

[Text]

field of freshwater fishing should be under provincial jurisdiction. Since you were the Minister of Fisheries, and you are therefore part of the federal government and since you are giving jurisdiction for this to Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta, how can you say no to Mr. Peckford or Mr. Hatfield?

Mr. McGrath: It is a different fishery entirely. There is, for example, already shared jurisdiction in the management of our rivers.

Senator Thériault: How do you obtain control—

Mr. McGrath: I felt, for example, that our rivers in the Atlantic provinces should be totally under the jurisdiction of the provinces with financial support from the federal government. That was my opinion. There is not the international dimension in the freshwater industry, nor is there cross-boundary fish stocks nor do you have interprovincial rivalries for the fish stocks. None of these questions prevail in the freshwater industry. It is a different situation entirely.

Senator Molgat: I have a last question, Mr. Chairman, on an entirely different subject, and that has to do with the Japanese market. It seems to me that, when we are dealing with the Japanese with their enormous buying power and their big buying corporations, unless we have similar bargaining tools of our own, we do not necessarily get the best deal. I can recall, for example, when they wanted to buy pork from the western provinces, it appeared to me that they went to Alberta and dealt with them; then they came to Saskatchewan and to Manitoba, and they dealt each one against the other. In the end, I think they were buying pork cheaper than we could, as Canadians.

Mr. McGrath: They do that very successfully.

Senator Molgat: Yes, they are very successful in that. How do you see us entering the Japanese market? Do you see a one-desk selling operation, or would you allow the individual companies to sell on their own?

Mr. McGrath: First of all, I believe we should have a greater presence in the Japanese market in terms of having people on the ground there. I said that at the outset of my remarks. Secondly, you need an element of single-desk selling to deal with these giant trading companies that are very adept at manipulating the marketplace. For example, to give you some idea, a couple of years ago they started buying caplin in Newfoundland and it was a bonanza for one or two years. They were paying \$15, \$16 for caplin. Last year, I think they were able to take advantage of the market and get it down to \$9. In other words, they created the market and then they were able to manipulate it. They did the same on the west coast with herring roe. It was a sort of a boom and bust situation. You must be able to deal with that.

Also, you must have someone there in place who can understand the Japanese and who can speak Japanese. I remember the Japanese Ambassador saying to me one time: "I do not

[Traduction]

et que le secteur des pêches en eaux douces devrait relever de la compétence des provinces. Étant donné que vous étiez ministre des Pêches, en tant que représentant du gouvernement fédéral vous avez accordé cette compétence à l'Ontario, au Manitoba, à la Saskatchewan et à l'Alberta. Comment pouvez-vous dire non à MM. Peckford et Hatfield?

M. McGrath: C'est un secteur tout à fait différent. Par exemple, nous procédons déjà à une gestion conjointe de nos rivières.

Le sénateur Thériault: Comment obtenez-vous le contrôle...

M. McGrath: J'estimais, par exemple, que les rivières des provinces de l'Atlantique devaient relever entièrement de la compétence des provinces, avec l'appui financier du gouvernement fédéral. Telle était mon opinion. Le secteur des pêches en eaux douces ne comporte pas de dimension internationale. Les stocks de poisson ne traversent pas les frontières et il n'y a pas de rivalité entre les provinces pour les stocks. Aucun de ces problèmes ne se pose dans le secteur des pêches en eaux douces. C'est une situation tout à fait différente.

Le sénateur Molgat: J'ai une dernière question, monsieur le président, sur un tout autre sujet: les marchés japonais. Lorsque nous traitons avec le Japon, fort de son écrasant pouvoir d'achat et de ses grandes sociétés d'achat, il me semble que nous ne pouvons pas conclure les meilleurs marchés à moins de posséder des outils de négociation aussi puissants. Je me souviens par exemple qu'ils voulaient acheter du porc des provinces de l'Ouest. Ils sont d'abord allés en Alberta et ont négocié; puis, ils sont allés en Saskatchewan et au Manitoba et ont joué les provinces les unes contre les autres. Au bout du compte, je pense qu'ils ont réussi à acheter du porc à un prix inférieur à ce que nous payons, en tant que Canadiens.

M. McGrath: Ils sont très habiles.

Le sénateur Molgat: Oui, très habiles. Par quels moyens croyez-vous que nous puissions pénétrer le marché japonais? Envisagez-vous un unique point de vente ou permettriez-vous aux entreprises individuelles de se chercher elles-mêmes des débouchés?

M. McGrath: Tout d'abord, il faut accroître notre présence sur le marché japonais. Il nous faut plus de gens sur place. Je l'ai déjà dit au début de mes remarques. Deuxièmement, il convient d'implanter un genre d'organe central pour traiter avec ces compagnies géantes qui sont très habiles à manipuler le marché. Pour vous donner une idée du contexte, voici un exemple. Il y a une couple d'années, les Japonais ont commencé à acheter du capelan de Terre-Neuve et ce fut une aubaine pendant quelque temps. Ils payaient 15 \$, 16 \$ pour le capelan. L'année dernière, ils ont plutôt tourné les choses à leur avantage et payé uniquement 9 \$ pour le capelan. Autrement dit, ils ont créé le marché, pour être ensuite en mesure de le manipuler. Ils ont fait la même chose sur la côte ouest avec la rogue de hareng. Ce fut un ballon vite dégonflé. Il faut être en mesure de faire face à ce type de stratégie.

En outre, il faut qu'il y ait sur place des gens qui comprennent et parlent le japonais. Un ambassadeur japonais m'a déjà dit: «Je ne vous comprends pas vous, Nord-Américains. Vous