

## UN DEMI-MILLION POUR LE DÉVELOPPEMENT D'UN SERVICE EN APPUI À L'INDUSTRIE DU HOMARD

**Gaspé, le 12 septembre 2016** – Merinov, Centre collégial de transfert de technologie des pêches affilié au Cégep de la Gaspésie et des Îles, a obtenu près de 500 000 \$ sur 5 ans (2016-2020) du Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada pour le développement de **Viviers-conseils : un service d'innovation à l'appui de l'industrie du homard**.

Depuis quelques années, les débarquements de homard augmentent. Puisque la pêche ne dure qu'une dizaine de semaines, les usines de transformation doivent traiter et mettre en marché d'importants volumes sur une très courte période, ce qui génère des enjeux d'accès à la main d'œuvre et réduit les possibilités d'obtenir un meilleur prix des acheteurs. « Grâce aux transferts de connaissances et de technologies de *Viviers-conseils*, les transformateurs de homard pourront optimiser leurs systèmes et conditions de contention. Cela favorisera une mise en marché d'un homard de très haute qualité pendant plusieurs mois après la saison de pêche, ce qui constitue pour eux une occasion d'affaires très intéressante », affirme David Courtemanche, directeur général de Merinov.

### La recherche et l'enseignement au service de l'industrie

Une équipe solide, constituée notamment d'une quinzaine de chercheurs, de techniciens et d'enseignants, contribue à ce nouveau service, qui consiste à :

- Développer et transférer aux usines de transformation les meilleures méthodes de contention prolongée du homard;
- Offrir des formations sur mesure aux ouvriers, aux responsables de viviers et aux gestionnaires;
- Augmenter la productivité des entreprises par une hausse de leur capacité de contention;
- Accroître leur compétitivité par une qualité supérieure du produit et par la modernisation de leurs équipements;
- Intégrer des stages spécialisés en milieu industriel.

### Vers une stratégie de commercialisation durable

Le homard québécois est commercialisé à 60 % sous forme vivante. Il représente environ 6 % des débarquements canadiens. Il s'agit ainsi d'un produit de niche qui doit être valorisé au maximum et cette stratégie de commercialisation passe inévitablement par le bon contrôle des paramètres physico-chimiques lors du stockage et du transport. Par la création de *Viviers-conseils*, les entreprises partenaires pourront développer une stratégie durable de commercialisation. Elles fourniront aux marchés nationaux et internationaux un produit d'une excellente qualité procurant ainsi un avantage concurrentiel majeur.

- 30 -

Information :

Jean-François Laplante, coordonnateur du service Viviers-conseils

Merinov

1 844 368-6371, poste 3225

[Jean-Francois.Laplante@merinov.ca](mailto:Jean-Francois.Laplante@merinov.ca)

[www.merinov.ca](http://www.merinov.ca)