

dans les provinces Maritimes en ce qui concerne la vente des filets de poisson, qui constituent les exportations les plus importantes de ces provinces aux marchés des États-Unis, notre meilleur débouché, par suite de fortes exportations de poisson en provenance de l'Europe. En raison d'un différend entre la Grande-Bretagne et l'Islande au sujet de limites, une grande quantité de poisson de l'Europe a été exportée aux États-Unis. Ce fut là une des causes de la requête, présentée à la Commission du tarif, dont le chef de l'opposition (M. Drew) a parlé plus tôt. Il va sans dire que cette situation a eu des effets néfastes sur nos exportations de filets.

Terre-Neuve, où le produit principal a été la morue séchée et salée, a éprouvé beaucoup de difficulté à écouler ses produits sur ses marchés traditionnels. Même ces marchés, sur lesquels nous pouvons soutenir la concurrence quant au prix, nous étaient interdits en raison des difficultés monétaires et autres. A cause de ces conditions, à cette époque-ci l'an dernier, toute l'industrie de la pêche se trouvait dans une situation fort désavantageuse.

Je suis heureux de signaler que la situation s'est fortement améliorée depuis l'an dernier. Pour ce qui est du saumon du littoral du Pacifique, nous avons écoulé ce report d'un million de caisses. Nous avons aussi eu la production sans précédent à laquelle nous nous attendions, mais aujourd'hui aucun excédent de saumon n'existe en Colombie-Britannique. Nous avons réussi à nous emparer d'une bonne partie du marché britannique, surtout, comme je l'ai signalé plus tôt à la Chambre au cours de la présente session, en raison des efforts de l'industrie de la côte du Pacifique. Elle a accru ses achats d'outillage britannique afin de permettre aux Anglais de gagner des dollars avec lesquels ils pourraient acheter plus de saumon.

Grâce aux efforts que le ministre des Finances a déployés lors de la conférence du Commonwealth, tenue à Sydney l'automne dernier, nous avons réussi à conquérir le marché australien, où nous vendons cette année du poisson pour une valeur de \$500,000, ainsi que le marché néo-zélandais, où nous exportons cette année du poisson dont la valeur atteint \$600,000. Nous avons appris qu'une autre nation du Commonwealth nous permettra peut-être d'y exporter un produit que désire sa population, à savoir le saumon de la Colombie-Britannique. Nous avons augmenté nos ventes à certains de nos clients européens, notamment à la Belgique, la France et l'Italie. Nos ventes aux États-Unis ont augmenté. D'une façon générale, les Américains se contentent de leur saumon de Puget-Sound et de l'Alaska. Le rendement

des pêcheries de l'Alaska a diminué et, en conséquence, nos ventes aux États-Unis ont atteint un sommet sans précédent ces récentes années. Par-dessus tout, nous sommes fiers de l'augmentation considérable de nos ventes de saumon ici au Canada, à la suite d'une campagne énergique de vente conduite par l'industrie, soutenue par une diminution du prix de ce produit. Cette année, nous avons vendu près d'un million de caisses de saumon au pays, ce qui équivaut à environ le double de nos ventes au pays avant la guerre.

Quant à la morue salée, qui est un autre de nos produits principaux de la pêche, nous avons constaté également un changement notable. La morue salée de Terre-Neuve est destinée à l'exportation. On en trouve aussi en Nouvelle-Écosse en quantités considérables, ainsi que sur la côte de Gaspé, dans le Saguenay et le Nouveau-Brunswick, mais en quantités moindres. Terre-Neuve est le plus gros producteur de morue salée au monde. Lorsque Terre-Neuve était gouvernée par une commission administrative, un organisme unique de vente avait été constitué. Une bonne raison justifiait cette mesure: presque tous les pays auxquels vendait Terre-Neuve avaient également des organismes uniques de vente. Cet organisme terre-neuvien portait le nom de *Newfoundland Associated Fish Exporters Limited* et, à Terre-Neuve, il est connu par ses initiales de NAFEL.

L'une des conditions de l'adhésion de Terre-Neuve à la Confédération était que la NAFEL subsiste encore pour cinq ans en qualité d'unique organisme de vente. Au moment où je suis devenu ministre, on a apporté quelques changements à la NAFEL. Pour la première fois, nous avons nommé des représentants au comité consultatif. A l'époque où Terre-Neuve était un pays en soi, la Commission des pêcheries de cette île avait droit de regard sur les exportations vers le Canada par la NAFEL; mais, au moment de l'entrée de Terre-Neuve dans la Confédération, on a jugé que l'existence d'un organisme de vente unique ayant la haute main sur les ventes aux autres provinces constituait un obstacle au commerce interprovincial. Nous avons donc modifié cela un peu l'an dernier, en autorisant les maisons du continent à acheter directement des pêcheurs, du poisson frais à des prix de concurrence.

Nous avons pu également, pour la première fois, faire en sorte que les commerçants offrent des prix fermes aux pêcheurs. C'est naturellement ce qui se fait sur la côte ouest, où les pêcheurs ne parcourent pas la mer sans savoir le prix qu'ils peuvent s'attendre à recevoir pour leur poisson. A Terre-Neuve, nous avons cherché à conformer nos principes à ceux qui prévalent dans les Prairies