

IV—COMMERCIALISATION DU POISSON D'EAU DOUCE AU CANADA

Dès que j'ai commencé l'enquête relative à l'industrie du poisson d'eau douce, j'ai constaté que les marchés et les problèmes de la commercialisation intéressaient vivement les pêcheurs. Je voudrais, dans cette section, décrire ce qu'est la commercialisation du poisson d'eau douce. J'ai aussi l'intention de parler des problèmes de la mise sur le marché des poissons d'eau douce du Canada, que, nous devons à mon avis, étudier aujourd'hui, et vous faire connaître mon opinion à ce sujet.

La commercialisation c'est l'ensemble des opérations par lesquelles un produit passe du producteur au consommateur. La présente enquête vise la mise en marché du poisson d'eau douce pêché en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta et dans les Territoires du Nord-Ouest. Elle porte en premier lieu sur les conditions qui influencent l'exportation du poisson, vu que la majeure partie de notre poisson d'eau douce est consommé hors du Canada.

Le poisson passe par beaucoup de mains avant d'atteindre le consommateur. Il peut être transformé de plusieurs façons, changer de propriétaires plusieurs fois et parcourir de grandes distances. En d'autres mots, je traiterai, dans cette section, a) de la quantité de poisson produite, b) de l'endroit où il est vendu, à quel prix et sous quelle forme, et c) de la façon dont il est vendu et par qui.

A. PRODUCTION

L'industrie du poisson d'eau douce du Canada met plus de 100 millions de livres⁽¹⁾ de poisson sur le marché chaque année. Ce total comprend des quantités commerciales d'une vingtaine d'espèces de poisson. L'ensemble de la prise provient de quelque 9,000 pêcheurs et de plus de 400 lacs répartis sur plus de trois mille milles. La dimension de ces lacs varie beaucoup, le Lac Supérieur étant de 31,800 milles carrés (dont 11,110 au Canada) et quelques-uns de moins d'un mille carré. La production est donc caractérisée par le petit volume obtenu de chaque lac et de chaque pêcheur et par la décentralisation.

Une telle répartition de la production a un effet défavorable sur le coût de la prise, du rassemblement et du transport du poisson. D'un autre côté, elle aide à stabiliser la production d'une année à l'autre, les variations annuelles étant d'ordinaire inférieures à 10 p. 100 du niveau de l'année précédente. La quantité globale de poisson d'eau douce qui peut être mise en vente manifeste un élément de stabilité souhaitable.

La production globale du poisson d'eau douce accuse une faible tendance à la hausse. En comparant la moyenne annuelle pour la période de 1955 à 1959 à celle de la période de 1960 à 1964, nous constatons que les prises ont augmenté dans chacune des quatre provinces et particulièrement en Saskatchewan. Il n'y a que dans les Territoires du Nord-ouest, et surtout au Grand lac des Esclaves, que la production a affiché un recul au cours de la dernière décennie.

(1) Ce chiffre comprend quelques espèces de poissons de mer pris à l'intérieur des terres comme l'éperlan et l'anguille.

TABLEAU 1

Prise du poisson d'eau douce: Ontario, Manitoba,
Saskatchewan, Alberta, Territoires du Nord-Ouest
Moyenne 1955-59 et 1960-64
(000 lbs.)

	<u>Moy. 1955-1959</u>	<u>Pourcentage du total</u>	<u>Moy. 1960-1964</u>	<u>Pourcentage du total</u>	<u>Écart du Pourcentage 1960-1964 1955-1959</u>
Ontario.....	50,522	45.6	52,836	45.0	+4.6
Manitoba.....	31,977	28.8	32,616	27.8	+2.0
Saskatchewan.....	11,162	10.1	14,452	12.3	+29.5
Alberta.....	10,587	9.6	11,489	9.8	+8.5
N.W.T.....	6,598	6.0	6,028	5.1	-8.6
TOTAL	110,845	100.0	117,457	100.0	+6.0

Source: B.F.S. - Statistique de la pêche

Bien que la production globale ait peu varié, d'importants changements ont eu lieu quant à l'importance de la prise totale ou régionale de certaines espèces. Le doré bleu dont la prise totalisait 12 millions de livres en 1956 n'a plus aucune importance commerciale.⁽¹⁾ La baisse du doré bleu qui se pêche surtout dans le lac Érié peut être attribuée aux changements apportés à son habitat,⁽²⁾ dont la pollution des eaux n'est pas le moindre. Les prises de doré jaune, espèce différente qui ressemble beaucoup au doré bleu, ont aussi diminué.⁽³⁾ La diminution s'est encore fait sentir uniquement en Ontario puisque les autres grandes régions de production ont accru leur prises. C'est dans les Grands lacs, dans le lac Érié en particulier, que la prise de doré jaune a fléchi. La production de cette espèce dans le Nord de l'Ontario a, en effet, augmenté. Les prises globales de doré bleu et de doré jaune sont passées d'une moyenne de 24 millions de livres entre 1955 et 1959 à 14 millions de livres entre 1960 et 1964, une baisse de plus de 40 p. 100. Alors que les Grands lacs ont fourni plus de 50 p. 100 du produit mis sur le marché au cours des cinq premières années, ils n'en ont fourni que 12 p. 100 pendant les cinq années qui suivirent. Les autres régions, y compris le Nord de l'Ontario, produisent donc près de 90 p. 100 du doré jaune canadien.⁽⁴⁾ Comparativement à la production globale du poisson d'eau douce, le doré a donc perdu rapidement de son importance relative en passant de 20 à 12 p. 100.

Le poisson blanc devient donc l'espèce la plus importante de l'industrie du poisson d'eau douce. De 1960 à 1964, la moyenne annuelle de la prise a été de 26 millions de livres, soit 9 p. 100 de plus qu'aux cours des cinq années précédentes, et a représenté 22 p. 100 des prises globales de poisson d'eau douce. Parmi les provinces, seules celles de l'Alberta et de l'Ontario ont enregistré une tendance à la baisse. De 1960 à 1964, le Manitoba et la Saskatchewan ont fourni chacun 28 p. 100 de la prise, tandis que les Territoires du Nord-Ouest, l'Ontario et l'Alberta en produisaient respectivement 17, 14 et 13 p. 100.⁽⁵⁾

À l'intérieur de la province d'Ontario, les Grands lacs et le Nord de la province accusent encore des tendances très différentes. Tandis que la production de poisson blanc des Grands lacs a diminué considérablement et constitue moins de 5 p. 100 de la production canadienne, celle du Nord de l'Ontario a augmenté de façon importante et représente aujourd'hui 10 p. 100 du poisson blanc vendu au Canada.

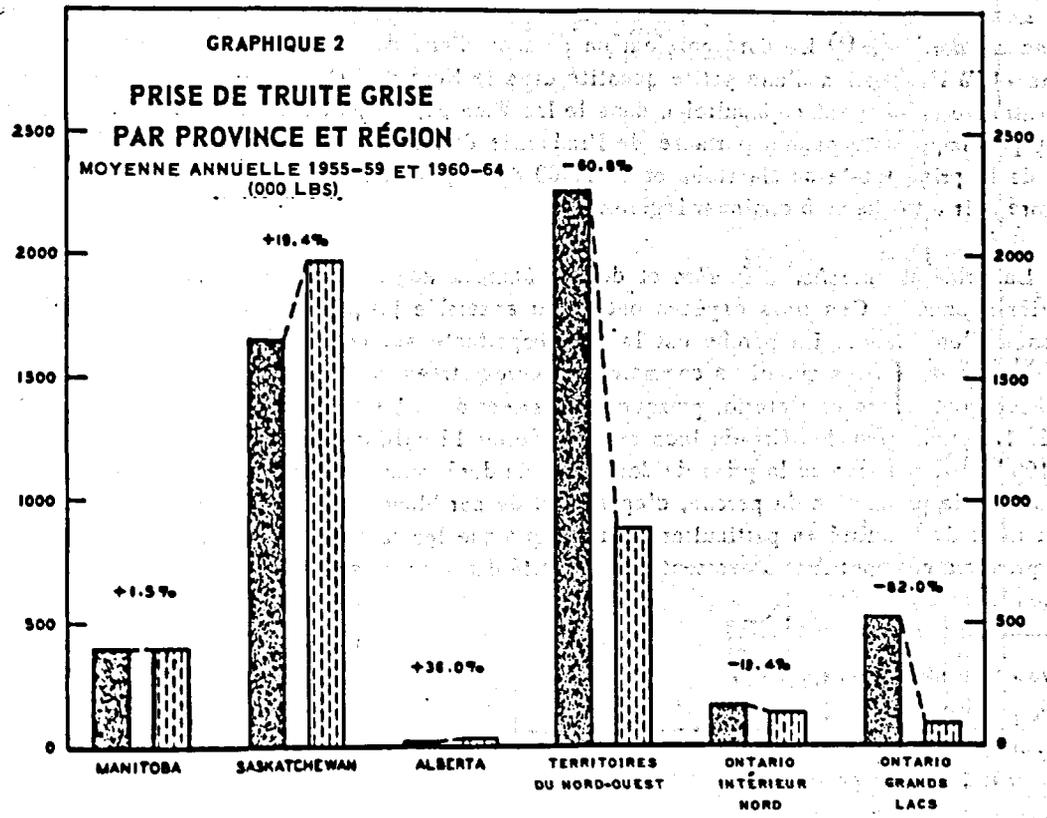
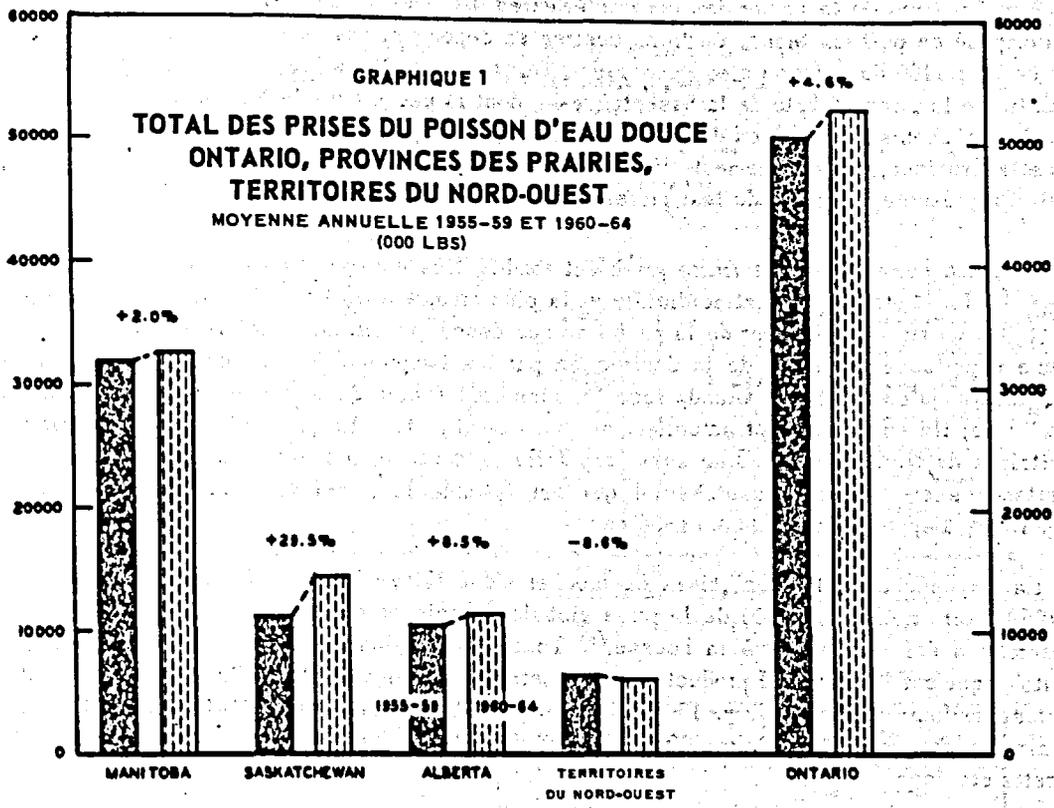
(1) Voir le Tableau 5 en appendice.

(2) H.C. Frick: *Economic Aspects of the Great Lakes Fisheries of Ontario*, Office des recherches sur les pêcheries du Canada, Ottawa, 1965, p.1.

(3) Voir le Tableau 5 en appendice.

(4) Voir le Tableau 4 en appendice.

(5) Voir le Tableau 3 en appendice.



Plus du tiers de la pêche des eaux intérieures de l'Ouest canadien et du Nord de l'Ontario est composé de poisson blanc. Certains centres en dépendent encore davantage, et il représente plus de 70 p. 100 du poisson d'eau douce des Territoires du Nord-Ouest. Le poisson blanc forme la moitié de la prise globale de la Saskatchewan, dont la pêche dans le Nord augmente de plus en plus. Les pêcheurs sur les lacs du Nord du Manitoba, d'où proviennent 80 p. 100 du poisson blanc de cette province, sont largement tributaires eux aussi du marché du poisson blanc, puisque celui-ci représente 50 p. 100 de leur prise.

La prise commerciale de *truite grise* est tombée très nettement au cours des dix dernières années.⁽¹⁾ La chute la plus extraordinaire et la plus connue a eu lieu en Ontario. La truite grise qui était à un moment le pilier de la pêche en eau douce sur les lacs Supérieur et Huron n'a plus aucune importance par suite de la destruction par les lamproies des truites qui atteignent leur maturité. Jusqu'en 1950, les Grands lacs fournissaient encore 35 p. 100 de toute la truite grise canadienne; ils en fournissent actuellement moins de 3 p. 100. La production de truite grise des Territoires du Nord-Ouest indique aussi une forte tendance à la baisse. La seule augmentation importante a eu lieu en Saskatchewan qui est devenue le principal producteur avec plus de 50 p. 100 des approvisionnements canadiens.

La moyenne annuelle des prises de *brochet* s'est élevée à 8 millions de livres entre 1960 et 1964, soit environ 7 p. 100 de la prise globale de poisson d'eau douce. La quantité mise sur le marché a été légèrement à la hausse.⁽²⁾ Toutes les régions productrices, à l'exception du Manitoba qui est le principal producteur, ont contribué à l'augmentation. Cette province continue pourtant de fournir plus de 50 p. 100 du brochet pris. La Saskatchewan, l'Alberta et l'Ontario en fournissent chacun de 10 à 20 p. 100, les prises de l'Ontario venant presque entièrement du Nord de cette province.

Les pêcheurs canadiens de poisson d'eau douce ont aussi pris une moyenne de 4 millions de livres de *doré noir*.⁽³⁾ Le doré noir est un poisson d'eau douce de la même famille que le doré jaune et, à l'exception d'une petite quantité dans le Nord de l'Ontario et dans le lac Supérieur, il se trouve uniquement au Manitoba, dans le lac Winnipeg en particulier. Cette espèce, relativement peu importante plur importante de l'industrie de la pêche en eau douce, représente 15 p. 100 de la prise totale du Manitoba et 40 p. 100 de la production du lac Winnipeg. La production de doré noir a tendance à diminuer légèrement.

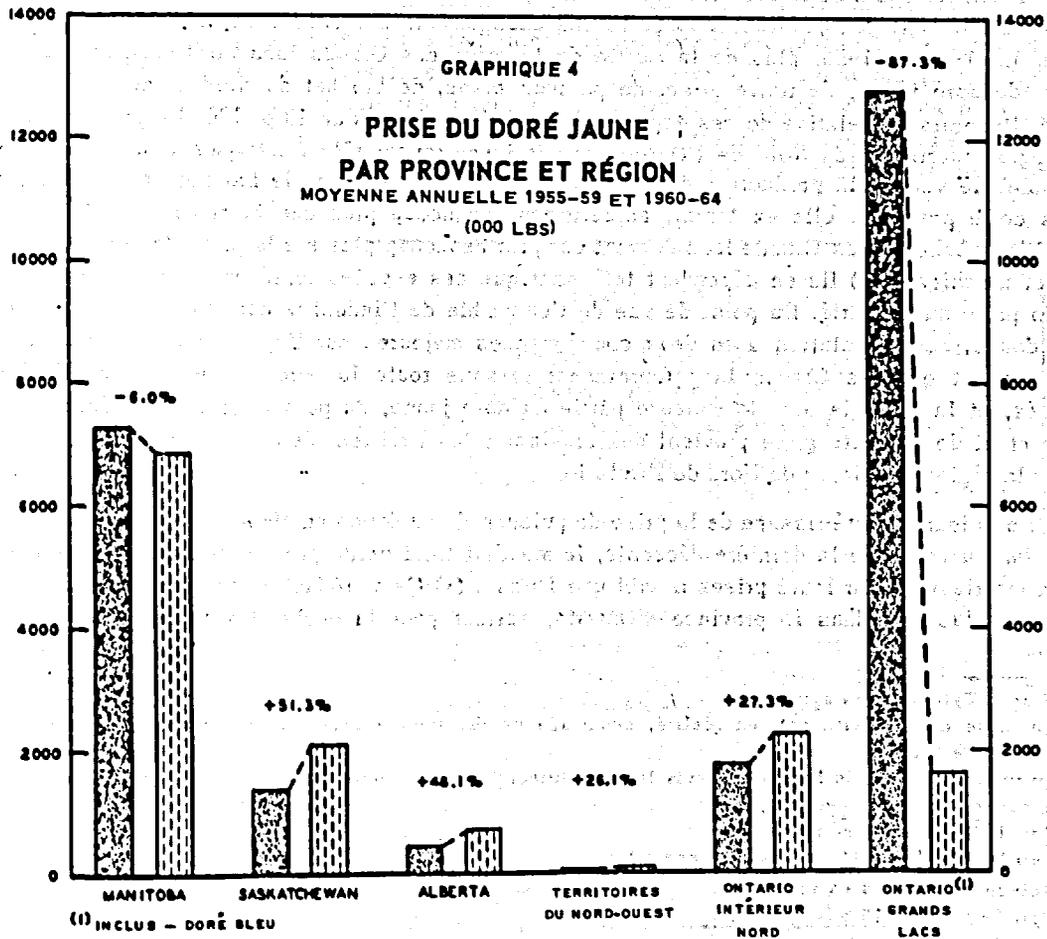
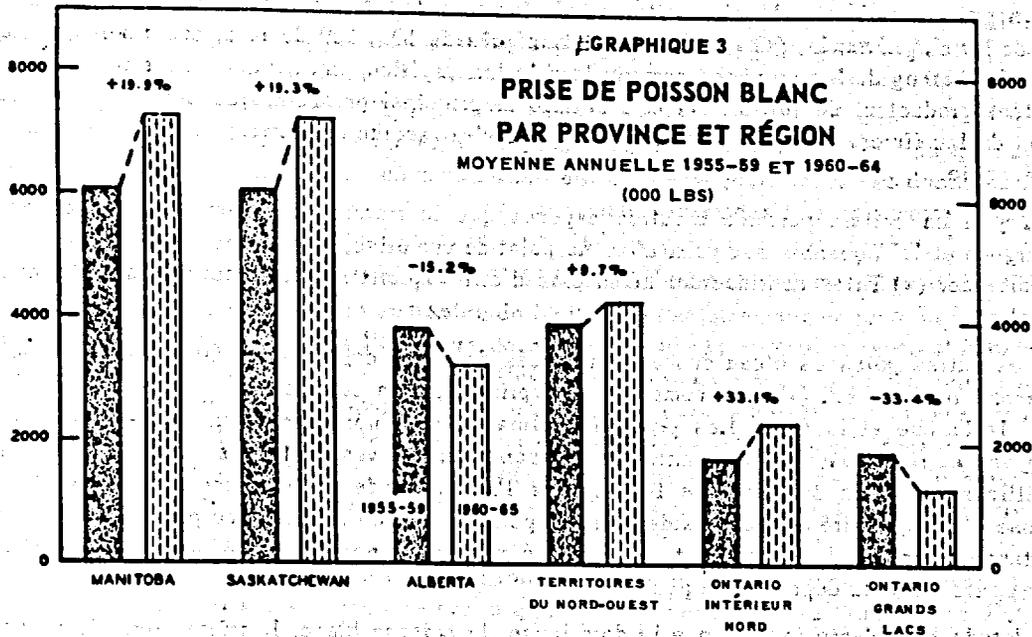
La prise de *perche*, *d'éperlan* et de *bar blanc* a augmenté notablement au cours des dix dernières années. Ces trois espèces ont fourni ensemble jusqu'au tiers de la prise globale de poisson d'eau douce. La perche est la plus importante suivie de l'éperlan et du bar blanc. À l'exception de petites quantités commerciales enregistrées au Manitoba et en Saskatchewan, ces espèces sont prises en Ontario, presque entièrement dans les Grands lacs et surtout dans le lac Érié. La production des Grands lacs est passée de 12 millions de livres en 1955 à 24 millions en 1964.⁽⁴⁾ À mesure que la prise de doré bleu, de doré jaune, de truite grise et de poisson blanc diminuait, la production de perche, d'éperlan et de bar blanc augmentait. Pour ce qui est du lac Ontario et du lac Érié en particulier, tout indique que les facteurs qui ont fait diminuer la prise des premiers ont contribué à augmenter la quantité des autres espèces.

(1) Voir le Tableau 2 en appendice.

(2) Voir le Tableau 6 en appendice

(3) Voir le Tableau 7 en appendice

(4) Voir le Tableau 8 en appendice.



La prise canadienne de *cisco*, (*hareng de lac, sucet et tullibi*) est d'environ 10 à 15 millions de livres par année, (1) et représente donc près de 10 p.100 de la prise du poisson d'eau douce. Le hareng de lac se pêche surtout dans le lac Supérieur, tandis que l'Alberta est le plus important producteur de tullibi, (2) et l'Ontario le principal producteur de sucet (3) qui vient surtout du lac Huron. La prise ontarienne de sucet s'est accrue rapidement au cours de la dernière décennie.

Il y a un certain nombre d'autres espèces que le marché accepterait volontiers, comme l'esturgeon et le laquaiche aux yeux d'or. Au point de vue prise, elles n'ont cependant jamais eu d'importance. (4) Elles continueront néanmoins d'être exploitées pour satisfaire aux demandes spéciales.

Les autres poissons d'eau douce sont placés dans une catégorie générale sous le nom de "poissons ordinaires". (5) Elle comprend le cyprin-carpe, le catostome, le moxostome doré, la carpe, la barbue et la lotte. Les poissons ordinaires sont normalement un sous-produit de la pêche des autres espèces. La quantité de poisson ordinaire vendue totalise néanmoins quelque 15 millions de livres soit plus de 10 p.100 de l'ensemble de la prise canadienne. Bien qu'il s'agisse d'une quantité assez considérable, du point de vue de la valeur ce poisson n'a aucune importance commerciale. Cependant, il permet à un certain nombre de pêcheurs, de payer une bonne partie de leurs dépenses de pêche.

L'étude précédente indique que le doré jaune, le poisson blanc, la truite grise, le brochet, le doré noir, la perche, l'éperlan et l'achigan sont le pivot de l'industrie de la pêche en eau douce du Canada. Au cours de la dernière décennie, la prise de ces espèces s'est concentrée davantage dans certaines régions surtout à la suite des changements survenus dans la pêche des Grands lacs. En 1955 et 1956, plus de la moitié de la prise des Grands lacs était composée de doré bleu, de doré jaune, de truite grise, de poisson blanc, de brochet du Nord et de doré noir. En 1964, l'importance relative de ces espèces était tombée à moins de 10 p. 100. De plus, alors que la région intérieure du Nord de l'Ontario jouait jusqu'ici un rôle relativement sans importance du point de vue de la production de doré jaune, de poisson blanc, de brochet et de truite grise dans cette province, elle en fournit actuellement beaucoup plus que la moitié. (6) D'un autre côté, les pêcheurs des Grands lacs doivent compter beaucoup plus sur la prise de perche, d'éperlan et d'achigan. (7) Ils en dépendent tellement que ces espèces représentent plus de 90 p.100 de la prise du lac Érié. Du point de vue de l'ensemble de l'industrie canadienne de la pêche en eau douce, cette évolution a eu deux conséquences majeures sur l'approvisionnement. La première c'est que les Grands lacs fournissent presque toute la perche, l'éperlan et l'achigan pêchés, et la seconde, que la majeure partie du doré jaune, du poisson blanc, du doré noir, du brochet et de la truite grise provient des provinces des Prairies, des Territoires du Nord-Ouest et de la région intérieure du Nord de l'Ontario.

La valeur à l'atterrissage de la prise de poisson d'eau douce en 1964 a été de 12 millions de dollars. Au cours de la dernière décennie, le montant total perçu par les pêcheurs canadiens en eaux intérieures pour leurs prises a subi une baisse. (8) Cette réduction est uniquement due aux revenus plus bas dans la province d'Ontario, surtout pour la pêche des Grands lacs, où une

(1) Voir le Tableau 9 en appendice.

(2) La prise de l'Alberta est, en réalité, composée de diverses espèces de *cisco* connues sous le nom général de tullibi.

(3) En plus du hareng de lac; les Grands lacs produisent plusieurs espèces de *cisco* que l'on désigne sous le nom de sucet.

(4) Voir le Tableau 10 en appendice

(5) Voir les Tableaux 11, 12 et 13 en appendice.

(6) Voir le Tableau 14 en appendice.

(7) Voir le Tableau 15 en appendice.

(8) of: Appendice, Tableau I

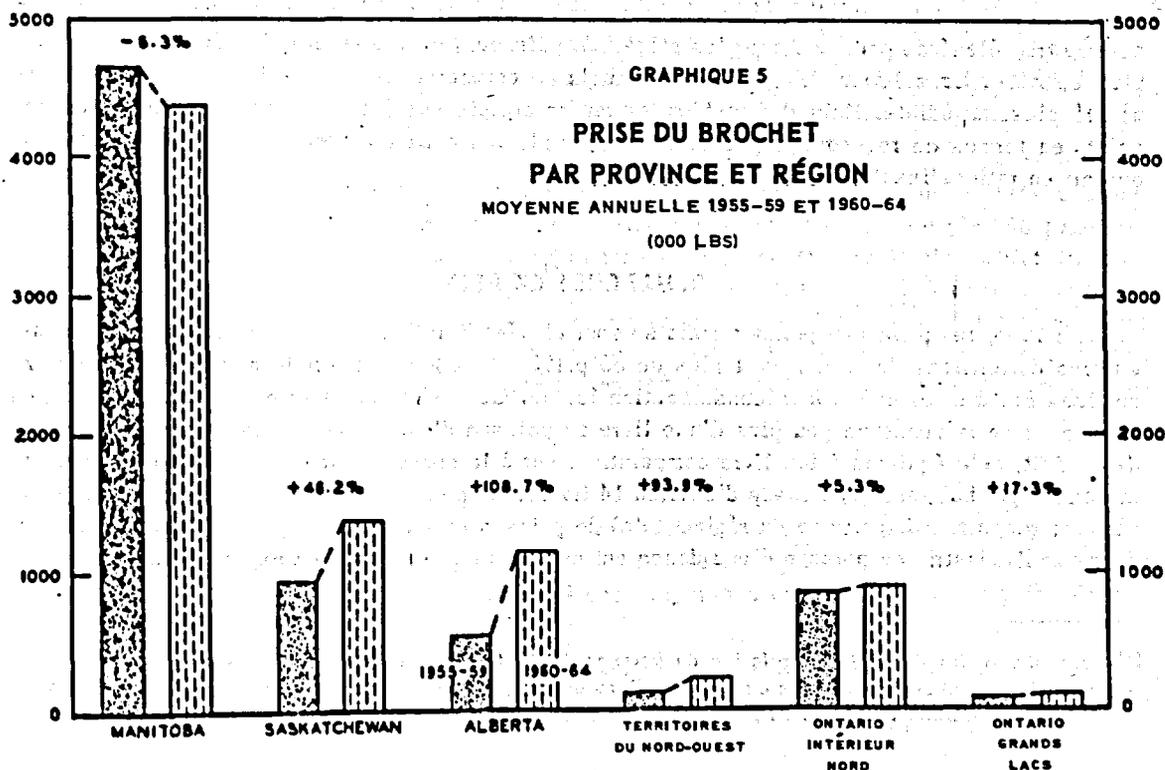
proportion croissante de la prise totale est formée de perchaudes, d'éperlans et d'achigans qui rapportent peu et où les prises de truite, de dorés et de poisson blancs se vendant à un bon prix ont diminué de façon abrupte. Dans l'Ouest, les bénéfices des pêcheurs en eaux intérieures ont généralement augmenté, particulièrement en Saskatchewan.

Qu'est-ce que l'avenir réserve à l'industrie du poisson d'eau douce? La biologie a prouvé de façon non équivoque qu'il était possible de pêcher davantage de poissons d'eau douce de façon continue. Il ne faut pas toutefois conclure qu'on réussira forcément à atteindre cette production possible. De fait, il me semble que le contraire se produira presque inévitablement, à moins que certains facteurs nuisibles à la production au cours des dernières années ne soient corrigés.

La production dépend en partie du nombre de lacs qu'on exploite commercialement. Ce nombre augmente au fur et à mesure que l'on ouvre de nouveaux lacs et diminue lorsque l'on ferme de vieux lacs à la pêche commerciale. Bien qu'elles se trouvent sous juridiction fédérale, l'ouverture et la fermeture de lacs sont réglementées et contrôlées par les provinces. On ferme les lacs à la pêche commerciale dans la plupart des cas pour les réserver à la pêche sportive. J'estime que cette méthode a gaspillé les ressources canadiennes de poisson frais par le passé. Il est possible, comme certains le prétendent, qu'un lac sera plus rentable avec la pêche sportive que la pêche commerciale.

En tout cas, il me semble que ces deux formes de pêche ne doivent pas être complètement exclusives. De fait, on a des raisons de croire qu'une combinaison de ces deux formes d'utilisation, telles qu'appliquées aux diverses espèces d'un même lac, serait profitable du point de vue biologique.

Le problème d'harmoniser ces deux types de pêche prend une importance accrue et devient d'une urgence plus immédiate lorsque l'on considère que les lacs interdits à la pêche commerciale sont généralement situés plus près du marché que les lacs vierges. En d'autres termes, le fait d'ajouter des lacs vierges nouvellement ouverts d'une part et de fermer des lacs à la pêche commerciale de l'autre a, livre pour livre, une influence néfaste sur la moyenne du revenu net du pêcheur d'eau douce. Le pêcheur gagnera mieux sa vie si l'essor du tourisme et de la pêche sportive ne restreint pas la pêche commerciale.



Autre facteur qui nuit à la pêche en eau douce: la pollution. Ce fait est amplement prouvé par les témoignages que j'ai recueillis. Il est certain que le potentiel biologique des ressources canadiennes de poisson d'eau douce ne se réalisera pas si on ne met pas un frein à la pollution de nos lacs intérieurs. On doit empêcher que la pollution ne s'étende et il faut assainir les eaux aujourd'hui polluées. A mon avis, le plus grand atout du Canada est l'eau pure et saine. Cela n'empêche toutefois pas les Canadiens de détruire sans vergogne chaque année cet héritage précieux. Il est de mon devoir de dire, même si le mandat de la Commission est d'étudier principalement le marché, que les témoignages recueillis par la Commission établissent de façon indiscutable les effets désastreux de la pollution sur les pêches canadiennes. En outre, de l'avis de l'industrie de la pêche en eau douce, il ne serait peut-être pas suffisant de purifier les eaux uniquement pour la consommation humaine. Les eaux doivent également être propices à la vie animale. Les mesures prises pour enrayer la pollution devraient aussi venir en aide à la pêche en eau douce.

Des modifications aux règlements s'imposent et l'attitude envers la pêche sportive par opposition à la pêche commerciale doit changer, ainsi que les règlements et l'attitude envers la pollution. De nouvelles idées progressives sur chacun de ces domaines sujets à controverse augmentera les chances de réalisation de cette production possible. Ceci est certainement vrai pour ces espèces qui possèdent actuellement des débouchés immédiats et le serait encore plus si l'on pouvait trouver des débouchés immédiats pour le poisson commun. Les pertes et l'utilisation irrationnelle des stocks disponibles de poisson commun ont déjà été particulièrement sensibles au cours des années passées, parce que cette espèce ne dispose pas d'un marché important, apportant des bénéfices appréciables au pêcheur. Je crois que l'on devrait essayer le plus possible de créer un marché pour le poisson commun, puisque c'est dans ce domaine que l'on peut accroître le plus considérablement les prises.

De toute évidence, les solutions les plus draconiennes pour les régions précitées où il existe de tels problèmes n'aideront guère à maintenir ou à augmenter la production si le pêcheur ne peut pas vivre convenablement de sa pêche. Il faudra éventuellement rétablir le déséquilibre des structures qui existe actuellement dans la pêche en eau douce; il se caractérise surtout par un nombre trop élevé de pêcheurs pour les stocks de poisson disponibles et qui utilisent du matériel plus efficace. La solution des problèmes actuels de commercialisation de l'industrie sera d'une utilité plus immédiate. Mais il faut bien se rendre compte que les améliorations sur ce dernier point, en termes de revenus du pêcheur, seront modestes comparativement à ceux que l'on peut obtenir en rationalisant la pêche.

B. MARCHÉS ET PRIX

En 1964, les prises de poisson frais se sont élevées à 105 millions de livres. Sur ce volume, environ 85 millions de livres, soit plus de 80 p.100, ont été mises sur le marché étranger et 20 millions ont été réservées à la consommation locale. Ce qui revient à dire que chaque canadien consomme en moyenne un peu plus d'une livre de poisson d'eau douce, poids de prise. En poids de produit, cela équivaut à 0.6 livre comparativement à la consommation totale de poissons et de crustacés par habitant, au Canada d'environ 14 livres. Le poisson d'eau douce ne représente donc pas une proportion importante du régime total de poisson du Canadien moyen.⁽¹⁾ Il est aussi évident que l'industrie du poisson d'eau douce est avant tout une industrie d'exportation.

⁽¹⁾ On minimise ici l'importance relative du poisson d'eau douce en n'incluant pas la pêche sportive. Le Canadien moyen consomme plus de poisson d'eau douce qu'on ne l'indique plus haut, mais la consommation supplémentaire n'est pas un produit de la pêche commerciale intérieure.

1. La demande d'exportation

En 1964, le Canada a exporté des produits de poisson d'eau douce d'une valeur de 22 millions de dollars. Ces exportations consistaient de 46 millions de livres de poisson brut ou apprêté et de 16 millions de livres en filet.⁽¹⁾ On peut voir que l'industrie canadienne du poisson d'eau douce bien que comparativement peu importante au point de vue production totale est un facteur important du commerce extérieur canadien. De plus, étant donné que cette industrie, en plus des prises non commerciales, satisfait à presque tous les besoins canadiens en poisson d'eau douce, et puisque l'industrie importe peu d'approvisionnements et de matériaux, il s'ensuit que l'industrie canadienne du poisson d'eau douce contribue beaucoup à notre balance commerciale.

Les exportations de doré, de doré noir, de brochet, de poisson blanc et de truite grise ont totalisé près de 14 millions de dollars et se composaient de 26 millions de livres de poisson brut ou apprêté et de 8 millions de livres de filets. On voit que ces cinq espèces comptent pour plus de la moitié du volume des exportations de poisson frais et pour les deux-tiers de la valeur totale des exportations de poisson d'eau douce. Le Canada a exporté 14 millions de livres de perches, d'éperlans et d'achigans en 1964, obtenant ainsi un revenu de 3 millions de dollars.

Les exportations comptent pour la plupart des prises canadiennes de chacune des espèces commerciales importantes. On ne peut que donner une idée approximative de la dépendance des ventes sur les marchés d'exportation, mais pour le doré, le doré noir et le brochet du nord, il semble bien que plus de 90 p.100 de la prise commerciale sont exportés. A l'exception d'envois de peu d'importance de brochets et de poisson blanc en Europe, les importateurs américains absorbent l'exportation totale de ces espèces. Près de 80 p.100 des prises totales de poisson blanc vont aux États-Unis. Cela suppose que la dépendance de cette espèce sur le marché intérieur est plus prononcée que pour le doré, le doré noir et le brochet du nord. Cependant, la consommation domestique est limitée principalement au poisson blanc "B" ou au poisson blanc atteint de *Triacanthoporus Crassus* que l'Administration des Aliments et Drogues des États-Unis n'accepte pas pour consommation dans ce pays. La consommation canadienne de poisson blanc "A", c'est-à-dire le poisson blanc exportable. Par conséquent, la pêche du poisson blanc dépend des marchés d'exportation autant que les autres espèces citées plus tôt.

La proportion de la prise canadienne de truite de lac consommé au pays même est plus importante que pour aucune autre grande espèce de poisson d'eau douce. La perche, l'éperlan et l'achigan, les espèces importantes de la pêche du lac Érié, sont presque exclusivement réservés au marché américain. Là encore, la consommation intérieure est négligeable.

La Commission estime que la plupart des quelque 15 millions de livres de poisson commun pêché au Canada sont également exportées, les États-Unis étant, une fois de plus le principal client du Canada. Les exportations et la production ne représentent toutefois qu'une fraction infime de la production possible si les stocks actuels de poisson commun étaient exploités à fond. Cependant, les débouchés pour ces espèces en volume aussi importants sont présentement inexistantes à des prix économiques. Par conséquent, le développement de marchés pour ces espèces est essentiel si l'on veut exploiter toutes les possibilités des eaux intérieures canadiennes.

a) Le marché américain

Les États-Unis représentent sans contredit aujourd'hui, notre marché le plus important. Ils l'ont toujours été. En 1959 seulement, toutes nos ventes à l'étranger se sont faites à ce pays. Au cours des dernières années, on a bien expédié des cargaisons outre-mer mais, au point de vue

(1) Sur une base de poids du produit. En d'autres termes, 85 millions de livres de poisson fournies par le pêcheur ont été transformées en produits d'un poids de 6 millions de livres. Voir l'appendice, Tableau 21.

volume et qualité, cela ne représente encore qu'un peu moins de 5 p. 100 des ventes totales à l'étranger.

Le marché américain du poisson d'eau douce a été d'environ 220 millions de livres en 1964. La production dans ce pays s'est élevée à 135 millions de livres et les importations canadiennes ont totalisé 85 millions de livres. Par conséquent, environ 40 p. 100 du marché américain de poisson d'eau douce ont été alimentés par la pêche canadienne. De plus, cette proportion s'est accrue au cours des dix dernières années puisque la production américaine de poisson d'eau douce a subi une baisse, et les importations canadiennes se sont accrues.

TABLEAU 2
Approvisionnement américain en poisson d'eau douce
1955-1964
 (000 liv. poids brut)

<u>Année</u>	Prise aux É.-U.	Importations du Canada	Approvis. total	% canadien de l'app. am.
1955	146,642	85,362	232,004	36.8%
1956	148,860	94,632	243,492	38.9
1957	133,103	90,955	224,058	40.6
1958	133,267	85,429	218,696	39.1
1959	130,154	85,805	215,959	39.7
1960	129,151	84,540	213,691	39.6
1961	128,511	93,976	222,487	42.2
1962	121,360	97,555	218,915	44.6
1963	128,800	95,708	224,508	42.6
1964	135,400	85,156	220,556	38.6

Source: Appendice, Tableau 20.

"Fisheries of the U.S.," Département de l'Intérieur.

Fait notoire, l'industrie canadienne est de fait le seul fournisseur de poisson d'eau douce des États-Unis. La dépendance du marché américain sur l'approvisionnement canadien est particulièrement prononcée pour un certain nombre d'espèces individuelles. Plus de 98 p. 100 du poisson blanc mis sur le marché américain viennent du Canada. Les pourcentages correspondants pour le doré et le brochet sont de 97 et 100 p. 100 respectivement. C'est-à-dire que le Canada peut être considéré comme le seul fournisseur de poisson blanc, de doré et de brochet consommés aux États-Unis.⁽¹⁾

Le haut degré de dépendance de l'industrie canadienne du poisson d'eau douce sur le marché américain suggère le besoin d'autres marchés. Cependant, bien que l'on ait expédié de petites cargaisons en Europe, les consommateurs européens n'ont pas en général consenti à payer autant que les consommateurs américains pour le poisson frais. Les ventes outre-mer de brochet se sont faites à des prix comparables à ceux du marché américain, mais c'est parce que le brochet est fort en demande en Europe, ce qui n'est pas le cas en Amérique du Nord. On a également expédié de petites quantités de poisson blanc outre-mer, mais il s'agissait de poisson "B", qui n'est pas accepté par le marché américain. De l'avis de la Commission, ces tentatives de commercialiser le poisson blanc très infecté en Europe devraient cesser. En tout cas, il ne peut s'agir que d'une exploitation à court terme, mais qui nuirait quand même beaucoup aux débouchés déjà solidement implantés pour d'autres espèces de poisson canadien, dont le Canada est en droit d'être fier en raison de leur excellente qualité.

⁽¹⁾ Voir appendice, Tableaux 18, 19 et 20.

Le marché intérieur pourrait absorber davantage des produits de l'industrie canadienne du poisson d'eau douce, surtout si l'industrie se souciait mieux de la qualité offerte et ne considérerait pas le marché intérieur comme sa dernière chance de commercialiser du poisson par ailleurs inacceptable. Le volume que l'on peut vendre à des prix comparables aux prix américains restera quand même limité aussi longtemps que les sportifs canadiens auront accès aux eaux poissonneuses.

Ces facteurs me portent à croire que l'industrie canadienne du poisson d'eau douce continuera à dépendre du marché américain comme débouché unique, le plus important et le plus rentable. Un tel assujettissement à un marché quelconque est à éviter, car il constitue une pierre d'achoppement dans la politique de commercialisation que les importateurs américains de poisson d'eau douce frais, brut ou apprêté ont bien vue dans le passé. L'industrie canadienne du poisson d'eau douce n'a toutefois pas profité de sa position avantageuse de négociation, c'est-à-dire en tant que fournisseur unique en poisson d'eau douce du marché américain, car nous contrôlons parfois 100 p. 100 de l'approvisionnement des espèces importantes, ce qui devrait être une source de grande puissance. Au lieu de cela, la puissance potentielle dans les négociations est gaspillée parce que la vente est répartie entre un nombre trop élevé de marchands et d'exportateurs particuliers. La multiplicité des agents a nui aux pêcheurs canadiens et la perte de la force de négociation qui a suivi constitue un des principaux soucis de commercialisation du poisson frais aujourd'hui.

b) La nature de la demande de poisson d'eau douce

On comprend tout de suite à la lecture des commentaires précédents que la commercialisation de chacune des espèces commerciales importantes est trop orientée vers l'exportation, surtout vers les États-Unis. Le salut de toute la pêche intérieure, particulièrement de chacune des espèces principales, dépend donc des conditions de la demande et des développements du marché dans ce pays. Par conséquent une étude de la nature de la demande de poisson d'eau douce aux États-Unis est essentielle pour une enquête complète de l'industrie du poisson d'eau douce.

La demande de poisson d'eau douce aux États-Unis est principalement d'origine ethnique, raciale et régionale. La consommation de poisson d'eau douce fait partie du rite religieux et de la tradition pour les Juifs. Les Nègres, comme on me l'a fait remarquer au cours de discussions amicales avec des importateurs américains, préfèrent aussi le poisson d'eau douce, sans doute en raison de leur ancienne proximité des eaux intérieures et de leur dépendance de cette nourriture riche en protéine. Il existe également une préférence naturelle pour le poisson d'eau douce dans le Centre-Ouest des États-Unis.

La population juive des États-Unis est une importante consommatrice de poisson d'eau douce du Canada. Ceux qui pratiquent la religion juive emploient le poisson brut du Canada pour la préparation de mets qu'ils consomment le jour du Sabbat et les quelque trente jours de jeûne et fête durant l'année. Dans le passé, la ménagère juive employait le poisson d'eau douce pour préparer ces mets dans sa cuisine en suivant le cérémonial traditionnel; elle employait surtout le poisson blanc frais mais, parfois, elle avait recours à d'autres espèces, telles le doré, le brochet et la carpe. Les exportations canadiennes de poisson blanc, en conformité de cette demande, portaient principalement sur le poisson frais apprêté.

La population des États du Centre-Ouest a montré une préférence pour le doré et le brochet parce que ce sont des poissons de la région. Comme la pêche commerciale est pratiquement inexistante, la plus grande partie des besoins en poisson d'eau douce de la région doit être importée du Canada. Dans le passé, une grande quantité de dorés et de brochets se vendait à l'état brut et gelé. Ces poissons étaient pris au Canada et exportés sans aucune préparation. Le consommateur rural n'avait aucune difficulté à les conserver durant le long hiver.

La population noire a toujours été un important consommateur de poisson d'eau douce; son importance a été en mise évidence à maintes reprises. Elle préfère encore le poisson ordinaire, moins cher, notamment la carpe, le sucet, etc. dont la plus grande partie n'est pas prise au Canada mais aux États-Unis. Cependant, ce groupe de consommateurs représente un grand marché possible pour le poisson d'eau douce du Canada.

Les fabricants de poisson fumé des États-Unis emploient une partie importante du poisson d'eau douce du Canada. En 1961, la production de poisson fumé et de sucet s'est élevé à au-delà de 6 millions de livres.⁽¹⁾ Le poisson blanc est importé presque exclusivement du Canada; il en est ainsi de la plupart des sucets. Le poisson blanc à fumer provient surtout du lac Winnipeg; il est reconnu dans le commerce comme un poisson de qualité supérieure. Comme le poisson blanc et le sucet sont fumés aux États-Unis, l'industrie canadienne du poisson d'eau douce les exporte à l'état entier.

De façon traditionnelle, l'industrie canadienne du poisson d'eau douce a commercialisé la quasi-totalité de sa prise à l'état frais, entier ou apprêté. Le caractère hautement périssable de ce produit a grandement influé sur sa commercialisation. Le temps est un facteur de la plus haute importance lorsqu'il s'agit du transport du poisson depuis le producteur jusqu'au consommateur. L'éloignement des marchés, évalué en temps, constitue un désavantage sérieux. Il est évident que ce caractère périssable est très désavantageux pour le producteur primaire lorsque vient le temps de négocier avec l'exportateur; il l'est également pour l'exportateur dans ses négociations avec l'importateur des États-Unis.

Cependant, un facteur joue en faveur de la demande pour le poisson entier à l'état frais; cette demande porte sur un article de luxe. Les principaux groupes de consommateurs de ce produit le préfèrent à tout autre et, selon eux, aucun succédané ne peut lui être substitué. Le prix de ce produit, le poisson de mer en particulier, est élevé au regard d'autres aliments riches en protéines. Comme le consommateur consent à payer un prix plus élevé pour les principales espèces de poisson d'eau douce, il contribue non seulement à payer le coût plus élevé du transport d'un produit périssable mais également à accorder au pêcheur un meilleur prix à la livre que ne retire son collègue qui s'adonne à la pêche maritime sur les côtes de l'Est.

La consommation élevée de poisson entier d'eau douce, en certaines saisons et à certains jours de la semaine, constitue un facteur favorable à la demande pour ce produit. Les jours de jeûne et de fête expliquent cette variation de la consommation. Naturellement, l'importance de la prise devrait être proportionnée à la demande du consommateur. En conséquence, à cause du caractère périssable du produit et de la distance qui sépare le producteur primaire canadien de son marché des États-Unis, la plus grande partie de la pêche en eau douce devrait théoriquement se faire au début de la semaine afin que le poisson soit en parfaite condition lorsqu'il arrive sur le marché en fin de semaine. Si le poisson n'arrive pas à temps pour la fin de semaine, il rapportera certainement une recette moindre parce que la qualité du poisson frais se détériore lorsqu'il n'est pas vendu immédiatement.

Il serait à l'avantage du public si des pêches plus abondantes coïncidaient avec la demande saisonnière plus élevée. Cependant, une coordination appropriée susciterait de nombreuses difficultés. A court terme, le pêcheur et l'acheteur local peuvent coordonner l'approvisionnement et la demande parce qu'ils savent que, s'ils n'y parviennent pas, leur recettes seront plus faibles. La coordination à long terme, cependant, est sujette à la législation des provinces qui régit l'ouverture et la fermeture des saisons de pêche sur les lacs. Comme tous les gouvernements

⁽¹⁾ Rapport du Sous-comité d'organisation des pêches en eau douce au Comité fédéral-provincial des pêcheurs dans les provinces des Prairies; tableau IX, page

provinciaux désirent faire profiter les pêcheurs des meilleures recettes, les saisons de pêche coïncident ordinairement avec la forte demande saisonnière. Toutefois, à cause du manque de coordination entre les provinces, il y a souvent eu surproduction, ce qui a entraîné la baisse des prix. Ces détails font ressortir le besoin de coordination entre l'effort de la pêche et la demande du consommateur; ce besoin est d'autant plus grand que les variations de la demande pour un produit périssable peuvent jouer un rôle de la plus haute importance lorsque vient le moment de négocier des ententes.

La nature saisonnière de la demande ainsi que les facteurs naturels incontrôlables qui régissent la pêche et influent sur son succès signifient que les variations des prix sont inévitables au cours de l'année. Cependant, l'instabilité inhérente des prix augmente en fonction du nombre et de l'ampleur des changements provoqués par deux influences extérieures. D'abord, les autorités canadiennes ne font aucun effort concerté, dans les limites établies par la nature, en vue de coordonner l'approvisionnement et la demande. Ensuite, la multiplicité et l'ampleur des variations de prix sont accrues par l'importateur qui profite de ce manque de coordination.

L'instabilité actuelle des prix⁽¹⁾ cause beaucoup de soucis à un grand nombre de pêcheurs. C'est pourquoi, à cause des facteurs naturels et de la législation des gouvernements provinciaux, un pêcheur prend la plus grande partie de son poisson lorsque la demande du marché est faible tandis qu'un autre prend la sienne lorsque la demande est forte. Il est évident que cette situation est indésirable, en particulier lorsque l'instabilité peut être arrêtée. Une coordination plus adéquate de l'approvisionnement et de la demande et l'amélioration des conditions de négociation préviendront de beaucoup l'instabilité des prix qui a existé dans le passé.

2. Nature différente de la demande et sa portée

Bien que l'industrie canadienne de la pêche en eau douce commercialise aujourd'hui la plus grande partie de son poisson à l'état brut ou apprêté, il est évident, selon le tableau 3, que la demande du consommateur a évolué vers le poisson en filet. Ces changements de préférence de la part des consommateurs résultent de la révolution survenue dans la commercialisation des aliments et du niveau de vie plus élevé. La tendance tellement répandue du consommateur de l'après-guerre à préférer des aliments "commodes", tous préparés, aux produits primaires bruts s'est également manifestée dans la consommation du poisson d'eau douce.

TABLEAU 3

Exportations canadiennes de poisson d'eau douce selon la forme de son utilisation
Année 1941 et moyennes annuelles de 1955 à 1959 et de 1960 à 1964
 (poids brut, en milliers de livres)

	1941	Moyenne 1955-1959	Moyenne 1960-1964
Frais ou congelé, brut ou apprêté	65,311	51,806	53,755
En filet, frais ou congelé	6,002	36,630	37,812

Source: Appendice, tableau 23

⁽¹⁾ Voir appendice, tableau 21

Ceci s'applique non seulement aux consommateurs de poisson d'eau douce en général, mais également aux groupes spéciaux de consommateurs dont il a été question ci-dessus.

La jeune génération juive de la banlieue est maintenant plus portée à acheter du "gefille fish" (poisson farci) que de le préparer elle-même. La production du "gefille fish" en pots a connu une forte hausse au cours des années récentes.⁽¹⁾ Cependant le fabricant emploie des filets comme matière première plutôt que du poisson frais, brut ou apprêté. De plus, bien que le produit fabriqué contienne surtout des filets de poisson blanc, il peut également contenir du doré, du brochet ou de la carpe.

Cette façon d'acheter se manifeste également chez le consommateur du Centre-Ouest. Les ventes à pleins camions de brochet et de doré gelés, durant l'hiver, dans les petits centres agricoles, ne sont maintenant plus qu'un souvenir. Le doré frais apprêté s'achète toujours, mais les filets en emballage d'une livre jouissent de la faveur populaire. La production de poisson fumé a considérablement diminué, surtout et de façon progressive depuis les récents cas de botulisme attribuables à certain poisson fumé aux États-Unis. Ce fut une autre cause de la diminution de la demande pour le poisson entier et apprêté du Canada.

Toutes les espèces de poisson n'ont pas été également employées pour la mise en filets de plus en plus répandue du poisson d'eau douce du Canada. La quantité de poisson blanc fileté s'est accrue non seulement de façon relative mais également de façon absolue. (Voir le tableau 4) Cette différence est attribuable à la plus grande quantité de poisson blanc de classe "B" produit aujourd'hui, à l'éloignement de certaines régions productrices et à la demande devenue plus normale pour le poisson blanc entier apprêté. Cependant, à l'heure actuelle, 70 p. 100 sont encore commercialisés à l'état frais ou gelé, brut ou apprêté.

TABLEAU 4

**Apports et utilisation du poisson blanc du Canada:
Moyennes annuelles 1955-1959 et 1960-1964**

	<u>Moyenne 1955-1959</u>	<u>Moyenne 1960-1964</u>
Apports de poisson blanc (en milliers de livres poids entier)	23,574	25,717
Vendu frais ou congelé ^(a) entier ou habillé (en milliers de livres poids entier)	17,717	17,754
Fileté (en milliers de livres poids entier)	5,857	7,963
Pourcentage de poisson fileté	24.8%	31.0%

(a) Censé entièrement exporté

Les exportations de brochet, de doré jaune et de doré noir comparées aux apports de ces espèces donnent à croire que plus de la moitié de la production canadienne est ordinairement filetée. De plus on peut voir au tableau 4, en comparant les années 1955 et 1964 que la proportion de poisson fileté continue d'augmenter. Dans le cas des cinq principales espèces, poisson blanc, doré jaune, truite grise, doré noir et brochet, les exportations réunies sous forme de filets ont augmenté rapidement, tandis que les exportations sous la forme entière ont décliné. Cependant, cette modification de la demande n'est pas encore rendue assez loin pour que les filets deviennent la principale forme d'utilisation de ces espèces.

(1) Appendice, tableau 21

TABLEAU 5

Exportations canadiennes de doré jaune, de brochet et de doré noir
Par forme d'utilisation: 1955, 1960, 1964
 (en milliers de livres poids entier)

	<u>1955</u>	<u>1960</u>	<u>1964</u>
Exporté entier ou habillé	17,840	11,962	10,536
Exporté en filets	22,097	9,277	14,815
Total des exportations	39,937	21,239	25,351
Total des apports	42,936	26,319	23,567

TABLEAU 6

Total des exportations canadiennes de poisson blanc, de doré jaune, de
truite grise, de doré noir et de brochet: Par
forme d'utilisation: 1960-1964
 (en milliers de livres poids entier)

	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
Exporté frais ou congelé, entier ou habillé	35,516	33,136	33,050	30,276	28,509
Exporté en filets	13,831	13,607	16,192	18,116	19,187

La perche produite au Canada, venant surtout du lac Érié, s'exporte principalement en filets. Cependant, durant la visite que j'ai faite chez certains importateurs des États-Unis, j'ai appris que la perche entière importée du Canada était filetée elle aussi. Donc, la perche se vend presque entièrement sous forme de produit fileté. Ceci, d'une part, indique encore la préférence du consommateur pour cette forme de produit. D'autre part, la taille de la perche restreint la vente principalement à la forme filetée. Sous forme de poisson rond ou habillé, la quantité de perche qui pourrait être vendue serait grandement inférieure à la production actuelle. En d'autres termes, la pêche de la perche n'aurait pas pu prendre l'expansion qu'elle a prise sans le secours des techniques modernes de vente. L'éperlan se vend surtout congelé habillé, et ce traitement est fait dans de grandes usines modernes. L'importance commerciale du cisco du lac Huron dépend de l'industrie du fumage. En conséquence, le cisco est exporté frais à l'état entier, et ce mode d'utilisation n'est pas touché par le changement dans la préférence des consommateurs.

Au fond, le changement dans la demande des consommateurs repose sur la nature du produit fileté. Le filet, qui se vend normalement congelé, peut être conservé. Grâce au filetage, le produit devient beaucoup moins périssable. En conséquence, l'aspect de la demande accuse plus de régularité, parce que le consommateur peut conserver le produit. La possibilité d'entreposer un produit est très avantageuse pour réduire l'incidence des irrégularités dans l'ensemble de l'effort de pêche et dans l'approvisionnement total. Ainsi la difficulté de coordonner la demande et l'approvisionnement est en grande partie surmontée lorsque le poisson d'eau douce est fileté plutôt que vendu frais. Il s'ensuit que l'instabilité des prix qui caractérise la vente du poisson entier disparaît dans une grande mesure lorsque le poisson d'eau douce est fileté,

3. Prix

L'industrie de poisson d'eau douce est en premier lieu une industrie d'exportation. La viabilité économique de cette industrie dépend donc principalement des recettes du marché d'exportation. Une enquête sur la vente du poisson d'eau douce du Canada ne saurait donc être complète

sans une courte analyse des recettes de l'exportation. La présente section a surtout pour objet de faire ressortir le niveau des prix d'aujourd'hui et la différence des recettes provenant de l'exportation du poisson d'eau douce entier, habillé et en filets.

Sur le marché américain, le rendement du poisson canadien d'eau douce entier varie selon l'espèce, la taille, la fraîcheur, la région de production, la méthode de production, et selon que le poisson est habillé ou non. Cependant, on ne trouve ni à Chicago ni à New York une liste de prix qui reconnaît ces éléments séparément pour chaque espèce, ou qui indique le volume vendu à chacun de ces niveaux de prix. La prime pour le poisson capturé dans les pièges en filet est l'objet d'une cote séparée pour le poisson blanc et le doré jaune au marché de New York mais non pas au marché de Chicago. Le marché de Chicago a des cours séparés pour les diverses tailles de perche, de bar, d'éperlan et de poissons communs. Cependant aucune différence de taille n'est indiquée à l'égard du doré jaune, du brochet, du doré noir, de la truite grise et du poisson blanc, soit à Chicago soit à New York. Malgré tout, certains exportateurs canadiens vendent le poisson blanc d'après la taille et sont payés en conséquence.

Bien que le marché de Chicago ait un cours séparé pour le poisson blanc du "lac Supérieur", ce qui embrasse d'une manière générale la production des Grands lacs, et un autre pour le poisson blanc "canadien" des pêches de l'ouest en dehors des Grands lacs, il semble n'exister aucune cote séparée pour le poisson blanc du grand lac des Esclaves ou du lac Winnipeg, qui tous deux sont acceptés dans le commerce comme classes qui font prime. De plus, il n'y a pas de cours séparé pour chaque espèce en reconnaissance des différences de qualité. En conséquence, le cours des prix⁽¹⁾ donné, doit incorporer tous les éléments qui ne sont pas reconnus dans des cotes séparées. Il en résulte une gamme de prix plutôt qu'un prix.

Toutefois, la gamme des prix de gros n'indique pas à coup sûr de mois en mois ou même d'année en année, la force du marché ou le prix moyen payé pour le volume écoulé. Pour ces renseignements, la Commission s'est vue forcée de compter sur le prix moyen des exportations. L'existence de gammes de prix indique cependant un manque de normalisation et de classement dans la vente du poisson canadien et le peu de maîtrise exercé à cet égard par les exportateurs canadiens. Bien que l'emploi de prix annuel des exportations indique la recette moyenne par livre exportée, il masque aussi les écarts de prix qui existent pour les diverses raisons exposées ci-dessus.

(a) Tendances des prix

Le prix annuel des exportations dans le cas de chaque espèce principale a augmenté depuis 1955. C'est le cas du poisson entier ou en filets, frais ou congelé. Effectivement, la recette moyenne en 1965 a été généralement plus élevée qu'au cours des dix années antérieures, ce qui indique que les conditions du marché sont à l'heure actuelle très favorables.

Le graphique ci-joint indique que les recettes dans le cas du doré jaune, du doré noir, du poisson blanc et de la truite grise entières et habillées par unité d'exportation sont plus élevées que dans le cas du brochet, de la perche et de l'éperlan sous la même forme. Il est aussi facile à voir que l'augmentation de prix a été plus considérable dans le cas du doré jaune, du brochet et du doré noir que dans celui des autres espèces. De fait, la recette moyenne pour ces trois espèces en 1965 a été plus du double de ce qu'elle avait été en 1955. La force des prix du doré jaune a été occasionnée par un déclin du rendement total, à la suite d'une diminution de la production dans les Grands lacs. Le doré noir, espèce apparentée au doré jaune, a de la même façon, profité de la baisse dans la production de doré jaune. Les prix des exportations dans le cas du brochet accusent aussi un accroissement marqué de force. L'accueil fait à cet espèce par les consommateurs, dans une certaine mesure pour remplacer le doré jaune et le doré noir, et particulièrement

(1) Voir par exemple, Appendice, Tableau 21.

sous la forme fileté, s'est amélioré et les prix ont réagi en conséquence. Vu que la production de doré jaune n'a décliné que dans les Grands lacs, la répercussion heureuse sur son prix, et sur ceux du doré noir et du brochet, a été ressentie exclusivement par l'industrie dans l'ouest du Canada et dans le nord de l'Ontario.

La recette moyenne au marché d'exportation s'est accrue particulièrement lentement dans le cas du poisson blanc du Canada. Vu l'importance du poisson blanc pour les pêches de l'intérieur, la stabilité de la recette dans le cas de cette espèce a été une grande cause de souci, particulièrement dans l'ouest du Canada et dans le nord de l'Ontario, qui fournissent plus de 90 p. 100 de la production canadienne.⁽¹⁾ Vu que l'expansion de la production canadienne a été limitée au cours des dix dernières années, la stabilité des recettes moyennes traduit un changement dans la façon d'acheter de la maîtresse de maison Juive,⁽²⁾ une augmentation de la production de catégories inférieures de poisson blanc, et l'expansion résultante dans la production de filets de poisson blanc. Sous ces éléments faciles à évaluer, on retrace la faiblesse fondamentale que manifeste l'exportateur canadien en vendant du poisson blanc, ainsi que la confusion et l'incertitude qui frappent la vente de cette espèce.

Le prix moyen des exportations dans le cas de la truite grise entière, habillée, n'a pas lui non plus accusé d'augmentation marquée. Ici cependant, nous sommes en présence d'un changement dans l'importance relative des secteurs de production. La production à bas prix de la Saskatchewan a augmenté, tandis que le rendement des Grands lac et du Grand lac des Esclaves en fait de truite grise qui fait prime a diminué. Ce changement de composition a masqué dans une grande mesure la véritable force du marché pour la truite grise.

(b) Recette des filets à l'exportation

Une livre de filets de poisson d'eau douce rapporte plus qu'une livre de poisson entier. Il doit en être ainsi parce qu'il faut plus d'une livre de poisson entier pour produire une livre de filets, et à cause des frais supplémentaires occasionnés par le filetage. Cependant, lorsqu'on compare la recette des filets avec celle du poisson entier, en se fondant sur le poids du poisson rond ou poids du poisson débarqué, il devient évident que la recette des filets non seulement ne compense pas le coût du filetage, mais qu'elle est en moyenne encore plus faible que la recette du poisson entier. (Voir Tableau 7).⁽³⁾ En 1964, par exemple, un doré jaune pesant 1 livre mis à terre rapportait en moyenne 37.3 cents lorsqu'il était exporté à l'état entier ou habillé, et 28.0 cents lorsqu'il était exporté sous forme de filets.⁽⁴⁾ Une lacune semblable dans les recettes d'exportation, fondées sur le poids du poisson entier, s'applique au doré noir, au brochet et à la truite grise.

(1) La stabilité des prix du poisson blanc, pour autant qu'il s'agisse des pêches de l'ouest, est surfaite, parce que la proportion de poisson blanc des Grands lacs à prix fort, a été plus élevée de 1955 à 1959 que durant les années qui ont suivi, ce qui modifie l'effet d'une augmentation générale du prix.

(2) Même si la recette fondée sur le poids entier est la même dans le cas des deux formes d'utilisation, les frais supplémentaires occasionnés par le filetage ne sont pas récupérés. Le filetage peut avoir des avantages pour l'économie canadienne en ce sens qu'il augmente les occasions d'emploi, mais, à moins que le consommateur étranger ne paie le coût du filetage, ces frais supplémentaires se traduiront par une recette inférieure pour le pêcheur. On doit aussi noter que la diminution de poids permet d'économiser sur les frais de transport.

(3) Voir page 7.

(4) Cette différence est sous-estimée par le fait que les exportations de poisson entier ou habillé, sont coté f.a.b. Winnipeg, tandis que les filets sont cotés coût, assurance et frais à la destination.

TABLEAU 7

Moyenne des prix d'exportation pour le doré jaune et le poisson blanc du Canada:
par forme d'utilisation: 1961-1964

	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
	<i>Doré jaune</i>				<i>Poisson blanc</i>			
	<i>(cents la livre)</i>							
<i>Poids du produits</i>								
Frais, entier ou habillé	35.8	37.2	39.2	39.2	38.6	36.3	36.5	36.7
Filets	66.7	65.1	69.5	70.0	34.1	32.1	36.2	40.1
<i>Poids entier</i>								
Frais, entier ou habillé	34.1	35.4	37.3	37.3	32.2	30.3	30.4	30.3
Filets	26.4	26.1	27.8	28.0	17.1	16.1	18.1	20.1

Dans le cas du doré jaune, du brochet, du doré noir, du poisson blanc et de la truite grise, la nature de la demande de filets, en comparaison de la demande de poisson entier ou habillé, implique que la recette sera en moyenne plus faible. Le produit entier ou habillé est une denrée préférée que le consommateur peut reconnaître facilement. Le produit fileté a perdu son identité. De plus, la qualité n'est pas aussi facile à reconnaître dans le filet, même pour l'acheteur éclairé. En d'autres termes, l'intensité de la préférence pour le poisson entier frais, ne peut pas se reporter sur le produit fileté. Cette situation permet à son tour une certaine dégradation du marché du poisson d'eau douce par les produits de substitution disponibles à bas prix dans les secteurs où la préférence accordée au poisson d'eau douce est le plus faible. Pour combattre cette substitution marginale à bas prix, le produit fileté doit être vendu à un prix, — comparable en moyenne sur le plan du poids entier, — inférieur à celui du produit frais entier ou habillé.

Par conséquent, il existe deux secteurs distincts de demande ou deux marchés pour les espèces de poissons d'eau douce qui peuvent être utilisées librement pour le filetage ou pour le commerce du poisson frais, entier habillé. Il n'en est pas ainsi dans le cas de la perche, qui se vend presque exclusivement sous forme de filets, ou de l'éperlan qui se vend surtout sous la forme habillé ou étêtée, ou du cisco et du tullibi qui, généralement parlant sont fumés. En d'autres termes, le doré jaune, le brochet, le doré noir, la truite grise et le poisson blanc entiers n'entrent pas en concurrence avec les filets sur le marché. Les filets de poissons d'eau douce sont en concurrence avec les filets de poissons de mer et autres produits qui n'entrent pas dans la catégorie de la viande.⁽¹⁾ En d'autres termes, les deux marchés s'excluent l'un et l'autre, bien que la matière première soit la même. Théoriquement parlant, cette situation donne de la force au marchandage. La partie de la prise que le marché du poisson frais ne peut pas absorber à un prix donné est filetée. En conséquence, la demande de filets à prix plus bas peut servir à stabiliser le prix du marché à prime, particulièrement durant les périodes de surabondance.

⁽¹⁾ Marketing of Saskatchewan Freshwater Fish; rapport inédit par J.T. Phalen et A.A. Hoidt, ministère de la Coopération, Gouvernement de la Saskatchewan, page 4.

La différence des recettes à l'exportation entre les filets de poisson et le poisson entier ou habillé est plus considérable dans le cas du poisson blanc que dans celui du doré jaune. La faible recette du poisson blanc fileté représente en partie sa perte d'identité comme produit préféré. Cependant, des raisons plus fortes sont cause de la piètre figure que les filets de poisson blanc font au marché. A cause de la haute teneur en graisse du poisson blanc, les filets congelés de l'espèce ne peuvent pas être entreposés sans perte rapide de qualité, lorsqu'ils sont congelés selon les techniques actuelles de congélation. De plus, la plupart du poisson blanc fileté à l'heure actuelle est du poisson blanc de la catégorie "B", qui ne saurait être vendu à l'état entier habillé sauf sur le marché domestique de produits à bas prix. Les importateurs américains de filets de poisson blanc se rendent compte de ce manque de débouchés. Au surplus, les filets se composent strictement de poisson blanc exporté d'abord à l'intention du commerce du poisson habillé mais, qui a par la suite été rejeté par les inspecteurs de l'Administration américaine des aliments et drogues comme poisson blanc de la catégorie "B". Après que ce poisson a été renvoyé et fileté, la qualité laisse à désirer. Cet état de chose a grandement sapé la confiance des consommateurs en ce produit. Tous ces éléments contribuent au prix relativement bas obtenu pour les filets de poisson blanc.

Il est clair qu'on ne saurait facilement séparer la demande de poisson blanc en deux segments distinctifs comme dans le cas de la demande pour d'autres espèces. Il n'existe en effet aucune liberté de choix dans l'utilisation du poisson blanc de la catégorie "B". Le poisson blanc de la catégorie "B" ne peut être écoulé que sous forme de filets. Conséquemment sous l'empire des conditions qui gouvernent aujourd'hui la vente du poisson blanc, les approvisionnements détournés au filetage n'ont pratiquement aucun effet stabilisateur sur le prix du poisson blanc de la catégorie "A" qui se vend entier ou habillé. En conséquence, l'avantage qui pourrait découler de l'existence de deux marchés disparaît dans une grande mesure pour autant qu'il s'agit du poisson blanc. La vente du poisson blanc se trouve donc assujétie à un plus grand degré d'instabilité que la vente d'autres espèces.

Les recettes découlant des exportations canadiennes s'amélioreraient singulièrement si les filets de poisson blanc pouvaient être vendus à un prix nettement plus élevé. Pour atteindre ce résultat, il faudra d'abord faire disparaître l'incertitude qui envahit la vente du poisson blanc à cause du régime actuel d'inspection. En second lieu, il faudra un produit de qualité, tiré de matière première fraîche, des conditions de traitement hygiéniques et des installations d'entreposage à basse température. Troisièmement, l'industrie du poisson d'eau douce devra fournir un effort concerté en vue d'améliorer l'accueil fait par le consommateur à ce produit.

L'étude précédente fait voir clairement que le changement dans la préférence des consommateurs a été avantageuse à la vente du poisson d'eau douce du Canada. Il est aussi clair que, tant qu'il y aura une demande pour du poisson d'eau douce frais, entier ou habillé, obtenant un prix fort, l'industrie canadienne n'aura aucun intérêt à vendre tout le poisson qu'elle produit sous forme de filets. Il est désirable que le filetage soit restreint à la quantité nécessaire à la stabilisation du marché à prix fort pour les produits entiers, ronds ou habillés; ou à la quantité qui donnera à l'industrie canadienne la recette maximum pour tout le poisson qu'elle produit. Bien que le volume de poisson fileté augmentera sans aucun doute, nous estimons que rien ne devrait être fait pour accélérer indûment cette tendance.

En résumé, l'industrie du poisson d'eau douce est une industrie d'exportation qui apporte une contribution digne de remarque à notre balance du commerce. Dans le cas du poisson d'eau douce, l'industrie compte presque entièrement sur le marché des États-Unis pour ses ventes à l'étranger et, en conséquence, elle manque d'autres débouchés. D'autre part, les importateurs des États-Unis comptent sur l'industrie canadienne pour combler 40 p. 100 de leurs besoins en

fait de poisson d'eau douce et pour presque tous leurs besoins en fait de doré jaune, de doré noir, de brochet, de poisson blanc et de truite grise. Cette source virtuelle de force a été gaspillée par une dispersion de la puissance de vente entre un trop grand nombre d'exportateurs individuels, en face d'une maîtrise exercée par quelques importateurs sur les importations américaines de poisson entier ou habillé.

Le principal produit de l'industrie du poisson d'eau douce est encore le poisson entier ou habillé, en dépit de la tendance graduelle au filetage; la chose est particulièrement vraie dans le cas du brochet, du doré jaune, du doré noir, du poisson blanc et de la truite grise. Nous avons indiqué que pour ces espèces il y avait deux secteurs distincts de demande. Bien exploitée, cette situation serait prometteuse pour atteindre à un écoulement ordonné des produits et à des recettes maximales. Malheureusement, cette puissance virtuelle n'a pas été suffisamment utilisée, et il semble que la chose soit impossible dans les limites de la structure actuelle de l'industrie. Je suis d'avis que l'industrie du poisson d'eau douce, ainsi qu'elle est constituée dans le moment et dans la mesure où elle dépend et est sous la domination des importateurs américains de poisson frais entier ou habillé, n'a aucun intérêt à utiliser le doré jaune, le brochet, le doré noir, le poisson blanc et la truite grise du Canada pour le filetage. Le produit fileté contourne l'importateur de poisson entier et, en conséquence, le filetage diminue son chiffre d'affaires, sa maîtrise de l'approvisionnement et, enfin, sa puissance de marchandage. Même sans cette pression interne, les négociants et les exportateurs canadiens ont tendance à perpétuer la vente du poisson sous la forme fraîche. Il en est ainsi parce que, essentiellement ils ne sont que des courtiers en denrées d'usage courant qui cherchent des gains passagers. D'un autre côté, le filetage exige des immobilisations considérables en usines et en outillage, ce qui s'oppose à l'attitude à courte vue qui règne dans l'industrie. En d'autres termes, les négociants et les exportateurs actuels sont enclins à ne pas fileter et, par conséquent à perpétuer l'instabilité dans la vente du poisson frais. Cette situation n'est pas étonnante car, à la longue la perte de revenu ne touche pas tellement le négociant ou l'exportateur, mais bien plutôt le pêcheur.

Les prix touchés par les exportateurs canadiens sont ordinairement plus hauts que ceux qui ont eu cours durant les dix dernières années. Les conditions du marché pour le poisson d'eau douce du Canada sont favorables et resteront fortes, eu égard à l'augmentation de la population et au déclin de la production de poisson acceptable aux Etats-Unis, pourvu toutefois que l'industrie canadienne fournisse un produit de haute qualité.

C. ASPECTS DE LA COMMERCIALISATION DES POISSONS D'EAU DOUCE ET PARTICIPANTS À CETTE COMMERCIALISATION

Bien que la commercialisation du poisson d'eau douce revête un sens nettement impersonnel, mon enquête porte essentiellement sur les personnes et sur leur degré de participation à la marche de ce commerce. La commercialisation commence avec le pêcheur, et avant que le poisson d'eau douce atteigne le consommateur, un certain nombre d'autres participants entrent en ligne de compte. Ce sont le négociant, le fabricant ou conditionneur, l'exportateur et l'importateur. Les participants au mouvement d'exportation du poisson d'eau douce du Canada ne sont pas toujours les mêmes, de fait, ils varient avec les aspects mêmes de la commercialisation.

Alors que le poisson change de mains, la commercialisation se transforme en un certain nombre de rapports vente-achat. Le mandat que j'ai reçu m'impose d'enquêter sur la force ou la faiblesse qui caractérise la vente du poisson d'eau douce du Canada. Dans la présente sous-section, j'ai d'abord l'intention de décrire les aspects du mouvement de la plupart du poisson d'eau douce vers le marché des États-Unis, ensuite, d'indiquer le nombre de participants à la commercialisation et, enfin, de donner un aperçu des rapports qui existent entre les participants.

1. Aspects de la commercialisation

Le poisson d'eau douce n'atteint pas toujours les marchés d'exportation de la même manière. Plusieurs éléments, y compris la forme de produit demandée, la situation des secteurs de production, la distance entre le pêcheur et le consommateur, et les moyens de transport disponibles, ont une influence sur les aspects de la commercialisation. Comme ces influences varient d'une région à une autre à un moment donné, et comme elles changent avec le temps à un endroit donné, de même, les aspects de la commercialisation changent et varient eux aussi. Le premier point qui nous intéresse est l'influence de la demande du produit du poisson sur la participation à la commercialisation, ce qui fait ressortir la tendance à préférer les filets de poisson au poisson rond ou habillé.

Essentiellement, le poisson d'eau douce s'écoule de deux manières: (1) entier et (2) fileté. Le poisson d'eau douce entier peut être mis sur le marché "rond", "habillé" ou "étêté". Le poisson "rond" est le poisson tel qu'il sort de l'eau. Lorsque les viscères, les ouïes et les reins⁽¹⁾ ont été enlevés, le poisson est "habillé". Un poisson "habillé" dont la tête a été enlevée est dit dans le commerce "étêté". Le poisson fileté a été débarrassé de la plus grande partie de sa structure osseuse et les deux filets qui restent sont dits "non dépouillés" (skin-on); lorsque la peau est enlevée, les filets sont classés comme étant "dépouillés" (skinless).

(a) Commercialisation du poisson entier

Le poisson d'eau douce vendu entier, rond, habillé, ou étêté, comprend surtout du doré jaune, du brochet, du doré noir, du poisson blanc et de la truite grise. Ces cinq espèces sont à l'heure actuelle produites pour plus de 90 p. 100 dans le nord de l'Ontario, les provinces des Prairies et les Territoires du nord-ouest.

(i) Aspects et participants

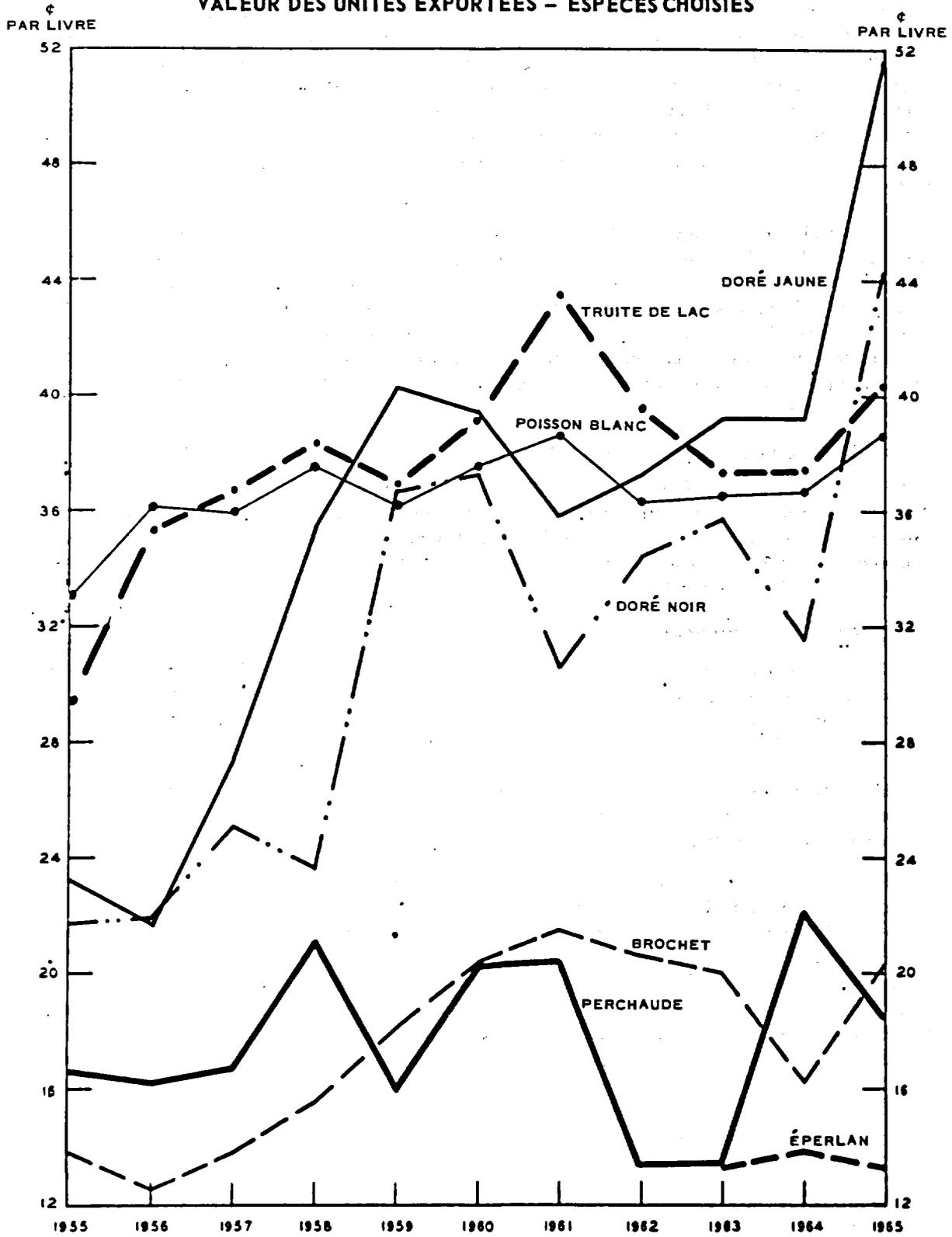
Le poisson rond ou habillé est acheminé vers le marché des États-Unis de trois manières. Premièrement, le pêcheur vend directement à un importateur. Deuxièmement, il vend à un exportateur canadien qui traite avec l'importateur. Troisièmement, le pêcheur vend à un négociant de la localité qui, de son côté, expédie le poisson à un exportateur.

Le pêcheur est le participant premier et indispensable à l'écoulement du poisson d'eau douce du Canada. Ce fait indiscutable paraît souvent oublié par les autres participants dans leurs rapports avec le pêcheur.

Lorsque le pêcheur vend son poisson rond ou habillé à l'importateur, il remplit lui-même la fonction d'exportation. Le seul rapport achat-vente est celui qui existe entre le pêcheur et l'importateur. Cet aspect de la commercialisation supprime tout autre intermédiaire, ce qui, du point de vue du pêcheur est toujours un avantage. Généralement parlant, un tel rapport direct pêcheur-importateur ne saurait exister que lorsque le marché est relativement peu éloigné. Les frais supplémentaires de messagerie sur les petits lots de marchandise, et les frais généraux d'appels téléphoniques ne peuvent être absorbés que lorsque la distance en cause est relativement courte, et que la valeur de l'espèce vendue est élevée. Ces conditions s'appliquent principalement aux pêcheurs des Grands lacs qui expédient du poisson blanc, du doré jaune et de la truite grise. Vu que l'approvisionnement de ces espèces de poisson en provenance des Grands lacs a décliné, cette formule directe d'exportation compte pour moins de dix pour cent du total des ventes de ces espèces.

(1) Dans le commerce, l'ensemble des viscères s'appelle "blood" en anglais.

POISSON D'EAU DOUCE
VALEUR DES UNITÉS EXPORTÉES - ESPÈCES CHOISIES



La seconde manière par laquelle le poisson habillé frais atteint l'importateur est par l'entremise d'un exportateur canadien. La participation d'un intermédiaire qui exécute particulièrement la fonction d'exportateur devient nécessaire lorsque le poisson vient de plusieurs petits producteurs qui se trouvent à une grande distance du marché. Lorsque les frais de transport, de manutention et de commercialisation grossissent par rapport à la valeur totale du produit, il est avantageux pour le pêcheur de vendre à un exportateur. Le rapport pêcheur-exportateur est caractéristique de la pêche au Grand lac des Esclaves, dans les Territoires du Nord-Ouest, de la pêche à l'extrémité sud du lac Winnipeg et de la pêche dans les Grands lacs. La Commission estime à 15 p. 100 la production totale de doré jaune, de brochet, de doré noir, de poisson blanc et de truite grise, qui est écoulée de cette manière.

Lorsque la distance entre le pêcheur et l'exportateur devient excessive du point de vue des frais au pêcheur, un négociant doit participer à l'exportation. Presque tout le poisson mis à terre dans le nord de l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta passe entre les mains non seulement d'un exportateur mais aussi d'un négociant. La formule de commercialisation pêcheur-négociant-exportateur est la plus importante, car elle compte pour les trois quarts environ du doré jaune, du brochet, du doré noir, du poisson blanc et de la truite grise qui se vendent dans le moment.

(ii) Fonctions des participants

Lorsque le poisson d'eau douce du Canada est vendu "habillé", c'est ordinairement le pêcheur qui fait l'habillage. Le poisson frais, rond, ou habillé, doit être convenablement emballé et glacé, c'est-à-dire placé parallèlement dans des couches de glace qui conserveront la fraîcheur. ⁽¹⁾ Cette fonction d'emballage peut être exécutée par le pêcheur lorsqu'il dispose de caisses et de glace et qu'il a accès au transport par chemin de fer ou par route. Cependant, une proportion considérable des pêcheurs de l'intérieur, en particulier dans le nord de l'Ontario dans la région des lacs du nord du Manitoba, et dans la région de la Saskatchewan qui relève du ministère du Nord canadien, peuvent expédier leurs prises par avion sans emballage, car une caisse d'expédition et de glace augmenteraient sensiblement les frais de transport déjà élevés.

Les fonctions du négociant traduisent donc la situation physique du segment de l'industrie du poisson d'eau douce dans lequel il se trouve. Le négociant achète plusieurs petites prises et les réunit en expédition considérable pour l'envoi. La plupart des négociants du segment nord de l'industrie sont aussi des emballeurs. Bien que le pêcheur "habille" généralement son poisson, il ne l'emballage pas, particulièrement si le poisson est expédié par avion. La nécessité de réduire les frais de transport grâce à des opérations plus grandes, confère aux négociants le statut d'un participant nécessaire dans la commercialisation du poisson d'eau douce.

Les fonctions de l'exportateur sont essentiellement d'acheter et de vendre. Bien que l'exportateur puisse dans certains cas habiller le poisson qu'il a acheté rond, le glacer et l'emballer, ou encore le classer, le glacer de nouveau et l'emballer de nouveau, l'exportateur n'est pas fondamentalement en cause dans la transformation du produit. L'exportateur de poisson rond ou habillé est d'abord un courtier en denrées alimentaires et non un fabricant ou conditionneur.

⁽¹⁾ Lorsque le pêcheur exécute ces fonctions, il accroît le revenu qu'il tire de la pêche. Outre ce que lui rapporte la valeur du poisson, il touche quelque chose pour l'habillage, le glaçage et l'emballage. Cependant, les sous-produits de l'habillage c'est-à-dire les viscères, sont perdues. Lorsque le pêcheur vend son poisson habillé, étêté, un tiers du poids du poisson mis à terre reste dans la forêt, dans le cas de la plupart des espèces. Toute formule de rationalisation de l'industrie du poisson d'eau douce devrait tenir compte de cette perte.

(iii) Transport

La Commission ne s'est pas assurée de l'importance relative du chemin de fer, du camion, de l'avion et du bateau dans le mouvement d'ensemble du poisson du pêcheur au marché. Le camionnage est cependant devenu le moyen préféré de transport. Les camions sont plus flexibles et contrairement aux trains, ils ne sont pas assujétis à un horaire fixe. L'emploi de camions élargit grandement le choix de point de chargement et de déchargement, ce qui permet plus de liberté dans la situation de l'usine. Ainsi qu'il importe dans le cas du transport d'une denrée périssable, l'envoi expédié par camion reçoit une attention spéciale qui ne lui est pas accordée lorsqu'il est transporté par chemin de fer. Chacun des avantages du transport par camion se rattache à une économie de temps, considération extrêmement importante lorsqu'il s'agit d'expédier un produit périssable.

Du pêcheur à l'exportateur, le transport comporte un agencement de divers moyens, avion, train, camion et bateau. Etant donné qu'une quantité de plus en plus grande de poisson d'eau douce provient de lacs éloignés, inaccessibles par chemin de fer ou par route, le volume de poisson déplacé en premier lieu par air est en voie d'augmentation.⁽¹⁾ Le transport aérien est important, surtout dans le nord de l'Ontario, et les moitiés septentrionales de Manitoba et de la Saskatchewan. Le poisson expédié par air est généralement reçu par un négociant qui l'achemine à l'exportateur par chemin de fer. Le camionnage est relativement peu important dans ces secteurs. La construction routière traîne bien loin derrière l'expansion physique de l'industrie du poisson d'eau douce. Les premiers déplacements du poisson produit dans le grand lac des Esclaves et dans les Grands lacs se font surtout par camion. Sur le lac Winnipeg, le poisson est encore expédié à bord de bateaux appartenant aux sociétés de pêche.

Le transport par camion a pris de l'importance pour l'expédition du poisson d'eau douce de l'exportateur à l'importateur. Les camions transportent 90 p. 100 du poissons canadien vendu à Chicago.⁽²⁾ Le poisson blanc et la truite grise du Grand lac des Esclaves sont transportés par camion, de la rivière Hay à Edmonton, sur une distance de 700 milles, et après un changement de véhicule, sont acheminés par camion jusqu'à Chicago, sur une distance supplémentaire de 1,500 milles. Le mouvement d'exportation du poisson vers Detroit se fait surtout par camion, bien que le transport ferroviaire soit aussi utilisé jusqu'à Windsor. Les expéditions de poisson destinées à la ville de New York se font d'abord par rail jusqu'à un point voisin de la frontière, par exemple Montréal, et par route pour le reste du parcours. Quatre-vingt-dix pour cent des réceptions de poisson d'eau douce à la section "Peck Slip" du marché au poisson de la ville de New York, sur la rue Fulton, arrive par camion.⁽³⁾

(iv) Distribution aux Etats-Unis

Presque tout le poisson entier, rond ou habillé exporté aux Etats-Unis est commercialisé à New-York, Détroit et Chicago. Vu les concentrations de population juives et noires dans ces centres, et Chicago étant la porte de l'Ouest central, l'importance de ces trois villes dans la commercialisation du poisson n'est pas étonnante.

Depuis toujours, les importateurs de la ville de New-York ont traité presque tout le doré, la truite grise et le poisson blanc rond ou habillé en provenance des Grands lacs, et cette région a été le principal secteur d'approvisionnement pour ces importateurs. Détroit et Chicago sont les grands centres de réception du poisson canadien d'eau douce produit dans les provinces de l'Ouest, le nord de l'Ontario et les Territoires du Nord-Ouest. Le poisson d'eau douce passant

(1) Durant la pêche d'hiver, les prises de tels secteurs peuvent être transportées par auto-neige.

(2) Receipt and Prices of Fresh and Frozen Fishery Products in Chicago, Market News Service, ministère de l'Intérieur des Etats-Unis.

(3) New York City's Wholesale Trade, Market News Service, ministère de l'Intérieure des États-Unis. Pêcheries.

par Winnipeg, Edmonton et Prince-Albert a été traité surtout par les importateurs de ces deux villes américaines. Ainsi, dans le passé, le mouvement d'exportation du poisson d'eau douce a été marqué par deux courants; un entre les Grands lacs et la ville de New York et l'autre entre les secteurs de pêche intérieure de l'Ouest et Détroit et Chicago.

Les Grands lacs ont perdu de leur importance comme producteur de doré jaune, de poisson blanc et de truite grise; c'est ce qui a forcé les importateurs new-yorkais à se tourner vers l'ouest du Canada comme nouvelle source d'approvisionnement pour le poisson rond ou habillé. Aujourd'hui une proportion importante du mouvement total d'exportation du poisson de l'ouest se fait vers New-York. Les importateurs de Chicago et de Détroit qui, antérieurement, dominaient presque tout le mouvement du poisson rond ou habillé venant des eaux intérieures du Canada à l'exception de celles des Grands lacs, n'en reçoivent maintenant qu'une partie, bien que ce soit la plus considérable. L'éclipse de la pêche traditionnelle des Grands lacs a fait naître un nouvel élément de concurrence dans la pêche intérieure de l'ouest, ce qui ne manque pas d'affaiblir la situation dominante des importateurs de Détroit et de Chicago.

L'importateur de poisson rond ou habillé est essentiellement un réceptionnaire et un distributeur. La nature du produit fait de lui un chaînon essentiel dans la marche de la commercialisation. Le poisson rond ou habillé est détaillé par plusieurs petites poissonneries, chacune n'écoulant qu'un volume relativement faible de cette denrée. Ainsi, la commercialisation du produit rond ou habillé commence par un petit nombre de producteurs et se termine par un petit nombre de détaillants. Le transport sur de longues distances nécessite d'une part le rassemblement par l'exportateur au Canada et la distribution par l'importateur aux Etats-Unis.

(b) Commercialisation des filets de poisson

A l'heure actuelle, presque toute la prise de perche, d'éperlan et de bar, ainsi qu'environ 40 p. 100 des apports réunis de doré jaune, de brochet, de doré noir, de poisson blanc et de truite grise sont traités dans des usines. La commercialisation des produits du poisson plus complètement traités compte maintenant pour la majeure partie de la prise des Grands lacs, par suite de l'importance nouvellement acquise de la perche, de l'éperlan et du bar dans cette pêche.

La commercialisation du poisson d'eau douce sous forme de filets comporte un surcroît de traitement. Cette fonction supplémentaire est d'ordinaire exécutée dans des usines situées sur les rives des eaux de pêche, et ces usines sont munies d'installations qui permettent de congeler les filets en vue de périodes d'entreposage prolongées. La différence essentielle entre la commercialisation du poisson rond ou habillé et celle des filets est que cette dernière exige l'intervention d'un fabricant ou conditionneur.

D'une manière générale, la fonction du traitement ou conditionnement a été prise en main par l'exportateur qui, antérieurement, ne vendait que du poisson rond ou habillé. En d'autres termes, l'exportateur n'est plus seulement un courtier en poisson rond ou habillé soucieux de couvrir des frais variables à brève échéance; ses seuls frais. Il est maintenant fabricant ou conditionneur, nécessairement plus intéressé à l'avenir, à cause de sa mise de fonds en fait d'usine et d'outillage.

Cette différence de perspective, engendrée par un changement dans la demande et dans l'utilisation revêt naturellement une grande signification pour l'industrie. Malheureusement, tous les exportateurs n'ont pas engagé des fonds pour s'assurer des installations de filetage et de congélation; et les installations de ceux qui ont pris cette peine, indiquent généralement que les sommes engagées sont insuffisantes. Cette situation semble être particulièrement le cas de l'exportateur-conditionneur dans la pêche intérieure de l'ouest. L'ancienne philosophie au petit bonheur est encore trop en évidence dans ce segment de la pêche d'eau douce.

Le filetage n'influe pas sur la participation du pêcheur comme producteur primaire ou vendeur primaire. Cependant son rôle dans la transformation du poisson en une denrée vendable cesse généralement, et il n'habille plus, ni n'emballe son poisson pour l'exportation. Il livre son poisson au filetage à l'état entier, et, en conséquence, perd la recette additionnelle de l'habillage, qui peut représenter jusqu'à trois cents la livre ou 10 p. 100 s'il touche 30 cents la livre pour le poisson rond. D'autre part, l'habillage et le filetage en usine permettent l'utilisation des sous-produits comme nourriture pour les animaux. Le traitement en usine offre un autre avantage; notamment celui d'encourager l'exploitation du poisson commun pour la fabrication de farine de poisson ou autre nourriture pour les animaux.

Le filetage introduit nécessairement un nouvel intermédiaire, le fabricant ou conditionneur, dans la marche de la commercialisation. Le pêcheur lui-même est exclu de l'exportation et ne peut vendre qu'au conditionneur-exporteur. Un des secteurs de pêche qui a éprouvé ce changement est celui du lac Érié. Lorsque le doré jaune était l'espèce principale, le pêcheur pouvait choisir entre la vente de poisson rond ou habillé directement à l'importateur ou la vente à un exportateur ou un conditionneur. Aujourd'hui, la perche, l'éperlan et la bar étant devenus les espèces dominantes, le pêcheur du lac Érié a perdu cette option et il doit vendre sa prise à l'usine de traitement.

Le rôle du négociant reste fondamentalement le même, que le doré jaune, le doré noir, le brochet, le poisson blanc et la truite grise soit filetés ou vendus ronds ou habillés. La fonction qu'il exerce en rassemblant et en expédiant le poisson continue d'être nécessaire. Le négociant glace et emballe encore le poisson qui, tant qu'il n'est pas congelé, reste extrêmement périssable. En général, le filetage n'a pas grandement influencé les aspects de la commercialisation et de la participation au Canada. Les avantages du filetage ont fait naître un changement extrêmement désirable dans les vues de l'exportateur, en même temps qu'ils ont soustrait le conditionnement aux pêcheurs, ce qui augmente l'utilisation des déchets. Le désavantage est une perte de revenu pour le pêcheur parce que les frais additionnels de conditionnement ne sont pas d'ordinaire récupérés du consommateur étranger.

La principale répercussion du filetage est ressentie par les importateurs américains de poisson rond ou habillé. Les expéditions de poisson rond ou habillé sont distribuées en un grand nombre de petits lots, parce que les détaillants n'en vendent qu'un faible volume et parce que le produit ne peut pas être entreposé. Le détaillant donne sa commande au moins une fois par semaine, ce qui exclut tout rapport direct entre l'exportateur canadien et le détaillant. Le filetage change cette formule. Le filet congelé est l'issue logique de la commercialisation moderne ainsi qu'elle est réalisée dans le supermarché. Le vaste roulement du supermarché, ajouté à la possibilité d'entreposer le filet congelé se traduisent par des commandes moins fréquentes mais plus considérables. En outre, les frais de transport représentant une proportion plus faible de la valeur totale, ce qui donne à l'exportateur l'avantage de traiter directement avec le supermarché. Par conséquent, la commercialisation des filets rend la formule importateur-distributeur redondante. Donc, dans la mesure où le poisson canadien d'eau douce est fileté, l'importateur américain de poisson rond ou habillé est contourné dans cette formule de commercialisation. Le filetage diminue la maîtrise de l'importateur américain de poisson rond ou habillé sur le mouvement d'exportation du poisson canadien d'eau douce.

2. NOMBRE DE PARTICIPANTS

(a) Pêcheurs

Au cours des dernières années, environ 15,000 permis de pêche de commerce ont été délivrés dans l'intérieur du Canada. ⁽¹⁾ Le nombre d'hommes qui, effectivement, font la pêche de

⁽¹⁾ Aux fins de la législation provinciale, le pêcheur est une personne qui est autorisée à pêcher. Vu qu'il faut un permis pour la pêche d'été et pour la pêche d'hiver, et que parfois il en faut un pour divers lacs, il s'en suit que le nombre de permis délivrés dépasse grandement le nombre réel d'hommes qui, dans le cours d'une année, font la pêche de commerce dans l'intérieur.

commerce dans l'intérieur, n'est cependant que d'environ 9,000, voir tableau 8. Dans l'exercice de la pêche intérieure, le pêcheur moyen débarque 11,000 livres de poisson de toutes espèces par année. Lorsque l'on tient compte de la moyenne très élevée des apports par homme dans le cas de la perche, de l'éperlan, et du bar du lac Érié, et dans celui du cisco, du hareng de lac et du tullibi du lac Huron, du lac Supérieur et du petit lac des Esclaves, les apports par tête ailleurs diminuent considérablement. En réalité, si l'on exclut le poisson commun, il semble que la moyenne des apports de doré jaune, de truite grise, de doré noir, de brochet et de poisson blanc ne dépasse pas six à sept milles livres par pêcheurs. Ce chiffre même masque de grands écarts. Par exemple, les apports moyens au grand lac des Esclaves ont été dans le voisinage de 15,500 livres par pêcheurs, tandis que le pêcheur moyen du chenal nord du lac Huron a mis à terre en 1964 moins de 3,000 livres de poisson. Même si certains pêcheurs produisent plus que d'autres il n'en reste pas moins vrai que du point de vue de la commercialisation, chaque pêcheur ne fournit qu'une proportion relativement insignifiante du volume total de poisson commercialisé. (Voir Tableau 8 Page 96).

Les pêcheurs qui font la pêche de commerce à l'intérieur peuvent être divisés en deux groupes: (1) pêcheurs blancs, et (2) Indiens et Métis. Il n'existe pas de renseignements précis sur le nombre relatif de pêcheurs dans chaque groupe. Les Indiens ou les métis participent peu à la pêche des Grands lacs, mais ils sont l'élément dominant dans le nord de l'Ontario. Au Manitoba, les Indiens et les Métis sont plus nombreux sur les lacs situés au nord du 54^e degré de latitude, tandis que sur les grands lacs du sud, les pêcheurs blancs sont plus nombreux. Presque tous les pêcheurs de commerce de la région administrée par le ministère du Nord Canadien dans la province de la Saskatchewan sont des Indiens ou des Métis. (1) Dans l'Alberta, 896 permis ont été délivrés en 1964 aux Indiens, (2) ce qui indique que la pêche de commerce est surtout faite par les Indiens dans cette région. Dans les Territoires du N.-O., 133 permis de pêche de commerce ont été délivrés aux Indiens et aux Esquimaux en 1964, mais les pêcheurs blancs, à l'égard desquels 375 permis ont été délivrés, sont plus nombreux dans cette région. (3) En résumé, les Blancs pêchent en général dans les secteurs plus au sud et dans les lacs les plus grands, tandis que les Indiens et les métis pêchent dans les petits lacs plus éloignés du nord.

Bien que le nombre total de pêcheurs intéressés à la pêche intérieure n'ait pas changé considérablement au cours des dernières années, la participation des Indiens et des Métis s'accroît tandis que celle des Blancs décline. Le nombre de pêcheurs sur les Grands lacs diminue depuis quelque temps à cause de la réduction marquée des prises de doré jaune, de poisson blanc et de truite grise. Par suite d'une abondance d'occasions d'emplois dans d'autres domaines depuis quelques années, un nombre croissant de pêcheurs ne sont plus poussés à rester dans l'industrie de la pêche sur les Grands lacs. En 1946, il y avait 3,037 pêcheurs canadiens sur les Grands lacs; en 1959, ce nombre était tombé à 2,150 et en 1963 il s'était abaissé à 1,726. (4)

Au Manitoba, la participation des Blancs à la pêche décline elle aussi, en particulier sur les trois grands lacs du sud. Cet état de choses indique une dissatisfaction générale au sujet des conditions actuelles dans l'industrie, en particulier de la part des pêcheurs d'origine islandaise qui, depuis longtemps, ont joué un rôle éminent dans la pêche au Manitoba. De fait, le degré de satisfaction ou de contentement de ces gens dans leur emploi est souvent considéré comme un

(1) En 1946-47, le Gouvernement de la Saskatchewan a décidé que la pêche dans la région administrée par le ministère du Nord Canadien serait limitée aux personnes domiciliées dans ce secteur. Vu que la population était composée principalement d'Indiens ou de Métis, la participation de ces derniers à la pêche d'eau douce de la localité s'est accrue rapidement.

(2) Renseignement fourni par le Gouvernement de l'Alberta.

(3) Renseignements fournis par le ministère du Nord canadien, à Ottawa.

(4) Statistiques de pêche, Ontario - B.F.S.

TABLEAU 8**Canada: Nombre de pêcheurs faisant la pêche en eau douce: 1961-1964**

	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
Ontario	3,059	2,993	3,271	2,952
Manitoba	3,380	3,464	3,568	3,361
Saskatchewan(a)	1,750	1,850	1,827	2,010
Alberta(a) (b)	-	-	-	1,008
Territoires du N.-O.(a)	336	476	453	508

(a) Dans ces provinces, il a été impossible de séparer les titulaires de permis pour la pêche d'été et les titulaires de permis pour la pêche d'hiver.

(b) Non compris 4,000 titulaires de permis de pêche de commerce qu'on présume s'occuper principalement de pêche sportive.

Sources: Ontario, Saskatchewan, Territoires du Nord-Ouest: B.F.S. Statistique de pêche du Manitoba et de l'Alberta: Gouvernements provinciaux.

indice utile de l'état de l'industrie de la pêche d'eau douce. Au cours des audiences publiques, il est devenu bien clair qu'il n'étaient ni heureux ni contents, mais très découragés.

Alors que le nombre de pêcheurs de commerce blancs a décliné, celui des Indiens et des Métis a augmenté. Le nombre de pêcheurs dans le nord de l'Ontario est passé de 1,068 en 1958 à 1,391 en 1963⁽¹⁾. Durant la même période, le nombre de pêcheurs dans la région des lacs du nord de la province du Manitoba s'est accru de 1,598 à 1,973⁽²⁾. Une expansion semblable s'est produite dans le nombre de permis délivrés dans la région de la province de la Saskatchewan administrée par le ministère du Nord canadien.

L'accroissement de la participation des Indiens et des Métis à l'industrie de la pêche commerciale du poisson d'eau douce est significative sous le rapport de la commercialisation du poisson canadien d'eau douce. Ces pêcheurs peuvent être moins conscients de la qualité, ainsi que le fait voir leur manière de prendre soin du produit. Plus grave encore est le fait que le premier rapport acheteur-vendeur comporte la participation de plus en plus grande de personnes qui ne sont pas familières avec les dédales de la commercialisation et qui en conséquences manquent de connaissances ou ont une connaissance insuffisante au sujet de la commercialisation de sorte que leur position de marchandage, qui est déjà faible, se trouve encore compromise davantage. Les difficultés qui surgissent dans la commercialisation du poisson d'eau douce deviennent davantage rien de plus qu'un autre aspect des conditions économiques et sociales généralement déplorables qui marquent l'existence des Indiens et des Métis dans le nord du Canada.

(b) Négociants

Le négociant participe à la commercialisation de presque tout le poisson mis à terre dans l'exercice de la pêche intérieure hors des Grands lacs. Le négociant achète du poisson d'eau douce du pêcheur, le vend au pays, mais ne l'exporte pas. La commission estime qu'en 1964, 285⁽³⁾ personnes étaient autorisées par les gouvernements provinciaux du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta, à acheter et à vendre du poisson au pays. De ce nombre, il y en avait 198 au Manitoba, 60 en Saskatchewan⁽⁴⁾, et 27 en Alberta. Les apports de ces trois provinces en 1964 ont atteint 56 millions de livres, de sorte qu'en moyenne, chaque négociant a participé à l'achat et à la vente d'un peu moins de 200,000 livres de poisson⁽⁵⁾. En supposant que le nombre d'hommes intéressés à la pêche de commerce dans les trois provinces des Prairies s'élève à 6,000⁽⁶⁾, il semble que chaque négociant aurait à s'occuper de la prise d'environ 21 pêcheurs.

Dans la seule province du Manitoba, 198 négociants achètent du poisson des pêcheurs. Sur les lacs du sud, il y a 114 négociants, pour la plupart exploitants de stations de pêche. Dans le cas des lacs du nord, 84 personnes sont autorisées à acheter et à vendre du poisson. En 1964, il y avait au Manitoba 3,361 pêcheurs de commerce qui ont capturé 29 millions de livres de poisson d'eau douce. Il y avait un négociant pour 17 pêcheurs et chaque négociant en moyenne a traité 150,000 livres de poisson, ce qui est bien au-dessous de la moyenne pour les trois provinces des Prairies réunies. Le contraste avec le niveau général est encore plus grand si l'on considère séparément la région des lacs du Nord, où chaque négociant n'a traité en moyenne que 135,000 livres de poisson.

(1) B.F.S. Statistique de pêche - Ontario, 1959 et 1963.

(2) B.F.S. Statistique de pêche - Manitoba, 1959 et 1963.

(3) Ce chiffre est tiré de renseignements mis à la disposition du Commissaire par les gouvernements provinciaux.

(4) Ce chiffre comprend le gérant de chaque coopérative locale de pêcheurs.

(5) Ce chiffre représente un maximum, étant donné qu'il n'est pas tenu compte des livraisons faites directement par le pêcheur à l'exportateur, qui de la sorte en contournerait le négociant.

(6) Compte tenu du double emploi.

L'industrie du poisson d'eau douce de la Saskatchewan offre un rapport beaucoup plus favorable entre le nombre de négociants et le volume de poisson traité. De fait, près de 240,000 livres de poisson passent par les mains de chacun des 60 négociants dans ce secteur. Cette moyenne plus forte par négociant peut être attribuée surtout aux sociétés coopératives, dont les membres produisent de 7 millions à 7 millions et demi de livres de poisson annuellement⁽¹⁾. En d'autres termes, chaque gérant d'une coopérative locale, qui est censé avoir des fonctions équivalentes à celle d'un négociant, traite environ 400,000 livres de poisson. Par comparaison, le même volume de poisson dans la région des lacs du nord du Manitoba aurait encouragé la présence de trois négociants. Le volume moyen de poisson traité par les négociants privés en Saskatchewan est bien inférieur à celui qui est atteint par chaque coopérative locale. Les négociants privés sont au nombre de 42 et ils traitent l'autre moitié de la prise provinciale, soit environ 170,000 livres chacun, ce qui se rapproche de la moyenne pour toutes les provinces des Prairies.⁽²⁾

Les sociétés coopératives de pêcheurs, dans la personne de leur gérant respectif, ne suppriment pas le négociant-emballeur, mais, essentiellement, le remplacent. Les fonctions du négociant sont remplies par la coopérative locale, ce qui prouve que la fonction de l'expédition est nécessaire au cadre physique de l'industrie de la pêche d'eau douce dans le nord de l'Ontario et dans l'ouest du Canada. La concurrence entre exportateurs pour les approvisionnements disponibles de poisson résulte d'un double emploi supprimé par la formation d'une coopérative, qui traite la prise entière de tous ses membres. Cette suppression du double emploi diminue le total des frais généraux résultant de la commercialisation du poisson d'eau douce, et fournit au pêcheur l'occasion d'augmenter ses recettes. Le volume considérable de poisson traité par chaque coopérative de la Saskatchewan indique que le nombre de négociants indépendants pourrait être réduit considérablement, en particulier au Manitoba.

(c) Exportateurs

La Commission estime qu'environ 93 exportateurs⁽³⁾ sont intéressés à vendre du poisson canadien d'eau douce aux Etats-Unis et outre-mer. Soixante et un d'entre eux se trouvent dans l'Ontario et 32 dans les trois provinces des Prairies.

Dans la région du lac Érié de la province d'Ontario, 12 maisons assurent le traitement et l'exportation du poisson d'eau douce. Ces exportateurs traitent principalement la perche, l'éperlan et le bar du lac Érié et du lac Ontario. La prise du lac Ontario est traitée par les exportateurs du lac Érié, car il n'existe aucune installation de traitement dans le voisinage du lac Ontario. De plus, le traitement est indispensable car la taille du poisson supprime la possibilité de vente à l'état entier rond ou habillé. Au cours des cinq dernières années, les conditionneurs-exportateurs de cette région ont traité, en moyenne, environ 28 millions de livres de perche, d'éperlan et de bar.

La capacité réunie des installations du lac Érié ne permet pas de traiter et d'entreposer autant de perche, d'éperlan et de bar que les lacs Érié et Ontario pourraient en produire sans risque de surpêche; ce fait a été mis en évidence de façon très nette aux audiences publiques.

⁽¹⁾ Mémoire de la Co-operative Fisheries Limited à la Commission.

⁽²⁾ Cette constatation est surestimée car les négociants de l'Alberta traitent probablement une portion considérable de la production du lac Athabaska, alors que les négociants du Manitoba attirent de leur côté une partie de la prise de lacs voisins, notamment du lac Reindeer.

⁽³⁾ Les gouvernements de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba délivrent des permis aux exportateurs, et par conséquent il est facile de s'assurer du nombre d'exportateurs dans ces provinces. Le gouvernement de l'Ontario ne délivre pas de permis aux exportateurs, de sorte que leur nombre exact est inconnu. Dans son estimé, la Commission a tenu compte de 18 usines munies de certificats d'enregistrement en qualité d'usines à poisson frais et congelé, et de 43 grands exportateurs de poisson entier, habillé, d'après les renseignements fournis par le gouvernement de l'Ontario.

Nous constatons cependant que la capacité de traitement et d'entreposage, et particulièrement cette dernière, est insuffisante surtout parce que la production est saisonnière; presque toutes les captures se font dans un temps relativement court au printemps et à l'automne.

Ce n'est pas chaque année que la prise dépasse la capacité des usines. Périodiquement, cependant, il y a des années où la récolte de poisson est particulièrement bonne, des années où les conditions favorisent la capture à un rythme plus rapide que celui qui pourrait être soutenu indéfiniment. L'automne de 1965 et le printemps de 1966 tombent dans cette catégorie. A cette époque, comme en 1962, la production a été restreinte à cause de la capacité limitée des usines. Lorsque la pêche est bonne, le pêcheur constate aussi bien qu'il ne peut pas tirer le meilleur parti de sa prise, et que le prix qu'il touche est déprimé. Les fluctuations dans les apports privent cependant l'industrie de la confiance qu'il lui faudrait pour immobiliser des sommes plus considérables en installations de traitement et surtout d'entreposage. Donc, sauf intervention de la part du gouvernement, il semble que la situation courante se reproduira de temps à autre.

Les autres exportateurs de la région des Grands lacs traitent surtout le poisson rond ou habillé; doré jaune, poisson blanc, truite grise, esturgeon etc. Leur nombre et le volume qu'ils traitent ont décliné en même temps que la prise de ces espèces dans les Grands lacs. Leur situation restera précaire tant que la production des Grands lacs demeurera à son niveau actuel.

Dans le nord de l'Ontario, il y a trois exportateurs munis d'installations autorisées de filetage. Un certain nombre d'autres exportateurs ne traitant que le poisson rond ou habillé sont aussi présents. Les exportateurs de cette région traitent aussi bien le poisson des Grands lacs que le poisson dit de "l'intérieur". Ils ne maîtrisent pas tous les apports de poisson d'eau douce du nord de l'Ontario, car les exportateurs de Winnipeg leur font concurrence et attirent de leur côté une portion substantielle du total de la prise régionale. Cette concurrence entre sociétés a été profitable aux pêcheurs, mais elle a causé de la friction parmi les intéressés et du mécontentement qui a été exprimé aux audiences publiques.

Le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta comptent 32 maisons autorisées à exporter du poisson d'eau douce⁽¹⁾. Les approvisionnements de ces maisons viennent des Territoires du N.O., de la partie du nord de l'Ontario la plus rapprochée du Manitoba et des trois provinces des Prairies. La prise totale de cette région est d'environ 65 millions de livres, poids rond, dont 50 millions de livres environ sont exportées. Les maisons autorisées à exporter écoulent aussi une partie considérable du poisson vendu au pays ainsi que tout celui qui est exporté. La plus grande partie des quinze millions de livres de poisson écoulées au pays comprend certaines espèces, notamment le tullibi, les catostomes, la lotte, etc., qui ne contribuent pas un volume important à l'exportation et qui, dans la mesure où elles sont utilisées comme nourriture pour l'élevage des animaux à fourrure, n'entrent pas dans les voies ordinaires du commerce. Le poisson expédié par les exportateurs des Prairies comprend surtout du doré jaune, du brochet, du doré noir, du poisson blanc et de la truite grise.

Bien que trente-deux maisons soient autorisées à exporter, la Commission estime que la majeure partie du poisson exporté est à beaucoup près sous la coupe de vingt maisons, dont treize sont situées au Manitoba, surtout à Winnipeg, trois en Saskatchewan et quatre en Alberta. Les exportateurs de l'Alberta dominent le mouvement d'exportation du doré jaune, du brochet, du doré noir, et du poisson blanc mis à terre dans les Territoires du N.-O., l'Alberta et au lac Athabaska. Le total des apports de ces espèces venant des régions mentionnées, s'est élevé à 10 millions de livres en 1965, ce qui indique que chaque exportateur a traité en moyenne 2.5 millions de livres de poisson.

⁽¹⁾ Renseignements fournis par les gouvernements provinciaux.

En Saskatchewan, il y a trois grandes maisons d'exportation, dont la Cooperative Fisheries Limited, qui joue le rôle d'agence de vente à un seul bureau pour 18 sociétés cooperatives locales, est de beaucoup la plus importante. Les deux autres sont des sociétés privées. La Cooperative Fisheries Limited traite la prise des coopératives qui atteint de 7 à 7.5 millions de livres environ. Les deux exportateurs privés de la Saskatchewan traitent environ 5 millions de livres de poisson.⁽¹⁾

En 1964, les approvisionnement de doré jaune, de doré noir, de brochet, de truite grise et de poisson blanc, accessibles aux exportateurs du Manitoba, dans leur propre province et en provenance des secteurs avoisinants du nord de l'Ontario et de la Saskatchewan se sont élevé à 23 millions de livres environ. Complété par les quantités achetées aux exportateurs de la Saskatchewan⁽²⁾ le volume total traité par les exportateurs du Manitoba est d'environ 25 millions de livres. Chaque exportateur du Manitoba traite donc en moyenne moins de 2 millions de livres par année. Il est clair que le rapport entre les exportateurs et les approvisionnements disponibles de poisson d'eau douce est plus élevé au Manitoba que dans les deux autres provinces des Prairies. Vu que deux maisons traitent respectivement de 12 à 15 millions de livres et 4 millions de livres,⁽³⁾ il est évident que le commerce de plusieurs des autres exportateurs est petit et marginal. Les discussions qui ont lieu avec les intéressés à ce commerce indiquent qu'ils se rendent compte du besoin de réorganiser et de rationaliser l'industrie actuelle.

Les exportateurs de l'ouest traitent surtout le poisson rond ou habillé. La prédominance croissante du poisson blanc de catégorie "B" et le changement graduel dans la préférence des consommateurs en faveur du produit fileté ont en général mené les exportateurs à se munir d'installations pour le filetage. Ainsi qu'on l'a fait observer antérieurement, les exportateurs deviennent de plus en plus des conditionneurs. Tous les exportateurs du Manitoba sont autorisés en qualité de conditionneurs et chacun des trois exportateurs de la Saskatchewan exploitent aussi une ou plusieurs usines de filetage. En d'autres termes, il y a au moins 20 maisons qui pratiquent le filetage du poisson régulièrement et au moins 31 établissements où il se fait du file-à l'occasion.

Plusieurs des usines répondent aux normes exigées pour que leurs produits reçoivent l'approbation officielle du ministère fédéral des Pêcheries. Néanmoins, presque tous les établissements sont à mon avis petits et mal organisés; au fait, plusieurs sont périmés et incapables de fabriquer de façon soutenu un produit de qualité supérieure. Ce qui est plus important, c'est qu'il n'y a dans tout le Canada, qu'un petit nombre, si même il en est, d'installations d'entreposage capable de maintenir une température de -15°F.⁽⁴⁾ Cette température ou une autre encore plus basse est indispensable à l'entreposage prolongé de poisson congelé de haute qualité.⁽⁵⁾ Le manque de normalisation appliquée dans la production et le manque d'un contrôle de la qualité, donnent lieu à un inévitable abaissement de la qualité ce qui, d'autre part, a sans aucun doute, nui à l'accueil fait par les consommateurs aux filets de poissons d'eau douce du Canada.

L'insuffisance générale des installations de filetage dans l'industrie du poisson d'eau douce indique que la plupart des exportateurs ne sont pas disposés à engager des capitaux pour la construction d'usines modernes et l'acquisition de matériel. Deux raisons motivent cette répugnance à immobiliser ou à remettre de l'argent dans l'industrie du poisson d'eau douce. D'abord, l'exportateur préfère encore commercialiser le poisson rond ou habillé. Ensuite, si chaque

⁽¹⁾ Les exportateurs de la Saskatchewan ne traitent pas toute la prise provinciale. Une partie de cette dernière est commercialisée par les exportateurs de l'Alberta et du Manitoba.

⁽²⁾ Le rapport du vérificateur a révélé que, du roulement total de la Co-operative Fisheries Ltd., au cours de l'année terminée le 31 octobre 1965, près de 15 p. 100 des ventes étaient des ventes à d'autres exportateurs canadiens.

⁽³⁾ Rapport du vérificateur.

⁽⁴⁾ Témoignage présenté à la Commission.

⁽⁵⁾ Rapport verbal de l'Office des recherches sur les pêcheries du Canada.

exportateur construisait une usine moderne de filetage, il n'y aurait pas assez de poisson pour alimenter toutes les usines. Dans une industrie saisonnière où, de plus, le filetage est fondamentalement un moyen de stabiliser le marché, la capacité de marche au ralenti retient les immobilisations. Les conditionneurs de l'ouest ont fileté environ 20 millions de livres de poisson en 1964, volume qui, manifestement, ne permettrait pas à chaque exportateur d'exploiter à pleine capacité une usine moderne de filetage bien équipée. La nécessité de rationaliser et d'unifier cet aspect de l'industrie du poisson d'eau douce est évidente, car le point de vue actuel de l'industrie est une source de gaspillage et d'inefficacité.

(d) Importateurs

Bien que le nombre d'importateurs de poisson rond ou habillé a décliné, les importateurs de filets de poisson sont devenus plus nombreux et, dans l'ensemble, le nombre de maisons américaines qui importent du poisson canadien d'eau douce a augmenté. Ainsi, la domination du mouvement total d'exportation s'est diffusée, ce qui favorise la position de marchandage des exportateurs canadiens.

Le marché du poisson frais de New York, à la section "Peck Slip" près de la rue Fulton, a décliné de façon marquée. Ainsi qu'il en a été question antérieurement, on relève entre autres éléments qui ont contribué à ce déclin, la baisse dans la production des Grands lacs et le changement dans les aspects de la consommation. Le nombre d'importateurs de poisson canadien rond ou habillé a décliné considérablement. A l'heure actuelle, il ne reste plus qu'une douzaine de maisons sur le marché du poisson d'eau douce de New York.

Il y a aussi moins de négociants dans le secteur de Chicago et de Détroit. Dans le moment, il reste cinq importateurs à Chicago et cinq à Détroit qui traitent le poisson canadien d'eau douce rond ou habillé. A Chicago une seule maison compte pour 65 p. 100 du commerce de poisson frais et la suivante en importance 25 p. 100.⁽¹⁾ On signale qu'une des quatre maisons de Détroit maîtrise presque tout le flot de poisson d'eau douce qui vient de l'ouest du Canada vers cette ville. Les trois autres maisons traitent surtout le poisson des Grands lacs, principalement la perche, qu'elles mettent en filets et complètent avec du poisson de l'ouest lorsqu'elles peuvent en obtenir.

Plusieurs fois durant le cours de mon enquête, la maîtrise exercée par les importateurs de Chicago et de Détroit a été invoquée comme étant la cause première des difficultés de commercialisation du poisson d'eau douce du Canada. Nous avons fait observer plus haut que l'importateur distributeur était un participant nécessaire à la commercialisation du poisson rond ou habillé, Ainsi, tant que le poisson canadien d'eau douce sera vendu rond ou habillé, l'importateur-distributeur continuera à participer à la commercialisation; et il est désirable qu'il en soit ainsi. La domination du mouvement d'exportation du poisson canadien par les importateurs de Chicago et de Détroit a cependant diminué au cours des dix dernières années. Lorsque les espèces d'eau douce du Canada étaient surtout vendues à l'état rond ou habillé, les importateurs des Etats-Unis, particulièrement à Chicago et à Détroit jouissaient d'avantages commerciaux dérivant de leur position monopolisatrice. Aujourd'hui, la situation des acheteurs américains à Chicago et à Détroit est moins imposante. D'abord, leur position a été minée lorsque les importateurs de New York se sont vu forcés de chercher des approvisionnements dans l'ouest du Canada à la suite du déclin de la pêche dans les Grands lacs pour le doré jaune, le poisson blanc et la truite grise. Ensuite, le changement dans la demande des consommateurs en faveur des filets a diminué leur participation générale à la commercialisation. En d'autres termes, les importateurs de Chicago et de Détroit obtiennent aujourd'hui une part plus faible d'un marché plus petit. Cependant, par suite de leur domination du marché pour le poisson rond ou habillé, ils continuent d'exercer une influence répandue indirectement sur toute l'industrie du poisson d'eau douce de l'ouest.

(1) "Marketing of Saskatchewan Fish"; ministère de la Coopération, gouvernement de la Saskatchewan, rapport inédit.

Ceci ne veut pas dire que la solution serait de fileter tout le poisson canadien et ainsi, de supprimer entièrement l'influence de ces importateurs. En étudiant les changements dans la demande, nous avons établi clairement que cette façon de procéder ne serait pas avantageuse pour les pêcheurs canadiens, aux prix actuels. La solution est d'utiliser la prise canadienne de poisson d'eau douce aussi bien pour le commerce du poisson rond ou habillé que pour le marché des filets, dans les proportions qui donneront les meilleures recettes aux exportations canadiennes. Simultanément, l'influence de l'importateur américain se verra réduite. En d'autres termes, il faut insister sur la coordination qui dans le moment, manque ou fait complètement défaut.

3. RAPPORTS ENTRE LES PARTICIPANTS

La commercialisation comporte un certain nombre de rapports entre acheteurs et vendeurs. Chaque fois que le poisson change de mains, il se fait du marchandage entre deux forces de commercialisation. Chaque intéressé cherche à recouvrer ses frais et par la suite à obtenir la meilleure recette possible pour le capital et la main-d'oeuvre employés. Le marchandage se termine lorsque les deux partis conviennent d'un prix mutuellement acceptable. Par conséquent, il y a un prix pour chaque espèce de poisson canadien d'eau douce à chaque étape de la commercialisation.

D'après mon mandat, je dois établir si l'exportateur canadien trouve sa position de marchandage faible par rapport à celle de l'importateur des États-Unis ou, si le prix obtenu à l'exportation représente la récupération de tous les frais de l'exportateur et une recette maximum pour sa mise de fonds et son travail. Je suis aussi chargé d'établir dans quelle position de marchandage le pêcheur se trouve par rapport à l'exportateur.

Il est évident que les intermédiaires qui participent à la commercialisation du poisson d'eau douce, c'est-à-dire l'importateur des États-Unis, l'exportateur canadien et le négociant canadien, marchandent chacun deux fois, une fois en qualité d'acheteur et une fois en qualité de vendeur. Par conséquent, l'importateur, l'exportateur et le négociant ont deux occasions de recouvrer leur frais et d'obtenir la meilleure recette possible pour le capital et le travail. Par comparaison, le pêcheur et le consommateur de poisson canadien d'eau douce sont désavantagés dans la commercialisation parce qu'ils n'y participent qu'une seule fois, le premier comme vendeur et le dernier comme acheteur.

Les renseignements sur les prix et les coûts à tous les niveaux, particulièrement dans le cas des importateurs des États-Unis, ne sont pas disponibles ou, au mieux, plutôt vagues. En conséquence, une analyse déductive, fondée sur les prix et les coûts pour déterminer la force ou la faiblesse de l'importateur, de l'exportateur et du pêcheur canadiens, n'est pas possible. On ne saurait donc faire mieux que de décrire qualitativement nos impressions concernant les rapports entre ces participants et indiquer les témoignages pertinents apportés à la Commission,

(a) L'importateur des États-Unis et l'exportateur canadien

Nous avons dit plus haut dans cette étude qu'il y avait deux groupes d'importateurs des États-Unis: (1) les importateurs de poisson rond, habillé, et (2) les importateurs de filets. Les exportateurs canadiens vendent du poisson d'eau douce aux deux groupes. Je me propose de donner un aperçu des rapports entre l'exportateur canadien et chaque groupe d'importateurs des États-Unis.

(i) L'exportateur canadien et l'importateur de poisson rond ou habillé

La position de marchandage d'une maison quelconque ne saurait être plus forte que lorsque cette maison est la seule à fournir le produit qu'elle vend, la seule à offrir un débouché pour la matière première qu'elle achète, que la demande du produit est peu influencée par le prix demandé, que l'approvisionnement de matières premières est peu influencé par le prix offert, que la maison

vend à plusieurs acheteurs qui prennent un volume relativement faible de la marchandise vendue et, enfin qu'elle achète de plusieurs vendeurs qui fournissent un volume relativement faible de la marchandise achetée. Les sections précédentes du présent chapitre indiquent que cette position a été presque réalisée par les importateurs américains de poisson rond ou habillé dans le passé, particulièrement par les importateurs de Chicago et de Detroit qui dominaient le mouvement d'exportation du poisson d'eau douce de l'Ouest. La consommation du poisson rond, habillé, était influencée par des éléments institutionnels, religion, etc., plutôt que par le prix, et l'approvisionnement, qui était en rapport avec l'effort de pêche, était lui aussi fort peu sensible au prix. Pour autant qu'il s'agissait des exportateurs canadiens, ces importateurs représentaient leur seul débouché.

Les importateurs américains de poisson rond ou habillé ont encore une influence dominante sur le marché. Cependant, leur avantage a été diminué, par suite des changements qui se sont produits dans la commercialisation du poisson canadien d'eau douce au cours des dernières années. L'augmentation du filetage signifie effectivement que l'approvisionnement de poisson rond ou habillé est devenu beaucoup plus sensible au prix dans le cas des espèces qui peuvent être utilisées aussi bien pour le commerce du poisson rond ou habillé que pour celui des filets. Si le prix offert par un importateur des États-Unis n'est pas acceptable, alors l'exportateur canadien retire le poisson en le filetant.

La stabilisation du marché du poisson rond ou habillé par le filetage n'est manifestement à l'avantage de l'exportateur canadien que lorsque les deux formes de produits sont normalement aussi profitables l'une que l'autre. Elle est avantageuse pour la vente du brochet, du doré jaune et du doré noir, mais non pas du poisson blanc à cause d'une différence très marquée de prix entre les deux formes de produits. Donc, les répercussions avantageuses du filetage sur la position de marchandage ne s'applique pas dans le cas du poisson blanc. Il s'ensuit que la maîtrise des importateurs des États-Unis sur le mouvement d'exportation du poisson blanc n'a pas diminué.

En plus du filetage, d'autres événements fournissent maintenant un choix de débouchés aux exportateurs canadiens; par exemple, l'ouverture de nouveaux marchés étrangers, surtout pour le brochet. Pour le moment, les prix offerts pour d'autres espèces dans les pays étrangers ne favorisent pas l'expansion des marchés au delà des États-Unis. Cependant, toute tentative d'ouvrir de nouveaux marchés fournissant une recette acceptable doit être encouragée.

En dépit de ces nouveaux éléments de concurrence, l'importateur américain de poisson rond ou habillé continue de marchander d'une position forte. Par conséquent, il peut augmenter ses recettes de deux côtés, notamment aux dépens du détaillant américain et à ceux de l'exportateur canadien. Après tout, sur le marché la force d'un participant est précisément la faiblesse de l'autre. La position de l'importateur l'encourage en tout temps à surcharger le marché. Il retient les gains qui résultent d'événements favorables et passent à d'autres les pertes occasionnées par des situations adverses. Il n'a guère à se soucier des installations d'entreposage parce que, à la longue, le coût supplémentaire de toutes les insuffisances sera absorbé par quelqu'un d'autre. Il n'est donc pas étonnant de constater que du doré jaune habillé du Canada exporté au prix de 45 cents la livre f.a.b. Winnipeg,⁽¹⁾ se soit détaillé 89 cents en monnaie des États-Unis.⁽²⁾ En d'autres mots, l'exportateur canadien a touché moins de 50 p. 100 du prix final du doré jaune, qui a été capturé, glacé, habillé et emballé au Canada. Entre le prix de l'exportateur et celui du consommateur, l'écart a dépassé cent pour cent.

(1) Rapport du vérificateur: prix f.a.b. Winnipeg, le 1^{er} juillet 1965.

(2) Report of Market Survey for Fresh and Frozen Fish in the Central U.S., Department of Trade and Commerce, inédit: prix de détail, Great Northern Inc. Minneapolis, le 31 juillet 1965. Les prix de détail du doré jaune habillé dans deux autres centres à la même date étaient respectivement de 99 cents et de \$1.09 la livre, en monnaie américaine.

Les rapports commerciaux entre l'exportateur canadien et l'importateur américain de poisson rond ou habillé traduisent la force relative des deux participants. Plusieurs exportateurs canadiens de poisson rond ou habillé ne sont en effet que les agents d'importateurs de Chicago et de Detroit, et ils n'ont que fort peu d'indépendance. Un certain nombre d'entre eux sont constitués en sociétés commerciales aux termes des lois canadiennes et sont des subsidiaires de la maison d'importation. Dans les cas de ce genre, il est futile de parler d'opérations de marchandage qui aboutiraient à un prix d'exportation.

Pour ce qui est de l'exportateur indépendant, toutes ses affaires avec l'importateur se font par téléphone. Il n'y a pas de contrat irrévocable du point de vue légal. Ce genre de formalisme introduirait un élément de rigidité que l'importateur rejette comme un empiètement sur sa position de marchandage. D'après les témoignages présentés à la Commission, il est clair que l'importateur peut réduire impunément le prix facturé convenu pour des raisons de qualité, de manque, etc.⁽¹⁾ Par exemple, le paiement à un exportateur canadien a souvent comporté une réduction de 5 cents la livre dans le prix facturé.⁽¹⁾ L'importateur n'est pas intéressé à la normalisation ou au classement parce que ces mesures diminueraient la flexibilité qu'il exploite maintenant du haut de sa position dominante au marché. Il est évident qu'il serait extrêmement avantageux de formaliser la commercialisation du poisson canadien rond ou habillé.

(ii) L'exportateur canadien et l'importateur de filets

La position de marchandage de l'importateur de filets n'est pas aussi forte par rapport à l'exportateur canadien que celle de l'importateur américain de poisson rond ou habillé. Les filets de poisson d'eau douce peuvent facilement être remplacés par d'autres denrées et en conséquence le consommateur est plus conscient du prix. Le nombre de détaillants des États-Unis disposés à traiter le poisson fileté dépasse les approvisionnements disponibles. À l'exception des filets de perche, l'approvisionnement de filets des autres espèces importantes est aussi sensible aux changements de prix, vu que la quantité de poisson fileté dépend généralement du prix qui peut être obtenu lorsque le poisson est vendu entier, rond ou habillé. En général, ces éléments ont tendance à favoriser l'exportateur canadien dans cette phase de la commercialisation.

La proportion du prix de détail qui revient à l'exportateur canadien est beaucoup plus réaliste dans le cas des filets de poisson d'eau douce qu'elle ne l'est dans celui du poisson rond ou habillé. Du 5 juillet au 16 août 1965, le prix des filets de doré jaune, congelés, était de 89 cents à 94 cents en devise canadienne, f.a.b. Madison, Wisconsin.⁽¹⁾ En comptant 4 cents pour le transport et la douane, le prix f.a.b. Winnipeg se situait entre 85 et 90 cents la livre en monnaie canadienne. Le 31 juillet, à Minneapolis, les filets de doré jaune, congelés, se détaillaient entre \$1.28 en monnaie canadienne (\$1.19 en monnaie américaine) et \$1.50 en monnaie canadienne (\$1.29 en monnaie américaine).⁽²⁾ L'exportateur canadien a donc touché de 60 à 65 p. 100 du prix de détail et l'écart s'est élevé à 50 p. 100 environ du prix de l'exportateur.

Les affaires conclues entre l'exportateur canadien et l'importateur américain de filets de poisson comportent plus de formalités, en partie à cause de la nature du produit. Il faut aussi retenir comme élément important que les deux participants sont membres du monde moderne des affaires. Le conditionneur canadien aussi bien que l'importateur des États-Unis ont tous deux

⁽¹⁾ La Commission reconnaît que les exportateurs canadiens expédient à l'occasion du poisson de qualité inférieure et qu'ils trichent parfois sur le poids de leur caisses. Mais il s'agit ici d'une mesure de représailles inhérente au commerce du poisson rond, habillé.

⁽²⁾ Rapport du vérificateur.

⁽³⁾ Rapport du vérificateur: Prix, coût, assurance, frais, destination.

⁽⁴⁾ Report of Market Survey for fresh and frozen fish in the Central U.S., Department of Trade and Commerce, inédit.

immobilisé des sommes considérables en usines et en outillage. Les deux se soucient des conditions qui auront cours à longue échéance dans l'industrie, ce qui fait naître entre eux un certain sentiment de solidarité et d'intérêt mutuel.

Le commerce d'exportation des filets de poisson comporte souvent des contrats ayant pour objet d'approvisionner un importateur américain durant une ou plusieurs campagnes. Un grand producteur de filets de perche du Canada a conclu un accord à longue échéance en vue d'approvisionner une division d'une grande maison américaine de détail en denrées alimentaires. De même, un exportateur de la Saskatchewan a conclu un contrat de trois ans pour l'approvisionnement de fabricants américains de produits alimentaires. Ces rapports commerciaux établis dans les formes entre l'importateur américain et le conditionneur-exportateur canadien offrent à ce dernier un degré de certitude qui lui fait défaut lorsqu'il vend du poisson rond ou habillé.

Le commerce des filets est aussi marqué par une normalisation plus sérieuse, ainsi qu'on la retrouve dans les formats d'emballage. Alors que la distinction entre les espèces est sauvegardée, le conditionnement fait disparaître d'autres différences par exemple la taille, la couleur et le lac d'origine. Les filets peuvent être entreposés et les variations de qualité sont par conséquent réduites au minimum. Ces éléments accroissent grandement la confiance entre l'acheteur et le vendeur et, au surplus, contribuent à stabiliser les prix.

Au cours des discussions que j'ai eues avec les importateurs américains de filets, ces derniers ont, en plusieurs occasions exprimé l'intérêt qu'ils portaient à la stabilité des prix. Selon eux, la bonne marche des affaires exige un approvisionnement régulier à des prix relativement stables, ce qui permet de conserver l'achalandage de la clientèle au moyen de marchandise offerte chaque jour sans grandes fluctuations de prix. Cette situation est favorable pour les deux partis intéressés.

La position du conditionneur-exportateur canadien de filets par rapport à l'acheteur des États-Unis est plus forte que celle de l'exportateur canadien de poisson rond ou habillé. Cette situation fait encore ressortir le grand besoin qu'il y a de réorganiser, de rationaliser et de normaliser la commercialisation du poisson rond ou habillé, qui est un produit à prime de l'industrie canadienne du poisson d'eau douce.

(b) Rapports entre l'exportateur et le pêcheur

Mon mandat fait aussi mention de la faiblesse des prix à l'intérieur du pays. Autrement dit, la Commission a aussi été priée d'envisager la position de marchandage du pêcheur par rapport à l'exportateur ou son agent le négociant.⁽¹⁾ Nous essaierons donc de savoir si le prix payé au pêcheur répond au prix d'exportation, et quels éléments influencent l'écart entre le prix d'exportation et le prix au pêcheur.

Étudions d'abord les éléments qui influent sur la détermination du prix entre l'exportateur et le pêcheur dans l'ouest du Canada où la commercialisation comporte dans la plupart des cas la participation d'un négociant-emballeur. Plus de 90 p. 100 de la prise canadienne de doré jaune, de brochet, de doré noir, de truite grise et de poisson blanc vient de cette région; presque tous ces poissons s'écoulent sous la forme ronde ou habillée. Ensuite, nous étudierons la situation dans le secteur des Grands lacs, où la commercialisation est plus directe, et où le filetage et le traitement en usine sont plus courants, par suite de la prédominance de la perche, de l'éperlan et du bar dans la pêche.

⁽¹⁾ Bien qu'un certain nombre de négociants-emballeurs soient des entrepreneurs indépendants, la majorité d'entre eux sont agents des exportateurs. Par conséquent, nous avons considéré l'exportateur et le négociant-emballeur comme une seule personne en traitant du pêcheur.

(i) La pêche intérieure de l'Ouest

Dans cette région, la pêche d'eau douce intéresse de six à sept mille pêcheurs, près de trois cents négociants et, environ trente-cinq exportateurs. Dans les paragraphes qui suivent, je projette de commenter les rapports entre l'exportateur, son agent et le pêcheur. Le changement qui se produit dans la position du pêcheur par rapport à l'exportateur est d'une importance particulière. Bien qu'il ait été impossible de déterminer le nombre de pêcheurs touchés, on ne saurait se tromper sur le sens de ce changement. La situation qui était courante il y a dix ou quinze ans ne s'applique maintenant qu'à environ le quart des pêcheurs. Pour bien faire comprendre toute la portée des tendances récentes, nous traiterons d'abord du rapport entre l'exportateur et le pêcheur, qui était le plus commun antérieurement. Par la suite, nous indiquerons les tendances récentes qui ont modifié ce rapport pour la majorité des pêcheurs.

À cause du cadre physique de la pêche, le pêcheur de l'intérieur dans l'ouest n'avait normalement qu'un seul acheteur pour son poisson. Les pêcheurs sur les petits lacs éloignés du nord en particulier n'avaient aucune alternative lorsqu'ils vendaient leurs prises. Par exemple, sur un lac qui ne produit guère plus de 50,000 livres de poisson par année, il ne serait ordinairement pas rentable pour deux acheteurs de se faire concurrence puisque ni l'un ni l'autre ne traiterait suffisamment de poisson. Dans ces conditions non concurrentielles, la continuation de l'effort de pêche, c'est-à-dire l'assurance d'un approvisionnement de poisson, était la seule raison qui motivait les rapports de l'exportateur avec le pêcheur.

Pour encourager le pêcheur à travailler, l'exportateur ou son agent lui fournissaient souvent un bateau, un moteur hors-bord et des filets, généralement en location. Normalement, l'exportateur fournissait aussi un fonds de roulement sous forme de nourriture, d'essence et d'huile, de salaires pour les aides du pêcheur, etc. Aux audiences publiques, il a été constaté que plusieurs pêcheurs manquaient encore de capitaux et dépendaient de la société de pêche pour leur matériel et autres approvisionnements. Le 31 janvier 1965, les comptes dûs par les expéditeurs⁽¹⁾ à un seul exportateur s'élevaient à \$352,000.⁽²⁾

Il va sans dire que l'établissement d'un prix au pêcheur est grandement influencé par la mesure dans laquelle le pêcheur dépend de l'exportateur pour son matériel et ses approvisionnements. Lorsque le pêcheur est en dette envers l'exportateur, il ne se soucie pas fondamentalement du prix de chaque espèce qu'il livre. Il est surtout désireux de savoir si la recette totale de sa prise sera suffisante pour rembourser à la fin de la campagne sa dette accumulée. Certains pêcheurs m'ont fait savoir que souvent, cette recette n'était pas suffisante. La Commission n'a pas été en mesure de déterminer si certains pêcheurs ne réussissaient pas à payer leurs dettes, que les prises soient bonnes ou mauvaises.

Pour autant qu'il s'agit de l'exportateur, la recette du pêcheur a tout juste besoin d'être assez élevée pour que ce dernier continue à participer à la pêche. La recette par livre au pêcheur n'a pas besoin d'être le prix d'exportation moins les frais de manutention, d'emballage, de glaçage, de transport, de financement, etc., si une recette inférieure est suffisante pour l'encourager à continuer la pêche. Par conséquent, la recette payée par l'exportateur au pêcheur peut n'avoir qu'un faible rapport ou même aucun rapport avec le prix d'exportation. De plus, le rapport entre les prix de chaque espèce ou entre les prix de la même espèce d'un lac à un autre n'a que peu de raison d'être.

Le fait que les sociétés de pêche ne font aucun effort pour rattacher les prix aux pêcheurs aux prix d'exportation est indiqué par l'absence de comptabilité séparée pour leur opération de

⁽¹⁾ Probablement des négociants de la localité qui ont financé les pêcheurs.

⁽²⁾ Rapport du vérificateur.

financement. Aux audiences publiques, il a été mentionné que les sociétés de pêche ne savaient pas combien le financement des pêcheurs leur coûtait. Ce coût, c'est-à-dire l'annulation des mauvaises créances, est considéré comme partie intégrante de l'ensemble des opérations de commercialisation et il est porté par tous les pêcheurs, que ces derniers soient en dette avec la société ou non. Les témoignages aux audiences publiques ont aussi révélé que le prix au pêcheur est le même, peu importe le montant de ses dettes. Dans de telles conditions, il est évident qu'il ne saurait y avoir que peu de concurrence, — si toutefois il y en a, — entre les exportateurs, quant au prix payé au pêcheur pour l'approvisionnement disponible de poisson d'eau douce.

La faiblesse du pêcheur dans la commercialisation est manifeste si sa recette n'est jamais en rapport avec ce que touche le négociant ou l'exportateur. La Commission a recueilli des témoignages sur les prix aux exportateurs, aux négociants et aux pêcheurs dans le nord du Manitoba pour le doré jaune et le poisson blanc habillés, écoulés certains jours choisis durant la campagne d'été de 1965. Pour ce qui est du doré jaune⁽¹⁾, elle a conclu que (a) le pêcheur ne profitait pas généralement de l'augmentation de prix de 6 à 8 cents qui se produisait durant la campagne d'été et (b), que le prix au pêcheur des lacs du nord pour une journée quelconque variait sensiblement d'un lac à un autre et (c) que la part du prix d'exportation qui revenait au pêcheur était inférieure à la moitié.

D'après les livres des sociétés qui ont été examinés, il semble que les exportateurs ont passé aux négociants l'augmentation de leurs recettes. Les négociants, cependant, n'en ont pas fait autant pour les pêcheurs, car le prix au lac est resté le même. Les pêcheurs n'ont pas profité de la force du marché.⁽²⁾

Les prix au lac pour le doré jaune habillé ont varié d'un lac à un autre en une journée quelconque par jusqu'à quatre cours différents sur cinq lacs. Bien que dans une certaine mesure, ces écarts traduisent des différences dans le coût du transport, la taille et la qualité du doré jaune, le pêcheur ne sait pas dans quelle mesure le prix qu'il touche se compare au prix d'exportation ou au prix que d'autres pêcheurs touchent sur des lacs voisins.

L'absence de tout rapport direct entre le prix au lac et le prix à l'exportation est encore plus notoire dans le cas du poisson blanc. Ainsi qu'on l'a fait observer antérieurement, il y a deux classes de poisson blanc dans le commerce, (1) le poisson blanc de la classe "A" qui a été approuvé par les inspecteurs du Canada et des États-Unis et qui est acceptable pour l'exportation, et (2) le poisson blanc de la classe "B" qui ne saurait être exporté. À cause de la différence de recette entre ces deux classes, l'exportateur-conditionneur étend cette distinction à ses achats, en reconnaissant le poisson blanc "exportable" et "non exportable". De plus, l'exportateur divise le poisson exportable en quatre catégories, petit, moyen, gros et extra-gros (jumbo). Le négociant, qui est l'agent de l'exportateur, semble être payé d'après cette formule de classement,⁽³⁾ mais, d'après les données examinées, il semble que le pêcheur ne l'est pas. L'usage courant, semble-t-il, est de fixer un prix unique pour tout le poisson blanc. Le manque de normalisation et de classement à l'échelon du pêcheur fait encore ressortir sa faiblesse dans la commercialisation, en même temps qu'il marque la force du négociant et de l'exportateur.

Ici, je désire amplifier brièvement la question de la part du prix au marché que le pêcheur d'eau douce du Canada reçoit. Durant l'été de 1965, les pêcheurs du nord du Manitoba n'ont reçu que de 16 à 28 cents pour le doré jaune habillé qui était payé de 34 à 47 cents aux négociants et

⁽¹⁾ Voir appendice, Tableau 27.

⁽²⁾ Tout ceci semble indiquer que la force véritable repose chez le négociant-emballeur et non chez l'exportateur. D'une manière générale ceci n'est pas le cas, car le négociant-emballeur est d'ordinaire un agent à commission, financé par l'exportateur.

⁽³⁾ Voir appendice, Tableau 28.

pour lequel les exportateurs touchaient de 50 à 56 cents sous la forme ronde ou habillée et de 56 à 64 cents⁽¹⁾ sous la forme filetée. Le prix du poisson blanc payé aux pêcheurs durant la même période a varié de 4 à 20 cents. L'exportateur a reçu de 28 à 55 cents pour le poisson blanc habillé, selon la taille, et 17 cents pour les filets de poisson blanc (d'après le poids du poisson habillé).⁽²⁾ En d'autres termes, dans ces cas particuliers, le pêcheur a reçu moins de la moitié du prix d'exportation.

La différence se compose du coût du transport, de l'emballage, du filetage, des frais de commercialisation et du rendement de la main-d'oeuvre et du capital immobilisé par le négociant et l'exportateur. Plus le marché est éloigné, plus la différence est considérable. La différence moyenne sur tout le poisson grandit proportionnellement à la quantité de poisson fileté. Des frais plus considérables d'emballage, de filetage et de commercialisation, entraînés par un matériel insuffisant ou un nombre excessif de négociants, de conditionneurs et d'exportateurs, ont tous tendance à accroître la différence entre le prix d'exportation et le prix au lac.

La recette du négociant et de l'exportateur pour la main d'oeuvre et le capital immobilisé est aussi un élément de l'écart de prix. Dans le cas de deux exportateurs éminents, le bénéfice après le paiement de l'impôt en 1964 et 1965 semble avoir été inférieur à 2 cents la livre.⁽³⁾ Cependant, les recettes susceptibles d'avoir été réalisées par les postes d'emballage exploités par l'agent de l'exportateur ont été exclues de ce calcul. La Commission s'est vue dans l'impossibilité de déterminer le rendement de la main d'oeuvre et du capital à ce niveau intermédiaire, ou de savoir à qui il revenait. Cependant, s'il y a des bénéfices considérables, il est évident qu'ils doivent être réalisés à ce niveau.

Les pêcheurs des Territoires du N.-O. et de l'Alberta touchent près de 60 p. 100 du prix d'exportation, ce qui représente une proportion plus considérable que celle qui est touchée par tout autre groupe. Leur part est meilleure parce qu'ils produisent un poisson de qualité supérieure à celui qui vient d'ailleurs, et que, au surplus leur poisson est exporté principalement sous la forme habillée. En outre, bien que ces secteurs soient plus éloignés du marché éventuel, le transport routier a diminué les frais, comparativement au poisson produit dans le nord de la Saskatchewan et dans le nord du Manitoba où presque toute la prise doit d'abord être expédiée par avion.

Les pêcheurs du Manitoba touchent en moyenne près de 55 p. 100 de la valeur au marché de tout le poisson livré et ceux de la Saskatchewan près de 50 p. 100. La situation de la pêche en Saskatchewan est peu enviable. Beaucoup de poisson doit être expédié par avion. La classe de doré jaune et de poisson blanc est généralement considérée comme inférieure à celle du poisson qui vient d'autres secteurs de la pêche intérieure. La proportion de la prise de poisson blanc inacceptable pour l'exportation est aussi plus considérable. Ces éléments favorisent le filetage qui augmente la différence de prix.

Bien que la faiblesse de la position du pêcheur soit facile à voir lorsque le prix au lac ne répond pas au prix d'exportation, le rôle négligeable de plusieurs pêcheurs dans la vente de leurs produits a été mis en évidence de façon encore plus marquée aux audiences publiques. En plusieurs circonstances, les pêcheurs m'ont fait observer qu'ils ne savaient même pas le prix de leur poisson au moment de la livraison. Rien, à mon avis, ne fait voir de façon plus dramatique la faiblesse fondamentale de ces hommes dans la commercialisation de leurs produits. Leur situation, et celle de leurs collègues qui sont dans le même cas, est unique.

⁽¹⁾ La recette plus élevée sur les filets durant cette période représente le coût du filetage qui, en l'occurrence, a été récupéré.

⁽²⁾ Voir appendice, Tableaux 27 et 28.

⁽³⁾ Rapport du vérificateur

À cause des incertitudes de la commercialisation, l'exportateur, ou son agent, ne s'engage pas à payer un certain prix. Les caprices du marché sont particulièrement significatifs dans le cas du poisson blanc. Un poisson blanc n'est pas un poisson blanc "exportable" ou poisson blanc de la classe "A" tant qu'il n'a pas été examiné par les inspecteurs de l'Administration des aliments et drogues des États-Unis. Si ce poisson n'est pas accepté à l'inspection, il ne saurait être exporté, sauf peut-être après avoir été fileté. Ainsi, le prix à l'exportateur est grandement réduit. On comprend donc que l'exportation du poisson blanc comporte un grand risque pour l'exportateur canadien, même si moins de 2 p. 100 de toutes les exportations est rejeté par les autorités des États-Unis. De plus, le paiement par l'importateur peut être retardé, ce qui constitue une autre incertitude; et l'exportateur canadien ne saura pas si le prix facturé a été réduit tant qu'il n'aura pas reçu le paiement. Ensuite, si le poisson doit être congelé ou entreposé en raison de l'état du marché, l'exportateur aura tendance à retarder le paiement au pêcheur non seulement pour diminuer les frais de financement, mais aussi comme "sauve-garde." En ne fixant pas un prix au pêcheur au moment de la livraison, l'exportateur par l'entremise de son agent, fait retomber sur le pêcheur tous les risques qu'il pourrait courir dans la commercialisation.

On voit ainsi que les pressions exercées par les importateurs américains de poisson entier, habillé, sur l'exportateur canadien, retombent sur le pêcheur canadien. De plus, le coût des insuffisances sous le rapport de la manutention et du traitement au Canada, dont il a été question plus haut, est aussi absorbé par le pêcheur. Des ventes forcées résultant d'un manque de réserves financières chez les exportateurs canadiens peuvent souvent être faites aux dépens du pêcheur. Les fluctuations dans les prix d'exportation sont transmises de façon exagérée parce que, à chaque échelon de la commercialisation, de nouveaux éléments de coût s'ajoutent. L'exportateur n'a guère à se soucier de la bonne utilisation du poisson par rapport au marché, car toute perte de recette retombe sur le pêcheur.

Nous n'avons cependant pas l'intention de donner à entendre que tous les pêcheurs de l'ouest du Canada et du nord de l'Ontario dépendent complètement de l'exportateur ou du négociant de la localité. La plupart des pêcheurs de l'intérieur dans ces régions peuvent à un certain moment s'être trouvés dans ce cas, mais la position de presque tous les pêcheurs s'est relevée au cours des dernières années, et leur voix au chapitre de la commercialisation du poisson est maintenant plus entendue.

La position de marchandage de plusieurs pêcheurs s'est améliorée surtout à cause du mouvement coopératif. L'impulsion donnée aux coopératives de pêcheurs dans l'ouest du Canada a été la formation en 1949 du Service de commercialisation du poisson (Fish Marketing Service) en Saskatchewan.

Le Service de commercialisation du poisson, qui a succédé à l'Office du poisson de la Saskatchewan (Saskatchewan Fish Board) était une corporation provinciale de la couronne visant à fournir sur un pied facultatif un service à commission pour les pêcheurs désireux d'écouler leur poisson par son entremise. Cependant, on a constaté que le pêcheur devait participer à la commercialisation et que la formation de coopérative de pêcheurs méritait d'être encouragée à cette fin.⁽¹⁾ Aujourd'hui, la "Cooperative Fisheries Limited", qui a succédé au Service de commercialisation du poisson, est une agence centrale de vente possédée et exploitée par 18 associations coopératives de pêcheurs dans diverses localités de la province de Saskatchewan.

Les gouvernements provinciaux et la Direction des affaires indiennes du ministère fédéral de la Citoyenneté et de l'Immigration ont encouragé la formation de coopératives dans les autres

(1) Helen Buckley "Trapping and Fishing in the Economy of Northern Saskatchewan", Report No. 3, Economic and Social Survey of Northern Saskatchewan, Center of Community Studies, Université de la Saskatchewan, Saskatoon, page 101.

provinces. Plusieurs coopératives de pêcheurs, soutenues par des prêts du gouvernement, possèdent maintenant leurs bateaux et leur équipement, et exploitent leur propre magasin. Plusieurs coopératives en dehors de la Saskatchewan vendent leurs produits par adjudication au plus offrant. Manifestement, ces pêcheurs ont une liberté de choix dans la vente, ce qui, pour eux, représente un avantage financier. La formation de coopératives a fait beaucoup pour remédier à la situation de dépression économique du pêcheur, et ce mouvement devrait à l'avenir recevoir tout l'encouragement possible.

Le gouvernement du Manitoba a fait une autre tentative visant à renforcer la position de marchandage du pêcheur. Il a établi un service radiophonique qui donne au pêcheur les prix courants du poisson pour les principales espèces à divers lacs de la province, ce qui a pour effet de renseigner le pêcheur sur la situation courante du marché et de lui donner un avantage pour vendre son poisson.

C'est aux divers programmes exposés ci-dessus qu'on doit l'amélioration de la position de marchandage de la plupart des pêcheurs de l'intérieur. Il ne faut pas oublier toutefois, ainsi que les témoignages présentés aux audiences publiques l'ont fait voir, que plusieurs pêcheurs ne sont encore aujourd'hui guère plus que la main d'oeuvre engagée des sociétés de pêche. Indiens et Métis pour la plupart, sans alternative d'emploi, leur manque total de position de marchandage devrait être une cause de préoccupation à tous les échelons du gouvernement.

La Commission désire aussi faire observer que l'amélioration de la position du pêcheur, quoique désirable, s'est produite en partie aux dépens de l'exportateur. L'affaiblissement de la position de l'exportateur par rapport au pêcheur n'est pas ipso facto accompagné d'une amélioration correspondante de sa position par rapport à l'importateur des États-Unis. Les incertitudes du marché et les frais supplémentaires d'installations périmées et inefficaces doivent de plus en plus être absorbés par les exportateurs eux-mêmes. En conséquence, l'occasion pour l'industrie du traitement ou les exportateurs de produire des fonds pour la modernisation de leurs usines et de leur équipement a été réduite.

On en saurait non plus ignorer que, tant que l'importateur américain de poisson rond ou habillé conservera une maîtrise sur le marché à prime pour le poisson d'eau douce, les avantages de toute rationalisation de l'industrie canadienne auront tendance à lui profiter plutôt que de profiter à l'exportateur ou au pêcheur du Canada. Cet aspect de la question a été mis en évidence dans l'un des mémoires présentés à la Commission.⁽¹⁾ Si la force de marchandage peut transmettre à d'autres échelons les frais supplémentaires des insuffisances de la commercialisation, elle peut aussi bien fonctionner en sens inverse en absorbant l'avantage des réductions de frais. L'idéal serait que toute amélioration de la position du pêcheur ou de l'exportateur ne se produisent pas aux dépens l'un de l'autre, mais plutôt aux dépens de l'importateur des États-Unis.

(ii) Pêche des Grands lacs

Dans la présente section, nous traiterons des rapports, en tant que vendeurs et acheteurs, entre environ 1,700 pêcheurs et quelque 50 à 60 exportateurs et conditionneurs. La commercialisation de la perche, de l'éperlan et du bar, - 24 millions de livres ou les deux tiers du total des apports des Grands lacs en 1964, - a comporté la participation d'environ 700 pêcheurs et d'une douzaine de conditionneurs. En fonction du mouvement d'exportation du poisson d'eau douce des Grands lacs, le rapport entre ces pêcheurs et ces conditionneurs revêt une grande signification.

Les pêcheurs qui prennent de la perche, de l'éperlan et du bar doivent vendre à un conditionneur, car le marché important pour ces espèces est pour les filets et non pour le poisson

⁽¹⁾ Mémoire de la province du Manitoba.

rond ou habillé. Bien qu'il puisse s'exporter un peu de ces poissons sous la forme ronde aux conditionneurs des États-Unis, on ne saurait en exporter de grandes quantités. Effectivement, au cours d'une visite à Detroit, des membre de la Commission ont remarqué qu'un seul des quatre principaux importateurs avait l'outillage et les moyens voulus pour traiter ces espèces à l'état rond. Le pêcheur ne peut donc faire autre chose que de vendre sa prise à l'un des douze conditionneurs canadiens.

Il semble que la position du pêcheur soit souvent faible lorsqu'il s'agit de vendre son poisson au conditionneur. Lorsque la prise est inférieure à la capacité de traitement, comme en 1964, alors la concurrence entre les conditionneurs et les importateurs américains de perche ronde fera monter le prix au pêcheur, par exemple 18.3 cents la livre. D'autre part, lorsque la capacité est insuffisante pour traiter et entreposer la prise, comme en 1962, la faiblesse de la position du pêcheur devient apparente, particulièrement à cause de son manque d'autres débouchés. En 1962, le prix moyen au pêcheur a été de 6.2 cents.

Les fluctuations du prix au pêcheur pour la perche, l'éperlan et le bar, particulièrement pour la perche, sont principalement le résultat d'une action réciproque entre l'approvisionnement et la capacité de traitement et d'entreposage des installations. Le fait que les prix récents ont été bien inférieurs à ceux des années passées ne veut pas dire que l'approvisionnement de filets de perche ne correspond pas à la demande aux États-Unis. Un conditionneur a fait savoir qu'il avait un compte à longue échéance avec une maison de commercialisation des États-Unis en vue d'approvisionner une seule de ses divisions car il ne pouvait garantir un approvisionnement soutenu pour répondre aux besoins d'une autre division régionale. Ainsi qu'on l'a fait observer antérieurement, l'exportateur de filets de perche se trouve dans une position de marchandage relativement ferme par rapport à l'importateur des États-Unis. La faiblesse du prix au pêcheur et les fluctuations qui l'accompagnent, sont donc dans une grande mesure un problème de commercialisation au pays et non un problème de commercialisation sur le plan de l'exportation.

Lorsqu'il s'agit de commercialiser le doré jaune, la truite grise et le poisson blanc, les pêcheurs des Grands lacs, comme tous les pêcheurs d'eau douce, ne sont pas en bonne posture pour traiter avec l'exportateur. Il existe cependant un certain nombre d'éléments qui, par comparaison avec le cas des pêcheurs de l'Ouest, tendent à obscurcir cette faiblesse fondamentale et aussi à réduire sa répercussion sur le pêcheur.

Le pêcheur des Grands lacs prend du doré jaune, de la truite grise et du poisson blanc qui font prime dans le commerce et qui rapportent d'ordinaire un meilleur prix que les mêmes espèces en provenance de l'ouest du Canada. Au surplus, avec la réduction marquée de la production des Grands lacs dans le cas de ces espèces, la position du pêcheur s'est améliorée, de sorte que les avantages de la proximité du marché et, en conséquence, la réduction des frais de transport, se traduisent dans sa recette lorsqu'on la compare au prix touché par les pêcheurs de l'ouest du Canada. Le pêcheur des Grands lacs obtient une meilleure recette moyenne pour son poisson, parce que ce poisson rapporte un prix plus élevé aux États-Unis et parce que le pêcheur touche une part plus considérable de ce prix.

En 1961, la valeur moyenne la livre du doré jaune habillé, frais, exporté par l'industrie du poisson d'eau douce dans l'ensemble a été de 23 cents.⁽¹⁾ La valeur moyenne des exportations de l'Ontario a été de 33 cents.⁽²⁾ La valeur du doré jaune au débarquement pour le pêcheur de l'Ontario a été cette année-là de 25 cents.⁽³⁾ En d'autres termes, les pêcheurs des Grands lacs ont touché au moins 75 p. 100 du prix d'exportation et reçu plus que le prix d'exportation du doré

(1) Commerce du Canada, Bureau fédéral de la statistique, 1961.

(2) Harold C. Frick, *Economic Aspects of the Great Lakes Fisheries of Ontario*, Office des recherches sur les pêcheries du Canada, Ottawa 1965, Appendice, Tableau XI. Comprend le nord de l'Ontario.

(3) Statistique de pêche, Ontario; Bureau fédéral de la statistique, 1961. Comprend le nord de l'Ontario.

jaune produit dans l'ouest du Canada. Par comparaison avec les pêcheurs de l'ouest du Canada, ces chiffres n'indiquent que peu de faiblesse. La Commission a aussi constaté que ni le pêcheur ni le gouvernement de l'Ontario n'étaient inquiets de la position de vente du pêcheur.

RÉSUMÉ

La commercialisation du poisson canadien d'eau douce comporte la participation de neuf mille pêcheurs, de plus de trois cents négociants et de près d'une centaine d'exportateurs. Presque tout le poisson d'eau douce produit dans l'ouest du Canada et dans le nord de l'Ontario, surtout du doré jaune, du brochet, du doré noir, de la truite grise et du poisson blanc, exige la participation des trois groupes. La commercialisation du poisson des Grands lacs exclut normalement le négociant et, en conséquence, est plus directe.

L'exportateur canadien éprouve de la faiblesse en vendant du poisson canadien d'eau douce à l'importateur des États-Unis. Cette faiblesse de marchandage se produit surtout lorsque le poisson est vendu à l'état rond ou habillé, ce qui est le cas de presque tout le doré jaune, le brochet, le doré noir, la truite grise et le poisson blanc, qui sont produits surtout dans l'ouest du Canada et dans le nord de l'Ontario.

La production des Grands lacs de ces espèces a toujours joui d'une position plus avantageuse au marché d'exportation parce qu'elle est reconnue comme une classe qui a fait prime, et cet avantage a grandi dernièrement par suite d'une réduction marquée de la production. La position de l'exportateur est plus favorable lorsqu'il exporte des filets.

La faiblesse des prix d'exportation du poisson habillé signifie non seulement que la part de l'exportateur canadien du prix payé par le consommateur est très petite, mais aussi qu'il paye le coût des incertitudes et des insuffisances que l'importateur-distributeur des États-Unis rencontre dans la commercialisation. Cette situation est particulièrement celle de l'exportateur de poisson entier, habillé, dans l'ouest du Canada. Vu que l'exportateur canadien vend des filets directement au détaillant, évitant ainsi l'importateur-distributeur, et parce que la position des filets au marché est plus favorable, la recette sur l'exportation des filets de poisson d'eau douce représente une part plus favorable du prix payé par le consommateur.⁽¹⁾

En vendant son poisson, le pêcheur canadien de l'intérieure se trouve dans une position de marchandage relativement faible et, dans bien des cas, sa seule défense est la menace de renoncer à la pêche. Ajoutons que pour de nombreux pêcheurs de l'intérieur, cette menace est vide de sens car ils n'ont pas d'autres occasions d'emploi et sont incapable d'en trouver. Cette situation s'applique particulièrement au nord de l'Ontario et aux parties nord de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Alberta, où les pêcheurs sont de plus en plus des Indiens et des Métis. Le mouvement coopératif a contribué à améliorer la situation, notamment en Saskatchewan où les coopératives de la localité ont leur propre agence de vente, la "Coopérative Fisheries Limited".

Le pêcheur de l'ouest du Canada n'a que peu d'influence, si toutefois il en a, sur la détermination des prix, et il doit absorber les risques occasionnés par la faiblesse de l'exportateur

(1) Même avec une part plus considérable du prix de détail, la recette des filets de poisson d'eau douce (d'après le poids du poisson rond) a normalement été inférieure à la recette moyenne du poisson entier habillé, car, en dépit du fait que la part canadienne de cette dernière est plus petite, le prix payé par le consommateur a toujours été nettement plus élevé. Manifestement, des gains supérieurs peuvent être réalisés en améliorant la position du poisson canadien d'eau douce au marché du poisson entier, habillé, plutôt qu'au marché des filets.

dans la commercialisation, ainsi que les frais supplémentaires occasionnés par la présence d'un trop grand nombre d'exportateurs et de négociants, aussi bien que par le fonctionnement inefficace des installations canadiennes de manutention et de traitement. En outre, l'éloignement des secteurs de production ajoute des frais élevés de transport, parmi lesquels ceux du transport aérien deviennent un élément de plus en plus important. Par conséquent, le pêcheur dans ce segment de l'industrie du poisson d'eau douce ne reçoit que de 50 à 60 p. 100 du prix d'exportation, ou environ le quart du prix moyen payé par le consommateur aux États-Unis.