

J'ai cité quelques-unes de nos difficultés. Les principales sont la forte concurrence qui nous est faite, le contrôle des changes et autres, et d'autres obstacles au commerce. Sous ce rapport, je pourrais citer l'Italie à titre d'exemple. Ces dernières années, l'Italie a créé une commission qui a la régie complète de tous les achats y compris ceux de poisson. Je crois qu'à une époque de grandes quantités de poisson de Gaspésie trouvaient un débouché en Italie. Le poisson était de la meilleure qualité. Mais, pour des motifs à elle, la commission italienne achète le poisson qu'elle peut obtenir à meilleur compte d'autres pays, de Norvège, je pense. Quelqu'un pourra dire: "Pourquoi ne pas conclure quelque accord commercial avec l'Italie?" Puis-je faire observer au comité que l'administration antérieure avait négocié et presque terminé la rédaction des clauses d'un accord avec l'Italie. Nous avons continué ces négociations, mais, la députation le sait fort bien, certains événements récents ont rendu les négociations presque impossibles avec l'Italie. Elles sont sur le point d'être reprises. Voici en passant une des difficultés. Nous ne pouvons pas faire grand-chose à moins que, au moyen d'un accord commercial, l'Italie ne garantisse qu'elle fera chez nous un achat déterminé de poisson, car en Italie il n'existe aucun acheteur particulier. Tous les achats relèvent de la commission d'Etat.

J'ai esquissé ce problème à l'aide des quelques renseignements que j'ai pu recueillir tout juste avant de prendre la parole. Je dirai que nous avons encore un bon marché à Cuba. Presque toutes nos exportations là-bas s'en vont dans l'ouest de Cuba, bien que Terre-Neuve nous y fasse maintenant une assez forte concurrence. Je crois que la partie orientale de Cuba reçoit son approvisionnement de la Norvège. On dira peut-être: "Puisque vous pouvez vendre du poisson canadien dans l'ouest de Cuba, pourquoi ne pouvez-vous pas en vendre dans l'est de cette île?" On me dit que les Norvégiens ont une méthode toute particulière de traiter le poisson et que cela plaît singulièrement aux habitants de la partie orientale de Cuba. Je l'ai dit au début de mes observations, bien des éléments, que je ne connais pas d'ailleurs, entrent dans la préparation du poisson; mais on doit se rendre compte que certaines manières de le préparer plaisent davantage à des groupes de personnes qui sont accoutumées de consommer un certain produit. On peut en dire autant, je crois, du Brésil et d'autres pays.

Puis, les Antilles anglaises ne nous fournissent pas un débouché aussi important qu'autrefois. Terre-Neuve nous y fait concurrence. Les membres du comité savent que nous avons, depuis douze ans, un accord commercial avec les Antilles anglaises et qu'il prendra fin à la fin de cette année. Le gouvernement a donné avis de la fin de cet accord, en attendant la signature d'un nouveau. Nous espérons que les pourparlers commenceront à la fin de l'été ou au commencement de l'automne. Je puis assurer le comité que dans ces négociations le ministère du Commerce tiendra compte de la situation qui est faite non seulement au poisson, mais aussi à toutes nos autres denrées et qu'il fera de son mieux pour encourager la vente du poisson et de nos autres produits.

Il fut un temps où nous exportions du poisson en Espagne. On comprend tout de suite la raison pour laquelle nous avons perdu ce marché. Pendant la guerre civile d'Espagne, on pouvait bien difficilement maintenir les échanges commerciaux avec ce pays. Ajoutons à cela qu'un certain nombre de ces pays sont maintenant plus ou moins pauvres et

n'ont pas le pouvoir d'achat dont ils jouissaient autrefois. Dans bien des cas, ils cherchent à conclure des accords en vue du troc de marchandises, mais, je le répète, le Canada n'a conclu aucun accord de ce genre.

Je puis affirmer que l'Office du poisson de conserve, qui s'établira à Halifax, comptera des membres au fait des difficultés affrontant actuellement les pêcheurs des côtes de l'Atlantique et l'on espère que l'Office saura amener les pêcheurs à adopter des méthodes plus rationnelles dans la préparation et le traitement du poisson, et de nature à répondre aux exigences des divers marchés à l'étranger et à s'emparer à nouveau des débouchés perdus. Les honorables sénateurs savent que la consommation du poisson de conserve au Canada est très faible, les neuf dixièmes, peut-être, de la production allant à l'exportation. La presque totalité des habitants de la côte de l'Atlantique tirent leur subsistance de la mer. Ils mènent une vie pleine de dangers. La situation mondiale au point de vue économique les a péniblement atteints. Une part considérable de la prise de l'an dernier reste actuellement invendue. Je suis convaincu que le pays tout entier accueillera avec satisfaction tout effort du parlement visant à améliorer le sort des pêcheurs de la côte de l'Atlantique.

Le très honorable ARTHUR MEIGHEN: Honorables sénateurs, depuis longtemps déjà nous entendons exposer la condition déplorable des pêcheurs de la côte atlantique, surtout de la province de la Nouvelle-Ecosse. Il est absolument hors de conteste que cette population a grandement souffert de la dureté des temps et que pour ce motif elle mérite l'attention sympathique de tout le pays.

Je prends pour acquis que ce bill vise essentiellement, admettant qu'il ait un principe, à accorder une subvention à l'exportation. L'article 6 stipule que l'Office peut, à même les fonds du Trésor fédéral, naturellement, accorder une subvention aux exportateurs de poisson de conserve, "pourvu que l'aide accordée à un exportateur pendant une saison marchande n'excède pas, en somme, vingt-cinq pour cent de la valeur estimée ou constatée par l'Office, du poisson visé par cette aide, à l'endroit et au moment de son exportation." C'est la moëlle de la mesure. Je n'attaque pas actuellement cette politique. De nos jours, assurément, le monde est victime de la plaie des subventions, tout comme il doit subir d'autres misères dans le domaine économique. Le subventionnement dont un pays prend l'initiative invite une nation rivale à recourir à la même méthode de hâter et d'intensifier la concurrence, et cela, en définitive, n'aboutit à rien. Quoi qu'il en soit, il nous faut affronter les circonstances qui nous environnent, et je ne saurais pour l'heure