

Sur les deux côtes, les stocks de harengs semblent encore connaître des difficultés, malgré les promesses à venir de la mise en valeur. Le saumon du Pacifique ne sera pas, cette année encore, très rentable...

En 1975, quand nous avons défini des politiques de pêches qui s'appliquent encore, nous avons dit que la zone des 200 milles n'était qu'un premier pas; nous devons remodeler cette industrie dans son ensemble, sans relocaliser ses populations, afin de créer l'efficacité, améliorer la distribution, favoriser la commercialisation et accroître les revenus. Maintenant, nous devons nous intéresser à des points précis du secteur secondaire...

Favoriser la commercialisation

Même si les marchés des États-Unis s'ouvrent moins largement... nous croyons que le volume des transactions restera sensiblement le même cette année encore ou se réduira légèrement... il y a bien d'autres marchés de par le monde et bien des Canadiens pourraient pénétrer ces marchés, si seulement ils pouvaient prévoir un coussin de lancement. Les grandes entreprises peuvent se protéger plus facilement et peuvent maintenir des bureaux à l'étranger. Elles peuvent aussi transformer leurs produits aux États-Unis et en retirer des profits... Pendant des décennies, les pays d'outre-mer ont commercialisé leurs produits par l'entremise d'agences communes et ils ont fait leur place sur les marchés nord-américains. A mon avis, nous devrions passer de l'autre côté du comptoir et former notre propre agence ou nos propres agences, de façon à mieux servir notre industrie vis-à-vis des nouveaux marchés. Quant à ceux qui tiennent à sauvegarder leur indépendance, je dirai qu'un bureau de commercialisation, desservant plusieurs entreprises travaillant de concert, permet d'exercer une indépendance plus grande qu'une autre formule plus courante dont nous connaissons bien l'existence: un agence de commercialisation unique qui se fait avaler par les géants du milieu...

Après nombre de discussions entre le ministère des Pêches, le Conseil des pêcheries et les pêcheurs, nous sommes probablement très près d'arriver à un consensus. Nous avons l'intention très prochainement de présenter de nouvelles propositions qui vont réglementer les projets suivants:

— améliorer des bateaux de pêche de façon à favoriser le maintien de la qualité;



Des charognards sont regroupés en vue de leur transport dans une pisciculture. On appelle charognard le saumon de l'Atlantique lorsqu'il retourne à la mer après le frai.

— réglementation régissant l'usage de la glace sur les bateaux, sur les quais et dans les usines;

— standardisation des normes de qualité pour les produits de débarquement de façon à ce que le pêcheur et l'entrepreneur en transformation puissent discuter des prix selon la qualité des produits. Selon moi, ceci paraît la démarche la plus simple et la plus indispensable de toutes et il m'est difficile de comprendre pourquoi, en dépit de discussions qui ont duré des décennies, sur le sujet, notre industrie des pêches, a rarement fait la différence dans ses prix pour des poissons de qualité différente;

— nous voulons aussi de meilleures procédures de débarquement, de manutention et de transport. Des règlements préciseront quel usage il faudra faire des partitions dans les camions et ainsi de suite;

— enfin, nous nous intéresserons à la classification des produits à l'usine.

La saignée, l'éviscération, l'emballage, la mise en entrepôt, le glaçage à bord des embarcations sont devenus des normes communes acceptées partout dans l'industrie des pêches. Le poisson traité de cette façon est de qualité supérieure et reçoit de meilleurs prix. Je dois ajouter ici que l'initiative du Conseil des pêcheries de promouvoir et de développer des programmes de contrôle de la qualité a été favorablement reçue, comme un pas effectué dans la bonne direction.

Comparée à l'industrie des pêches dans

la région de l'Atlantique, celle de la Colombie-Britannique a pour elle un bon éventail de marchés qui vont de l'Amérique du Nord, au Japon et au Royaume-Uni. Pour que l'industrie de la pêche de l'Atlantique fasse sa place, sur le marché d'outre-mer, nous devons poursuivre les trois buts suivants: commercialisation plus intense, qualité meilleure et aussi tarification améliorée...

Aide du gouvernement

Le gouvernement tente d'aider l'industrie des pêches à relever le défi en menant des études sur les marchés étrangers et en encourageant des missions gouvernement/industrie à l'extérieur du pays pour développer de tels marchés. Nous utilisons aussi les outils que nous avons, à partir des surplus limités de poisson que nous avons au large de nos côtes, en allouant des contingents à des pays étrangers, ce qui nous permet d'ouvrir des marchés dans les pays de l'Europe de l'Est et d'augmenter nos chances d'entrer sur les principaux marchés des pays de l'Ouest.

Cette politique a favorisé les ventes du poisson canadien à certains pays, notamment l'Espagne et le Portugal. En 1979, les ventes au Portugal ont atteint \$5,5 millions, soit environ deux fois ce qu'elles ont été en 1978. Les ventes à l'Espagne se sont élevées à quelque \$6 millions l'an passé; en 1978, elles étaient de moins de \$2 millions.

(suite à la page 8)