune**

- Les grands objectifs d'action commune dans notre cas pourraient être :
  - Commercialisation
    - \* écoulement / vente vers les usines;
    - \* promotion générique de la moule du groupement.
  - Transformation
    - \* dépuración;
    - \* conditionnement.
  - Production
    - \* récolte sur glace;
    - \* allongement de la période de récolte.

## ***7. Les étapes de lancement***

- Les étapes de lancement d'un groupement d'entreprises sont en général :
  - le diagnostic : les problèmes identifiés;
  - fixation des objectifs d'action commune;
  - mise en place des rouages du groupement;
  - recherche et définition d'une forme juridique pour le groupement;
  - définition de règlements.

### C. Les fonctions à contrôler ou gérer pour l'entité à créer

En nous appuyant sur le tableau 50, nous estimons que les fonctions potentielles à contrôler seraient :

- Définition des calendriers de récolte qui tiennent compte à la fois des nécessités du marché et des disponibilités des usines :
  - la récolte devra être étalée, ce qui nécessite d'envisager la récolte sur glace.
- organisation du transport vers les postes de dépuración, de conditionnement et / ou de transformation.
- Gestion du processus de dépuración et de conservation des produits en bassins.
- Gestion de la paie aux producteurs de moules dont garantie de paiements.
- Gestion du processus de conditionnement (débyssage et mise en sac) du frais / réfrigéré.
- Gestion de la transformation en congelé / cuit en coquille.
- Acheminement ou transfert des produits non disponibles pour le frais vers le marché du cuit congelé sans coquille et gestion de sa production.
- Gestion des expéditions vers les acheteurs sur les marchés de Montréal, Toronto, Boston, ...
- Contrôle de la fonction des ventes (et donc de représentation) :
  - un revendeur simplement vers les usines ou une entité de commercialisation.
- Gestion du volet promotionnel :
  - promotion générique.

## D. Schéma de développement de la société

### 1. Les objectifs poursuivis

#### a. À court terme (0 à 9 mois)

- Écoulement des moules des Îles de la Madeleine.
- Reparçage et / ou dépuration en usine et / ou récolte sur glace des moules de la Baie de Gaspé et écoulement des produits.
- Écoulement des moules de la Baie des Chaleurs.

#### b. À moyen terme (9 mois à 5 ans)

- Structuration de l'industrie de la production afin d'aller chercher le maximum de retour financier pour les producteurs de moules.

#### c. À long terme (5 ans et plus)

- Identifier un positionnement spécifique (ex = zone d'appellation) à la moule produite au Québec compte tenu du fait que les volumes à produire sont limités et ne permettront jamais de jouer sur l'axe volumes / marges (et ceci dû au contexte nord-américain des marchés).

### 2. Le schéma de développement envisageable

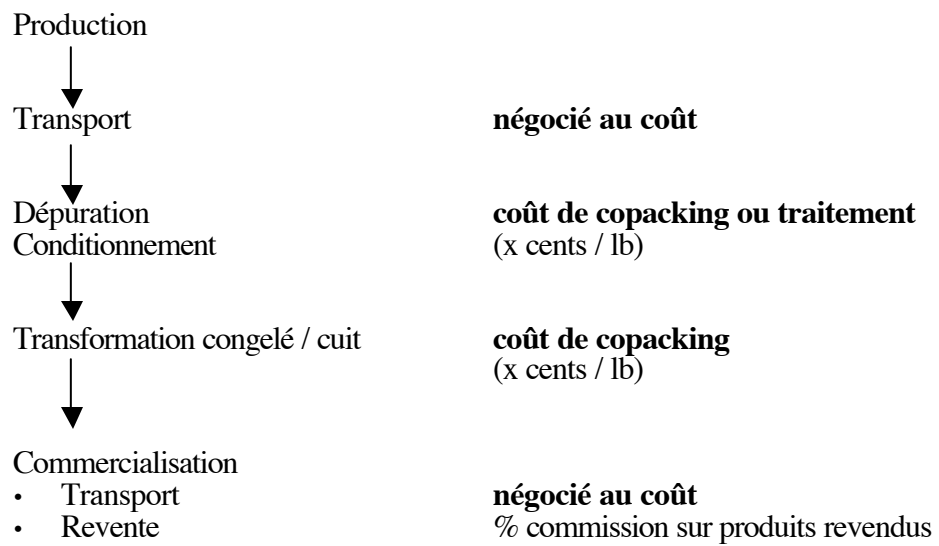
#### a. court terme = 1 à 3 années

via ententes :

#### **Option 1 =**

- L'entreprise se donne le mandat de :
  - Définir un calendrier de récolte pour l'ensemble des producteurs en fonction des besoins du marché;
  - Prendre des ententes de conditionnement et / ou de transformation avec les postes de conditionnement ou de transformation appropriés et organiser le transport vers ces mêmes postes de conditionnement ou de transformation appropriés tant aux Îles-de-la-Madeleine qu'en Gaspésie.
  - Prendre des ententes de commercialisation avec des entreprises disposant déjà d'une force commerciale et d'une distribution.

- Les ententes se situeront ainsi aux niveaux suivants :





## Option 2 =

- Recrutement d'un négociateur pour revente des volumes de production vers des usines acheteuses.

### b. moyen et long terme

- **de 4 à 6 années**
  - ententes et transformation directe <sup>(1)</sup>
- **de 7 à 10 années**
  - transformation directe <sup>(1)</sup>
- Le modèle est européen et non de l'IPE ou des États-Unis.
- Le modèle espagnol est intéressant sur le plan technique puisque c'est un pays où l'on retrouve à la fois une production de frais dépuré, une production de congelé, une production de produits transformés en boîte; le modèle est complexe par contre quant à la structuration de l'industrie autour des associations.
- La prise de contrôle de la filière (approche "bottom up") par les producteurs de moules implique un contrôle d'une multitude de facteurs critiques.
- L'industrie doit tenir compte des opportunités et menaces qui se présentent dans son environnement pour établir une direction stratégique viable.
- Tel que reflété aux tableaux 51 et 52, l'opportunité la plus intéressante reste la demande en croissance sur le marché nord-américain et ce, tant dans le frais que dans le congelé avec ou sans coquille.
- La menace est sur une concurrence qui a déjà atteint une masse critique (4 à 6 millions de lbs par usine) et qui peut se positionner comme un fournisseur crédible à la fois sur les volumes disponibles, la régularité d'approvisionnement et la concurrence dans les prix.
- Il n'y a pas de prime à court et moyen terme pour la moule du Québec sur le marché, ni au niveau du consommateur et ni au niveau des réseaux de distribution; au mieux, il y a un transfert du profit de l'aval

---

<sup>(1)</sup> Rétrocession des équipements à considérer

(conditionnement et distribution) vers l'amont (production) mais ceci strictement si les producteurs de moules s'intègrent en aval.

- Le scénario de moyen terme à envisager (9 mois et plus) est le contrôle de la filière tel que les producteurs français et écossais l'ont réalisé; ce scénario de contrôle peut se réaliser totalement par les producteurs ou en joint venture avec des opérations (conditionnement, transformation, distribution, commercialisation) déjà existantes.
- Un scénario plausible, à priori, serait la mise en place de 2 postes de conditionnement dans le réfrigéré (incluant bassins de stockage), l'un en Gaspésie et l'autre aux Îles de la Madeleine.
- Ils peuvent être intégrés / créés dans de nouvelles installations ou bien dans des installations déjà existantes mais ne disposant pas des équipements ou bien dans des installations possédant partiellement les équipements.
- En ce qui a trait au congelé / cuit, il existe déjà 2 usines (Madelimer et Marinard) pouvant le réaliser (en partie) et pour lesquelles il s'agirait de réinvestir pour compléter les lignes.

## VII. L'ANALYSE FINANCIÈRE

---

### A. Les principes généraux

Nos prémisses générales quant à la constitution d'une société commerciale ont été et sont les suivantes :

- L'entreprise créée prend la responsabilité de la cédule de récolte des producteurs de moules et achemine la production vers les usines appropriées mais strictement sur base d'ententes.
- La production des usines est commercialisée directement par l'entreprise ou par voie d'entente avec une agence de ventes privée ou intégrée.
- L'entreprise perçoit des revenus et paye les dépenses.
- L'entreprise est une coopérative.

#### 1. *Les revenus*

L'entreprise a évidemment besoin de revenus pour opérer et ces revenus peuvent être de deux formes :

- revenus de revente des produits (frais, congelés et transformés);
- revenus éventuels provenant de certains achats regroupés.

À court terme, les revenus proviendront essentiellement de la revente des produits conditionnés et transformés.

#### 2. *Les dépenses d'immobilisation et d'investissement*

Elles pourraient être de quatre ordres :

- Investissement dans des immobilisations telles usines, lignes de procédés, équipements mobiles, systèmes de dépuración,... Les investissements, s'ils sont directs dans des immobilisations de l'entité, seront financés à même les capitaux propres, financement et subventions. Les investissements dans des partenaires tiers seront réalisés via des organismes subventionneurs ou la SODIM.

- Investissement dans un fond de roulement :
  - \* de support des inventaires;
  - \* de commercialisation;
  - \* de support des opérations;
  - \* de soutien aux déficits.
- Investissement dans la gestion de la récolte dont, entre autres, les logiciels d'exploitation.
- Investissement dans des équipements de bureau.

Dans notre présente analyse, l'entreprise opérera avec des usines travaillant à forfait et donc il n'y aura aucun investissement (dans une usine) reflété dans nos résultats financiers. Néanmoins, nous avons évalué les besoins en financement selon divers scénarios d'usines.

*a) Les dépenses d'immobilisations requises par divers projets*

Nos analyses nous ont amené à considérer divers projets ou scénarios d'immobilisations, soient des scénarios où des investissements sont réalisés dans des usines avec lesquelles il pourrait y avoir des ententes préétablies ou bien dans une usine appartenant au groupement et dans laquelle se réaliserait une portion ou la totalité de sa fabrication.

Les alternatives de scénarios, qui évidemment sont combinatoires, sont :

**Scénario 1 :** Opérer une usine en propre avec ligne de frais et éventuellement ligne de cuit :

- Usine de dépuración;
- Ligne de conditionnement dans le frais;
- Ligne de cuit (éventuellement).

**Scénario 2 :** Alliance de fabrication avec Pêcheries Marinard :

- Usine de dépuración;
- Compléter les équipements pour les lignes de frais et cuit.

**Scénario 3 :** Alliance avec Madelimer :

- Compléter la ligne de cuit avec une ensacheuse.

**Scénario 4 :** Alliance avec Chiasson Aquaculture :

- Compléter ligne de frais avec des bassins de dépuración (de 30 000 à 200 000 lbs) et ajouter éventuellement une usine avec ligne de cuit.

**Scénario 5 :** Alliance avec Pêcheries gaspésiennes :

- Ajouter une usine de dépuración et des lignes de frais et cuit.

**Scénario 6 :** Dépuración en bassin avec une usine de homards :

- De telles usines détiennent déjà des viviers; il s'agirait de s'assurer auprès de l'ACIA qu'ils sont acceptables ou fonctionnels pour la moule.

**Scénario 7 :** Alliance avec le Conseil de Bande Mic-Mac à l'Anse à Brillant :

- Il faut ajouter une usine de dépuración et des lignes de frais et cuit.

Dans le cas où la société opère sa ou ses propres usines, elle investit en propre dans ses usines et les lignes de fabrication / dépuración; dans le cas où la société opère via alliances, elle s'assure que les partenaires obtiennent les investissements nécessaires pour compléter leurs lignes de procédés.

Nous présentons aux tableaux 53 à 59, les investissements requis en immobilisations et équipements selon chaque scénario et aux tableaux 60 et 61, les coûts pour l'investissement dans une ligne de frais avec dépuración et une ligne de cuit / congelé et enfin, au tableau 62, le coût de production des produits selon divers scénarios de volumes.

L'analyse de ces tableaux fait ressortir que :

- Il est bien évident que, plus il y a de volumes transformés, plus les coûts d'exploitation par lb se réduisent; nous estimons ainsi que le point mort d'exploitation d'une ligne de frais se situe à entre 2.5 et 3.5 millions de lbs pour une usine construite dont le montant à amortir serait de 300 000 \$ par année (ou 3 millions sur 10 années).
- Compte tenu que les volumes produits en Gaspésie (Baie de Gaspé, Baie-des-Chaleurs) et de la Côte-Nord ne seront jamais à ce niveau avant deux ou trois années, il apparaît donc utopique d'envisager un investissement de 2.5 à 3 millions dans une nouvelle usine avant 3 à 4 années.
- Le scénario le plus plausible est d'assurer la transformation dans des installations déjà existantes avec lesquelles des ententes spécifiques devraient être prises.
- En s'assurant que la production puisse se retrouver dans des usines déjà existantes, ceci permettrait l'optimisation des coûts fixes de ces

dernières et donc un accroissement de leur profitabilité propre et enfin une sécurité d'emploi additionnelle pour les employés de ces entreprises.

*b) Immobilisations dans les équipements administratifs*

Ces budgets d'immobilisation couvrent l'acquisition d'équipement de démarrage d'un bureau permanent. Le budget de mobilier et d'équipement de bureau tient compte de coûts d'acquisition de bureaux, filières, système téléphonique, poste de réception, mobilier de salle d'attente et de divers éléments.

**Mobilier et équipement de bureau**

Bureau avec chaises	1 250 \$
Filières (3)	750 \$
Système téléphonique	1 000 \$
Téléphones (3)	1 250 \$
Poste de réception avec chaise	700 \$
Mobilier de salle d'attente	500 \$
Photocopieur	3 000 \$
Décoration du local	1 000 \$
Divers (papeterie, annonce extérieure, ...)	550 \$
	<hr/>
Total	10 000 \$

**Informatique**

Ordinateurs (2)	3 500 \$
Câblage	500 \$
Système réseau	500 \$
Imprimantes	500 \$
	<hr/>
Total	5 000 \$

c) *Immobilisations dans un système de gestion des récoltes (soutien logistique à la production et à la récolte)*

- Leur évaluation tient compte de l'achat d'un prototype qui pourrait s'élever à environ 16 000 \$ mais ils estiment que, non adapté à la moule et à l'Amérique du Nord, il devra être complété / bonifié par du "sur mesure" et les coûts liés à ce travail pourraient s'élever à entre 100 et 300 000 \$.
- Notre estimé est basé sur l'évaluation réalisée par une entreprise de mytiliculture ayant réalisée les démarches pour s'assurer de l'implantation d'un tel logiciel pour contrôler ses opérations de production.
- Nous avons retenu, pour fins de calculs, un montant de 150 000 \$ comme investissement initial à réaliser dans un logiciel et à son implantation et ce, en 2003. Par la suite, un montant annuel de 50 000 \$ serait potentiellement à envisager pour les trois années subséquentes pour les mises à jour et l'opérationnalisation du système.

d) *Fond de roulement*

- Les besoins de fond de roulement sont :
  - au niveau des inventaires de produits frais, matières premières et produits en cours;
  - au niveau de la commercialisation;
  - au niveau du budget de fonctionnement de l'entreprise;
  - au niveau de la couverture des déficits d'exploitation.

## B. Les hypothèses détaillées

- Nous présentons aux tableaux 63 à 70 nos hypothèses quant au scénario financier mis de l'avant.
- Nous estimons que pour opérer dans la moule, Madelimer doit d'abord écouler ses inventaires de produits finis. Pour se faire, nous avons envisagé que l'entité créée rachèterait l'inventaire de produits finis actuel en deux (2) temps, une portion (50%) à la création de l'entité et la balance, l'année suivante, après l'écoulement du stock initial acheté; cette hypothèse envisagée n'a pas été néanmoins prise en considération dans nos calculs.

## C. Les résultats financiers

- Nous présentons aux tableaux 71 à 75 le sommaire de l'analyse financière qui porte sur quatre années.
- Les calculs détaillés apparaissent à l'annexe I du présent document.
- L'analyse des résultats financiers projetés fait ressortir que le projet, dans son ensemble, est peu rentable tant sur les bruts générés que sur les nets au cours des quatre premières années; les facteurs explicatifs sont :
  - volumes transformés trop faibles et donc marges de transformation trop faibles pour supporter l'ensemble des coûts de fabrication et généraux de l'entreprise;
  - prix payés à la matière première trop élevés compte tenu des prix du marché et particulièrement dans le transformé;
  - frais de commercialisation (ventes et promotion) trop élevés pour les marges générées;
  - la profitabilité sur le transformé est plus basse que sur le frais (26 à 27 % de contribution sur le frais versus 9 à 10 % sur le transformé et ce, avant transport et autres coûts) et donc la progression des volumes dans le transformé réduit considérablement les marges brutes générées.
- Cependant, l'ensemble de nos hypothèses a été établi de façon très conservatrice, c'est-à-dire :
  - les coûts de transformation considérés sont très élevés et n'ont pas été réduits de manière dégressive avec l'augmentation des volumes;
  - les prix moyens du marché utilisés sont très conservateurs tant dans le frais que le transformé;



- les frais de commercialisation sont élevés puisque 5 cents (frais) et 20 cents (transformé) la livre ont été utilisés pour la promotion.
- Nous estimons que de 10 à 15 cents / lb pourrait être obtenu éventuellement via de meilleurs prix, des coûts de transformation plus bas et des frais de commercialisation plus conservateurs.
- De plus, en tenant compte que le prix payé au producteur pourrait être inférieur à 55 cents la lb pour des produits actuellement non rénumérés (car hors grades) et destinés au transformé, le coût moyen d'approvisionnement serait certainement réduit de 3 à 5 cents la lb; ce sont en fait 15 à 20 cents la lb qui sont récupérables en 2005 – 2006, soit environ 400 000 \$.
- Nous pouvons donc établir que le point mort se situe certainement autour de 3 à 3.5 millions de lbs et ce, en tenant compte des coûts réels ajustés à la baisse par rapport aux coûts que nous avons établi dans le modèle.
- Le point mort de l'entreprise, compte tenu d'une progression constante des volumes récoltés et transformés au Québec, serait atteint certainement en 2005–2006 ou 2006–2007.

## VIII. STRUCTURE JURIDIQUE DE L'ENTITÉ

---

- Deux modèles s'offrent à nous, soient:
  - la société coopérative;
  - la société par actions.
- Le principe de la coopérative est que les avantages iront non plus aux propriétaires en tant que détenteurs de capitaux mais aux propriétaires en tant qu'usagers. Aussi, ceci se traduit par un mode de redistribution des surplus en fonction de l'usager, une rémunération limitée du capital et la dévolution désintéressée de l'actif net en cas de dissolution.
- Plusieurs critères ou paramètres sont à considérer pour évaluer pleinement quel type d'entité est le plus adapté au regroupement.

### A. Les paramètres à considérer

#### 1. *Les fonctions attribuées à l'entité*

- Les personnes s'associant au sein de l'entité peuvent attribuer à l'entreprise diverses fonctions ou services en fonction d'objectifs personnels qu'ils poursuivent, dont:
  - la fonction commercialisation;
  - la promotion conjointe des produits avec les autres membres;
  - réduire éventuellement les coûts des intrants de production;
- Selon les objectifs poursuivis par les membres et les fonctions attribuées à l'entité, un type d'entité peut paraître plus adapté.
- L'application de certains principes coopératifs impose des contraintes difficiles. Les installations dont se dote une coopérative ne sont destinées en général qu'aux seuls membres. Cependant, les membres sont libres d'utiliser leur coopérative, c'est-à-dire qu'ils peuvent livrer leur production ou la faire distribuer par un autre. La coopérative se trouve ainsi à la merci de ses membres et peut voir ses installations devenir non rentables par désertion de ses sociétaires. C'est pourquoi plusieurs coopératives agricoles obligent leurs membres à leur livrer tout ou une partie de leur production, cette clause accompagnant l'adhésion volontaire. Un membre décide donc librement et volontairement d'adhérer à une coopérative mais, ce faisant accepte l'obligation de lui livrer, en exclusivité, sa production.

## 2. *Le financement et la profitabilité*

Pour faire des affaires, une entreprise doit posséder des actifs. Les coopératives, tout comme les sociétés par actions, n'échappent pas à cette règle. Pour posséder des actifs, les entreprises doivent disposer de ressources financières.

### a) Les coops

Les coopératives agricoles au Québec se financent en général de la façon suivante:

- Au moment de sa création et par la suite, une coopérative exige de ses membres l'achat d'une ou de plusieurs parts sociales. Cette mise de fonds du membre constitue ce que l'on nomme son capital de qualification.
- Une autre source de financement de la coopérative est le capital social que souscrit un membre à même les ristournes qu'il reçoit. Si une coopérative verse pour 100 \$ de ristournes, elle pourra par exemple, verser 40 \$ comptant et attribuer au membre 60 \$ de parts sociales rachetables à une date ultérieure sur décision du bureau de direction.
- Les coopératives recourent ensuite comme d'autres entreprises à du financement bancaire, garanti par les biens immobiliers, les équipements, les inventaires et les comptes à recevoir de leurs clients. Finalement, elles se financent également par le crédit que leur accordent leur fournisseurs (délai de paiement - typiquement de 30 jours, des comptes des fournisseurs).
- En ce qui à trait à l'équité ou l'avoir propre qui comprend:
  - le capital social, porte d'accès à la coopérative, et qui de ce fait est minime et peu important;
  - les ristournes différées que l'on retrouve souvent sous la forme de parts ou d'actions privilégiées remboursable aux sociétaires;
  - la réserve ou l'excédent non réparti.

trois questions fondamentalement se posent.

- \* Le capital de risque qu'est l'avoir propre est important parce qu'il sert de levier au financement par dette. Par exemple, tout 1 \$ en capital de risque peut générer au

moins 1\$ de financement pour dette. Or, le capital de risque sous forme de parts privilégiées, remboursables à court terme, n'est pas considéré généralement par les prêteurs comme du capital de risque et n'a donc pas cet effet de levier.

On peut s'interroger sur la nécessité que les parts privilégiées soient sans échéance et sur l'impact que ceci peut avoir sur le comportement du sociétaire.

Le fait que les parts privilégiées soient sans échéance oblige ainsi la coopérative à se doter d'une procédure de rachat de telles parts et ce, en fonction de ses besoins de financement.

- \* Comment peut-on introduire une nouvelle source de capital de risque tel par exemple la présence d'un partenaire extérieur à la coopérative? (Des actions cotées en Bourse faisant référence à une multitude de partenaires extérieurs sont aussi une nouvelle source de capital de risque). Cette solution est difficile d'application pour deux raisons.

La première relève de l'investisseur qui refusera de s'engager dans une telle voie de financement non pas à cause de la présence du pouvoir démocratique mais du fait que ce pouvoir démocratique crée, à l'intérieur de la coopérative, des vases communicants qui peuvent réduire et même annihiler tout excédent.

La seconde relève du sociétaire qui craint une diminution de son pouvoir à l'intérieur de la coopérative.

- \* On peut aussi s'interroger sur le mode de ristourne habituellement utilisé par les coopératives. De façon générale, la ristourne est faite au prorata des transactions. La partie comptant est versée à tous les sociétaires, donc au prorata des transactions.

Or les sociétaires n'ont pas des besoins identiques. Certains ont plus besoin de liquidités, d'autres ont plus besoin d'une coopérative en croissance dont l'activité génère pour eux un meilleur revenu.

## b) Les sociétés par action

Le financement des sociétés par action est conventionnel et inclue:

- La marge de crédit, pour satisfaire les besoins de court terme, et qui est toujours liée à un certain nombre d'actifs à court terme.
- L'ensemble des prêts garantis ou non qui constituent la dette à long terme (prêts bancaires, obligations,).
- L'équité ou avoir propre constitué:
  - des mises de fond initiales et subséquentes;
  - profits accumulés.
- Contrairement aux coops où les profits sont des excédents ne faisant pas l'objet de taxation, les profits corporatifs sont imposés et redistribués sous forme de dividendes rémunérant le capital investi.

### 3. *Pouvoir, propriété et liberté d'entrée*

- Trois autres éléments sont déterminants dans la comparaison des deux types d'entité, soient:
  - le pouvoir des membres;
  - la propriété;
  - la liberté d'entrée.
- Nous présentons au tableau 76 une comparaison synthétique de ces trois (3) éléments pour les deux types d'entité.
- En ce qui a trait aux responsabilités des membres ou actionnaires, une coopérative incorporée minimise tout risque financier pour ses membres.
  - Sur le plan de la doctrine, la coopérative n'a aucune obligation de se constituer en corporation. Par contre, le législateur entend occuper à fond son champ de compétence législative et montre clairement sa volonté de régir toutes les coopératives. En effet, seules les coopératives ayant respecté les procédures de constitution peuvent profiter de la protection de la loi.
  - Le législateur facilite l'incorporation en offrant une protection légale aux fondateurs de la coopérative, avant même la

constitution en corporation. Par contre, les coopératives qui ne voudront pas se constituer en corporation se retrouveront dans une situation difficile, voire dangereuse.

- Ainsi, dans la coopérative non constituée en corporation, la responsabilité personnelle des membres ne sera pas limitée au montant de leur souscription en capital social. Puis, étant donné la protection légale de la dénomination "coopérative", une coopérative non incorporée ne pourra pas inclure des mots tels que "coopérative" ou "coop" dans son nom. Elle ne pourra donc s'afficher comme coopérative sans commettre une infraction à la loi et être ainsi passible d'une amende. À toutes fins utiles, les coopératives doivent donc se constituer en corporation.

## **B. L'évaluation**

- Nous présentons au tableau 77 les avantages et inconvénients du choix d'une structure et ce, selon le type de paramètres précédents identifiés.
- D'un point de vue de l'objectif poursuivi par les entreprises de:
  - réduire leurs coûts d'intrants d'approvisionnement;
  - réduire "l'investissement temps" consacré à la commercialisation.

la société coopérative est beaucoup mieux adaptée mais elle envoie le pouvoir de contrôle et d'influence vers les plus gros usagers et non les membres les plus motivés. Néanmoins, le pouvoir légal appartient à chacun de façon égale alors que les bénéfices résultant de l'activité de la coopérative sont répartis en proportion de la participation de chacun à cette activité.

- D'un point de vue strictement profitabilité de l'organisation, une société commerciale par actions est préférable puisqu'elle:
  - oblige les membres à rentabiliser une entreprise au sein de laquelle ils ont investi;
  - limite et permet le contrôle de l'entrée de certains membres sur le capital-actions et dans l'entreprise;
  - permet une rémunération du capital investi en fonction du risque couru et non de l'usage.

## IX. LES MÉCANISMES DE FIDÉLISATION

---

### A. Les constats

Les principaux facteurs de succès des regroupements reconnus sont ou ont été :

- lorsque les standards de production et de qualité sont bien suivis;
  - lorsque la promotion générique est réalisée;
  - lorsque la discipline sur les prix payés est en fonction des prix du marché;
  - contrôle de qualité adéquat et amélioration notoire de la qualité;
  - lorsque les voies d'évitement sont "fermées";
  - masse critique créée;
  - lorsque l'adhésion est obligatoire plutôt que volontaire (ex = plan conjoint) (les modèles à succès au Québec sont plutôt des regroupements à caractère obligatoire);
  - réglementation claire avec pénalités et contraintes et appliquée de façon rigoureuse;
  - simplicité du système (flexibilité, souplesse, ...).
- Les facteurs de succès européens dans la moule semblent être :
    - producteurs de moules sont regroupés.
    - délimitation d'une qualité / zone d'origine avec cahier de charges strict :
      - \* Galice / Espagne;
      - \* Cultimer / France;
      - \* Écosse.
    - approche de prix "du bas vers le haut" et non du haut vers le bas (modèle américain);
    - demande des marchés élevée permet une segmentation de la demande et donc potentiel pour des produits différenciés et à faibles volumes :
      - \* Écosse = 3 000 tonnes;
      - \* Cultimer = 4 500 tonnes.
    - prix de vente élevés à la production et sur le marché permettent aux usines de travailler / opérer sur des hautes marges et petits volumes;

- fixation des prix à la production établie par les producteurs de moules.
- Les principales causes d'échec des regroupements semblent être ou avoir été :
  - variabilité dans la qualité et incapacité d'obtenir des prix avec primes du marché (absence de contrôle rigoureux de qualité);
  - prix payés aux producteurs trop élevés par rapport aux prix du marché;
  - absence de masse critique;
  - investissements majeurs dans les immobilisations (postes de conditionnement, flottes de véhicules, ...) que les volumes traités ne permettraient pas de payer;
  - démarche trop rapide;
  - insuffisance de volumes car échappatoire pour les producteurs;
  - timing inadéquat;
  - entrée et sortie à volonté dans l'entreprise selon les prix payés;
  - réaction de certains intermédiaires menacés de disparaître ou des concurrents;
  - secteur transformation / conditionnement déjà en place avant la création de l'entité et mise en concurrence plutôt que complémentarité;
  - paiements en argent comptant, système contourné par les acheteurs et vendeurs;
  - gestion déficiente et manque de rigueur administrative;
  - capitalisation, fonds de roulement et moyens financiers déficients.
- Dans les succès et échecs connus ou reconnus, nous retrouvons :

Succès apparents :

- SSMG (Écosse);
- Cultimer (France);
- Galice / Espagne;
- Producteurs de Tulipe de Hollande;
- Zones A.O.C. dans les vignobles;
- Accréditation veau de grain;
- Encan électronique de porc;
- Entente cadre dans le bois de sciage (Estrie - Mauricie - Québec)
- Regroupement acéricole de la Beauce;



- Marchés publics de Montréal;
- Plan conjoint du homard.

### Échecs cuisants

- Pomexper (pomme);
- Pomexpan (pomme de terre);
- Cérégrain;
- Agence de ventes agneaux - moutons.

## **B. Les mécanismes envisageables**

### *1. Gestion du processus d'implantation*

Sur la base de nos analyses, nous estimons que l'approche suivante serait à considérer dans le but de maximiser le niveau de participation et de rétention des mariculteurs :

Établir un modèle d'implantation de projet maximisant les chances de réussite. Ce modèle servirait de guide et pourrait être plus "formalisé", si tel est le désir des intervenants. Ce modèle devrait comporter les étapes suivantes :

#### **Phase I = Identification de la problématique**

Cette phase, qui s'impose parfois d'elle-même dans les situations de crise, est primordiale.

Elle comporte les étapes suivantes :

- prise de conscience du problème;
- consultation des personnes-clés engagées;
- consultations élargies (s'il y a lieu);
- compréhension précise de la problématique, de ses tenants et aboutissants, du rôle et des intérêts de chacun des joueurs, etc..

#### **Facteurs-clés de succès :**

Prendre le temps nécessaire pour bien comprendre le problème, savoir écouter, bien connaître sa propre organisation, ses forces et ses faiblesses.

#### **Phase II = Identification des solutions possibles**

Cette phase, incontournable, devrait être l'occasion d'échanges fructueux, de consultation, de séances de remue-méninges intensives. Elle devrait également comporter une étape de "test" auprès des personnes impliquées.

#### **Facteurs-clés de succès :**

Recherche de solutions simples et flexibles qui tiennent compte des acquis des producteurs et des autres acteurs impliqués, directement ou indirectement. Les solutions doivent être réalistes. Elles devront avoir un impact positif rapide auprès des producteurs.

Plus particulièrement dans le cas des initiatives à caractère volontaire, ces dernières devraient nécessairement s'accompagner d'incitatifs sérieux à l'adhésion (ex : paiement de la stabilisation relié à la qualité<sup>(1)</sup>, garanties de paiement par l'organisme initiateur, obligation d'accréditation pour livrer dans les grandes chaînes d'alimentation, etc.) et des mesures de contrôle sévères.

### **Phase III = Adhésion**

Il s'agit de la phase cruciale de la démarche. Il s'agit de s'assurer de la compréhension, de l'adhésion et de l'implication des producteurs auxquels s'adresse le projet.

#### **Facteurs-clés de succès :**

- prendre le temps nécessaire pour y parvenir, pour faire comprendre le projet;
- ne pas bousculer les choses;
- tenir compte des acquis des producteurs;
- ne pas faire de promesses irréalistes pour acheter l'adhésion.

### **Phase IV = Réajustement**

Cette phase devrait servir à réajuster le tir, s'il y a lieu. Elle pourrait être suivie d'une autre phase d'adhésion, au besoin.

### **Phase V = Implantation**

La phase d'implantation devra être accompagnée de la mise en place d'un cadre, d'une structure de fonctionnement adéquate, à la fois souple et encadrante.

#### **Facteurs-clés de succès :**

- structure de gestion adéquate;
- rôle des administrateurs bien connu et bien défini;
- formation adéquate des administrateurs;
- liens clairs avec l'organisme initiateur.

---

(1) Des spécifications produits peuvent être mises en place (à l'intérieur d'un cahier de charges comme la moule Bouchot) et la paie aux producteurs de moules peut être majorée selon l'atteinte ou non de ces normes / spécifications.

## **Phase VI = Suivi - Évaluation - Maintien**

À cette étape, il convient d'exercer un suivi rigoureux à l'aide de moyens de contrôle, mesurables et quantifiables le plus possible et des évaluations continues et ponctuelles, pour effectuer des ajustements rapides lorsque cela s'imposera.

### **2. Les éléments coercitifs et / ou incitatifs à jumeler au processus**

Parmi les éléments / facteurs à considérer en vue d'inciter ou d'imposer aux mariculteurs de participer activement au regroupement, pourraient se retrouver :

- Un plan conjoint tout simplement;
- Une obligation aux mariculteurs qui adhèrent à la COOP d'y donner 100% de leurs volumes;
- Réaliser une contribution à l'entreprise, sous forme variable, qui serait retenue du prix payé; cette contribution pourrait être pour les mariculteurs du Québec :
  - 1 ct / lb l'année 1;
  - 2 cts / lb l'année 2;
  - 3 cts / lb l'année 3.

dans le cas de producteurs de moules hors Québec, ces frais ne seraient pas déduits;

- La localisation du siège social devient critique pour une relation continue avec les mariculteurs :
  - Gaspé;
  - Îles-de-la-Madeleine.
- La personne en charge de l'entité doit avoir / posséder une majeure en commercialisation car c'est l'aspect essentiel à court terme du regroupement.
- Établir clairement que le groupement ne veut pas se substituer ou court-circuiter les réseaux de distribution en place tels :
  - Noreff;
  - Pêcheries Atlantique;
  - Belle Marée;
  - etc..
- Réclamer une souscription ou part sociale par membre conséquente mais dont le paiement pourrait être étalé;

- Réévaluer le montant de la part sociale ou du montant souscrit pour les années 2, 3 ou 4 de l'entité afin d'envoyer clairement le message que ces droits d'entrée vont aller en augmentant;
- Désamorcer la problématique sous-régionale en créant un comité de mise en marché ayant un (1) mariculteur représentatif de chaque territoire :
  - Côte-Nord;
  - Baie-des-Chaleurs;
  - Baie de Gaspé;
  - Îles-de-la-Madeleine.
- Implanter des programmes de fidélisation (ristournes ou rabais de fin d'année) sur les volumes transférés à l'entité;
- Mettre en place un programme de versements de ristournes le plus tôt possible (accordées et / ou payées).

## **TABLEAUX**

Tableau 1

<b>IMPORTANCE DE L'AQUACULTURE DANS LE MONDE (1996)</b>			
	<b>Tonnes métriques (millions)</b>	<b>%</b>	<b>Dollars (U.S.) (milliards)</b>
Poissons, crustacés et mollusques	120.3		
- élevage	26.4	22%	
- captures	93.9	78%	
		100%	
Plantes aquatiques	8.8		
- élevage	7.72		
- captures	1.08		
		100%	
<b>Total</b>	<b>129.1</b>		
- élevage	<b>34.12</b>	<b>26%</b>	<b>46.50 US</b>
- captures	<b>94.98</b>	<b>74%</b>	ou 69.75 CDN
		100%	

Source : F.A.O., Département des Pêches

Tableau 2

<b>PART DE L'AQUACULTURE DANS L'ALIMENTATION MONDIALE (Poids vif en kg par habitant)</b>				
	1984		1995	
		%		%
Élevage	1.40	11.47%	3.68	25.59%
Capture	10.80	88.53%	10.70	74.41%
	<b>12.20</b>	<b>100%</b>	<b>14.38</b>	<b>100%</b>

Source : F.A.O., Département des Pêches.





<b>CONSOMMATION DES PROTEINES</b> <b>U.S.A.</b> <b>(livres par capita) (poids du produit)</b>								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Boeuf / Veau	64.9	63.9	63.6	62.3	64.4	64.8	65.2	63.8
Porc	46.4	46.9	49.5	48.9	49.5	49.0	45.9	45.6
Poulet	42.5	44.3	46.7	48.5	49.3	48.8	49.8	50.9
Produits de la mer	15.0	14.9	14.8	15.0	15.2	15.0	14.8	<b>14.6</b> <b>ou</b> <b>6.62kg</b>
Dinde	13.8	14.1	14.1	14.0	14.1	14.1	14.5	13.9

### Les espèces les plus consommées (en lbs)

Thon	3.10
Crevette	2.70
Goberge	1.64
Saumon	1.30
Morue	1.06
Loup	1.02
<b>Moule</b>	<b>0.46 ou .20 kg</b>
Crabe	0.42
Plie / Sole	0.33
Flétan	0.29

Source = USDA / ERS; USDC; NMFS; NFI

**CONSOMMATION ANNUELLE DE POISSONS ET FRUITS DE MER COMMERCIAUX  
PER CAPITA, États-Unis 1990-2000**

Année	Population (millions)	Consommation per capita (livres de chair comestible)			
		Frais et surgelé	En boîte	Salé	Total
<b>1990</b>	247.8	9.6	5.1	0.3	15.0
<b>1991</b>	250.5	9.7	4.9	0.3	14.9
<b>1992</b>	253.5	9.9	4.6	0.3	14.8
<b>1993</b>	256.4	10.2	4.5	0.3	15.0
<b>1994</b>	259.2	10.4	4.5	0.3	15.2
<b>1995</b>	261.4	10.0	4.7	0.3	15.0
<b>1996</b>	264.0	10.0	4.5	0.3	14.8
<b>1997</b>	266.4	9.9	4.4	0.3	14.6
<b>1998</b>	269.1	10.2	4.4	0.3	14.9
<b>1999</b>	271.5	10.4	4.7	0.3	15.4
<b>2000</b>	273.9	10.5	4.8	0.3	<b>15.6 ou 7.07 kg</b>

Source: US Department of agriculture.

**POISSONS & FRUITS DE MER UTILISÉS AU FOYER**  
**BASE : TOTAL Canada / TOUS 12+ (kg)**

Région / Ville	TOTAL	Non-utilisateurs 6 derniers mois		Utilisateurs 6 derniers mois		Utilisateurs 30 derniers jours		Léger (< 1)		Moyen (1 – 4)		Lourd (5 +)	
	V %	V %	H %	V %	H %	V %	H %	V %	H %	V %	H %	V %	H %
<b>Atlantique</b>	8	5	17	9	75	10	69	7	13	10	43	13	13
<b>Québec</b>	25	24	25	26	67	26	62	27	16	27	39	21	7
<b>Ontario</b>	38	38	26	37	63	36	55	37	14	35	34	39	8
<b>Manitoba / Saskatchewan</b>	7	9	32	6	57	6	50	7	15	6	30	4	5
<b>Alberta</b>	9	10	29	9	61	9	53	9	14	9	34	6	5
<b>Colombie-Britannique</b>	13	13	26	13	64	13	59	12	13	13	36	17	10
<b>Montréal</b>	11	11	25	12	68	12	63	12	15	12	39	13	9
<b>Toronto</b>	15	13	22	15	65	15	58	15	15	14	33	20	11
<b>Calgary</b>	3	3	27	3	68	3	62	3	16	3	39	2	7
<b>Edmonton</b>	3	3	29	3	62	3	56	3	14	3	35	3	7
<b>Vancouver</b>	7	5	21	7	69	7	63	6	14	7	38	10	12

Source : Canadian Facts - Print Measurement Bureau, 1999.

**POISSON & FRUITS DE MER UTILISÉS  
AU COURS DES 30 DERNIERS JOURS  
BASE : Canada / TOUS 12+**

Région / Ville	TOTAL	Frais		Congelé	
	V %	V %	H %	V %	H %
Atlantique	8	10	41	10	45
Québec	25	28	35	24	37
Ontario	38	33	27	39	38
Manitoba / Saskatchewan	7	4	19	8	40
Alberta	9	7	25	10	40
Colombie-Britannique	13	18	42	10	27
Montréal	11	14	38	11	35
Toronto	15	16	33	14	35
Calgary	3	3	31	3	42
Edmonton	3	3	27	3	40
Vancouver	7	10	47	5	26

Source: Canadian Facts. Print Measurement Bureau, 1999.

Tableau 8

<b>POISSONS ET FRUITS DE MER LES PLUS POPULAIRES AU QUÉBEC EN 1990</b> (estimés)				
Rang	Poids comestible (kg/habitant)		Poids brut (à l'achat) (kg/habitant)	
1	Morue	1.16	Morue	1.32
2	Saumon	0.99	Saumon	1.27
3	Crevette	0.64	Crevette	0.80
4	Thon	0.62	Thon	0.62
5	Goberge	0.52	Sole	0.53
6	Sole	0.49	Goberge	0.52
7	Turbot	0.24	Homard	0.49
8	Pétoncle	0.22	Turbot	0.27
9	Sébaste	0.12	Pétoncle	0.27
10	Crabe	0.11	Crabe	0.22
11	Truite	0.10	<b>Moule</b>	<b>0.19</b>
12	Homard	0.09	Huître	0.16
13	Aiglefin	0.09	Sébaste	0.15
14	Doré	0.07	Truite	0.14
15	Éperlan	0.05	Éperlan	0.10
16	Huître	0.04	Aiglefin	0.09
17	Flétan atl./pac.	0.03	Doré	0.07
18	Langoustine	0.02	Plétan atl./pac.	0.04
19	<b>Moule</b>	<b>0.02</b>	Langoustine	0.02
20	Maquereau	0.02	Maquereau	0.02
21	Hareng	0.01	Hareng	0.02

## CALCUL DÉTAILLÉ DE LA CONSOMMATION QUÉBÉCOISE DE POISSONS ET DE FRUITS DE MER, 1990

ESPÈCE	Production (tm) 1	Importation (tm) 2	Exportation (tm) 3	Utilisation non- humaine (tm) 4	Achats inter- provinciaux (tm) 5	Poids brut à l'achat (tm) $6 = (1+2+5) - (3+4)$	Poids comestible consommé (tm) $7 = 6 * \text{conv.}$	Consommation Kg / Québécois
Pétoncles	390	891	168	0	663	1776	1458	0.22
Homard	3009	504	1445	0	1226	3294	596	0.09
Crevettes	2900	1061	1066	0	1388	4283	3267	0.48
Crabe	3607	84	2393	0	157	1455	729	0.11
<b>Moules</b>	<b>0</b>	<b>345</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>908</b>	<b>1253</b>	<b>121</b>	<b>0.02</b>
Huîtres	0	149	0	0	949	1098	255	0.04

Sources: Statistiques Canada, MapaQ et MPO, région du Québec.

Note: Conserves exclues.

Tableau 10

<b>LES ESPÈCES ET LES COUPES GÉNÉRALEMENT ACHETÉES PAR LES QUÉBÉCOIS</b>				
	<b>Montréal</b>	<b>Québec</b>	<b>Ailleurs</b>	<b>TOTAL</b>
Saumon (total)	65 %	66 %	51 %	59 %
Crevette	53 %	59 %	60 %	57 %
Sole	49 %	52 %	42 %	46 %
Pétoncle	20 %	41 %	28 %	26 %
Homard	17 %	35 %	18 %	19 %
Crabe	6 %	11 %	7 %	7 %
Langouste / langoustine	6 %	3 %	4 %	5 %
<b>Moule</b>	<b>5 %</b>	<b>6 %</b>	<b>4 %</b>	<b>5 %</b>
Huître	3 %	5 %	3 %	3 %

Source : Dufresne, Dumas, Mizoguchi et Associés, 1998

Tableau 11

## ESPÈCES NOMMÉES OU IDENTIFIÉES PAR LES QUÉBÉCOIS<sup>(1)</sup>

• Crevette	53%	• Goberge	9%
• Truite	53%	• Langoustine/langouste	9%
• Morue	43%	• Perchaude	9%
• Homard	36%	• Huître	7%
• Sole	34%	• Hareng	5%
• Saumon	30%	• Barbotte	3%
• Pétoncle	26%	• Brochet	3%
• Flétan/turbot	14%	• Maquereau	2%
• Aiglefin	12%	• Palourde	2%
• Crabe	12%	• Thon	2%
• Doré	10%	• Anguille	1%
• <b>Moule</b>	<b>10%</b>		

Source : Dufresne, Dumas, Mizoguchi et Associés, 1998.

<sup>(1)</sup> 45% de la population en général



<b>PRODUITS D'ÉLEVAGE ACHETÉS PAR LES QUÉBÉCOIS</b>				
	<b>Montréal</b>	<b>Québec</b>	<b>Ailleurs</b>	<b>TOTAL</b>
Truite	57%	38%	71%	62%
<b>Moule</b>	<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>21%</b>	<b>25%</b>
Saumon	14%	32%	14%	18%
Autres	17%	38%	8%	16%
Ne sait pas	7%		5%	5%

Source : Dufresne, Dumas, Mizoguchi et Associés, 1998

**AQUACULTURE MONDIALE ET PÊCHES COMMERCIALES  
DE POISSONS, CRUSTACÉS ET MOLLUSQUES  
1998-1999  
(Tonnes métriques)**

Groupes d'espèces	1998			1999		
	Aquaculture	Pêche	Total	Aquaculture	Pêche	Total
Huîtres	3 539 385	160 303	3 699 688	3 711 606	157 538	3 869 144
Palourdes, bucardes	2 262 637	826 861	3 089 498	2 744 846	812 501	3 557 347
Moules	1 377 631	250 134	1 627 765	1 451 032	237 823	1 688 855
<b>TOTAL :</b>	<b>30 793 501</b>	<b>86 933 121</b>	<b>117 726 622</b>	<b>33 310 349</b>	<b>92 866 553</b>	<b>126 176 902</b>

Source : F.A.O., Département des pêches.

**PRODUCTION MONDIALE DE L'AQUACULTURE**  
**MOULES**  
 (tm)

Espèce / Pays	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Moule coréenne	9 759	9 495	9 889	55 183	39 764	75 353	70 058	63 573	17 785	15 042
Moule chilienne	2 103	2 822	3 352	2 900	3 772	5 595	6 064	8 635	11 911	16 203
Moule bleue										
Canada	3 598	3 956	4 877	5 141	6 866	8 626	9 832	11 449	14 920	17 339
France	46 642	45 783	47 423	55 000	48 413	49 194	49 962	52 350	50 800	51 600
Allemagne	20 237	29 977	50 800	24 666	4 868	17 782	38 028	22 330	31 213	37 912
Irlande	18 380	15 300	13 822	13 657	12 987	11 000	14 500	16 094	19 096	16 111
Namibie	-	-	2	6	10	10	10	10	10	10
Pays-Bas	98 845	49 254	51 223	65 981	104 952	79 772	94 496	93 244	113 185	100 800
Norvège	77	-	-	-	542	388	184	502	267	701
Portugal	1	11	61	59	136	380	136	455	310	286
Espagne	173 300	195 220	138 910	91 461	142 687	182 250	188 462	188 793	261 062	261 969
Suède	1 163	1 643	1 353	737	2 095	1 521	1 821	1 425	455	954
Royaume-Uni	2 044	4 826	3 880	4 211	4 017	5 801	8 347	13 147	8 956	9 535
Etats-Unis	1 378	378	639	698	963	930	2 237	1 354	1 196	1 244
<b>TOTAL D'ESPÈCE :</b>	365 665	346 348	312 990	261 617	328 516	357 654	408 015	401 133	501 470	498 461
Moule de la plata	0	0	0	0	-	-	-	-	-	2
Moule méditerranéenne	109 407	116 319	106 678	124 621	136 535	134 693	132 267	130 768	161 251	162 179
Moule d'Australie	729	505	729	565	823	830	907	1 122	1 482	1 692

Source: F.A.O., Département des pêches.

Tableau 14  
(suite)

**PRODUCTION MONDIALE DE L'AQUACULTURE**  
**MOULES**  
(tm)

<b>Espèce / Pays</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Moule choro	195	247	421	165	117	186	298	261	353	477
Moule modioles	1 000	1 092	4 003	3 572	4 836	4 211	5 438	-	-	-
Moule de roche sud américaine	12	68	-	-	-	3 358	5 032	6 415	7 749	8 300
Moule verte asiatique	78 612	55 102	37 166	51 933	39 551	69 153	60 041	59 387	58 869	68 509
Moule de Nouvelle- Zélande	24 000	43 600	46 500	47 000	45 010	62 519	65 000	65 500	75 000	71 000
Moule cholga	29	78	66	97	94	106	199	188	320	566
Moule nca	495 937	498 205	540 322	510 571	416 230	415 957	366 974	399 095	541 441	608 601
<b>GRAND TOTAL :</b>	<b>1 087 348</b>	<b>1 073 881</b>	<b>1 061 916</b>	<b>1 058 224</b>	<b>1 015 248</b>	<b>1 129 615</b>	<b>1 120 293</b>	<b>1 136 077</b>	<b>1 377 631</b>	<b>1 451 032</b>

Source; F.A.O., Département des pêches.

## CAPTURES NOMINALES PAR ESPÈCES, ZONES DE PÊCHE ET PAYS OU ZONES MOULES (tm)

Espèce / Zone de pêche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Moule coréenne	5 747	6 498	6 303	2 271	2 731	2 942	2 191	3 211	1 469	1 414
Moule chilienne	8 751	5 710	7 642	6 893	5 719	5 129	5 715	4 724	4 900	4 344
<u>Moule bleue</u>										
Canada	2 917	3 646	4 359	4 938	6 118	4 505	8 147	9 163	10 273	11 565(1)
St-Pierre & Miquelon	17	11	5	9	7	8	4	2	4	0
États-Unis	16 413	16 859	21 362	14 931	10 891	11 210	9 434	8 063	4 774	4 086
TOTAL DE ZONE :	19 347	20 516	25 726	19 878	17 016	15 723	17 585	17 228	15 051	15 651
Channel IS	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-
Danemark	93 348	125 762	136 271	136 677	129 317	107 377	86 002	90 765	108 329	96 215
France	8 761	5 208	1 272	2 050	3 908	8 910	197	6 972	1 355	2 098
Irlande	-	-	-	4 095	3 033	4 556	1 372	1 963	500	-
Norvège	-	-	-	-	0	8	4	0	-	1
Portugal	12	17	45	59	37	45	35	46	24	-
Espagne	1	1 328	-	38	-	-	18	176	84	27
Suède	17	32	19	30	51	52	-	3	36	0
Royaume-Uni	6 740	9 390	7 040	7 751	10 348	9 534	12 337	18 994	11 434	7 972
TOTAL DE ZONE :	108 879	141 737	144 649	150 702	146 694	130 482	99 965	118 918	121 762	106 313
<b>TOTAL D'ESPÈCE :</b>	<b>128 226</b>	<b>162 253</b>	<b>170 375</b>	<b>170 580</b>	<b>163 710</b>	<b>146 205</b>	<b>117 550</b>	<b>136 147</b>	<b>136 813</b>	<b>121 964</b>
Moule de la Plata	3 917	2 456	913	837	572	687	370	354	375	474
Moule méditerranéenne	38 929	32 804	38 716	39 050	34 032	40 764	39 046	53 310	50 592	55 819

(1) À valider

Tableau 15  
(suite)

**CAPTURES NOMINALES PAR ESPÈCES, ZONES DE PÊCHE ET PAYS OU ZONES**  
**MOULES**  
(tm)

Espèce / Zone de pêche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Moule d'Australie	1 949	2 790	2 637	1 001	504	247	75	1	1	1
Moule Choro	1 319	1 385	1 339	1 201	927	307	323	266	127	155
Modioles	6 050	-	-	14	6	7	20	30	20	7
Moule de roche sud américaine	656	315	199	325	366	155	223	295	3 802	451
Moule verte asiatique	20 378	19 696	25 926	26 048	47 339	20 550	20 220	18 017	18 603	21 520
Moule cholga	23 521	9 214	15 269	13 541	16 843	17 580	13 428	16 078	22 831	19 738
Moule nca	17 181	10 326	7 250	5 833	6 228	9 825	4 278	7 506	10 601	11 936
<b>GRAND TOTAL :</b>	<b>256 624</b>	<b>253 447</b>	<b>276 569</b>	<b>267 594</b>	<b>278 977</b>	<b>244 398</b>	<b>203 439</b>	<b>239 939</b>	<b>250 134</b>	<b>237 823</b>

Source: F.A.O., Département des pêches.

**MOULES FRAÎCHES, RÉFRIGÉRÉES ET CONGELÉES**  
**COMMERCE DES PRODUITS**  
**(Poids nets)**

Pays ou zone	Importations			Exportations		
	1997	1998	1999	1997	1998	1999
• Pays-Bas	13 827	14 099	19 863	52 571	30 108	44 834
• Nouvelle-Zélande	31	1	18	23 122	26 284	28 085
• Belgique	23 962	25 054	26 394	349	174	426
• France	39 140	54 866	45 946	2 131	3 809	4 574
• Etats-Unis	12 203	15 467	15 862	592	649	937
• Italie	35 790	31 620	34 478	4 478	5 901	4 988
• Espagne	4 605	8 081	7 796	23 174	23 678	26 594
• Allemagne	12 671	19 252	23 619	13 645	24 083	15 372
• Chine	881	393	277	10 485	8 395	12 719
• Danemark	124	117	102	19 592	26 383	23 820
• Canada	1 843	1 973	2 027	4 992	5 993	6 628
• Grèce	492	488	641	15 684	14 538	17 483
• Autres	16 960	13 621	15 459	26 670	19 291	15 349
<b>TOTAL :</b>	<b>162 529</b>	<b>185 032</b>	<b>192 482</b>	<b>197 485</b>	<b>189 286</b>	<b>201 809</b>

Source : Compilation sur la base des données F.A.O. et Eurostat.

Tableau 17

<b>VOLUMES ET VALEUR D'UN KG DE MOULE À LA PRODUCTION EUROPE 1997</b>		
	<b>Volume (tonnes)</b>	<b>\$ CDN / Kg</b>
France	53 604	2.84
Allemagne	22 330	1.11
Grèce	25 434	0.72
Irlande	13 285	1.13
Italie	103 000	1.19
Pays-Bas	93 200	1.37
Portugal	445	2.22
Espagne	188 793	0.72
Suède	1 425	1.01
Royaume-Uni	12 991	1.36
<b>Total</b>	<b>514 507</b>	

Source: Forward Study of Community Agriculture, Mac Alister Elliott and Partners Ltd, 1999.



Tableau 18

<b>PRIX DE LA MOULE À LA PRODUCTION</b> <b>(cts / Kg)</b>					
	<b>Espagne</b>	<b>Écosse</b>	<b>Norvège</b>	<b>Irlande</b>	<b>Europe</b>
1995	52.04				
1996	39.63				
1997	55.29				120.26
1998	67.79				
1999	70.44			50.67	
2000	70.62	286.38			
2001		236.00	303		

- Sources:
- Mac Alister Elliott and Partners Ltd
  - Ifremer- Service d'économie maritime, France
  - Department of the Marine and Natural Resources, Ireland
  - Central Statistics Office, Ireland

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1991**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	320	3 404	177	55	X	-	-	-	-	-	3 956

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	560	4 000	195	120	X	-	-	-	-	-	4 875

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1992**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	160	4 186	406	125	X	-	-	-	-	-	4 877

<b>Valeur (000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	137	4 959	470	130	X	-	-	-	-	-	5 696

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1993**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	224	4 567	200	150	X	-	-	-	-	-	5 141

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	173	5 024	330	200	X	-	-	-	-	-	5 727

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1994**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	400	5 950	439	78	X	-	-	-	-	-	6 867

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	312	6 530	633	100	X	-	-	-	-	-	7 575

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1995**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	411	7 469	502	240	X	-	-	-	-	4	8 626

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	295	8 596	712	278	X	-	-	-	-	10	9 891

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1996**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	377	8 817	491	147	66	-	-	-	-	-	9 898

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	333	10 693	807	103	66	-	-	-	-	-	12 002

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1997**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	752	9 974	577	137	121	-	-	-	-	9	11 570

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	635	12 096	819	108	121	-	-	-	-	19	13 798

Source: MPO, Unité des services statistiques.



**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1998**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	946	12 459	835	680	98	-	-	-	-	-	15 018

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	815	15 110	1 458	1 455	147	-	-	-	-	-	18 985

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**1999**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	1 700	13 890	945	665	197	-	-	-	-	-	17 397

<b>Valeur (000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	3 800	16 845	1 485	798	316	-	-	-	-	-	23 244

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Par province et au Canada**  
**2000**

<b>Production (Tonnes)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	1 051	17 895	1 252	750	339	-	-	-	-	-	21 287

<b>Valeur ('000 \$)</b>	<b>Terre- Neuve</b>	<b>Ile du Prince Edouard</b>	<b>Nouvelle Écosse</b>	<b>Nouveau Brunswick</b>	<b>Québec</b>	<b>Ontario</b>	<b>Manit.</b>	<b>Saskatc.</b>	<b>Alberta</b>	<b>C-B</b>	<b>Canada</b>
<b>Moules</b>	2 700	21 703	1 442	825	543	-	-	-	-	-	27 213

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Île-du-Prince-Édouard**

Année	Production (tonnes)	Valeur ('000 \$)
1991	3 404	4 000
	+ 22.97 %	+ 23.98 %
1992	4 186	4 959
	+ 9.10 %	+ 1.31 %
1993	4 567	5 024
	+ 30.28 %	+ 29.98 %
1994	5 950	6 530
	+ 25.36 %	+ 31.64 %
1995	7 469	8 596
	+ 18.05 %	+ 24.40 %
1996	8 817	10 693
	+ 13.12 %	+ 13.12 %
1997	9 974	12 096
	+ 24.91 %	+24.92 %
1998	12 459	15 110
	+11.49 %	+ 11.48 %
1999	13 890	16 845
	+ 28.83 %	+ 28.84 %
2000	17 895	21 703

Source: Prince Edward Island Department of Fisheries, Aquaculture and Environment.

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Terre-Neuve**

Année	Production (tonnes)	Valeur ('000 \$)
1991	320	560
	- 100.0 %	- 75.54 %
1992	160	137
	+ 40.0 %	+ 26.28 %
1993	224	173
	+ 78.57 %	+ 80.35 %
1994	400	312
	+ 2.75 %	- 5.45 %
1995	411	295
	- 8.27 %	+ 12.88 %
1996	377	333
	+ 99.47 %	+ 90.69 %
1997	752	635
	+ 25.80 %	+ 28.35 %
1998	946	815
	+ 79.70 %	+ 366.26 %
1999	1 700	3 800
	- 38.18 %	- 28.95 %
2000	1 051	2 700

Source: Fisheries and Aquaculture, Government of Newfoundland & Labrador.

<b>PRIX MOYEN REÇU PAR LES PRODUCTEURS DE MOULES DE P.E.I.</b>	
<b>Année</b>	<b>Cents / lb</b>
1981	50.0
1982	70.0
1983	65.0
1984	65.0
1985	55.0
1986	70.0
1987	75.0
1988	65.0
1989	50.0
1990	45.0
1991	60.0
1992	54.0
1993	47.0
1994	48.0
1995	62.0
1996	55.0
1997	55.0
1998	55.0
1999	55.0
2000	56.0

Source : Canada Department of Fisheries and Oceans; Prince Edward Island Department of Fisheries, Aquaculture and Environment.

<b>MOULES - P.E.I.</b> <b>Prix payés aux producteurs de moules</b> <b>Année 2001</b>		
	<b>P.E.I.</b>	<b>N.S.</b>
31 janvier	.55 \$ - .60 \$	
14 février	.55 \$ - .60 \$	
21 février	.55 \$ - .60 \$	
7 mars	.55 \$ - .60 \$	
11 juillet	.60 \$	
5 septembre	.60 \$	
19 décembre	.60 \$	.55 \$ - .60 \$

Source: Prince Edward Island Department of Fisheries, Aquaculture and Environment.





**PÊCHES ET OCÉANS Canada**  
**EXPORTATIONS INTÉRIEURES DE MOULES**  
 QUANTITÉ EN TONNES, POIDS DU PRODUIT / VALEURS EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS  
 DÉCEMBRE 2000

DESCRIPTION	Janvier à Décembre 2000			Janvier à Décembre 1999		
	Quantité	Valeur	(\$ / kg)	Quantité	Valeur	(\$ / kg)
<b>Moule</b>	8 675	23 380	2.70	6 614	17 402	2.63

**PÊCHES ET OCÉANS Canada**  
**IMPORTATIONS INTÉRIEURES DE MOULES**  
 QUANTITÉ EN TONNES, POIDS DU PRODUIT / VALEURS EN MILLIERS DE DOLLARS CANADIENS  
 DÉCEMBRE 2000

DESCRIPTION	Janvier à Décembre 2000			Janvier à Décembre 1999		
	Quantité	Valeur	(\$ / kg)	Quantité	Valeur	(\$ / kg)
<b>Moule</b>	2 206	8 356	3.79	2 025	7 180	3.55

Source: Statistiques Canada, Division du Commerce International.

## EXPORTATIONS NATIONALES PAR MARCHANDISE ET PAYS, 2000

Marchandise / Pays	Totaux cumulatifs (onze mois)	
	Quantité	Valeur '000 \$
Moules, même séparées de leur coquille, vivantes, fraîches ou réfrigérées		
• États-Unis	7 109 019	17 689
• Autres Pays	53 562	225
• Total	7 162 581	17 915
Moules, même séparées de leur coquille, congelées, séchées, salées ou en saumure		
• États-Unis	485 790	1 578
• Japon	207 827	1 676
• Autres Pays	68	-
• Total	693 685	3 255

Source : Statistiques Canada, Division du Commerce International.

## EXPORTATIONS NATIONALES PAR MARCHANDISE ET PAYS, 1994

Marchandise / Pays	Totaux cumulatifs	
	Quantité	Valeur '000 \$
Moules, même séparées de leur coquille, vivantes, fraîches ou réfrigérées <ul style="list-style-type: none"> <li>• États-Unis</li> <li>• Autres Pays</li> <li>• Total</li> </ul>	1 669 985 36 683 1 706 668	4 359 137 4 497
Moules, même séparées de leur coquille, congelées, séchées, salées ou en saumure <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autres Pays</li> <li>• Total</li> </ul>	1 194 1 194	3 3

Source : Statistiques Canada, Division du Commerce International.

## IMPORTATIONS PAR MARCHANDISE ET PAYS, 2000

Marchandise / Pays	Totaux cumulatifs (onze mois)	
	Quantité	Valeur '000 \$
Moules, même séparées de leur coquille, vivantes, fraîches ou réfrigérées		
• États-Unis	286 253	841
• Autres Pays	28 810	78
• Total	315 063	919
Moules, même séparées de leur coquille, congelées, séchées, salées ou en saumure		
• Nouvelle-Zélande	1 336 127	5 420
• Autres Pays	388 603	1 412
• Total	1 724 731	6 833

Source : Statistiques Canada, Division du Commerce International.

## IMPORTATIONS PAR MARCHANDISE ET PAYS, 1994

Marchandise / Pays	Totaux cumulatifs	
	Quantité	Valeur '000 \$
Moules, même séparées de leur coquille, vivantes, fraîches ou réfrigérées		
• États-Unis	527 360	1 214
• Autres Pays	84 319	309
• Total	611 679	1 524
Moules, même séparées de leur coquille, congelées, séchées, salées ou en saumure		
• États-Unis	268 340	874
• Nouvelle-Zélande	863 597	3 086
• Autres Pays	58 233	212
• Total	1 190 191	4 173

Source : Statistiques Canada, Division du Commerce International.

**MARCHÉ INTÉRIEUR CANADIEN (1)**

	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Production <sup>TM</sup>	15 018	17 397	21 287
Valeur (\$)	18 985 000	23 244 000	27 213 000
Exportations <sup>TM</sup>	-	6 614	8 675
Valeur (\$)	-	17 402 000	23 380 000
Importations <sup>TM</sup>	-	2 025	2 206
Valeur (\$)	-	7 180 000	8 356 000
Marché intérieur <sup>TM</sup>	-	<b>12 808 Tonnes</b>	<b>14 818 Tonnes</b>

+ 15.7 %

(1) Ne tient pas compte de captures de moules sauvages

**MOULES : PRODUCTION ET VALEUR**  
**Canada**

Année	Production (tonnes)	Valeur ('000 \$)
1991	3 956	4 875
	+ 23.26 %	+ 16.84 %
1992	4 877	5 696
	+ 5.41 %	+ 0.54 %
1993	5 141	5 727
	+ 33.57 %	+ 32.27 %
1994	6 867	7 575
	+ 25.62 %	+ 30.57 %
1995	8 626	9 891
	+ 14.75 %	+ 21.34 %
1996	9 898	12 002
	+ 16.89 %	+ 14.96 %
1997	11 570	13 798
	+ 29.80 %	+ 37.59 %
1998	15 018	18 985
	+ 15.84 %	+ 22.43 %
1999	17 397	23 244
	+ 22.36 %	+ 17.08 %
2000	21 287	27 213

Source: MPO, Unité des services statistiques.

**PRODUCTION DE MOULES  
QUÉBEC**  
Évolution du volume au débarquement

	1987	1992	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 (P)	2003 (P)	2004 (P)	2006 (P)
<b>TM</b>	60	86.5	66.3	120.9	97.9	197.4	339.4	543	960	1 311	2 202	2 677
<b>LBS</b> (1 000)	132	190.3	145.8	265.9	215.3	434.2	746.6	1 195	2 112	2 884	4 846	5 890

Source: MPO, Unité des services statistiques.



**PRODUCTION DE MOULES**

QUÉBEC  
(Estimés (lbs))

Producteurs de moules par région	Production par année				
	2001	2002	2003	2004	2006
• Gaspésie					
- Baie de Gaspé					
<b>TOTAL 1 :</b>	260 000	595 000	725 000	975 000	975 000
- Baie des Chaleurs					
<b>TOTAL 2 :</b>	520 000	832 000	1 144 000	2 456 000	3 400 000
- Iles de la Madeleine					
<b>TOTAL 3 :</b>	400 000	670 000	1 000 000	1 450 000	1 500 000
- Côte-Nord					
<b>TOTAL 4 :</b>	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
<b>TOTAL :</b>	<b>1 195 000</b>	<b>2 112 000</b>	<b>2 884 000</b>	<b>4 846 000</b>	<b>5 890 000</b>

Sources : Entrevues auprès des entreprises et plans d'affaires  
SODIM  
MAPAQ



## **STRUCTURE DU MARCHÉ APPARENT DU QUÉBEC (1) (2000)**

- 25 à 30 % du marché apparent canadien
  
- Marché intérieur 3 704 tonnes (8.2 millions de lbs)  
à  
4 445 tonnes (9.8 millions de lbs)
  
- Taux d'approvisionnement du marché = **10 % environ**  
par les producteurs

---

(1) Ne tient pas compte des captures de moules sauvages

**ÉVALUATION DU MARCHÉ DU QUÉBEC <sup>(1)</sup>**  
**(estimés 2001)**

• Moules fraîches		%
- secteur détail	4 235 000 lbs	42.3 %
- secteur services alimentaires	3 465 000 lbs	34.6 %
• Moules surgelées pour retransformation ou les services alimentaires	2 200 000 lbs	22.0 %
• Moules préparées	100 000 lbs	0.1 %
	<hr/>	<hr/>
	10 000 000 lbs	100 %

---

<sup>(1)</sup> Sur base de 10 millions de lbs

**PRODUCTION DE MOULES**  
**USA**

<b>Année</b>	<b>Lbs (1 000)</b>	<b>Tonnes métriques</b>	<b>Dollars (CDN, 1 000)</b>	<b>Prix / lb</b>
1999	1 981	899	1 569	
2000	3 264	1 481	7 624.5	2.33
Moyenne 95-99	4 351	-	-	

Source : NOAA Fisheries, National Marine Fisheries Service.

<b>DÉBARQUEMENTS ANNUELS PAR ESPÈCE ÉTATS-UNIS</b>						
<b>Année</b>	<b>Espèce</b>	<b>lbs</b>	<b>Dollars</b>		<b>Prix / lb</b>	
			<b>US</b>	<b>CDN</b>	<b>US</b>	<b>CDN</b>
1999	Moule bleue	2 211 379	4 727 701	7 091 551	2.14	3.21
1999	Moule Californie	365	1 499	2 249	4.11	6.16
1999	Moule sauvage	6 205	4 872	7 308	0.79	1.18
2000	Moule bleue	3 265 952	4 890 799	7 336 199	1.50	2.25
2000	Moule Californie	210	608	912	2.90	4.35

Source : National Marine Fisheries Service.

**EXPORTATIONS DE MOULES**  
Etats-Unis, Année 2000

<b>MOULES</b>	<b>Pays</b>	<b>Kilos</b>	<b>Dollars (U.S.)</b>
Surgelées / séchées / salées / saumurées	Canada	97 762	253 952
	Chili	10 000	26 000
	Chine	78 785	189 043
	Colombie	2 255	8 138
	Congo (Brazzaville)	5 006	10 264
	Costa Rica	1 927	12 954
	El Salvador	3 215	7 813
	Guatemala	1 501	4 500
	Jamaïque	2 018	9 235
	Japon	19 958	94 600
	Mexique	63 241	158 583
	Pays-Bas	686	3 145
	Panama	19 356	27 512
	Trinidad & Tobago	800	3 840
	TOTAL :	306 510	809 579
Vivantes / fraîches cultivées	Canada	45 374	81 254
	Chine	15 262	39 204
	République Dominicaine	46 675	130 415
	Équateur	4 391	16 463
	TOTAL :	111 702	267 336
Vivantes / fraîches sauvages	Canada	242 471	507 611
	Costa Rica	1 714	9 024
	Guadeloupe	3 700	15 936
	Guatemala	519	3 330
	Hong Kong	18 703	56 100
	Panama	1 813	11 655
	TOTAL :	268 920	603 656
<b>TOTAL :</b>		<b>687 132</b>	<b>1 680 571 ou 2 520 857 \$ CDN</b>

Source : NOAA Fisheries, National Marine Fisheries Service.

**IMPORTATIONS AMÉRICAINES EN PROVENANCE DU CANADA**  
**Fraîches / réfrigérées / cultivées**

<b>Année</b>	<b>Kg</b>	<b>U.S. \$ / Kg</b>	<b>US \$</b>
<b>1995</b>	3 439 543		5 014 213
<b>1996</b>	4 896 838		6 224 550
<b>1997</b>	5 565 987		8 554 055
<b>1998</b>	6 017 674		9 266 888
<b>1999</b>	6 027 123	<b>1.60</b>	9 643 398
<b>2000</b>	7 759 484	<b>1.60</b>	12 490 530
<b>2001</b> (Janvier à octobre)	<b>7 194 319</b>	<b>1.61 ou 2.41 \$ CDN</b>	<b>11 645 009 ou 17 467 513 \$ CDN</b>

Source : NOAA Fisheries, National Marine Fisheries Service



## IMPORTATIONS DE MOULES AUX ÉTATS-UNIS 2000

	<b>Pays</b>	<b>Kg</b>	<b>\$ US</b>
<b>Congelé / séché / salé / saumuré</b>	Canada	577 133	1 247 387
	Nouvelle-Zélande	9 833 814	30 265 339
	TOTAL :	11 051 134	33 195 749
<b>Vivants / réfrigérés / élevage</b>	Canada	7 759 484	12 490 530
	Chili	3 324	11 046
	Nouvelle-Zélande	80 302	276 816
	Pérou	3 600	19 800
	TOTAL :	7 846 620	12 798 192
<b>Vivants / réfrigérés / sauvage</b>	Canada	44 227	71 231
	Chine	243 943	541 217
	Nouvelle Zélande	371 257	692 453
	TOTAL :	671 099	1 365 408
<b>TOTAL :</b>		<b>19 568 853</b>	<b>47 359 349 ou 71 039 023 \$ CDN</b>

Source : NOAA Fisheries, National Marine Fisheries Service.

**BILAN DU COMMERCE DE LA MOULE AUX ÉTATS-UNIS  
2000**

<b>Produit</b>	<b>Importations</b>	<b>Exportations</b>	<b>Réexportations</b>	<b>Bilan</b>
<b>MOULES</b>				
Congelées / séchées / salées / saumurées	33 195 749 \$	809 579 \$	159 879 \$	- 32 226 291 \$
Vivantes / fraîches cultivées	12 798 192 \$	267 336 \$		- 12 530 856 \$
Vivantes / fraîches sauvages	1 365 408 \$	603 656 \$	2 637 \$	- 759 115 \$
<b>TOTAL :</b>	<b>47 359 349 \$ ou 71 039 023 \$ CDN</b>	<b>1 680 571 \$ ou 2 520 857 \$ CDN</b>	<b>162 516 \$ ou 243 774 \$ CDN</b>	<b>- 45 516 262 \$ ou - 68 274 389 \$ CDN</b>

Source : NOAA Fisheries, National Marine Fisheries Service.

## BILAN DU COMMERCE DE LA MOULE AUX ÉTATS-UNIS 1999

Produit	Importations	Exportations	Réexportations	Bilan
<b>MOULES</b>				
Congelées / séchées / salées / saumurées	22 994 619 \$	1 236 528 \$	256 411 \$	-21 501 680 \$
Vivantes / fraîches cultivées	10 001 161 \$	211 577 \$		- 9 789 584 \$
Vivantes / fraîches sauvages	632 842 \$	779 989 \$	15 849 \$	162 996 \$
<b>TOTAL :</b>	<b>33 628 622 \$ ou 50 442 933 \$ CDN</b>	<b>2 228 094 \$ ou 3 342 141 \$ CDN</b>	<b>272 260 \$ ou 408 390 \$ CDN</b>	<b>- 31 128 268 \$ ou -46 692 402 \$ CDN</b>

Source : NOAA Fisheries, National Marine Fisheries Service.

**BILAN DU COMMERCE DE LA MOULE AUX ÉTATS-UNIS  
USA 1998**

<b>Produit</b>	<b>Importations</b>	<b>Exportations</b>	<b>Réexportations</b>	<b>Bilan</b>
<b>MOULES</b>				
Congelées / séchées / salées / saumurées	20 768 725 \$	780 298 \$	133 211 \$	- 19 855 216 \$
Vivantes / fraîches cultivées	9 584 559 \$	174 776 \$		- 9 409 783 \$
Vivantes / fraîches sauvages	1 060 289 \$	603 876 \$	3 159 \$	- 453 254 \$
<b>TOTAL :</b>	<b>31 413 573 \$ ou 47 120 359 \$ CDN</b>	<b>1 558 950 \$ ou 2 338 425 \$ CDN</b>	<b>136 370 \$ ou 204 555 \$ CDN</b>	<b>- 29 718 253 \$ ou -44 577 379 \$ CDN</b>

Source : NOAA Fisheries, National Marine Fisheries Service.

**MARCHÉ APPARENT U.S.  
(2000)**

Production Maricole	1 481 000 kg
Captures (moule bleue)	4 100 000 kg
Importations	19 568 853 kg
Exportations (est)	750 000 kg

---

**24 399 853 kg**

**MARCHÉ APPARENT NORD AMÉRICAIN  
2000 (tonnes métriques)**

Canada	14 818
États-Unis	24 399
<hr/>	
<b>Total</b>	<b>39 219 ou 86 millions de lbs</b>

**PRODUCTION DE MOULES EN GALICE**

	<b>Production totale (milliers de tonnes)</b>	<b>\$ CDN / kilogramme</b>
<b>1995</b>	214.391	60.8
<b>1996</b>	281.977	46.3
<b>1997</b>	299.464	64.6
<b>1998</b>	286.257	79.2
<b>1999</b>	292.479	82.3
<b>2000</b>	263.459	82.5

Source : The Galician Mussel Council

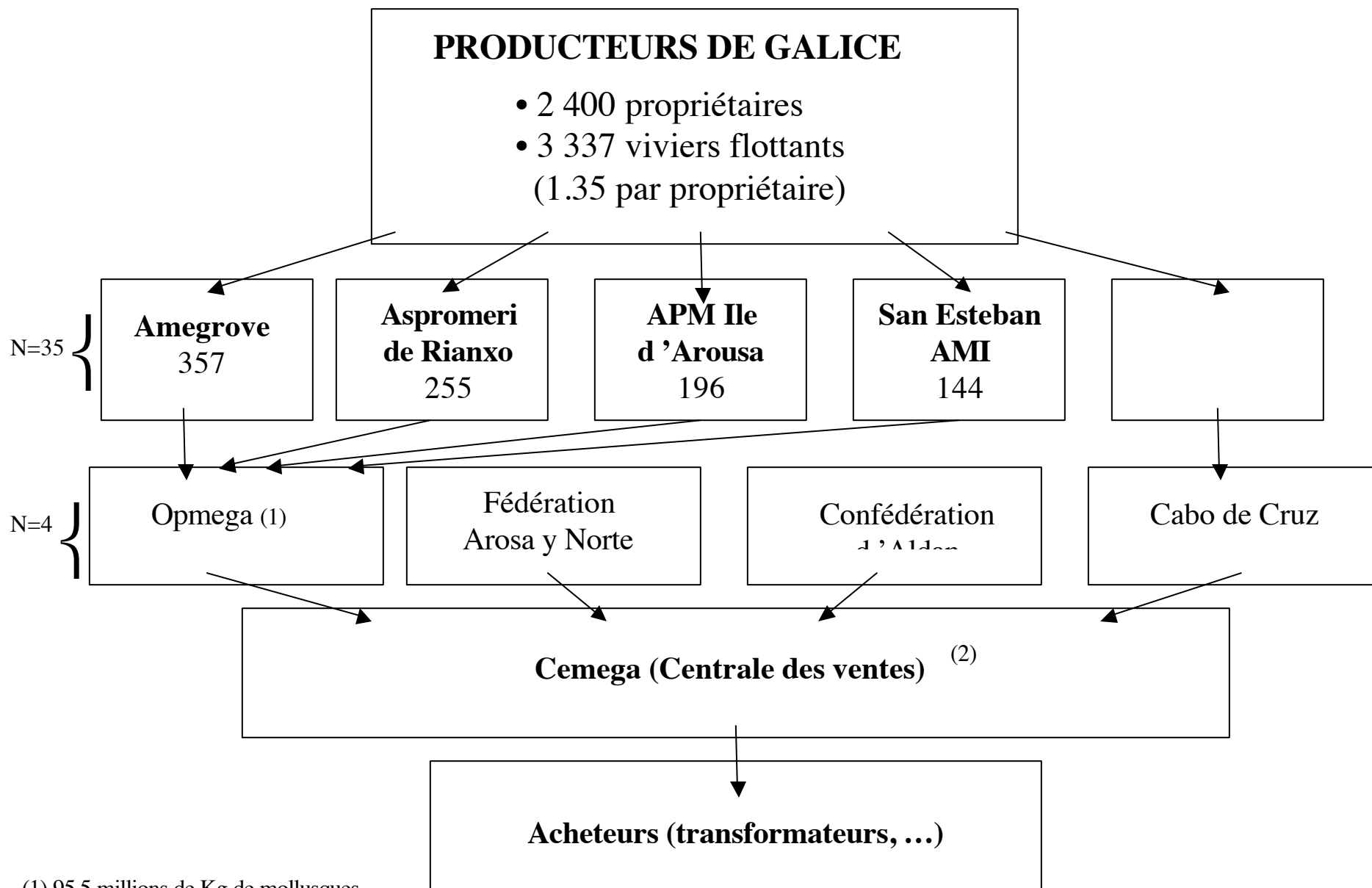
**EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS DES MOULES ESPAGNOLES**  
**(Par produit, en tonnes)**

	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
<b>Importations</b>						
• Fraîches	3 354	3 562	3 087	3 280	5 334	5 559
• En boîte	1 303	694	673	579	593	413
• Surgelées	1 332	1 422	1 197	1 640	3 291	2 663
<b>Exportations</b>						
• Fraîches	13 878	18 881	19 236	20 544	20 151	22 212
• En boîte	1 238	885	965	969	969	1 132
• Surgelées	316	688	2 651	3 160	3 975	4 792

Source : Labarta, U and E. Pérez Corbacho



# Galician Mussel Council



(1) 95.5 millions de Kg de mollusques

(2) Disparue maintenant car créait la confusion sur les prix



## **CLASSEMENT DE LA MOULE ÉTABLI PAR LE CONSEIL DE LA MOULE DE GALICE**

### **A. Moule fraîche**

#### A.1. Normale

A.1.1. Normale 1 (N-1) = 28 à 32 par Kg

A.1.2. Normale 2 (N-2) = 33 à 40 par Kg

#### A.2. Spéciale

A.2.1. Spéciale 1 (E-1) = jusqu'à 23 par Kg

A.2.2. Spéciale 2 (E-2) = 24 à 27 par Kg

### **B. Moule transformée**

B.1 Type 1 = large / grosse = 80 à 90 par Kg

B.2 Type 2 = moyenne = 131 à 200 par Kg

B.3. Type 3 = normale = 201 à 330 par Kg

**FRANCE**

**PRIX DÉTAIL MOULE  
\$ CDN / KG - 96 - 99**

Préemballée	Hollande	Fraîche Bouchot	Fraîche Médit.
≈ 2.70	2.50 - 2.70	≈ 3.55 / kg	3.30

**PRIX PRODUCTION OU ÉQUIVALENT (IMPORTÉE)  
\$ CDN / KG  
(1988 - 1998)**

Fraîche sauvage	0.44 - 0.70
Fraîche cultivée	1.60 - 2.00

Source : Compilation Robert Janody Marketing

## **MODES DE PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LE MARCHÉ**

### **Frais / réfrigéré**

- - 
  - 
  -
- Vrac  
**2 lbs (907g)**  
Sacs de 25 lbs  
10, 100 ou 1 000 lbs

### **Cuit / précuit / surgelé**

- - nature
    - provençale
    - marinière
    - alfredo
  -
- Avec coquilles **450 à 454g**
- Sans coquilles (chair) **sacs de 20 lbs**

### **Préparé et cuisiné**

- - moules catalane
    - nature
    - marinière
    - apéritifs
    - à l'ail
    - chili
    - barbecue
    - marinées
  - 
  -
- En pots (185 à 370g)
- En boîtes (85g à 276g)
- Panées ou farcies (congelées)

## PRIX DÉTAIL USA

•	Web / internet		
-	Farm.2.market.com		
	* Moules cultivées de Penn Cove livrées prête à manger	9 \$ US / lb	13.5 \$ CDN / lb
-	iseafood.com (Fresh from the net)		
	* Moules fraîches de P.E.I. (sac de 2 lbs)	2.25 \$ US / lb	3.37 \$ CDN / lb
	* Chair Moule cuite de nouvelle Zélande (sac de 1 lb)	7.95 \$ US / lb	11.92 \$ CDN/lb
•	On line 1 888		
-	Charleston Seafood		
	* Sac de 2 lb	2.97 \$ US / lb	4.45 \$ CDN / lb
•	Supermarchés		
-	Albertson's		
	* Moule fraîche vivante	3.49 \$ US / lb	5.23 \$ CDN / lb
	* Moules fumées Pacific Pearl	10.81 \$ US / lb	16.21 \$ CDN/lb

Source : Robert Janody Marketing

**PRIX DÉTAIL  
CANADA  
(\$ CDN)**

- Supermarchés
  - IGA, Mtl
    - \* Atlantic Mussel Growers Corp 2 lbs (907 g) 1.49 \$ / lb
  - Loblaw, Mtl
    - \* Prince Edward Aqua Farm Inc. 2 lbs (907 g) 1.49 \$ / lb
    - \* Madelimer 450 g - provençale / marinière 3.99 \$ / Unité
  - Métro, Mtl
    - \* Atlantic Mussel Growers Corp 2 lbs (907 g) 2.095 \$ / lb
    - \* Madelimer 450 g - provençale 3.79 \$ / unité

Source : Robert Janody Marketing

**PRIX DE GROS  
FULTON NEW YORK**

	<b>U.S. \$ / lb</b>	<b>\$ CDN / lb</b>
<b>P.E.I.</b>		
- mai 1999	.90 \$	1.35
- janvier 2002	1 \$	1.50
<b>Nouvelle-Zélande (air)</b>		
- mai 1999	2.50	3.75
- janvier 2002	2.35	3.52

Source : Fulton Fish Market



## **CRITÈRES DÉCISIONNELS D'APPROVISIONNEMENT DES ACHETEURS (Grossistes / distributeurs et détaillants)**

- **Disponibilité à l'année (52 semaines) et régularité des approvisionnements**
  
- **Prix concurrentiels et stables**
  
- Qualité du produit
  - constance
  - apparence
  
- Soutien promotionnel
  
- Variété dans les Sku (formats, etc.)
  
- **Durée de conservation disponible pour les réseaux de distribution**
  
- **Grosueur de la moule**
  
- Absence d'odeurs
  
- Fréquence des livraisons
  
- Escomptes de volumes négociables

Caractère gras = facteur décisionnel entraînant le choix ou le rejet d'un fournisseur.

## **PROBLÉMATIQUE DES TRANSFORMATEURS DE MOULES DU QUÉBEC SELON LES ACHETEURS**

- Irrégularité au niveau des approvisionnements ou non disponibilité des produits
- Uniformité des produits non évidente
- Prix élevés donc marges plus faibles pour la distribution. Les acheteurs du Québec ne veulent pas payer plus cher pour un produit du Québec (loyauté à un fournisseur inférieure à 5 cts du Kg).
- Taille / grosseur non adéquate (plus petite / petite chair)

## **OUTILS POUR CONTRER OU DÉCONTAMINER DES COLIFORMES**

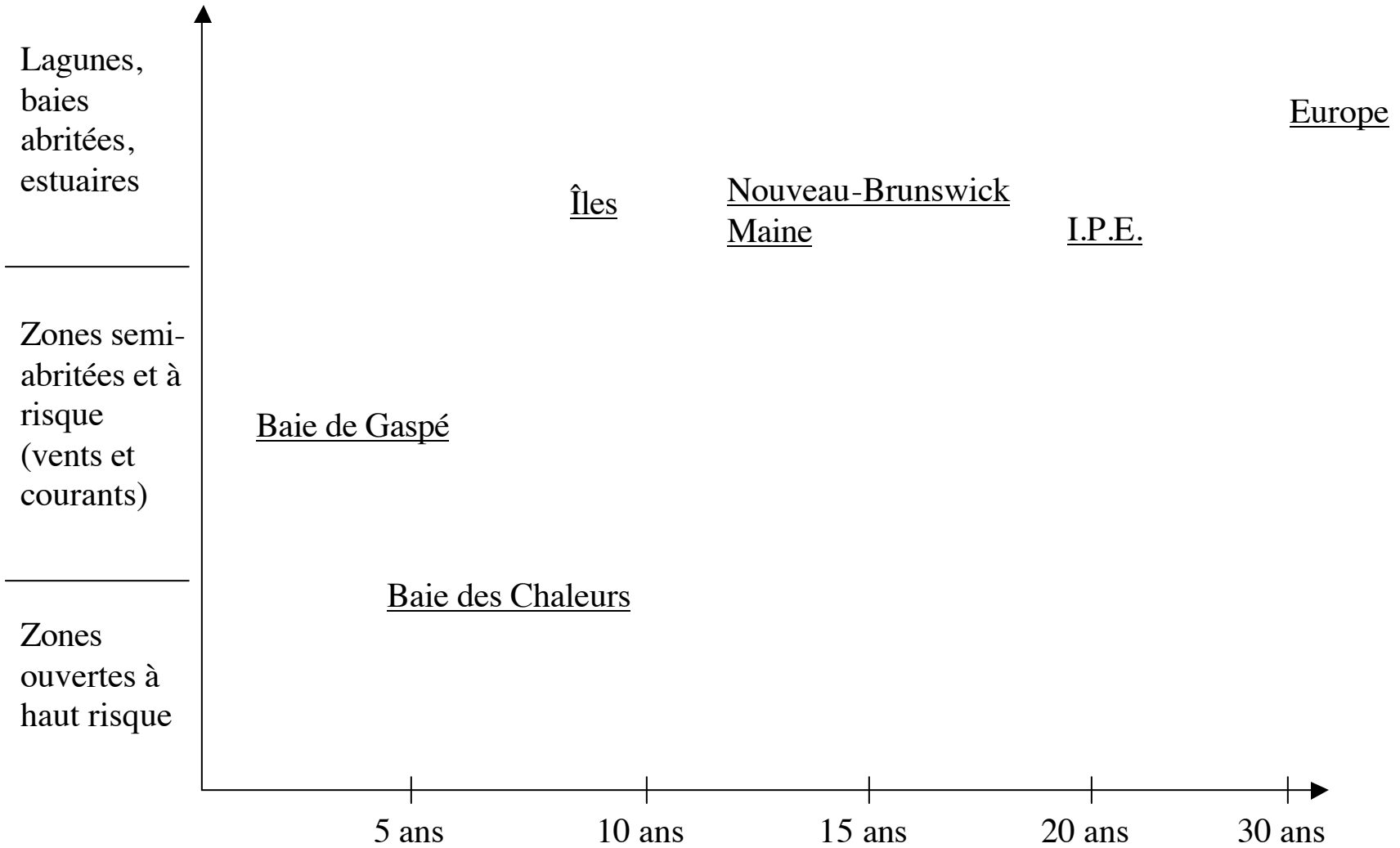
- Récolte sur glace / hiver (1) : janvier à mars
  
- Dépuration :
  - Longue durée (14 jours) en milieu naturel (reparcage);
  - Courte durée (2 jours) en milieu naturel (reparcage);
  - Courte durée (2 jours) en bassin.

---

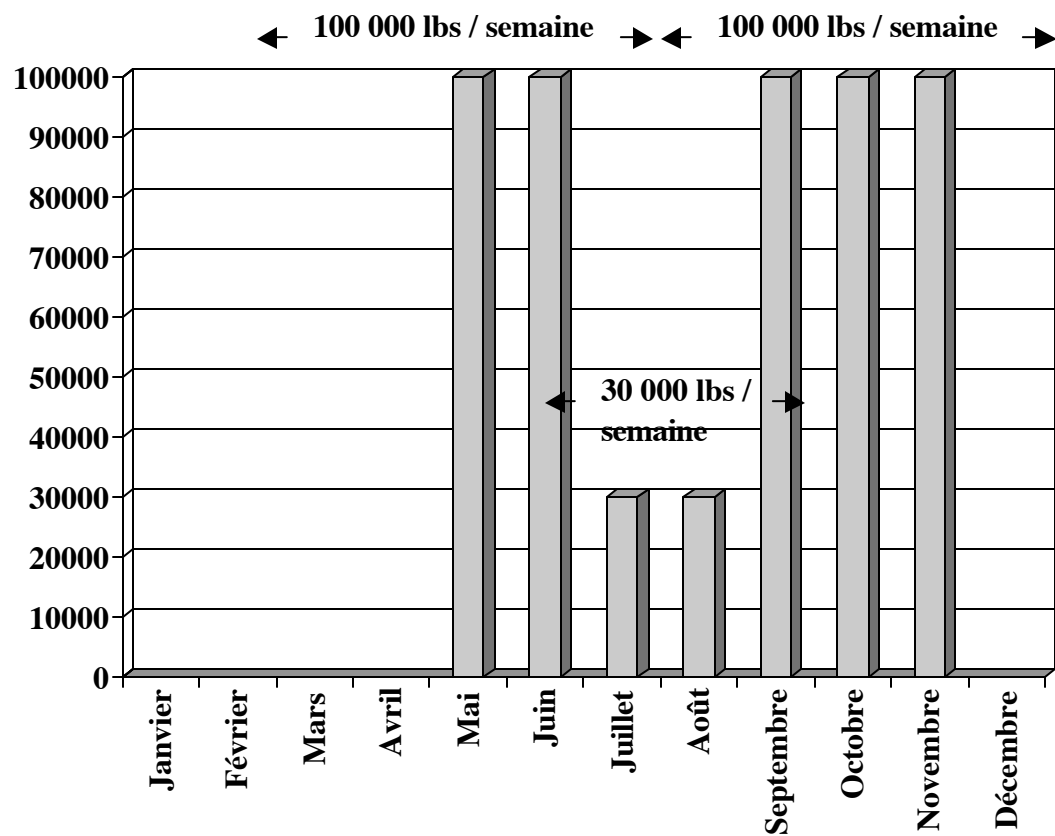
(1) Coût de récolte sur glace au Nouveau-Brunswick inférieur au coût estival

Niveau d'expertise,  
expérience et conditions  
de culture favorables

# NIVEAU TECHNIQUE D'AVANCEMENT



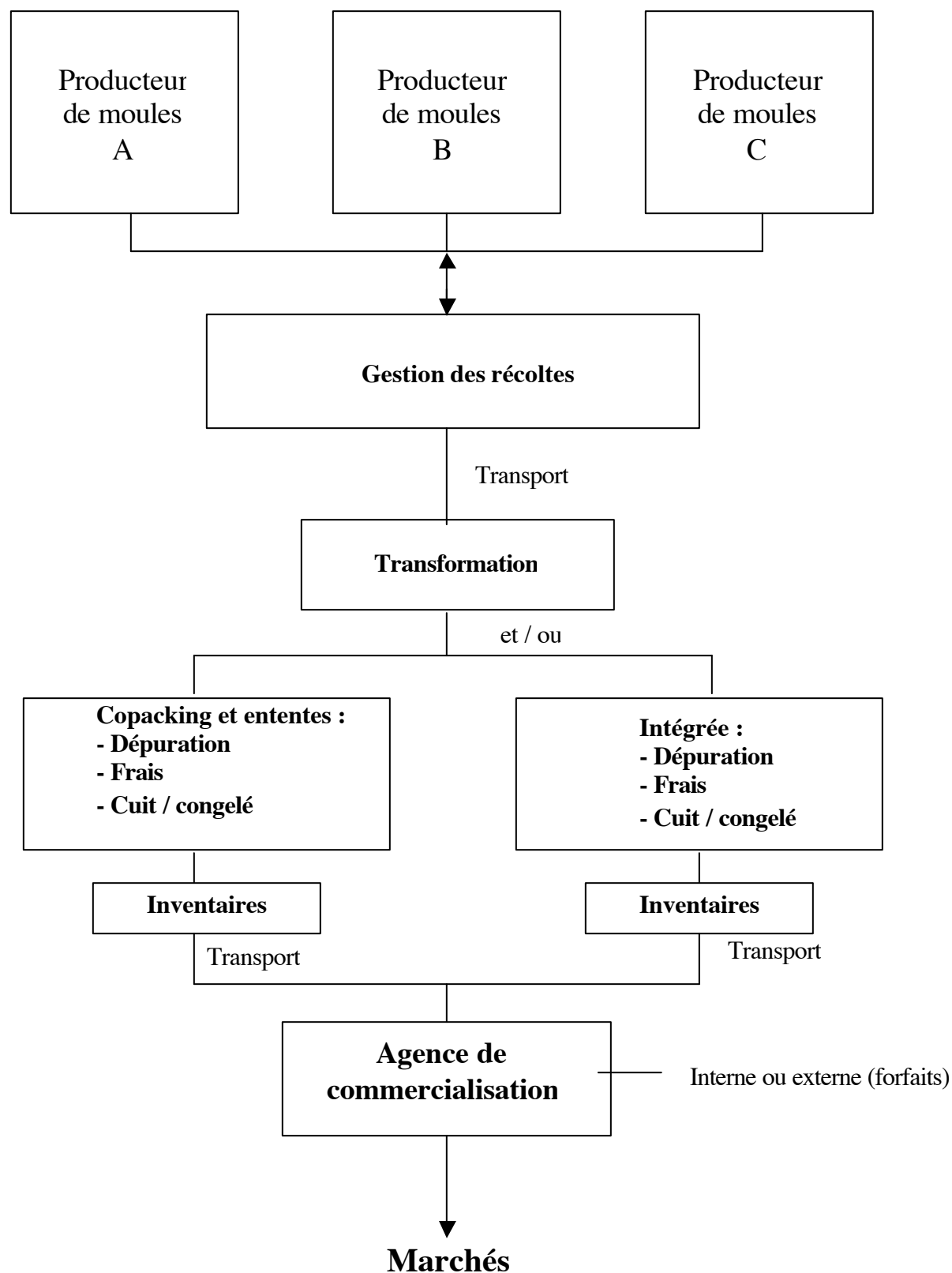
### CAPACITÉ DE LIVRAISON ACTUELLE SANS RÉCOLTE SUR GLACE (2002)



## PÉRIODES DE RÉCOLTE DU QUÉBEC

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
<b>Baie de Gaspé</b>	Période potentielle sur glace - Frais				Période actuelle sans toxines <b>2 mois</b>		Toxines		Période disponible sans toxines <b>3 mois</b>			
<b>Baie des Chaleurs</b>					Période actuelle et potentielle							
<b>Îles de la Madeleine</b>	Période potentielle sur glace - Transformé - Frais				Période actuelle optimale <b>3 à 5 semaines</b>		Moules trop petites après ponte		Période actuelle			

## Fonctions de la société commerciale



Légende : **Caractères gras** = Fonctions de l'entité

## **LES OPPORTUNITÉS POUR L'INDUSTRIE DU QUÉBEC**

- Demande en croissance sur le marché nord américain
  - Frais
  - Congelé : en coquille (nature) ou chair
- Sites de moules sauvages épuisés sur la Côte est et croissance accrue de la cultivée
- Produits congelés, cuits et transformés
- Segmentation du marché sur des qualités et appellations
- Taux de change continuera de favoriser les exportations vers les États-Unis
- I.P.E. a peut-être atteint sa pleine capacité de production et n'a plus d'expansion
- Intégrer ou gruger les marges de profit qui sont prises en aval dans la filière (contrairement à l'Europe où le profit est mieux réparti entre la production et la transformation)



## MENACES SUR L'INDUSTRIE DU QUÉBEC

- **Concurrence au Canada**
  - Île-du-Prince-Édouard > 20 000 tonnes et plus d'offre (frais surtout)
  - Terre-Neuve ≈ 5 000 tonnes et plus d'offre (congelé et frais)
  - Nouveau-Brunswick frais surtout
- **Concurrence aux États-Unis**
  - Île-du-Prince-Édouard (1)
  - Nouvelle-Zélande
- **Stratégie de commercialisation des entreprises de l'île-du-Prince-Édouard**
  - Volumes avant les marges et stratégies de dumping
- **Potentiel d'expansion en production incertain**
  - Concurrence autres espèces et autres pêcheurs pour extension de l'acrage
  - Zones à développer à haut risque car non abritées d'où rendements aléatoires
- **Tarifs et frais compensatoires chargés par les États-Unis**
- **Masse critique pour se positionner faible à nulle** (1/100e du marché nord-américain) s'il n'y a pas de différenciation
- **Taille des réseaux de distribution et pression sur les fournisseurs**
- **Domination croissante des marques privées et des marques nationales**

---

(1) Cinq à six transformateurs offrant chacun entre 4 et 6 millions de lbs par année

















Tableau 60

## COÛTS PROJETÉS DES IMMOBILISATIONS POUR UNE LIGNE DE FRAIS

<b>Usine de Dépuration et Stockage Humide</b>				\$
Terrain (achat ou location sur 3 ans)				150 000
Construction bâtiment principal (500x200pi x 60\$)				600 000
Eau salée (système + pompes)				100 000
- Installations				30 000
Système UV				120 000
Système d'aération				20 000
Drainage				20 000
Bassins de stockage humide (400@500\$)				200 000
<b>Total</b>				<b>1 240 000</b>
<b>Equipements de Conditionnement ( Frais )</b>				
<b>Coûts (CMP fev 02)</b>				\$
Élévateur et convoyeur Hopper				15 000
Declumpeur				24 000
Convoyeur de lavage à plat				9 500
Convoyeur élévateur de nettoyage				8 500
Convoyeur récupérateur après nettoyage				9 000
Trieuse et Mesureuse des grandeurs				14 000
Convoyeur d'inspection				14 000
Pèseuse et Ensacheuse				45 000
Station de travail – finition - emballage				5 000
Réfrigération et entreposage frais				50 000
Autres imprévus				20 000
<b>Total</b>				<b>214 000</b>
<b>Aménagement de l'usine</b>				
Plancher de céramique				12 000
Plomberie				20 000
Électricité				17 000
Stockage en bassins				20 000
Stockage en frais conditionné				20 000
Divers Imprévus				50 000
				<b>139 000</b>
<b>Tranports, débarquement et embarquement</b>				
Deux chargeuses d'usine				75 000
				<b>75 000</b>
<b>TOTAL COÛTS DE LA LIGNE DE FRAIS</b>				<b>1 668 000</b>



**COÛTS PROJETÉS D'UNE LIGNE DE TRANSFORMÉ  
(CHAIR CUITE CONGELÉE)**

<b>Coût projeté de la ligne de frais en amont</b>		<b>1 668 000</b>
<b>Équipements de Transformation (Cuit-Congelé)</b>		
Convoyeur élévateur des moules en coquilles		12 000
Débyssseuse de moules		42 000
Pré-conditionneur pour cuisson		40 000
Système de cuisson en continu		60 000
Séparateur de moules et des coquilles		21 000
Convoyeur des coquilles vers vidanges		5 000
Séparateur par flux laminé des moules cuites		24 000
convoyeur d'inspection		8 000
Pèseuse emballeuse		45 000
Station de travail - finition		5 000
Système de congélation et stockage à froid (GyroFreeze)		500 000
<b>Total Equipements de tranformation</b>		<b>762 000</b>
<b>Aménagement pour ligne de transformation</b>		
Adaptation du système de ventilation (vapeur)		5 000
Installation du sytème de cuisson		10 000
Installation du sytème de congélation		10 000
Divers Imprévus		25 000
<b>Total Aménagement de transformation</b>		<b>50 000</b>
<b>Total de la Ligne de Transformé sans Ligne de Frais</b>		<b>812 000</b>
<b>Total Coûts de l'Usine intégrée Frais - Transformation</b>		<b>2 480 000</b>

Tableau 62

## COÛTS DE PRODUCTION DES PRODUITS

		FRAIS		FRAIS		CONGELÉ CUIT	
Production envisagée		1,5 à 1,7	millions Lb	5 millions	Lb	2 millions	Lb
		\$ / Lb	Brut généré	\$ / Lb	Brut généré	\$ / Lb	Brut généré
Ventes (prix vendant)		1.0000	100.0000	1.0000	100.0000	4.5000	450.0000
<b>Coûts Variables</b>							
<b>Frais</b>							
Achat de Moules		0.5500	45.0000	0.5500	45.0000	2.7500	175.0000
Entreposage humide et dépuraton		0.1000	35.0000	0.0300	42.0000	0.0550	169.5000
Débarquement, transport, glace et entreposage		0.0480	30.2000	0.0449	37.5072	0.0350	166.0000
Transformation ( triage et nettoyage hivernal )		0.1500	15.2000	0.1404	23.4672	0.0200	164.0000
Emballage		0.0150	13.7000	0.0140	22.0632	0.0100	163.0000
Entreposage à l'usine		0.0200	11.7000	0.0187	20.1912	0.0239	160.6100
Logistique et Informatique		0.0400	7.7000	0.0146	18.7312	0.1250	148.1100
Frais de vente		0.0500	2.7000	0.0425	14.4812	0.0199	146.1200
Frais d'adminsitration		0.0150	1.2000	0.0560	8.8812	<b>0.0200</b>	144.1200
Transformation 2aire (cuisson congélation)		-	-	-	-	<b>0.6000</b>	84.1200
<b>Bénéfice avant frais financiers et dépréciation</b>			<b>1.2000</b>		<b>14.4812</b>		<b>84.1200</b>

**A- HYPOTHÈSE DES REVENUS, COÛTS ET FINANCEMENTS POUR A ET B**  
**1- REVENUS**

Origine	Année	Quantités	%Produits	Prix / Rendement		Ventes	Ventes brutes
Gaspésie	2002	770 000	100% Frais 0% Cuit-C	\$1,00 \$4,50	100% 20%	770 000 \$ 0 \$	
Îles de-la-Madeleine	2002	350 000	100% Frais 0% Cong+C	\$1,00 \$1,95	100% 100%	350 000 \$ 0 \$	1 120 000 \$
Gaspésie	2003	1 308 300	90% Frais 10% Cuit-C	\$1,00 \$4,50	100% 20%	1 177 470 \$ 117 747 \$	
Îles de-la-Madeleine	2003	700 000	100% Frais 0% Cong+C	\$1,00 \$1,95	100% 100%	700 000 \$ 0 \$	1 995 217 \$
Gaspésie	2004	2 100 000	90% Frais 10% Cuit-C	\$1,00 \$4,50	100% 20%	1 890 000 \$ 189 000 \$	
Îles de-la-Madeleine	2004	1 100 000	90% Frais 10% Cong+C	\$1,00 \$1,95	100% 100%	990 000 \$ 214 500 \$	3 283 500 \$
Gaspésie	2005	2 500 000	90% Frais 10% Cuit-C	\$1,00 \$4,50	100% 20%	2 250 000 \$ 225 000 \$	
Îles de-la-Madeleine	2005	1 100 000	85% Frais 15% Cong+C	\$1,00 \$1,95	100% 100%	935 000 \$ 321 750 \$	3 731 750 \$
<b>Total / 4 ans</b>							<b>10 130 467 \$</b>

**Légende :**

B = Entreprise des Îles-de-la-Madeleine  
 C = Congelé

## 2- COÛTS DE FABRICATION À FORFAITS, DE VENTE ET D'ADMINISTRATION DE LA COOP

** (voir note)	Achat Moules	Transfo Frais	Transfo Cuit	Adm. Coop	Vente et Prom	TOTAL / AN
Gaspésie 02	423 500 \$	231 000 \$	0 \$			654 500 \$
Îles DLM 02	192 500 \$	105 000 \$	0 \$	175 900 \$	167 600 \$	343 500 \$ 297 500 \$
Gaspésie 03	719 565 \$	353 241 \$	17 008 \$			1 089 814 \$
Îles DLM 03	385 000 \$	210 000 \$	0 \$	188 102 \$	237 235 \$	425 337 \$ 595 000 \$
Gaspésie 04	1 155 000 \$	567 000 \$	27 300 \$			1 749 300 \$
Îles DLM 04	605 000 \$	297 000 \$	89 100 \$	204 538 \$	343 360 \$	547 898 \$ 991 100 \$
Gaspésie 05	1 375 000 \$	675 500 \$	32 500 \$			2 083 000 \$
Îles DLM 05	605 000 \$	280 500 \$	133 650 \$	212 682 \$	382 250 \$	594 932 \$ 1 019 150 \$
Total / 4ans	5 460 565 \$	2 719 241 \$	299 558 \$	781 222 \$	1 130 445 \$	<b>10 391 031 \$</b>

\*\* Achats Moules (quantités ci-dessus@0,55\$/lb); Autres (Voir tableau Détail des ventes et du coût des ventes projetés)

### 3- FINANCEMENTS

Pour que la rentabilité du projet soit soutenue dès la fin de l'année 2 (début 2004-2005), il faut une autre mise de fonds de roulement au moins équivalente à celle du début, soit trois millions \$.

MISE DE FONDS	NATURE	DATE	CONDITION
2 500 000 \$	SUBVENTION DÉMARRAGE	sept-02	Souscription de 150 000\$ à payer en 2 ans
3 000 000 \$	SUBVENTION SUPPORT	sept-04	Preuves de bonne gestion de la coop

Les subventions se justifient par les besoins de financement d'inventaires, de promotion et en partie de frais administratifs.

(voir tableau des coûts ci-dessus)	2002	2003	2004	2005
Achats moules	616 000 \$	1 104 565 \$	1 760 000 \$	1 980 000 \$
Frais d'administration et de gestion	175 900	188 102	204 538	212 682
Frais de promotion	167 600	237 235	343 360	382 250
	<u>959 500 \$</u>	<u>1 529 902 \$</u>	<u>2 307 898 \$</u>	<u>2 574 932 \$</u>

**B- HYPOTHÈSES DES COÛTS DES ACTIFS DE DÉMARRAGE ET DU FINANCEMENT**

La coop commerciale ne se dotera pas d'usine (matériels et équipements) :

**Coût du Projet (actifs de démarrage)**

Logiciel de gestion des récoltes	150 000 \$			
Mobilier et équipement de bureau	<u>15 000 \$</u>	165 000 \$		
Frais de démarrage (honoraires professionnels)	20 000 \$			
Frais de constitution	5 000 \$	25 000 \$	190 000 \$	
Fonds de roulement			<u>2 575 000 \$</u>	<b><u>2 765 000 \$</u></b>

**Financement**

Mise de fonds				
Parts Sociales (2 tranches de 75000\$ l'an)		75 000 \$		
membres				
Mise de fonds du gouvernement (subvention)		<u>2 500 000 \$</u>	2 575 000 \$	
Fournisseurs et frais courus			<u>190 000 \$</u>	<b><u>2 765 000 \$</u></b>



**C- HYPOTHÈSES DES DÉPENSES DE VENTE ET D'ADMINISTRATION**

**1- ADMINISTRATION**

Salaire du Président (indexation à 3% / an)	75 000 \$	
Salaire de l'assistante administrative (indexation à 3% / an)	25 000 \$	
Bénéfices marginaux (15%)	15 000 \$	115 000 \$

**2- VENTE**

* Salaire du commercial interne chargé de la commercialisation et de la promotion	50 000 \$	
* Bénéfice marginaux (15%)	7 500 \$	
* Transport et déplacements du commercial	20 000 \$	

\* Transport des ventes (produits finis) des usines à Montréal :  
0,075\$ / lb

\* Entreposage à Montréal pour les produits transformés (0,02\$/lb)

**Plus :**

3- Bureau de courtage en vente à Montréal ( 0,03\$/lb )

4- Frais de promotion et publicité (0,05\$/lb par lb / frais et 0,2\$/lb par lb / transformée)

5- Délai de paiement des fournisseurs : 30 jours

**D- HYPOTHÈSES DÉPENSES DE TRANSFORMATION À FORFAIT**

## 1- ACHAT ET TRANSPORT DE MOULES :

Achats :	0,55 \$ /lb
Transport des îles-de-la-Madeleine :	0,05\$ /lb
Transport de Gaspésie :	0,05\$/lb

## 2- TRANSFORMATION DES MOULES

* Frais de Gaspé. & Îles :	0,30 \$ /lb, profit inclus 0,05\$	(Rendement : 100%)
* Cuit sans coquilles Marinard	0,65 \$/lb, profit inclus 0,05\$	(Rendement : 20%)
* Congelé en coquille Madelimer	0,81 \$ /lb, profit inclus 0,05\$	(Rendement : 100%)

## 3- DELAIS DE TRANSFORMATION

* Frais Marinard et Madelimer :	1/2 jr
* Transformation Marinard et Madelimer :	1 jr 1/2
* Delai moyen pour évaluation d'en cours	2 jours/30

4- EMBALLAGES (**Leurs coûts sont inclus dans les coûts transformation**)

Coût moyen emballages HRI et détail :

0,25 \$ / lb Cuit+C; 0,1\$/lb Cuit-C et 0,015\$/lb Frais

0,20 \$/lb pour le cuit en coquille à partir de l'année 3

## E - HYPOTHESES DES MAXIMUMS DES PRINCIPALES VARIABLES

### 1- Ventes et lbs traitées

Années	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
<b>Variables</b>				
\$ vente/ mois (ventes cibles)	93 333 \$	166 268 \$	273 625 \$	310 979 \$
Transfo.Frais/usine/mois(8)	140 000	251 037	400 000	450 000 ( lbs traitées )
Transfo Frais Gaspé	96 250	147 183	236 250	281 250 ( lbs traitées )
Transfo Frais Îles DLM	43 750	87 500	123 750	116 875 ( lbs traitées )
Cuit-coquille gaspé/mois(8)	0	16 353	26 250	31 250 ( lbs traitées )
Cuit+coquille Îles/mois (8)	0	0	13 750	20 625 ( lbs traitées )

### 2- Hypothèses de stabilité des prix et des charges autres que les salaires d'administration sur 4 ans

La même hypothèse de maintien des coûts est faite pour les transformateurs quoique, en général, lorsque les volumes augmentent, les coûts de transformation baissent.

### 3- Salaires d'administration indexés au taux d'inflation : environ 3 % par année sur 3 ans subséquents

### 4- Les membres devraient souscrire totalement les parts sociales de 150000\$

Le paiement de ces parts pourrait être fait en 2 ans, soit 75000\$ en 2002 et 75000\$ en 2003.

### 5- Les tests de laboratoires sont fait dans chaque usine : 38400\$ / an pour les 2 usines

6- Les frais de stockage des produits à Montréal sont calculés pour le frais et le transformé. Il est envisagé de limiter au minimum le stockage du frais, ce qui réduira les coûts correspondants.

## F- HYPOTHÈSE DE FINANCEMENT PAR LES REVENUS DES PLACEMENTS

f1: Types de placements recommandés

Les DATR (dépôts à terme rachetables) sont recommandés afin de transiger en fin-début d'exercice

(en prenant pour option de prendre les DATR d'horizon de placement 1an)

f2: Termes et conditions

Placement des fonds (surplus de liquidités) pour un an au début de la période.

On procède au rachat en fin de période ce qui permet d'encaisser les intérêt comme surplus de disposition.

Comme la fin de la période précédente et le début de la suivante, on fait un nouveau placement.

Le taux d'intérêt créditeur visé est fixe à 4% l'an.

f3: tableau des placements et des dispositions

	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
Placements	500 000	1 000 000	2 000 000	2 000 000
Intérêts (4% l'an)	20 000	40 000	80 000	80 000
<b>Valeur totale</b>	<b>520 000</b>	<b>1 040 000</b>	<b>2 080 000</b>	<b>2 080 000</b>
Dispositions	520 000	1 040 000	2 080 000	2 080 000
Solde début période suivante	0	0	0	0

## Bilan D'ouverture au 01 Avril 2003

**ACTIF**

Encaisse	2 575 000
Comptes à recevoir	0
Stocks de produits finis	0
Inventaire de moules	0
Placements	0
	<hr/>
	2 575 000
	0
Immobilisations	165 000
	<hr/>
Autres Actifs	25 000
	<hr/>
<b>Total Actif</b>	<b>2 765 000</b>

Emprunt de banque	0
Comptes à payer et frais courus	190 000
Taxes et impôts à payer	0
Revenus reportés	0
Partie de la dette à long terme échéant en deçà d'un an	0
	<hr/>
	190 000
Dette à Long Terme	0
	<hr/>
	0
Parts sociales	75 000
Excédent/Subvention (Déficit)	2 500 000
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>2 575 000</b>

<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>2 765 000</b>
---------------------	------------------

## ÉTATS DES RÉSULTATS PROJETÉS POUR LES ANNÉES 2002 À 2005

[en dollars]

	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
<b>Ventes nettes</b>	1 036 000	1 852 444	3 056 100	3 476 750
<b>Coût des ventes</b>	924 000	1 607 394	2 959 308	3 528 405
<b>Excédent (déficit) brut</b>	112 000	245 050	(96 792)	(51 655)
<b>Autres Revenus (intérêts placements)</b>	18 333	40 000	80 000	80 000
<b>Autres frais</b>				
Frais de vente	167 600	237 235	343 360	382 250
Frais d'administration	175 900	188 102	204 538	212 682
Frais financiers	3 000	3 000	3 000	3 000
	346 500	428 337	550 898	597 932
<b>Excédent (déficit) avant l'amortissement et impôts</b>	(216 167)	(143 287)	(374 106)	(569 587)
<b>Amortissement immobilisations</b>	43 230	31 904	23 545	17 376
<b>Amortissement des autres actifs</b>	8 333	8 333	8 333	1
<b>Excédent (déficit) avant impôts sur le revenu</b>	(267 730)	(183 524)	(405 985)	(586 964)
<b>Impôts sur le revenu (0 %)</b>	0	0	0	0
<b>Excédent (déficit) nette</b>	(267 730)	(183 524)	(405 985)	(586 964)
<b>Marge brute en pourcentage</b>	10.8 %	13.2 %	3.2 %	-1.5 %

## BILANS PROJETÉS POUR LES ANNÉES SE TERMINANT

EN FIN MARS 2003 À 2006

[en dollars]

	Ouverture	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
<b>ACTIF</b>					
<b>Actif à court terme</b>					
Encaisse	2 575 000	1 912 908	1 453 081	3 829 416	3 226 935
Comptes à recevoir	0	86 333	154 370	254 675	289 729
Stocks de produits finis		184 800	499 509	654 050	654 050
Inventaires de moules	0	0	0	0	0
Placements	0	0	0	0	0
	<b>2 575 000</b>	<b>2 184 042</b>	<b>2 106 961</b>	<b>4 738 141</b>	<b>4 170 714</b>
<b>Immobilisations</b>	<b>165 000</b>	<b>121 770</b>	<b>89 866</b>	<b>66 321</b>	<b>48 945</b>
<b>Autres actifs</b>	<b>25 000</b>	<b>16 667</b>	<b>8 333</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>Total Actif</b>	<b>2 765 000</b>	<b>2 322 478</b>	<b>2 205 160</b>	<b>4 804 462</b>	<b>4 219 658</b>
<b>PASSIF ET AVOIR DES MEMBRES</b>					
<b>Passif à court terme</b>					
Emprunt de banque	0	0	0	0	0
Comptes fournisseurs et frais courus	190 000	15 208	6 415	10 035	12 194
Taxes et Impôts à payer	0	0	0	0	0
Partie de la dette à long terme échéant en deçà d'un an	0	0	0	0	0
<b>Total du passif à court terme</b>	<b>190 000</b>	<b>15 208</b>	<b>6 415</b>	<b>10 035</b>	<b>12 194</b>
<b>Dette à long terme</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Avoir des membres:</b>					
Parts sociales	75 000	75 000	150 000	150 000	150 000
Subvention	2 500 000	0	0	3 000 000	0
Excédent (Déficit) Cum	0	2 232 270	2 048 746	1 644 427	4 057 464
	<b>2 575 000</b>	<b>2 307 270</b>	<b>2 198 746</b>	<b>4 794 427</b>	<b>4 207 464</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>2 765 000</b>	<b>2 322 478</b>	<b>2 205 160</b>	<b>4 804 462</b>	<b>4 219 658</b>

## DÉTAIL DES VENTES ET DU COÛT DES VENTES PROJETÉS 2002 À 2005

[en dollars]

	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
<b>Ventes</b>	1 120 000	1 995 217	3 283 500	3 731 750
<b>Moins: Transport sur ventes</b>	84 000	142 773	227 400	255 000
<b>Ventes nettes</b>	1 036 000	1 852 444	3 056 100	3 476 750
<b>Coût des ventes</b>				
Stocks de produits en cours au début	0	184 800	499 509	654 050
<b>Achats de matières premières (moules)</b>	616 000	1 104 565	1 760 000	1 980 000
<b>Transports matières prem. et en cours</b>	56 000	100 415	160 000	180 000
<b>Frais de Transformation</b>				
Frais de Gaspésie	231 000	353 241	567 000	675 000
Frais des îles de-la-Madeleine	105 000	210 000	297 000	280 500
Congelé-Coquille Gaspésie	0	17 008	27 300	32 500
Congelé+Coquille Îles de-la-Madeleine	0	0	89 100	133 650
Emballages Frais (0,015\$/lb)	16 800	28 162	43 200	47 775
Emballage Cuit-C Gaspé (0,1\$/lb)	0	2 617	4 200	5 000
Emballage Cuit+C Îles (0,2\$/lb)	0	0	22 000	33 000
Tests de Labo sur moules	38 400	38 400	38 400	38 400
Assurance sur stocks	11 200	17 623	30 320	34 000
Entreposage à Montreal	22 400	38 073	60 640	68 000
Divers	12 000	12 000	12 000	12 000
<b>Coûts de transformation</b>	436 800	717 124	1 191 160	1 359 825
<b>Stocks de produits en cours à la fin</b>	184 800	499 509	654 050	654 050
<b>Variation de produits finis</b>	924 000	1 607 394	2 976 468	3 528 875



**TABLEAU DE FINANCEMENT DU PROJET AU DEMARRAGE**

**COÛT DU PROJET**

**Immobilisations**

Logiciel de gestion des récoltes	150 000	
Mobilier et équipement bureaux	15 000	165 000
	<hr/>	

**Frais de démarrage**

honoraires professionnels	20 000	
Frais de constitution	5 000	<u>25 000</u>

**Fonds de roulement**

2 575 000

**TOTAL**

2 765 000

**FINANCEMENT**

**Mise de fonds**

Gouvernement (subvention)	2 500 000	
Membres de la Coop.	75 000	<b>2 575 000</b>
	<hr/>	

**Fournisseurs**

**190 000**

**TOTAL**

2 765 000

<b>COMPARAISON DE CERTAINS PRINCIPES</b>		
	<b>Société par actions</b>	<b>Coop</b>
Pouvoir	<ul style="list-style-type: none"> <li>• À ceux qui y ont investi des capitaux, proportionnellement à la taille de leur mise de fonds</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouvoir aux usagers en termes de redistribution mais pouvoir égal car un membre égale un vote</li> </ul>
Propriété	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires non nécessairement usagers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réservée aux seuls usagers</li> </ul>
Liberté d'entrée	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Droit d'entrée limitée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligation d'accepter toute personne qui voudrait se joindre à l'entreprise en autant qu'elle se conforme aux règles</li> </ul>

<b>COOPÉRATIVE</b>		<b>SOCIÉTÉ PAR ACTIONS</b>	
<b>AVANTAGES</b>	<b>INCONVÉNIENTS</b>	<b>AVANTAGES</b>	<b>INCONVÉNIENTS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trop perçus et excédents non imposables et redistribution totalement ou partiellement</li> <li>• Aucune responsabilité financière des membres face aux créanciers (responsabilité limitée)</li> <li>• Avantages vont aux membres en tant qu'usagers (redistribution des surplus en fonction de l'usage de l'entreprise) donc pouvoir est à l'usager et non au capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un membre (1) = un vote, les petits membres inactifs ont autant de pouvoir que ceux qui sont actifs</li> <li>• Droit d'entrée non limitée et obligation d'accepter ceux qui vont se conformer aux règles</li> <li>• Non obligation du membre d'œuvrer avec la coopérative et responsabilités financières limitées</li> <li>• Installation non rentables par désertion des ses sociétaires - utilisateurs</li> <li>• Capacité décisionnelle limitée et parfois lente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pouvoir proportionnel à la mise de fonds en capitaux</li> <li>• Responsabilité limitée à l'intérêt que chacun y possède</li> <li>• Incitatif continu à la rentabilité de l'entreprise aux dépens du bénéfice pour le membre</li> <li>• Capacité décisionnelle maximale et très rapide</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Objectif de profitabilité de l'entreprise ne rencontre pas forcément l'objectif de : <ul style="list-style-type: none"> <li>- réduire les coûts de distribution / livraison des membres</li> <li>- réduire les coûts des intrants des membres</li> </ul> </li> </ul>

---

(1) Un membre étant l'unité économique, soit la ferme agricole, ...



## **FIGURES**

## **ANNEXES**

## **ANNEXE I**

### **Projections financières**

## **TABLE DES MATIÈRES**

---

- **Périodes de douze mois terminées les 30 mars 2003 et 2004**
  - \* États des résultats projetés
  - \* Hypothèses : Bilan d'ouverture
  - \* Calculs
  
- **Périodes de douze mois terminées les 30 mars 2005 et 2006**
  - \* États des résultats projetés
  - \* Hypothèses : Bilan d'ouverture
  - \* Calculs



## **ANNEXE II**

### **Coopératives : principes coopératifs**

**Source :** Anonyme mais inspiré des principes coopératifs avalisés par l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) en 1966 et révisés en 1995.

Les principes coopératifs constituent une source importante du droit québécois des coopératives, mais il est bon de préciser qu'ils n'ont, du seul fait de leur énonciation par un organisme international, force de loi dans aucun pays.

### **1<sup>er</sup> principe : Adhésion libre**

L'adhésion à une société coopérative est volontaire et à la portée de toute personne pouvant utiliser ses services et prête à assumer ses responsabilités de sociétaire et ceci sans aucune restriction artificielle ou discrimination sociale, politique, raciale ou religieuse.

En conclusion, on peut dégager trois règles de ce premier principe:

1. L'adhésion à une société coopérative est volontaire.
2. L'adhésion est à la portée de toute personne pouvant utiliser les services de la coopérative et prête à assumer ses responsabilités de sociétaire.
3. L'adhésion se fait sans aucune restriction artificielle ou discrimination sociale, politique, raciale ou religieuse.

### **2<sup>e</sup> principe: Autorité démocratique**

Les sociétés coopératives sont des organisations démocratiques. Leurs affaires sont administrées par des personnes élues ou nommées selon la procédure adoptée par les membres, devant lesquels elles sont responsables. Les membres des sociétés primaires jouissent des mêmes droits de vote (un membre : une voix) et de participation aux décisions touchant leur société. Dans toutes les autres sociétés, l'administration est exercée sur une base démocratique sous une forme appropriée.

**Coopérative de premier degré (ou primaire) :** Coopérative dont les membres sont des personnes physiques, des individus.

**Coopérative de deuxième degré :** Coopérative dont les membres sont d'autres coopératives; ainsi, une fédération de coopératives est une société de second degré parce que ses membres sont des sociétés primaires.

En conclusion, on peut dégager de cette phrase deux règles distinctes:

4. La société coopérative s'administre elle-même.
5. Les administrateurs sont responsables devant les membres.

On peut donc en dégager une autre règle:

6. Dans les sociétés primaires, les membres ont un droit de vote absolument égal sur tous les sujets.

Dans toutes les autres sociétés, l'administration est exercée sur une base démocratique sous une forme appropriée.

On peut donc en dégager la règle suivante:

7. Dans les sociétés autres que celles du premier degré, la base démocratique est obligatoire mais non la règle de l'égalité absolue du droit de vote entre les membres.

### **3<sup>e</sup> principe: Intérêt limité sur le capital social**

Si un intérêt est payé sur le capital social, son taux doit être strictement limité.

Il découle donc deux règles de ce troisième principe:

8. L'intérêt sur le capital social est possible.
9. Le taux d'intérêt sur le capital social est limité.

### **4<sup>e</sup> principe: Répartition des surplus**

Le résultat économique des activités d'une société appartient aux membres de cette société et doit être réparti de façon à éviter que l'un d'entre eux y gagne aux dépens des autres. Selon la décision des membres, cette répartition peut se faire comme suit : en affectant une somme au développement des affaires de la coopérative, en affectant une somme aux services collectifs, ou en procédant à une répartition entre les membres, proportionnellement à leurs transactions avec la société.

Les versement de la ristourne, c'est-à-dire la distribution aux membres des surplus de la société, doit s'effectuer de façon à éviter que l'un des membres y gagne aux dépens des autres. Il s'agit d'une norme générale à laquelle devront satisfaire toutes les possibilités de remise des surplus

On peut donc dégager de ce quatrième principe deux nouvelles règles:

10. Répartition individuelle du résultat économique des activités d'une société se fait au prorata des transactions.

11. Ce résultat économique peut aussi faire l'objet d'une affectation collective pour le développement des affaires ou les services collectifs.

### **5<sup>e</sup> principe: Éducation**

Toutes les sociétés coopératives doivent prendre les dispositions nécessaires pour enseigner les principes et les techniques, tant économiques que démocratiques, de la coopération à leurs sociétaires, responsables et personnels et au public en général.

En conclusion, ce cinquième principe amène une nouvelle règle que l'on pourrait résumer ainsi:

12. Les sociétés coopératives doivent enseigner les principes et les techniques de la coopération.

### **6<sup>e</sup> principe: Intercoopération**

Pour pouvoir servir au mieux les intérêts de ses membres et de la collectivité, chaque organisation coopérative doit, de toutes les manières possibles, collaborer activement avec les autres coopératives, aux niveaux local, national et international, en se fixant pour objectif la réalisation de l'unité d'action des coopérateurs du monde entier.

Il en découle donc une treizième règle qui s'énonce comme suit:

13. Les coopératives doivent collaborer activement entre elles pour réaliser l'unité d'action des coopérateurs.

## **ANNEXE III**

### **Coopératives : Certaines conditions légales**

## A. Coopérative agricole

Coopérative agricole	Une coopérative agricole est celle dont l'objet principal est relié à l'agriculture ou aux domaines connexe à cette activité, à la fourniture de biens et à la prestation de services utiles à cette activité ou à la production, à la transformation, à l'entreposage, à la mise en marché, à la manutention et au transport de produits reliés à cette activité.
Nombre de fondateurs requis.	Au moins 25 fondateurs sont requis pour demander la constitution d'une coopérative agricole.
Réduction.	Le ministre peut, s'il le juge opportun, réduire ce nombre jusqu'à cinq.
Exigences	Pour être fondatrice d'une coopérative agricole, la personne ou la société qui en demande la constitution doit être productrice agricole.
Engagements	Dans le cas d'une coopérative dont l'objet est relié à la mise en marché, la personne ou la société doit également s'engager pour au moins 5 ans à livrer des biens ou à vendre des biens ou des services par l'entremise de la coopérative.
Indication non requise	Une coopérative agricole n'est pas tenue d'indiquer dans ses statuts le territoire ou le groupe dans lequel elle peut recruter ses membres.
Indication requise	Elle doit cependant indiquer qu'elle est une coopérative agricole si elle choisit d'être régie par le présent chapitre.
Documents accompagnant les statuts	En outre des documents prévus par l'article 12, les statuts doivent être accompagnés d'un document dans lequel chaque fondateur déclare être un producteur agricole.
Avis de la demande de constitution	Sur réception des statuts, des documents les accompagnant et des droits prescrits par règlement du gouvernement, le ministre avise la Coopérative fédérée de Québec de la demande de constitution; trente jours après l'envoi de l'avis, ou avant la fin de ce délai si la Coopérative fédérée de Québec répond à cet avis, il peut, s'il le juge opportun, constituer la coopérative.
Conditions d'admission	Pour être membre d'une coopérative agricole, la personne ou la société doit:  1° être productrice agricole;

- 2° faire une demande d'admission, sauf dans le cas d'un fondateur;
- 3° souscrire et payer le nombre minimum de parts sociales de 10\$ prévu par règlement;
- 4° s'engager à respecter les règlements de la coopérative;
- 5° être admise par le conseil d'administration, sauf dans le cas d'un fondateur.

Engagement	Dans le cas d'une coopérative dont l'objet est relié à la mise en marché, la personne ou la société doit également s'engager pour au moins 5 ans à livrer des biens ou à vendre des biens ou des services par l'entremise de la coopérative.
Engagement	Les membres doivent, si le règlement l'exige, s'engager à acheter ou recevoir des biens ou des services par l'entremise de la coopérative agricole.
Remboursement	En cas de décès, de démission, d'exclusion ou de mise en tutelle ou en curatelle d'un membre, la coopérative agricole peut rembourser les sommes payées sur les parts sociales.
Représentant	Le représentant d'une corporation ou d'une société doit être impliqué dans l'exploitation agricole de la corporation ou de la société qu'il représente.
Règlement de régie interne	Le conseil d'administration peut adopter des règlements concernant la régie interne de la coopérative si ces règlements ne sont pas incompatibles avec ceux adoptés par l'assemblée générale.
Ratification	Tout règlement adopté par le conseil d'administration doit cependant être ratifié par l'assemblée générale lors de l'assemblée annuelle à défaut de quoi il cesse alors d'être en vigueur.
Pouvoirs du conseil d'administration	Le conseil d'administration peut: <ul style="list-style-type: none"> <li>1° s'il est autorisé par règlement, émettre des parts privilégiées et en déterminer le montant, les privilèges, droits et restriction, ainsi que les conditions de leur rachat ou de leur remboursement;</li> <li>2° régler les conditions des contrats que doit signer chaque membre en vertu des articles 200 et 201;</li> </ul>

3° exclure tout membre qui néglige ou refuse à l'expiration du contrat visé dans les articles 196, 200 et 201 d'en signer un autre ou d'en respecter les obligations.

Devoir des membres

Lors de l'assemblée annuelle, les membres doivent en outre:

1° approuver le règlement annuel d'emprunt;

2° établir, s'il y a lieu, une liste des personnes parmi lesquelles le conseil d'administration désignera, dans l'ordre qui y est prévu, les délégués ainsi que les substituts qui représenteront la coopérative à l'assemblée annuelle de la Coopérative fédérée de Québec et à toute assemblée spéciale auxquelles la coopérative peut être convoquée.

Fonction incompatible

La fonction de directeur général ou gérant, ainsi que celle de trésorier, est incompatible avec la qualité d'administrateur.

Distribution du solde de l'actif

En cas de liquidation, le solde de l'actif est distribué aux personnes qui étaient membres de la coopérative pendant les trois exercices financiers précédant celui où la liquidation a été votée, proportionnellement au montant des affaires que ces personnes ont faites pendant la période déterminée par l'assemblée générale.

Distribution à une coopérative

Les membres peuvent toutefois décider d'en remettre tout ou partie à une autre coopérative agricole ou à la Coopérative fédérée de Québec.

Nomination d'un inspecteur

Aux fins de l'article 177, le Conseil de la coopérative du Québec ne peut, dans le cas d'une coopérative agricole, requérir la nomination d'un inspecteur.

Dévolution du solde de l'actif

En cas de décret de dissolution, le solde de l'actif est dévolu, selon la décision du ministre, à une autre coopérative agricole ou à la Coopérative fédérée de Québec.

## **B. Coopérative (en général)**

### **1. *Dénomination sociale***

Dénomination sociale

La dénomination sociale d'une coopérative doit comporter l'un des termes suivants: "coopérative", "coopératif", "coopération" ou "coop", pour indiquer qu'elle est une entreprise à caractère coopératif.



Nom d'emprunt	Une coopérative qui s'identifie sous un nom autre que sa dénomination sociale doit déposer au bureau du protonotaire de la Cour supérieure du district judiciaire où est situé son siège social une déclaration de nom d'emprunt selon la formule prescrite par le ministre.
---------------	--

## **2. Capital social de la coopérative**

### **a) Dispositions générales**

Capital social	Le capital social d'une coopérative est composé de parts sociales et de parts privilégiées.
Variabilité	Le capital social est variable.
Remboursement ou Rachat	Une coopérative ne peut rembourser ou racheter une part: 1° si elle est insolvable ou le deviendrait par suite de ce remboursement ou de ce rachat;  2° si le conseil d'administration juge que le remboursement ou le rachat serait susceptible de porter atteinte à la stabilité financière de la coopérative

### **b) Parts sociales**

Transferts	Les parts sociales sont nominatives. Elles ne peuvent être transférées que selon les conditions et modalités prévues par règlement.
Parts sociales de qualification	Chaque membre doit détenir le nombre minimum de parts sociales prévu par règlement. Ces parts sont désignées comme parts sociales de qualification.
Variation du nombre	Le nombre de ces parts sociales de qualification peut varier suivant la catégorie de services dont le membre entend se prévaloir.
Prix Paiement	Le prix de la part sociale est de 10\$. Les modalités de paiement de la part sociale sont déterminées par règlement.
Intérêt	Aucun intérêt n'est payable sur les parts sociales.
Confiscation	Le conseil d'administration peut confisquer les parts sociales d'un membre si un versement échu depuis au moins deux ans n'a pas été fait dans les deux mois de l'expédition d'une

demande de paiement de ce versement échu. Cette demande de paiement doit être faite par lettre recommandée ou certifiée.

Exclusion du membre	La confiscation des parts entraîne l'exclusion du membre.
Remboursement	En cas de décès, de démission, d'exclusion ou d'interdiction d'un membre, la coopérative rembourse les sommes payées sur ses parts sociales.
Conditions prévues par règlement	La coopérative peut, si un membre lui en fait la demande, rembourser, aux conditions prévues par règlement, les sommes qu'il a payées sur les parts sociales autres que ses parts sociales de qualification.
Ordre du gouvernement	La coopérative peut, par règlement, déterminer l'ordre dans lequel s'effectue le remboursement des parts sociales.
c) Parts privilégiées	
Parts privilégiées	Le conseil d'administration peut, si un règlement l'y autorise émettre des parts privilégiées.
Contenu de règlement	Ce règlement doit prévoir le montant, les privilèges, droits et restrictions de la part ainsi que les conditions de son rachat ou de son remboursement.
Contenu des certificats	Si la coopérative décide d'émettre des certificats de parts privilégiées, les certificats doivent énoncer les privilèges, droits et restrictions de la part ainsi que les conditions de rachat ou de remboursement.
Délai du remboursement ou droit du rachat	Les parts privilégiées ne peuvent conférer à leur titulaire le droit de se faire rembourser ou racheter leurs parts avant l'expiration d'un délai de trois ans de leur émission.
Intérêt limité	L'intérêt qui peut être payé sur ces parts doit être limité par règlement.
Limitation des droits	Les parts privilégiées ne peuvent conférer à leur titulaire le droit d'être convoqué à une assemblée générale, ni d'assister ou de voter à une telle assemblée, ni d'être éligible à une fonction au sein de la coopérative.

### **3. Trop - perçus ou excédents**

Affectation des excédents	<p>Lors de l'assemblée annuelle, les membres de la coopérative affectent, après avoir pris connaissance des recommandations du conseil d'administration et en se basant sur l'état des résultats de l'exercice financier précédent, le montant des trop - perçus ou excédents:</p> <p>1° à la réserve;</p> <p>2° à l'attribution de ristournes aux personnes ou aux sociétés qui ont été membres de la coopératives au cours de l'exercice financier;</p> <p>3° à l'attribution de ristournes aux personnes ou aux sociétés qui ont été membres auxiliaires de la coopérative au cours de l'exercice financier, lorsque les membres le décident et dans la proportion qu'ils déterminent.</p>
Versement à la réserve	<p>Le montant total des trop - perçus ou excédents peut être versé à la réserve.</p>
Réserve	<p>La réserve est constituée de l'ensemble, après au moins 20% des trop - perçus ou excédents qui y sont versés annuellement.</p>
Montant affecté à la réserve	<p>Les membres doivent affecter à la réserve au moins 20% des trop - perçus ou excédents tant que celle-ci n'est pas au moins égale à 25% des dettes de la coopérative.</p>
Partage de la réserve prohibé	<p>La réserve ne peut être partagée entre les membres ou les membres auxiliaires ni être entamée par l'attribution d'une ristourne.</p>
Ristourne	<p>Si les statuts l'y autorisent, la coopérative peut n'attribuer aucune ristourne.</p>
Ristourne	<p>Le conseil d'administration d'une coopérative peut s'engager envers une personne qui lui accorde une aide financière, à ce que ses membres ne s'attribuent pas de ristourne lorsque le règlement l'autorise et pendant la période maximale qui y est fixée.</p>
Attribution des trop - perçus ou excédents	<p>Seuls les trop - perçus ou excédents provenant des opérations faites avec les membres ou les membres auxiliaires, le cas échéant, peuvent être attribués aux membres et aux membres auxiliaires. Ces trop - perçus ou excédents sont attribués en ristournes.</p>

Ristourne	La ristourne n'est pas le partage d'un profit mais une remise d'une partie du paiement fait en trop par le membre ou par le membre auxiliaire, le cas échéant, ou un rajustement du prix des produits ou des services qu'un membre ou un membre auxiliaire, le cas échéant, a livrés ou rendus, selon le cas, à sa coopérative.
Taux	Le taux des ristournes peut être différent selon la nature ou la qualité des produits ou des services qui ont fait l'objet des opérations.
Modes de paiement	Pour tenir lieu du paiement de ristournes, la coopérative peut, si l'assemblée générale l'y autorise, soit attribuer des parts sociales ou privilégiées, soit obliger ses membre à lui prêter, aux conditions qu'elle détermine, les ristournes qui leur sont attribuées ou se prévaloir de ces deux modes de paiement à la fois.
Présomption	Les membres sont alors réputés, en vertu de la résolution ou du règlement, avoir souscrit les parts qui leur sont attribuées et les avoir payées avec ces ristournes ou, selon le cas, avoir fait un prêt à la coopérative pour le montant de ces ristournes.

