

[Text]

terms of capelin is a dramatic example of what can happen. Our capelin fishery this year went from about 13,000 tonnes to over 30,000 tonnes and our prices to the Japanese almost doubled. Yet, they could afford to buy it and move it through the market because of the strength of the yen. In terms of the yen, it was not costing them that much more because of the increased value of the yen.

If anything, Canada is expanding its market base with more products.

The Chairman: Successfully?

Mr. Bulmer: Yes.

Senator Petten: Are we selling more fresh, ice fish in Canada nationally than we did previously. I am thinking specifically of cod from the east coast. I have been living in Ottawa now for some 15 or 16 years. When I first came to this city there were only one or two places where you could find supplies of this but it seems that you can now obtain it in some supermarkets. I find this product to be first class and, I think, coming from Newfoundland I have a fair idea of what good cod should taste like. Have sales of that product expanded over the past few years? Are we selling more now nationally than we did before?

Mr. Bulmer: Yes, there is no question of that. Not only do we have retail stores for this product, but supermarkets are putting in fresh fish counters and more and more restaurants want to serve fresh fish as the "catch of the day". Most restaurants will not even print this item on their menu but the waiter will inform you what is best and available over a two- or three-day period.

Senator Petten: What would be the percentage?

Mr. Bulmer: The hardest number to generate is Canadian consumption because we tend to take production, subtract exports and figure out what was domestic consumption.

The Chairman: Why are we importing \$500 million worth of fish each year, some of it our own but reprocessed?

Mr. Bulmer: We import fish because of this phenomenon we discussed. When a retail store opens a fresh fish counter that is 20 feet long, customers want the product 52 weeks of the year. The store must have seven or nine product forms 52 weeks of the year. When the Gulf closes with ice and when ice goes around the coast of Newfoundland you cannot tell the Canadian retailer that he should not have a fresh fish counter. He has to have a distribution system such that he will have eight or ten different species for 52 weeks of the year. He tends to use a brokering network, probably located in Boston whereby he is not only buying Newfoundland fish from Newfoundland, Newfoundland fish from Boston, Boston fish from Boston, snapper and grouper from the coast of Florida, but fish from wherever it can be supplied. He has to have that kind of ongoing distribution. A similar situation applies to restaurants.

[Traduction]

illustre de façon saisissante le tour que les événements peuvent prendre. Le produit de notre pêche de capelan est passé cette année de 13 000 tonnes à plus de 30 000 tonnes et le prix que nous avons exigé des Japonais a presque doublé. Et pourtant, ils pouvaient se permettre d'acheter ce produit et de l'acheminer vers le marché, à cause de la force du yen. Vu la valeur du yen, il ne leur en coûtait pas tellement plus cher.

Je dirais plutôt que le Canada étend la base de ces marchés en multipliant ses produits.

Le président: Avec succès?

M. Bulmer: Oui.

Le sénateur Petten: Vendons-nous plus de poisson frais au Canada qu'auparavant. Je pense ici à la morue de la côte est. Je demeure à Ottawa depuis 15 ou 16 ans. A mon arrivée ce type de poisson ne se vendait que dans une ou deux poissonneries, mais il semble que l'on peut maintenant en acheter dans certains supermarchés. Je trouve que c'est un produit de première qualité et, venant de Terre-Neuve, je suis assez bien fixé sur ce qu'on entend par de la bonne morue. Les ventes de morue ont-elles augmenté au cours des quelques dernières années? En vendons-nous plus au Canada que nous le faisons auparavant?

M. Bulmer: Oui, sans aucun doute. Non seulement nous avons des maisons de détail pour écouler ce produit mais les supermarchés offrent du poisson frais dans leurs comptoirs réfrigérés et, de plus en plus, les restaurants en servent comme étant du poisson pêché le jour même. La plupart des restaurants ne l'inscrivent pas au menu, mais le garçon vous informera des meilleurs mets qui sont offerts, au cours des deux ou trois jours qui suivent.

Le sénateur Petten: Quel pourcentage représenterait cette consommation?

M. Bulmer: Les chiffres les plus difficiles à obtenir sont ceux concernant la consommation nationale, parce que nous avons tendance à l'établir à partir de la production totale, dont on a soustrait les exportations.

Le président: Pourquoi importons-nous chaque année pour 500 millions de dollars de poisson, dont une partie est notre propre, poisson, retransformé?

M. Bulmer: Nous importons du poisson à cause de cette particularité dont nous avons discutée. Lorsqu'un magasin de détail ouvre un comptoir de poisson frais de 20 pieds de long, le client s'attend à avoir le produit toute l'année durant. Le magasin doit donc offrir sept ou neuf produits 52 semaines par année. Lorsque le Golfe est gelé et que les glaces entourent Terre-Neuve, vous ne pouvez pas dire au détaillant canadien qu'il ne peut plus avoir son comptoir de poisson frais. Il lui faut un système de distribution qui lui permet d'offrir à sa clientèle huit à dix différentes sortes de poisson, toute l'année durant. Il doit recourir pour cela à un réseau, situé probablement à Boston, qui lui permet de se procurer, non seulement du poisson de Terre-Neuve provenant de Terre-Neuve, du poisson de Terre-Neuve provenant de Boston, du poisson de Boston provenant de Boston, du menu flétan et de l'épinéphèle de la côte floridienne, mais encore tout le poisson disponible, quelle qu'en soit