

## [Texte]

That is a problem, which for the life of me . . . I have been saying it over and over and over while Minister of Fisheries and otherwise, but nobody seems to think that fish for our own Canadian vessels, fish for our own Canadian plants is more important than having a diplomatic nicety with some country that we give them some fish to keep them onside on certain issues. That is the reason I started my comment by saying that to me it is not a very funny Newfoundland joke.

Je trouve que c'est un problème, lequel pour la vie de moi . . . Je l'ai dit et dit et dit pendant que j'étais ministre des Pêches et d'autres moments aussi, mais personne ne semble penser que le poisson pour nos bateaux de pêche canadiens, le poisson pour nos usines de traitement sont plus importants que des délicatesses diplomatiques comme de donner du poisson à un pays pour s'assurer de sa collaboration sur d'autres points. C'est pour cela que j'ai commencé mes remarques en disant que, pour moi, ce n'est pas une blague très drôle.

• 2020

I will continue on with the recommendations, and I have provided you with a copy of these, and we can maybe have some discussion on them, or you can query some of the points I am raising in them. But there are some other things that bother me as well. I listened to part of the presentation from the fish trades, and they represent part of the organization called Fisheries Council of Canada, and to me it was not very funny when I happened to hear the major plea put on by Fisheries Council of Canada to raise funds to try to get sufficient funds raised to pay for legal services to fight the countervail movement which is now a major movement in the U.S.A. Why do I say that? It is because of this: It is the members, the industry members, of the Fisheries Council of Canada who are the guilty culprits. It is because they never did get their act together in marketing seafood products from Canada. They never did get a co-ordinated, consolidated effort for marketing of fish from Canada.

I have been to New York and Boston and Chicago and Los Angeles over the years on fish marketing missions. What did I see? National Sea Products competing with Fishery Products. At the time it was Fishery Products competing with The Lake Group; The Lake Group with John Penny & Sons Limited, and on we go, everybody doing their own little thing out in the marketplace; and the bankers back here, saying, now Mr. ABC Company, Mr. A. Company, you have a problem paying your bills this month, you had better sell some fish. What did they do, they went into the marketplace and undersold the other people who were at their prices? Distress selling, you call it. Call it what you wish, it is dumping into the marketplace, cut-throating each other, competitive measures which did only one thing and one major thing. It achieved one thing. It took a movement in the New England states of the U.S.A. to recognize that something was wrong. They could go out and catch fish and process that fish and sell it for what they thought was a reasonable profit and return to them, but coming in—from Nova Scotia, and in some cases from Newfoundland, but fresh fish mostly from Nova Scotia and even fresh frozen—was a Canadian product at a lower price than what they were harvesting, processing and marketing, and they wanted to find out why.

## [Traduction]

des navires étrangers. Commençons par voir si on peut affréter des navires canadiens et s'il n'y en a pas, affrétons des navires étrangers et faisons débarquer leur prise dans nos usines de la région de l'Atlantique, et à Terre-Neuve en particulier. C'est là un problème dont, je le jure, j'ai parlé tant et plus quand j'étais ministre des Pêches et à d'autres moments aussi, mais personne ne semble penser que le poisson pour nos bateaux de pêche canadiens, le poisson pour nos usines de traitement sont plus importants que des délicatesses diplomatiques comme de donner du poisson à un pays pour s'assurer de sa collaboration sur d'autres points. C'est pour cela que j'ai commencé mes remarques en disant que, pour moi, ce n'est pas une blague très drôle.

Je vais continuer avec mes recommandations, dont je vous ai fourni une copie, et nous pouvons peut-être en discuter ou vous pouvez m'interroger sur certains points que j'y soulève. Mais il y a également d'autres choses qui me préoccupent. J'ai écouté une partie de l'exposé des mareyeurs, et ceux-ci représentent une partie de l'organisation appelée le Conseil canadien des pêches et, je n'ai pas trouvé très drôle d'apprendre que la principale revendication du Conseil canadien des pêches est d'obtenir des fonds pour se payer des services juridiques afin de lutter contre le mouvement de compensation qui est un mouvement très important aux États-Unis présentement. Pourquoi est-ce que je dis cela? Pour les raisons suivantes : ce sont les membres, les membres de l'industrie des pêches, les membres du Conseil canadien des pêches qui sont les principaux coupables. C'est parce qu'ils n'ont jamais rien fait pour mettre en marché les produits de la mer du Canada. Ils n'ont jamais eu d'action concertée pour mettre en marché le poisson du Canada.

Au cours des années passées, je suis allé à New York, à Boston, à Chicago, à Los Angeles pour des missions sur la mise en marché. Qu'est-ce que j'y ai vu? Les Produits de la mer (national) Limitée en concurrence avec Pêcheries Internationales Limitée et Pêcheries Internationales Limitée en concurrence avec le *Lake Group*. Le *Lake Group* s'opposait à la *John Penny & Sons Ltd.* et ainsi de suite, chacun pour soi. Et les banquiers d'ici qui disaient à telle ou telle compagnie : vous avez de la difficulté à payer vos factures ce mois-ci, vous feriez mieux de vendre du poisson. Ce qu'ils ont fait : ils sont allés vendre leurs produits à un prix inférieur à ceux pratiqués par ceux qui vendaient à un prix qu'ils estimaient raisonnable. Certains appellent cela de la vente en catastrophe. Appelez cela comme vous voulez, c'est du dumping, c'est de la concurrence sauvage, des gestes compétitifs qui ne pouvaient mener qu'à un résultat et c'est arrivé. Il a fallu un mouvement qui a connu son origine dans les états de la Nouvelle-Angleterre pour reconnaître que ça ne tournait pas rond. Ils prenaient du poisson et le traitaient et le vendaient à un prix qui leur rapportait des profits raisonnables, mais voisi qu'arrivait—de Nouvelle-Écosse et parfois de Terre-Neuve, mais surtout de Nouvelle-Écosse pour ce qui est du poisson frais et même du poisson fraîchement surgelé—qu'arrivait du poisson canadien qui se vendait à un prix inférieur à celui qu'ils pêchaient,