

[Texte]

What do you feel about something like that: you would set up a development board and then the export would have to be licensed and if they did not co-operate then their licence could be revoked as a penalty for a certain period of time and so on?

Mr. Morgan: Export licensing can control two aspects. It can prevent, in my view, the dumping of fish because the person holding that licence can be dealt with afterwards. Secondly, but maybe more importantly, it can deal with the problem of putting on the marketplace poor quality or less than number one quality products. Any producer or processor who does not meet certain standards of a product, to go into the U.S. marketplace in particular, could very well have their licences revoked. So, knowing that, efforts have been made to overcome doing two things: putting in a second quality product and also dumping in the U.S. market. So that kind of an export licensing system tied into a market development board will work, but it is not going to work as long as it is left voluntarily to be put in place by the industry itself.

Mr. Johnson: Mr. Morgan, how do you feel about every year, year after year, there always being an application to allow foreign vessels to come in to buy fish during the glut season—overside sales, in other words? What is your feeling on that? Do you believe that perhaps it might be much better if that fish was frozen on board the vessels and then landed at a place so it could be distributed again later on to the various fish plants, rather than see it going out of the country?

Mr. Morgan: As you know, in the last couple of years we have not been having any glut, but we have had situations where there is . . . It is a situation difficult to understand for people in central Canada. Here we are in the middle of the inshore fishing season, certain seasons during the peak of the cod trap season, fish being dumped because the onshore plant facilities cannot accommodate processing, cannot accommodate buying from fishermen. Yet a few weeks later there is no fish to catch and no work in the plants.

• 2040

So there is no question. Rather than having foreign vessels coming in and buying that fish—mostly over the years it has been the Portuguese vessels coming in and buying that fish from fishermen on over-the-side sale, taking it back to Portugal and other countries to be processed—the fish could be frozen. By the way, there are arguments pro and con for factory freezer vessels. But if a company today had a factory freezer vessel with stipulations as to how it will be used . . . I am opposed to factory freezer vessels because I was involved in

[Traduction]

du poisson sur le marché, pour avoir une marge brute d'autofinancement.

Que pensez-vous de cette idée: vous pourriez établir un office de développement de la mise en marché, et les compagnies devraient alors avoir des permis d'exportation; si elles ne collaborent pas suffisamment, leur permis pourrait leur être retiré pendant un certain temps, et ainsi de suite?

M. Morgan: L'octroi de permis d'exportation permet de contrôler deux points. Il peut à mon avis empêcher la vente à perte du poisson, parce qu'on peut par la suite aller voir la personne qui détient le permis. Deuxièmement, et ce deuxième point est peut-être encore plus important, il peut aider à régler le problème de la mise en marché de produits de mauvaise ou de moindre qualité. Tout producteur ou exploitant d'une compagnie de traitement qui ne respecte pas certaines normes relativement à un produit, surtout dans le cas de produits destinés aux marchés américains, pourrait très bien se voir retirer son permis. C'est pourquoi, en toute connaissance de cause, des efforts ont été faits pour éliminer deux problèmes: la production de produits de seconde qualité et la vente à perte sur les marchés américains. Donc, ce système d'octroi de permis d'exportation combiné à un office de développement de marché peut fonctionner, mais à la condition qu'on ne compte pas sur l'industrie pour l'établir.

M. Johnson: Monsieur Morgan, que pensez-vous du fait que, chaque année, inmanquablement, on demande l'autorisation de laisser entrer des navires étrangers pour acheter du poisson en période de surabondance—de faire des ventes par transbordement, en d'autres mots? Que pensez-vous de cette question? Ne croyez-vous pas qu'il vaudrait peut-être beaucoup mieux surgeler ce poisson sur les navires puis le débarquer à un endroit pour qu'il soit ensuite redistribué aux diverses usines de traitement du poisson, plutôt que de l'envoyer à l'étranger?

M. Morgan: Comme vous le savez, au cours des deux dernières années nous n'avons pas connu de périodes de surabondance, mais nous avons vécu des situations où il y a eu . . . C'est une situation difficile à comprendre pour les personnes de la région centrale du Canada. Nous voici en pleine saison de pêche côtière, dans la meilleure période de la pêche de la morue aux trappes, et le poisson est vendu à perte parce que les usines de traitement du poisson à terre ne peuvent pas s'occuper du traitement, ne peuvent pas acheter le poisson des pêcheurs. Et pourtant, quelques semaines plus tard, il n'y a plus de poisson à pêcher et plus de travail dans les usines de traitement.

Alors il n'y a pas de doute. Plutôt que de laisser les navires étrangers venir acheter ce poisson-là - ce sont surtout, depuis des années, des navires portugais qui viennent acheter, par transbordement, le poisson des pêcheurs, et qui le rapportent au Portugal et dans d'autres pays pour qu'il y soit traité—le poisson pourrait être surgelé. À propos, la possibilité d'utiliser des navires-usines frigorifiques est controversée. Mais si une compagnie avait un navire-usine frigorifique et les stipulations concernant la façon de l'utiliser . . . Je ne suis pas en faveur des