

Dans sa recommandation 13(b) qui, à mon avis, répond à certaines des attentes de mon vis-à-vis, le comité propose que le gouvernement territorial, en collaboration avec le gouvernement fédéral, octroie à un petit nombre de particuliers ou de groupes choisis avec soin, des permis les autorisant à acheter et à commercialiser sur les marchés internationaux des espèces provenant des Territoires. Il s'agirait là d'un projet pilote visant à déterminer si l'entreprise privée est en mesure de participer à la revitalisation des entreprises de pêche en déclin dans les Territoires. Les participants à ce projet pilote devraient être prêts à commercialiser toutes leurs prises. La recommandation 15 veut que l'Office et les gouvernements provinciaux et territoriaux concertent leurs efforts pour stimuler l'expansion du marché intérieur du poisson d'eau douce.

Nous savons que certaines personnes ne sont peut-être pas satisfaites des activités de l'Office. Nous reconnaissons que des changements s'imposent. Concrètement cependant, quels changements apporterait cette mesure législative? Je ne suis pas convaincu qu'il faille enlever tous ses pouvoirs à l'Office avant que d'autres mécanismes n'aient été mis en place. Il faut protéger les intérêts de tous les pêcheurs d'eau douce, et non pas seulement de quelques privilégiés de la circonscription du député. C'est pourquoi il nous est impossible d'appuyer ce projet de loi.

M. Felix Holtmann (Selkirk—Interlake): Monsieur le Président, je voudrais exprimer un point de vue en tant que député du Manitoba. Ce projet de loi présenté par mon collègue de Western Arctic met une fois de plus en lumière les activités de pêche en eau douce au Canada et certains des problèmes auxquels l'Office doit faire face depuis sa création. Il n'y a pas de meilleure tribune que celle-ci pour discuter ses propositions et l'importance de cette industrie pour le Canada. Je voudrais apporter ma contribution au débat et peut-être exprimer un certain désaccord.

Tout d'abord, une bonne partie du poisson d'eau douce pris dans les Prairies, est pêché dans ma circonscription. En effet, 60 p. 100 au plus de tout le poisson d'eau douce traité à l'usine de Transcona est pris dans les lacs du Manitoba. En fait, on pourrait affirmer que la capitale de la pêche dans l'Ouest est Gimli, au Manitoba, où les pionniers islandais sont venus établir leur commerce de la pêche. Ils se sont fort bien adaptés. En fait, ils ont réalisé d'importants gains économiques pour eux-mêmes, leurs familles et leurs collectivités, grâce aux extraordinaires quantités de corégone que l'on trouve dans le Lac Winnipeg.

À l'époque, le gouvernement fédéral a examiné cette question de la commercialisation du poisson d'eau douce, car bon nombre des lacs concernés appartenaient à la Couronne. On retrouvait alors une pléthore d'organismes de vente. Certains ne seront peut-être pas d'accord, mais le gouvernement a donc décidé, dans sa sagesse, de mettre sur pied un Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Cela pourra vous paraître plutôt surprenant, mais je ne suis pas un grand partisan des offices de commercialisation. Je les connais bien, dans le secteur de l'agriculture. Nous savons tous que la Commission canadienne du blé réalise de l'excellent travail, mais malgré tout, on trouve toujours des gens opposés aux offices en général et d'autres personnes, ayant d'autres idées.

Commercialisation du poisson d'eau douce—Loi

En ce qui a trait à cet office et à l'idée d'étendre les opérations de traitement et les ventes à d'autres régions, comme l'a proposé mon collègue, je tiens à dire qu'avant de souscrire à ce projet de loi, j'entends demander aux 1 400 pêcheurs commerciaux de ma région ce qu'ils pensent de cette idée. Ce sont eux qui seront touchés. Mon collègue prétend qu'ils ne pourront que profiter de cette mesure. Il affirme qu'on obtiendrait ainsi une amélioration de l'efficacité et un accroissement des prix. Ce n'est pas la première fois qu'on nous fait ces merveilleuses promesses. Bien des députés prétendent réaliser de grandes choses à l'aide de divers projets de loi. Pourtant, nous ne sommes pas nécessairement des experts. Il ne s'agit que d'une idée, et il faudra la mettre à l'essai avant que j'y souscrive.

Si le député examine les statistiques au cours des cinq dernières années, il s'apercevra que les prix augmentent. Les pêcheurs m'affirment que leurs produits se vendent très bien, et je crois que les faits sont là pour le prouver.

M. Nickerson: C'est peut-être le cas au Manitoba.

M. Holtmann: C'est le cas de tout le poisson au Manitoba. Je voudrais poser au député la question suivante: Si un habitant du Yukon ou des Territoires du Nord-Ouest commençait à traiter du poisson et décidait de ne pas passer par l'Office de commercialisation, je suppose qu'il s'adresserait au même client que l'Office à Chicago. Je suppose également que le corégone constituerait une bonne partie de ses prises, même qu'il pourrait s'agir d'autres espèces. Que fera-t-il? L'offrira-t-il à un prix supérieur à celui de l'Office? J'imagine qu'il réussira à en vendre à un prix plus élevé. Cependant, il faut réfléchir à ce genre d'idée, car si j'étais l'acheteur, je profiterais du prix le plus avantageux.

Il s'agit d'un énorme marché, et il faut assurer des approvisionnements continus et maintenir la qualité. Chose certaine, toute personne désirant s'implanter sur le marché devra peut-être réduire ses prix pour y parvenir. Va-t-on assister alors à une hausse des prix? Je pense qu'il faut réexaminer la logique en question.

Un nouvel abattoir du Manitoba pensait pouvoir s'implanter sur le marché en offrant un prix supérieur. En fait, il a essayé de vendre moins cher pour entrer sur le marché. Ce faisant, il a presque fait faillite. Si l'on regarde le problème de près, ce n'est peut-être pas la solution.

● (1740)

Je voudrais dire aussi que je ne pense pas que l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce ait besoin d'être examiné et qu'il faille trouver de nouveaux moyens d'aider les secteurs de production que mon collègue représente. Nous devrions peut-être leur donner le mandat de transformer, mais nous devrions surtout leur trouver des marchés entièrement nouveaux, sans entrer en concurrence avec une grande société qui représente un bon nombre de pêcheurs du Manitoba, de la Saskatchewan et du nord de l'Alberta. On doit examiner réellement ce potentiel.

Le député a fait une déclaration avec laquelle j'ai tendance à être d'accord. Il a dit que l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, peut-être à cause de son monopole, n'est pas l'organisme de vente le plus actif au monde. Il n'a pas nécessairement besoin de l'être puisque qu'il a toute la production à sa disposition. Peut-être devrions-nous le rendre plus