

[Texte]

Mr. Purdy: On the year-round basis, I do not believe so. Most of the small- and medium-sized processors in the Maritimes region have established enough market to look after the fish they are landing, that the boats are bringing in to them. This, at the present time, just about keeps them on their toes. It is a bit of hand-to-mouth deal at the present time with the processors in the Maritimes region. A lot of them are feeling the effects right now of the scare, I guess, that has been put into the banks in the region. They do not have the borrowing power they had not too long ago.

One of our own processors right in the eastern passage was telling me the other day that he expects by the first of the new year he is going to have to close the door on his new plant, because he just cannot borrow capital to work on.

• 2150

Now, I am talking about a very small outfit. I believe he hires only 24 people, but he pretty well looks after most of the fish that come into that area. Now, if he cannot borrow the money to look after that plant and keep it open and keep these people employed, a lot of people are going to suffer there. So for him to take on additional fish, there are certain times of the year he would love to have them; a lot of times of the year he would not. I would think this feeling would run true pretty well along most of the maritime region.

M. Cyr: Merci.

Le président: Ce sera votre dernière question, monsieur Cyr.

M. Cyr: Madame le président, M. Billard a beaucoup parlé des producteurs indépendants et ma question est celle-ci: Est-ce que les producteurs indépendants possèdent un comptoir de mise en marché? Dans l'affirmative, quel volume de prises faites par les pêcheurs côtiers est vendu par un comptoir unique à l'exportation et quel volume serait vendu aux grosses compagnies, dont la *National Sea Products* et la *Nickerson*?

M. Billard: Vraiment, monsieur Cyr, je l'ignore. Ce n'est pas notre *business* de nous rendre dans le *board room* des producteurs indépendants. Ils sont indépendants et ils désirent le demeurer. Ils ne veulent pas qu'on devienne les directeurs de leurs compagnies. Notre responsabilité est de livrer le poisson. Dès que nous avons fait cela, notre tâche est terminée.

J'avais entendu dire que nous étions responsables, c'est-à-dire nous, les pêcheurs indépendants, les pêcheurs côtiers et les semi-hauturiers, pour la majorité des livraisons de poisson. J'avais oui-dire également que les petites entreprises d'emballage et celles de taille moyenne étaient responsables pour plus des deux tiers de la production. D'après moi, ce serait cette fraction qui serait la plus importante pour nous car les empaqueteurs du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, par exemple, et aussi ceux de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick ont le meilleur emballage pour le poisson. Ce sont eux qui ont les meilleurs produits et ils font les mises en marché dans les meilleurs marchés, c'est-à-dire ceux qui ont la meilleure qualité. Cela nous permet, en tant que pêcheurs indépendants, d'obtenir les meilleurs prix.

La proportion du marché qui est présentement détenue par la *National Sea Products* et la *Nickerson*, donc les grosses

[Traduction]

M. Purdy: À longueur d'année, non, je ne le crois pas. La plupart des petites et moyennes compagnies de transformation dans les provinces Maritimes sont suffisamment équipées pour transformer les prises actuelles, les prises des chalutiers. Il leur faut rester vigilantes, car il n'y a pas beaucoup de ressources financières pour les producteurs des provinces Maritimes à l'heure actuelle. Ils connaissent tous les répercussions des craintes que ressentent les banques de cette région. Ils n'ont pas le pouvoir d'emprunt qu'ils avaient dans le passé.

L'un de nos producteurs de l'Est m'a dit l'autre jour qu'il va être obligé de fermer sa nouvelle usine d'ici au début de l'année prochaine, car il ne peut pas emprunter l'argent nécessaire.

Il s'agit là d'une toute petite entreprise. Il n'emploie que 24 personnes, mais c'est lui qui transforme les prises de cette région. S'il ne peut pas emprunter l'argent pour maintenir son usine, pour la garder ouverte et pour garder son personnel, il y aura beaucoup de gens qui vont souffrir là-bas. Pour ce qui est d'une prise supplémentaire, à certaines époques il serait content de l'avoir, et à d'autres non. Je pense que cela est vrai pour la grande partie de la région Maritime.

Mr. Cyr: Thank you.

The Chairman: This will be your last question, Mr. Cyr.

Mr. Cyr: Madam Chairman, Mr. Billard spoke a great deal about independent processors, and my question is the following. Do the independent processors have a marketing syndicate? If they do, what volume of the coastal fishermen's catch is sold by an exporting syndicate and what volume is sold to large companies such as *National Seafood Products* and *Nickerson*?

Mr. Billard: Mr. Cyr, I really do not know. It is not our business to go into the boardroom of the independent processors. They are independent and they want to remain so. They do not want us to become directors of their companies. Our responsibility is to deliver fish. As soon as we have done that, our job is over.

I have heard it said that we are responsible, that is the independent fishermen, the coastal fishermen and the middle-sea fishermen, for the major portion of fish deliveries. I have also heard it said that the small and medium-sized packing companies were responsible for more than two-thirds of the production. In my opinion, this is the portion which has been most important to us, because the packers in southwest Nova Scotia, for example, and those from Prince Edward Island and New Brunswick, have the best packing for fish. They have the best product and they operate in better markets, that is the better quality markets. That enables us, as independent fishermen, to obtain the best prices.

The market which is currently held by *National Sea Food Products* and *Nickerson*, that is the large companies, repre-