

LES PÊCHES—LES VENTES DIRECTES À DES FLOTTES DE PÊCHE ÉTRANGÈRES

L'hon. Elmer M. MacKay (Central Nova): Monsieur l'Orateur, le 28 avril dernier, j'interrogeais le ministre des Pêches et des Océans (M. LeBlanc) au sujet des ramifications des ventes directes de poisson. J'estime que le sujet présente suffisamment d'intérêt pour que j'en reparle ce soir.

En premier lieu, je voudrais assurer au secrétaire parlementaire—je ne vois pas le ministre parmi nous ce soir—que je serais le premier à reconnaître que les ventes directes de poisson ne sont pas toutes nuisibles à notre économie, mais du point de vue financier il importe au plus haut point, pour reprendre une expression chère à mon collègue, le député de Saint-Jean-Ouest (M. Crosbie), de ne pas sacrifier les gains à long terme pour un mal à court terme.

Je voudrais étudier de plus près, avec la collaboration du ministre ou de son représentant, les répercussions possibles d'une situation où la notion de ventes directes n'est pas utilisée avec grande prudence. Ce ne sont pas tous les types de ventes directes qui sont mauvais. Dans beaucoup de cas on ne peut préserver la qualité du poisson, à moins de le congeler en haute mer. Voici des exemples des espèces de poissons entrant dans cette catégorie: le maquereau, le merlu argenté et les argentines. Si nous souhaitons pêcher ces poissons, il nous faut les congeler en mer, étant donné que les conserveries locales ne peuvent traiter le poisson, et cela encore moins si les quantités pêchées sont grandes. C'est dans cette situation que se justifient les ventes directes. Toutefois, si l'on utilise ce système en guise de mécanisme de fixation des prix, ce qui pourrait fort bien être le cas, nous pourrions causer beaucoup de tort à l'halieutique canadienne. Je m'explique.

Si j'ai bien compris, la Joint Trawlers Limited reçoit en ce moment des subventions de 12.3c. par livre de maquereau, soit \$270 la tonne, ce qui doit représenter le prix le plus fort jamais payé jusqu'ici dans le monde pour ce genre de produit. Ces subventions pourraient enlever aux conserveries canadiennes qui voudraient traiter le produit fini toute possibilité d'accéder au marché mondial du maquereau et d'y mener une saine concurrence. Comme il existe un marché extraordinaire pour le maquereau fumé et en conserve en Allemagne, les Canadiens pourraient s'y tailler une place s'il pouvaient acheter le maquereau à un prix raisonnable, compte tenu des conditions générales du marché mondial.

Néanmoins, il y a un piège, là encore, car si j'ai bien compris, le ministère fédéral des Pêches cherche à développer la pêche à la senne coulissante dans le golfe Saint-Laurent. Le ministère ne veut pas que les pêcheurs avec des petites embarcations aient à se plaindre à cet égard. Il est possible qu'il ne veuille pas de gros chalutiers-usines dans le golfe, car la pêche en haute mer pourrait diminuer la quantité de poisson près du rivage. C'est un autre aspect dont il faut tenir compte.

Les ventes de bord à bord aux chalutiers-usines prouvent la nécessité—et c'est une des principales choses que désire souligner—d'avoir nous aussi ce genre de bateaux. Nous en avons besoin pour pénétrer sur les marchés de qualité et, une fois dans la place nous pourrions vendre sur le marché mondial du poisson de moindre qualité. Les marchés mondiaux commencent à se stabiliser depuis l'extension des limites de pêche, et si nous ne nous taillons pas rapidement une place sur les marchés de haute qualité, la chance risque de nous échapper et nous aurons peut-être beaucoup de difficulté à y pénétrer plus tard.

L'ajournement

C'est à quoi je songeais lorsque j'ai parlé de sacrifier des gains à court terme pour des difficultés à long terme.

En résumé, je pense qu'il faut signaler une ou deux choses. Comme je l'ai dit, il ne faut pas nécessairement rejeter le principe des ventes de bord à bord. A mon avis, elles se justifient uniquement lorsque nous n'avons pas les moyens de traiter le poisson en haute mer et que nous ne pouvons pas maintenir un certain niveau de qualité. Ces ventes ne sont pas nécessairement le moyen le plus avantageux pour l'industrie canadienne de la pêche d'établir des prix ou de dédommager les pêcheurs, comme le ministre l'a dit à la Chambre l'autre jour, et les garanties offertes aux pêcheurs étrangers ou aux entreprises multinationales comme la Joint Trawlers Limited pourraient contribuer à fixer les prix à un certain niveau.

● (2205)

En 1980, cette mesure a un double objectif puisqu'elle permettra peut-être de répondre aux griefs des pêcheurs côtiers contre la pêche hauturière du maquereau. Au pire, si nous ne négligeons pas les possibilités qui s'offrent à nous, nous aurons ajouté quelques chalutiers congélateurs modernes à notre flotte de pêche. Il est faux de dire que ces navires vont nécessairement accaparer une trop grande part des prises autorisées parce qu'ils pourront si nécessaire faire la pêche loin des côtes canadiennes. Ils peuvent pêcher dans d'autres régions du monde, s'ils trouvent difficile de prendre suffisamment de poisson dans nos eaux contingentées. Si nous n'agissons pas ainsi, nous ne profiterons pas de la possibilité qu'a le Canada d'exploiter les marchés de poisson du monde.

J'aimerais faire part de mes observations au ministre à une autre occasion car il sait—il a la réputation de savoir—qu'il faut équilibrer les besoins et les possibilités des pêches côtières et hauturières. Dans ma province de Nouvelle-Écosse, je l'ai déjà signalé au ministre, il faudrait sérieusement étudier la question des permis, entre autres, et intéresser de jeunes pêcheurs compétents à un domaine qui non seulement leur permettra de gagner leur vie, mais aidera aussi notre pays à exploiter davantage un produit très important qui est actuellement laissé aux flottes étrangères.

Voilà pourquoi j'aborde ce sujet ce soir. J'invite le ministre des Pêches et des Océans ou son secrétaire parlementaire à nous expliquer certaines des politiques concernant les ventes directes de poisson.

M. George Henderson (secrétaire parlementaire du ministre des Pêches et des Océans): Monsieur l'Orateur, en ce qui concerne l'entente sur les ventes directes dans les Maritimes, la Joint Trawlers fournira cinq chalutiers congélateurs et achètera aux pêcheurs environ 3,500 tonnes métriques de gaspereaue à 7c. la livre et environ 9,000 tonnes métriques de maquereau à 12.3c. la livre. Dans l'ensemble, cela représente une augmentation de prix de 11 p. 100 par rapport à un contrat semblable conclu l'année dernière.

En vertu d'un accord avec la Joint Trawlers, les navires étrangers viendront de pays qui ont des ententes bilatérales sur les pêches avec le Canada. Ils mouilleront à différents moments dans un certain nombre de ports des Maritimes au cours des quatre prochains mois pour acheter le gaspereaue et le maquereau.