

*Commercialisation du poisson d'eau douce—Loi*

L'une des plus récentes études effectuées sur la commercialisation du poisson d'eau douce au Canada, et la meilleure d'ailleurs, est celle du comité sénatorial permanent des pêches, présidé par l'honorable Jack Marshall. Je la recommande fortement à tous ceux qui veulent se renseigner sur la pêche en eau douce, et surtout sur les conditions de mise en marché au Canada. C'est un excellent document. Il contient certaines recommandations utiles, mais timorées. Il ne va pas aussi loin qu'il le faudrait.

Il recommande cependant de laisser une certaine place à l'entreprise privée sur le marché. Selon la recommandation 13B, qui est assez longue et que je ne vous lirai pas en entier, on devrait délivrer un permis à certains acheteurs du secteur privé et leur permettre de faire concurrence à l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. C'est une bonne recommandation à laquelle il faudrait donner suite immédiatement, mais cela ne règle pas entièrement le problème à mon avis. Cette recommandation ne va pas assez loin.

Soit dit en passant, monsieur le Président, il existe un système parallèle de commercialisation du poisson d'eau douce au Canada. Dans l'ouest et dans le nord, nous avons une société d'État qui exerce un monopole et l'industrie est en perte de vitesse. D'autre part, en Ontario, l'autre région importante pour la pêche en eau douce, tout est laissé à l'entreprise privée. N'importe qui peut se lancer dans le commerce du poisson. C'est un système de libre marché. Cette industrie serait un excellent sujet d'étude pour des professeurs d'économie parce que nous avons deux systèmes de commercialisation dans le même pays. D'une part, il existe un système socialiste. De l'autre, il y a un système de libre entreprise. C'est le jour et la nuit.

En Ontario, l'industrie est très prospère. Elle n'arrive pas à faire face à la demande. Le problème en Ontario, c'est qu'il faut respecter la prise permmissible totale dans les diverses régions. L'industrie n'arrive pas à approvisionner le marché assez rapidement et en quantités suffisantes. Par ailleurs, il y a énormément de poisson dans l'ouest. Nous n'atteignons jamais la prise permmissible totale dans le grand lac des Esclaves, mais personne ne peut acheminer ce poisson vers le marché. Personne ne peut le vendre. Cela montre très bien comment les deux systèmes de commercialisation fonctionnent. Ce que je veux, ce n'est pas me débarrasser de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, mais plutôt de supprimer son monopole pour que l'ouest et le nord du Canada puissent profiter des mêmes avantages que la région des Grands Lacs en Ontario.

A mon avis, si le projet de loi est adopté, nous donnerons libre cours au marché et à l'esprit d'initiative en matière de commercialisation. Je le répète, l'Office continuera d'exister. Il devra cependant être concurrentiel. Il devra s'efforcer de vendre le poisson. Les pêcheurs ne seront plus directement sous les ordres d'une société d'État. Ils pourront voir autour d'eux si quelqu'un d'autre est prêt à leur donner un bon prix pour leurs produits. A mon avis, il n'y a rien de mal à cela. Les pêcheurs devraient pouvoir vendre le poisson qu'ils pêchent au plus offrant.

● (1710)

Même si ce n'est pas prévu dans mon projet de loi, il est fort possible que l'on songe un jour à privatiser l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Si ce n'est pas une bonne chose qu'une société d'État ait un tel monopole, c'est absolument impensable pour une société du secteur privé. Si l'Office doit être privatisé de la même façon que Pêcheries Canada Inc. et Fishery Products International Ltd., nous devons commencer par adopter ce projet de loi et révoquer son monopole.

Quelles sont les personnes qui vont se lancer dans la commercialisation du poisson et entrer en concurrence avec l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce s'il y a une privatisation? Au départ, elles n'entreront pas en concurrence directe avec l'Office. Il s'agira surtout de gens qui s'intéressent à des produits particuliers. Je pense notamment à la lotte. C'est un excellent poisson qui fait les meilleurs «fish and chips» au monde. L'Office ne peut pas commercialiser ce poisson à cause des règles diététiques juives. Si une usine prépare du poisson blanc pour le marché juif, elle ne peut pas préparer de la lotte, une espèce sans écaille. Chaque année, des milliers de livres de lotte sont jetés par-dessus bord parce que l'Office ne peut pas commercialiser ce poisson. Si ce marché était ouvert, les entrepreneurs privés pourraient commercialiser ces espèces sur un marché spécialisé.

Certaines régions de ma circonscription, comme le Grand Lac des esclaves, produisent un poisson de haute qualité qui se vendait avant à un prix élevé et qui se trouve maintenant mélangé aux autres produits du lac Winnipeg et les autres lacs des Prairies que l'Office commercialise. Si le poisson du Grand Lac des esclaves était commercialisé séparément, on en tirerait un prix plus élevé. Au départ, les entrepreneurs se spécialiseraient dans certaines espèces et certains produits, de même que dans certaines régions.

Les coopératives de pêcheurs seraient sans doute reconstituées. Il y en avait par le passé, mais elles ont été dissoutes. Plusieurs pêcheurs ont pensé qu'il serait souhaitable de se réunir et de former des coopératives pour vendre leur poisson. Certains gros détaillants aimeraient également pouvoir acheter directement aux pêcheurs. Lapointe Fish Ltd., une entreprise établie à Ottawa depuis plusieurs décennies, est un poissonnier très réputé qui aimerait pouvoir acheter de l'omble directement aux pêcheurs pour le vendre dans ses magasins d'Ottawa. Ces détaillants pourraient payer aux pêcheurs un meilleur prix que celui que l'Office leur accorde actuellement. La loi leur interdit de le faire. Ce poisson doit être acheminé de l'île de Baffin jusqu'à Winnipeg où il est vendu à l'Office, après quoi il retourne à Ottawa, ce qui augmente son prix de revient. Il n'est donc pas possible de le vendre à Ottawa à un prix raisonnable. Voilà quelques-uns des domaines dans lesquels de nouveaux entrepreneurs pourraient s'établir.

L'efficacité de la commercialisation s'en trouverait certainement augmentée. Dans l'ensemble, les efforts consacrés à la commercialisation seraient beaucoup plus importants. Nous nous retrouverions avec des marchés plus vastes. L'étude du Sénat souligne qu'il existe de vastes marchés inexploités pour le poisson d'eau douce, surtout aux États-Unis. Notre offre ne