

## [Texte]

desk" selling. Mind you, that was in the saltfish industry. The concept, however, is very much as valid today as it was back then. And the concept that there has to be a strong marketing agency . . . well, the analogy we have used since, obviously, our party has its strength and its origins out west, is to compare it to the Canadian Wheat Board. Our analogy is that there should be an agency like that involved in selling fish, and that is the only way to rationalize the market.

## • 2050

However, we ended up with Fishery Products International which, although it had the capability of developing that market expertise, also owned huge numbers of plants. The individual communities, which had some degree of control over their own destiny, as the local entrepreneur who owned a particular fish plant might have lived in the community or close to the community, that contact was gone. We now have a rational planning approach from its board headquarters, wherever it is—in St. John's, I would assume—that looks at the island and says, what are our needs as a company? They do not ask, what are the needs of the individual community? Our argument then, our argument now, is that there should have been economic input at the local level of a significant nature, whether it was the workers themselves in the plant who would own it, whether it was the communities that would own it or whether it was some combination of that. We were not particularly enamoured of any one approach to it. But it was important that an approach be made.

Then, if the individuals in the community decided to work and put the kind of input into the plant that was required to make it very productive, make it competitive all through the world, the plant would become viable and continue to be viable. It would depend on the efforts of the individuals concerned.

Unfortunately, we went in the other direction. Now, the feeling of alienation in the fishing communities, the feeling of lack of control, is as strong as it has ever been, perhaps stronger than it has ever been. That to us was a backward step.

So I would suggest, in terms of thinking about your deliberations, if there is going to be a new shape for Fishery Products International in the future, if it is going to be privatized, if it is going to change its shape, if we are looking at an industry growing in the future, that we consider those options. We should not consider them as last-chance options, which is usually the way it is, but as primary options, in order to return some sort of economic power to those communities.

This is the essence of the arguments I wanted to make, so I am going to pretty well clear it up there. I would like to make comments about the foreign allocations, the trading fish for markets and so on and so forth, but I really feel that if you have been here 12 hours, you have already heard it. I cannot add a heck of a lot to it. I am reasonably sure that my concept of restructuring and our party's concept of it is perhaps something that has not been repeated before. So I feel at this point I would like to clue it up and then answer whatever

## [Traduction]

vendeur unique. Remarquez, cela s'appliquait à l'industrie de salaison. L'idée, toutefois, est tout aussi valable aujourd'hui qu'elle l'était à cette époque. Et le principe selon lequel on doit avoir une très forte agence de mise en marché . . . la comparaison que nous avons toujours employée, parce que bien sûr notre parti est originaire de l'Ouest et qu'il y puise toute sa force, c'est celle de la Commission canadienne du blé. C'est un organisme comme celui-là qui devrait s'occuper de vendre le poisson, c'est la seule façon de rationaliser le marché.

Mais nous avons opté pour les Pêcheries Internationales Limitée qui, même si elle pouvait créer cette expertise dans le domaine de la mise en marché, possédait aussi un très grand nombre d'usines. Avant, la population avait son mot à dire. L'entrepreneur local qui possédait une usine de transformation du poisson pouvait très bien vivre dans le village ou non loin de là. Nous avons perdu ce genre de contact. Nous avons choisi à la place une approche rationnelle: maintenant, c'est un conseil d'administration qui, où qu'il soit, à St-Jean, je présume, s'occupe de la planification; il regarde l'île et dit : quels sont les besoins de notre compagnie? Il ne se demande pas quels sont les besoins de la population. Nous avons soutenu à l'époque, et nous maintenons aujourd'hui, que la population aurait dû participer de façon importante à l'économie locale. Les travailleurs eux-mêmes auraient pu devenir propriétaires de l'usine ou alors la population, ou les deux auraient pu s'associer. Nous ne favorisons pas une approche plutôt que l'autre, mais il était important pour nous qu'une décision soit prise en ce sens.

De cette façon, si chacun décidait de mettre la main à la pâte et de faire les efforts nécessaires pour rendre l'usine très productive et capable de soutenir la concurrence internationale, alors l'usine deviendrait viable et le resterait. Tout dépendrait des efforts que chacun serait prêt à y mettre.

Malheureusement, nous avons choisi la voie contraire. Maintenant le sentiment d'aliénation chez les pêcheurs, le sentiment de perte de contrôle, est très fort, peut-être plus fort que jamais. Nous considérons cela comme un recul.

Alors, si on envisage une nouvelle orientation pour les Pêcheries Internationales Limitée, si on prévoit la privatiser, si on a pour elle des projets d'expansion, alors je suggère que dans les délibérations qui vont avoir lieu nous envisagions ces options, non pas en dernier recours, comme c'est souvent le cas, mais en priorité, afin de redonner certains pouvoirs économiques à la population.

Comme c'est là l'essentiel de mon argumentation, j'aimerais tirer cela au clair. Bien sûr, j'aurais aimé parler de l'attribution de contingents aux pêcheurs étrangers, de la pêche commerciale et de ses marchés, et le reste et le reste, mais je présume qu'étant ici depuis douze heures, vous avez dû en entendre parler. Ma foi, je ne pourrais en dire beaucoup plus! Par contre, je suis à peu près sûr que vous n'avez pas encore entendu parler de ma conception de la restructuration et de celle que préconise notre parti. Alors j'aimerais vous rensei-