

Les honorables députés jugeront peut-être utile que je leur fasse un bref exposé de la situation qui a conduit à la création de cette société de la Couronne et que je leur explique rapidement son fonctionnement.

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce a été créé principalement à la demande des provinces des Prairies à une époque où elles étaient extrêmement inquiètes de la baisse périodique des prix du poisson d'eau douce. A cette époque-là, les ressources halieutiques de cette région étaient grandement négligées, les pêcheurs se sentaient abandonnés et exploités, et il n'y avait aucune politique cohérente permettant aux pêcheurs de gagner décemment leur vie. Sauf dans le cas des Grands lacs, c'étaient de nombreuses petites entreprises qui s'occupaient de commercialiser, de transformer et d'exporter le poisson d'eau douce. Comme ils exportaient la majorité de cette production vers les États-Unis, nos petits exportateurs se trouvaient le plus souvent à la merci des gros et puissants importateurs américains lorsqu'ils s'efforçaient de négocier avec eux. D'où des fluctuations de prix aussi importantes que fréquentes au cours de la saison qui créaient un climat d'instabilité et d'incertitude chez nos négociants et chez nos pêcheurs.

Lorsqu'elle a examiné la situation, la Commission royale McIvor, qui était chargée d'enquêter sur la commercialisation du poisson d'eau douce, a constaté que le secteur comprenait quelque 6,000 pêcheurs, environ 200 négociants et 35 transformateurs-exportateurs, et que la production moyenne oscillait autour de 72 millions de livres de poisson d'eau douce dont la valeur à l'exportation atteignait environ 17 millions de dollars. Les pêcheurs sont dispersés un peu partout dans notre immense pays; la plupart sont des autochtones dont la pêche est l'unique gagne-pain. Ils appartiennent à plusieurs familles ethniques et parlent de nombreux dialectes.

La Commission a constaté que les installations pour recevoir, préparer, emballer et entreposer le poisson étaient non seulement rudimentaires, mais qu'elles laissaient le plus souvent à désirer. Il n'existait presque aucune usine de conditionnement, ce qui est une nécessité dans ce secteur où la concurrence est forte.

Elle a constaté en outre que les pêcheurs touchaient pour leur poisson une part infime du prix payé par les consommateurs. Faute d'un porte parole unique pour les représenter, les pêcheurs étaient désavantagés en tant que vendeurs et devaient assumer tous les risques au niveau de l'exportation.

Les conclusions de la Commission McIvor ont abouti le 27 février 1969 à l'établissement de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. L'objectif de la loi créant l'Office était et demeure d'assurer aux pêcheurs le meilleur prix possible pour leurs prises, en confiant à un organisme unique le monopole de la commercialisation et de la vente du poisson d'une province à l'autre, voire même à l'étranger.

Le poisson est maintenant commercialisé de façon ordonnée par l'intermédiaire de l'Office; les fluctuations de gains des pêcheurs qui s'étaient produites les années antérieures n'existent plus. L'Office fait également de la promotion et de l'expansion sur les marchés internationaux, pas seulement sur le marché américain qui est le marché classique, mais dans les pays européens également. On fait par ailleurs des efforts soutenus pour étendre les marchés canadiens.

L'Office s'occupe pratiquement de tout le poisson d'eau douce produit au Canada, à l'exception de celui des Grands lacs qui représente à peu près 50 p. 100 de la production

annuelle totale. La zone d'exploitation qui couvre une surface de plus de 5 millions de kilomètres carrés, englobe le nord-ouest de l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et les territoires du Nord-Ouest. Dans ces régions, l'Office achète le poisson directement aux pêcheurs ou à des agents, il fixe les prix initiaux pour les pêcheurs, conditionne et transforme le poisson, et il le commercialise au Canada et à l'étranger. A peu près 90 p. 100 de tout ce poisson est exporté et la majeure partie va aux États-Unis.

• (1650)

L'Office dont la principale usine de transformation se trouve dans la région de Winnipeg, est obligé de compter uniquement ses propres moyens. Au début de la campagne, il fixe un prix initial qui est en pratique un prix plancher pour la campagne d'exploitation. Toutes les recettes supplémentaires venant du marché sont remises aux pêcheurs à la fin de la campagne ou lorsque le produit qui était en stock est vendu.

Cela pourrait intéresser les députés d'entendre parler des opérations de commercialisation de l'Office. La meilleure solution pour moi consiste à citer un passage du dernier numéro de *Freshwater Country*, bulletin très instructif de la société. Dans son rapport, Peter Smith, vice-président de la commercialisation dit ceci:

A un moment où la pêche côtière a du mal à survivre, la situation financière de l'Office s'est énormément améliorée. Les résultats de notre exercice financier 1983-1984 qui s'est terminé en avril ont été très positifs, et nous attendons un dernier paiement important en décembre.

En 1982-1983, la récession aux États-Unis a continué à avoir des répercussions négatives sur la pêche dans tout le pays. Les consommateurs manquaient d'argent et n'avaient pas confiance dans l'avenir. Pour cette raison, ils se sont contentés d'acheter les articles disponibles les moins chers, en évitant les dépenses qu'ils considéraient comme un luxe. Les ventes en ont souffert, et cela a été particulièrement vrai dans la restauration qui constitue un débouché extrêmement important pour les poissons d'eau douce.

Notre secteur est encore victime de la récession, mais la production de certaines des principales espèces demeure à un niveau record, notamment pour le doré. Ce phénomène a entraîné une forte diminution des sommes versées aux pêcheurs, du fait que les inventaires ont atteint des niveaux inquiétants.

En outre, la production de nos principaux concurrents des Grands lacs a également été trop forte, surtout pendant l'hiver. En temps normal, l'Office ne se heurte pas à une grosse concurrence en ce qui concerne la vente de poisson frais pendant l'hiver, mais la température anormalement élevée pour la saison a permis aux producteurs des Grands lacs de continuer à pêcher pendant l'hiver 1982-1983. C'est pourquoi les producteurs des Grands lacs se sont emparés d'une bonne partie du marché du poisson frais, et les prix ont subi une énorme baisse à cause des surplus.

D'autres producteurs du monde entier ont aussi été attirés par le marché des États-Unis à cause de la valeur exceptionnelle de la devise américaine. Cette situation a encouragé des pays très éloignés, comme la Nouvelle-Zélande, à expédier de grandes quantités de poisson vers les États-Unis. Un de ces produits a été l'Orange Roughy. Ces filets blancs, sans arête ni peau, se sont vendus aux restaurateurs pour seulement \$2.20 la livre.

Tout semblait aller mal pour nous pendant l'année 1982-1983, et il n'est pas surprenant que l'Office n'ait réussi à dégager qu'un bénéfice de \$40,000 pour plus de 39 millions de dollars de chiffre d'affaires.

La situation a commencé à s'améliorer pour l'Office en 1983-1984. Bien que la concurrence d'autres producteurs de poisson soit restée vive, l'influence de la récession s'est quelque peu atténuée sur nos principaux marchés. En même temps, la production de doré est revenue à un niveau normal dans les zones de pêche en eau douce, et la production de corégones est restée acceptable. En outre, comme la pêche dans les Grands lacs a également diminué pendant l'hiver à cause du gel, l'Office a connu une bonne saison hivernale.