

La valeur totale annuelle du poisson mis sur le marché dans la région de l'Est, d'après le ministère des Pêcheries, cette région comprenant les provinces de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Île du Prince-Edouard et les îles de la Madeleine de la province de Québec, est comme suit:

1933.....	\$10,266,474
1932.....	10,914,306
1931.....	13,680,034
1930.....	17,026,070
1929.....	19,334,431
1928.....	18,524,697
1927.....	17,280,216
1926.....	19,823,557

Votre enquêteur a recueilli de nombreux renseignements sur des méthodes de concurrence soi-disant déloyales qui existent dans l'industrie des pêcheries, et nous en parlerons plus en détail un peu plus loin. On s'est efforcé, au cours des dernières années, de placer cette industrie sur une meilleure base, mais votre enquêteur croit cependant que le Comité sera frappé de l'absence actuelle de coordination raisonnable; il en résulte une sorte de concurrence qui, dans bien des cas, empêche non seulement les pêcheurs de gagner leur vie, mais empêche aussi quelquefois les compagnies de réaliser un gain raisonnable sur leur mise de fonds.

Les directeurs des compagnies et autres intéressés avec lesquels nous avons discuté ont franchement admis ce qu'ils appellent cette "absence de coordination" dans l'industrie; ils ont exprimé l'opinion qu'il faut surmonter cette grave difficulté avant que cette situation puisse s'améliorer sensiblement. Un grand nombre de ces directeurs admettaient en même temps ne pas savoir ce qu'il faudrait faire pour améliorer une situation qui n'est pas économique et a, dans le passé, causé des misères inutiles.

Votre enquêteur recommande respectueusement que le Comité entende, sous peu, la preuve quant aux causes et aux effets de ces méthodes déloyales de concurrence ou autres pratiques commerciales défectueuses qui règnent dans l'industrie des pêcheries, et il devrait examiner les mesures à prendre, soit au moyen d'une commission des marchés, soit autrement, pour enrayer ou diminuer un mal dont l'existence est connue de tous.

12. SITUATION GÉNÉRALE DES PÊCHEURS

Il faut toujours reconnaître que le pêcheur individuel est le premier producteur dans cette industrie. La nature même de cette industrie place le premier producteur dans une situation insolite, parce qu'il ne lui est pas ou presque pas possible de négocier. Le pêcheur ne peut faire que deux choses avec sa prise: soit la vendre fraîche à une compagnie de distribution ou à un commerçant, soit la saler ou la traiter par un procédé quelconque. Le poisson frais, qui est si périssable, doit être vendu immédiatement, et comme il n'y a d'ordinaire dans chaque endroit qu'une seule compagnie ou un seul commerçant, le pêcheur est obligé d'accepter le prix que lui offre ce commerçant. Si le poisson est salé, le producteur est obligé de le vendre à un ou plusieurs commerçants, à un prix convenu entre ces commerçants. Le producteur se trouve donc dans l'impossibilité presque absolue de négocier, et se voit forcé de vendre son poisson au prix qui lui est offert.

Votre enquêteur a vu bien des cas où les compagnies et les commerçants traitent loyalement le pêcheur particulier, mais dans bien d'autres cas, les pêcheurs sont forcés d'accepter des prix beaucoup plus bas que ceux qu'ils devraient recevoir, ou que l'acheteur du poisson aurait raisonnablement pu payer.

Les conditions actuelles de l'industrie des pêcheries ont créé, dans l'est de la Nouvelle-Ecosse, une situation telle qu'à plusieurs endroits, les pêcheurs se sont vus incapables de vendre leur prise à aucun prix, et nous donnerons au Comité des preuves que, dans bien des cas, le poisson s'est vendu à un prix qui ne couvrirait pas le coût de l'essence et de la boîte.