

*Commercialisation du poisson d'eau douce—Loi*

à oublier en raison des préoccupations à l'égard de la côte est et de la côte ouest.

Nous ne sommes pas les premiers à nous inquiéter de ces questions. Pendant des années, des personnes ayant à cœur les intérêts des pêcheurs ont parlé des problèmes de commercialisation du poisson dans les Prairies. C'était un sujet important, étant donné le nombre d'employés, les profits et la volonté politique. Lorsque six gouvernements se sont associés pour créer l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, ils savaient qu'ils faisaient une réforme fondamentale.

Qu'est-ce qui les avait amenés là? Nous devrions peut-être revenir un peu en arrière pour voir ce qui préoccupait les gouvernements signataires—fédéral, provinces et territoires— Pourquoi voulaient-ils cet office, et celui-ci répond-il aux attentes? Leur décision faisait suite à des années de mécontentement et de recommandations. Par exemple, la Commission d'enquête de 1933 sur les pêcheries du Manitoba concluait que les pêcheurs étaient dans une bien triste situation. Les entreprises de distribution du poisson étaient en grande partie contrôlées par des intérêts américains et on disait que des racketteurs y étaient mêlés. La concurrence non économique entre les distributeurs, pour le poisson et les marchés, nuisait aux pêcheurs au lieu de les aider.

En 1933, la commission demandait donc que l'on agisse collectivement au nom des pêcheurs. Elle recommandait une meilleure coordination du secteur, une meilleure qualité des produits, une inspection plus sévère et un centre de distribution du poisson. L'idée, bien sûr, c'est qu'un tel centre pourrait donner plus de pouvoirs aux producteurs et faciliterait l'approvisionnement des acheteurs.

En 1938, le gouvernement du Manitoba commandait un autre rapport. L'auteur, H. C. Grant, disait: «la meilleure description que l'on puisse donner du pêcheur manitobain, c'est celle d'un travailleur payé à la pièce. A toutes fins pratiques, le conservateur ou exportateur local est la seule source de crédit dont il dispose». L'auteur associait le manque d'indépendance du pêcheur et l'impossibilité de vendre son poisson à son mécontentement et à sa suspicion à l'égard du système de commercialisation.

Après la guerre, des plaintes semblables persistaient à propos de la faiblesse du marché, de la force des acheteurs américains et des affaires louches. Le gouvernement de la Saskatchewan a donc jugé souhaitable de mettre sur pied un office de commercialisation du poisson et ensuite un réseau de coopératives. Cela a été utile, mais les importateurs américains continuaient à avoir le dessus et, dans l'ensemble, les exportateurs et les négociants faisaient payer les risques et les pertes aux pêcheurs.

Une conférence nationale sur les pêches précipita la crise en 1964. Le gouvernement du Manitoba y a présenté un mémoire qui disait notamment ceci:

Une commercialisation désordonnée est le problème central dans l'industrie de la pêche en eau douce. Les conditionneurs et les expéditeurs locaux, apparemment incapables de contourner le courtier américain, provoquent des changements rapides de prix au départ du hangar d'emballage, et doivent par conséquent augmenter leur marge bénéficiaire pour compenser les pertes causées par une dévaluation soudaine de leurs stocks. Les pêcheurs reçoivent par conséquent une maigre part des prix en constante fluctuation. Les entreprises de conditionnement et d'expédition ont tendance à compter sur une commercialisation habile pour réaliser des profits d'aubaine occasionnels plutôt que sur le génie industriel pour économiser sur les coûts de transport et de manutention... Les installations de manutention et d'emballage se caractérisent par un piètre matériel et des installations de contrôle de mauvaise qualité...

Le mémoire poursuivait:

Le gouvernement du Manitoba n'entrevoit pour le moment d'autre meilleure solution que l'établissement d'un office régional de commercialisation pour répondre aux problèmes de commercialisation de l'industrie.

A l'issue de cette conférence, un comité fédéral-provincial des pêches des Prairies recommanda l'établissement d'un monopole d'exportation à comptoir unique de vente. Cette recommandation a donné lieu à une autre étude très approfondie par le commissaire McIvor en 1965. Ce dernier a discuté avec les divers gouvernements. Parmi les provinces des Prairies, c'est le Manitoba qui produit le plus de poisson. Le ministre manitobain des Mines et des Ressources naturelles, l'honorable Sterling Lyon, répéta les mêmes arguments que le Manitoba avait présentés à la conférence de 1964 sur la nécessité d'un office de commercialisation. Les gouvernements des trois provinces des Prairies et celui des Territoires du Nord-Ouest étaient tous en faveur d'un monopole d'exportation.

C'étaient les exportateurs et les négociants qui avaient le plus à perdre advenant la mise sur pied d'un office de commercialisation. Mais le commissaire McIvor constata que même parmi eux on se rendait bien compte de la nécessité de réorganiser et de rationaliser dans une certaine mesure la commercialisation du poisson des Prairies. Il découvrit à l'occasion de ses déplacements et de ses audiences que les pêcheurs réclamaient de toute urgence un nouveau système de commercialisation. Le rapport McIvor faisait remarquer que les prix étaient faibles, parce qu'un trop grand nombre d'exportateurs vendaient à un petit nombre d'importateurs américains. Certains exportateurs n'étaient rien de plus que des agents des importateurs américains. Quand un importateur souffrait d'un revers du marché ou avait pris un risque et échoué, il lui était possible de repasser les pertes à l'exportateur canadien, lequel les repassait aux négociants, lesquels les repassaient aux pêcheurs.

McIvor découvrit encore une fois ce que des études antérieures avaient constaté: la faiblesse des exportateurs était reliée à toute une série de faiblesses sous-jacentes dans l'industrie. Les quelque 35 exportateurs, qui étaient déjà trop nombreux, faisaient affaire avec 200 négociants à peu près—ce qui est beaucoup trop pour le volume de poisson vendu. Il n'existait aucune normalisation des marques ni aucune coordination de l'approvisionnement. Le système engendrait des pertes d'efficacité, de qualité et de bénéfices. Tout cela affaiblissait les prix du marché. Même lorsque le marché d'exportation affichait une reprise et que les exportateurs haussaient les prix pour leurs négociants, McIvor constata que les négociants n'en faisaient pas bénéficier les pêcheurs. Il étudia les ventes des deux principaux produits en 1965, le corégone et le brochet, et constata que les pêcheurs avaient obtenu moins de la moitié du prix d'exportation. Pour ce qui est du poisson des Prairies en général, ils n'obtenaient que de 45 à 60 p. 100 du prix, selon les espèces. Cependant, les pêcheurs ne savaient jamais quelle en était la valeur marchande. Bien des fois ils ne savaient même pas quel prix ils pourraient en obtenir du jour au lendemain de leur négociant local.

De nombreux pêcheurs qui achetaient à crédit de leurs négociants ne sont jamais parvenus à rembourser leurs dettes. Au moins 25 p. 100 d'entre eux dépendaient entièrement du crédit des négociants et demeuraient entièrement à leur merci. Dans son rapport, le commissaire remarque que dans ces conditions,