

base solide. Dans les circonstances actuelles, le producteur primaire ne parviendra pas à en tirer tous les avantages possibles avant bien des années.

J'ai l'impression que même avec cet Office de commercialisation les prix fluctueront. Il y aurait peut-être lieu de lui donner comme pendant un office de stabilisation des prix. Cela aiderait peut-être l'industrie. Tout comme dans le cas du blé, les prix initiaux du produit devront être établis avec circonspection. Le prix initial est bien souvent inférieur au prix réalisé. Ayant établi un certain prix initial, il ne devrait pas être possible, au cours de l'année suivante, de réduire le prix à cause d'une concurrence plus vive ou de la rareté des marchés. Le producteur doit avoir une sorte de garantie pour ce qui est du prix et des marchés. La création d'un office de stabilisation des prix pourrait peut-être aider l'Office à ses débuts alors qu'il fait des dépenses pour acheter le matériel nécessaire à son fonctionnement.

Je me demande quelles répercussions la création de ce Conseil aura sur les offices actuels de commercialisation du poisson, comme celui de la Saskatchewan. J'imagine qu'on a déjà soulevé ce sujet. Peut-être y aura-t-il lieu de reprendre certaines installations à l'office de commercialisation de la Saskatchewan, à moins de les exploiter conjointement. J'espère que l'on a prévu une indemnisation équitable des personnes dont l'intérêt est en jeu dans ces installations.

Nous devons songer aux possibilités d'emploi pour les personnes qui résideront dans la zone d'influence de cet Office de commercialisation. Au lieu de créer une bureaucratie administrée à partir d'un organisme central quelque part au Canada, il faudrait plutôt insister pour que l'on embauche sur place des Indiens et des Métis qui conviennent parfaitement à ce genre de travail. Il existe un grand nombre de collectivités indiennes autour des lacs, dans la région des Prairies. Si ces gens ne pêchent pas, c'est parce qu'ils estiment que c'est une perte de temps. Pour réussir dans ce métier, il faut en effet investir beaucoup d'argent. Ils trouvent donc que les profits retirés ne justifient pas le temps et l'effort nécessaires. Ils ne sont pas suffisamment rémunérés de leurs efforts.

Puisqu'il n'y aura pas de concurrence dans ce domaine, j'espère qu'on s'efforcera vraiment de ne pas mettre l'accent sur l'achat d'installations. Au besoin, le gouvernement devrait prolonger le délai prévu pour l'achat des installations nécessaires par l'Office ou

avec le concours des autorités existantes. Nous ne devrions pas trop nous hâter d'établir une bureaucratie. Il faut tenter par tous les moyens d'assurer plus de bénéfices aux producteurs primaires.

M. Arnold Peters (Timiskaming): Monsieur l'Orateur, il est intéressant de noter que le projet d'établissement de cet Office de commercialisation a été présenté par un ministre natif d'une province où la plupart des campagnes électorales faisaient appel à la réaction des gens aux sociétés de la Couronne. Je suis heureux de voir que le ministre d'État (l'honorable M. Lang) ne répugnait pas à présenter un bill semblable. J'ai été surpris aussi d'entendre un autre représentant appuyer les offices de commercialisation. L'attitude est très conservatrice, mais on doit toujours manifester des opinions de cet ordre.

Je ne viens pas d'une région qui produit beaucoup de poisson destiné à la vente. La majeure partie du poisson capturé dans ma région est du gibier de pêche. Dans le Nord de l'Ontario et au Manitoba, la production potentielle de la pêche commerciale dépasse le rendement actuel.

En rédigeant ce projet de loi, le gouvernement a suivi de près les recommandations de la Commission McIvor. Les pêcheries d'eau salée ont raison de s'inquiéter de la création d'un Office de commercialisation du poisson d'eau douce. La pêche du poisson d'eau douce dans le centre du Canada et des États-Unis n'a pas constitué une grave menace à la production et à la distribution du poisson de mer.

• (4.50 p.m.)

Depuis de nombreuses années, je lis avec intérêt les annonces des journaux agricoles relatives au poisson congelé en vrac, en provenance de la région de Winnipeg à destination de l'Ontario et des Prairies. J'ai remarqué qu'un grand changement s'est produit à cet égard. Si nous voulons avoir une industrie qui soit viable, nous devons stabiliser le prix du poisson et peut-être mettre au point un type d'industrie complètement nouveau.

Je suis d'accord dans une certaine mesure avec le député de Mackenzie (M. Korchinski) lorsqu'il dit qu'une certaine prudence s'impose au début pour ce qui est des lourdes dépenses d'établissement. Nous devons étendre le marché du poisson au Canada. Lorsque je suis arrivé à la Chambre, le goldeye de Winnipeg était au menu du restaurant du Parlement au moins une fois par semaine. Je