

Commercialisation du poisson d'eau douce—Loi

À la fin d'avril 1984, il était évident que les bénéfices étaient substantiels. Ceux-ci seront reversés aux pêcheurs sous forme de dernier paiement en décembre 1984.

À l'aube de la nouvelle année, nous nous trouvons dans une situation extrêmement favorable en ce qui concerne les inventaires de dorés et de corégones. Par ailleurs, nous pensons que le prix du doré se maintiendra cette année et que celui du corégone demeurera relativement stable, à moins d'une augmentation considérable de la production ici ou dans les Grands lacs. Les montants initiaux versés aux pêcheurs s'en ressentent, car il y a une forte augmentation pour le doré et une légère hausse dans le cas du corégone.

Le doré noir continue à nous inquiéter. Les prises de doré noir ont augmenté de 50 p. 100 l'an dernier et il faudra les écouler si nous voulons faire augmenter le prix de cette espèce. Les conditionneurs produits alimentaires paient presque tout notre doré noir et le vendent aux restaurants dont la clientèle consiste surtout de familles à revenus modestes.

Le grand brochet est un autre produit qui nous cause de l'inquiétude. Notre principal débouché en France est instable depuis quelques années à cause de la dévaluation du franc. Voilà pourquoi nos clients français paient de plus en plus cher, alors que les recettes de l'Office restent les mêmes. La production a diminué l'an dernier, à point nommé, puisque nos exportations vers la France ont chuté de 15 p. 100. Nous espérons que les livraisons de brochet vont rester stables cette année, compte tenu surtout de l'impact que les producteurs de brochet suédois commencent à avoir sur notre marché français. La Suède s'attend de produire 250,000 kilogrammes cette année et prévoit de porter sa production à 500,000 kilogrammes en 1985. À la fois la dévaluation du franc français et la concurrence plus vive ont déjà commencé à affecter nos ventes de brochet habillé. La préférence pour le brochet étêté ne nous convient pas du tout, mais nous n'avons guère le choix, étant donné les conditions du marché.

Les prix de la truite de lac ont augmenté considérablement cette année, surtout parce que les prises ont diminué dans les régions d'eau douce. Un autre facteur est la pollution des Grands lacs qui a fait baisser les arrivages de truite sur le marché et la demande est plus forte qu'elle ne l'a été depuis quelque temps. Il faut prendre bien garde en ce qui concerne la truite, car les prix sur ce marché spécialisé chutent si la production augmente trop.

Le prix actuel du saumon rose se répercute aussi sur le marché de la truite. Aujourd'hui, il n'est pas rare de trouver dans les supermarchés canadiens du saumon rose étêté et habillé pour aussi peu cher que \$3.72 le kilo ou \$1.69 la livre.

Bien que ces facteurs n'aient pas beaucoup influé sur les principaux marchés de truites de lac, nous devons certes nous attendre qu'ils le feront peut-être d'ici quelques années.

À ce sujet, nous sommes très inquiets des conséquences à long terme de l'élevage du saumon et de la truite. C'est une industrie en pleine croissance dans des pays comme la Norvège et la Suède où les pisciculteurs mettent sur le marché des poissons de la grosseur demandée par l'acheteur. La truite d'élevage d'Argentine a également fait son arrivée sur les marchés de villes américaines comme Los Angeles, où on peut en acheter à \$2.18 le kilo ou 99c. la livre dans les magasins de détail.

Au cours de l'année qui vient, nous devons nous montrer particulièrement prudents sur les marchés nouveaux et existants. Les forces vives de notre industrie sont très instables et il ne fait guère de doute qu'elles le demeurent au cours des années qui viennent.

Les niveaux de production joueront un rôle particulièrement important. Le moment est certainement mal choisi pour augmenter de façon importante les livraisons de poisson, quelle que soit l'espèce.

Cette année, nous tenterons des percées dans de nouvelles directions dans le but d'élargir nos débouchés. Cet automne, par exemple, nous tentons une grande percée sur le marché de Los Angeles. Nous allons vendre du poisson blanc prêt à cuire, emballé sous vide, aux magasins à succursales dans le but de gagner une partie du marché de cet important centre urbain.

Nous allons également poursuivre notre campagne pour vendre du gibier de pêche du nord du Canada à des restaurants de luxe dans tous les États-Unis et le Canada. Jusqu'ici, cette idée a été très bien accueillie et nous espérons que nos efforts commenceront à porter fruit l'année prochaine.

C'est ainsi que se termine l'article. J'ai jugé bon de le faire inclure dans le hansard, car il couvre extrêmement bien, et de façon succincte, les activités de l'Office.

Je suis sûr que tous les députés seront heureux d'apprendre que la saison de pêche qui vient de se terminer a été excellente pour l'Office, dont le chiffre de vente dépasse 44 millions de dollars. Le versement d'un paiement final très substantiel aux

pêcheurs sera bientôt annoncé. J'ajouterais que les prix initiaux des principales espèces avaient été augmentés pour la saison de pêche 1984-1985. Cela permet de croire que la situation de la pêche en eau douce continuera à être bonne.

Comme je l'ai déjà dit, le plafond de 20 millions fixé pour les emprunts de l'Office a été établi il y a dix ans. Depuis, les frais d'exploitation n'ont cessé d'augmenter et il semble donc logique d'élargir ce pouvoir d'emprunt. Si nous ne le faisons pas, l'Office va sans doute se retrouver dans une situation impossible où il sera obligé, en vertu de son mandat, d'acheter tout le poisson qui lui sera offert sans disposer de réserves de crédit suffisantes pour pouvoir payer les pêcheurs qui se retrouveront alors dans une situation déplorable. Vu l'attitude des députés, je ne pense pas qu'une telle chose doive se produire.

Pour conclure, je voudrais de nouveau souligner qu'il est important d'adopter rapidement cette mesure afin que l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce puisse établir son budget pour le prochain exercice et s'acquitter de la mission qui lui a été confiée.

• (1700)

M. Hnatyshyn: Monsieur le Président, j'invoque le Règlement. Je demande de nouveau à la Chambre d'être indulgente. Je tiens à relever le fait que c'est la première fois que vous occupez le fauteuil, monsieur le vice-président des comités. Le député de Sherbrooke (M. Charest) est un jeune député du Québec. Je tiens à lui exprimer en notre nom à tous mes sincères félicitations. J'espère que vous vous plairez au fauteuil et que vous saurez faire preuve d'une justice égale, dans la tradition des présidents de notre Chambre.

[Français]

M. Guilbault (Saint-Jacques): Monsieur le Président, nous aussi de ce côté de la Chambre sommes très heureux du fait que le député de Sherbrooke (M. Charest) occupe le fauteuil de la Présidence. Nous lui souhaitons beaucoup de succès et ayant moi-même occupé votre place au fauteuil, je peux comprendre un peu votre anxiété lors du premier essai. Cependant, je peux vous assurer que nous allons collaborer avec vous de notre mieux. Bonne chance!

[Traduction]

M. George Henderson (Egmont): Monsieur le Président, c'est avec plaisir que j'interviens aujourd'hui dans le débat du projet de loi intitulé Loi modifiant la loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce. Je dis avec plaisir parce qu'il avait été inscrit au *Feuilleton* une ou deux fois par le gouvernement précédent.

Avant de traiter du projet de loi lui-même, je tiens à féliciter le ministre des Pêches et des Océans (M. Fraser) de sa nomination. Comme d'autres députés, je lui souhaite bon vent, mais pas trop. Je le félicite également d'avoir présenté ce projet de loi si rapidement. Il est un peu amusant de constater que le premier texte qu'il présente concerne des sociétés de la Couronne et, en outre, qu'il va dans le bon sens. Ayant entendu parler le ministre de l'Expansion industrielle régionale (M. Stevens), j'avais cru comprendre que les sociétés de la Couronne étaient devenues un mot tabou. Ces sociétés ont un rôle utile à jouer chez nous, et j'imagine que le ministre est d'accord là-dessus.