

[Text]

ship? How do those fishermen market their fish? Do they do so through an agency or through themselves, on an individual basis?

Mr. McGrath: I believe that the senator is referring to over-the-side sales or direct sales. This is the new way of marketing fish which was introduced by your distinguished colleague, Senator LeBlanc (Beausejour). It is a very important element in the marketing of fish—certainly important to the fisherman, especially in terms of dealing with a glut. Glut situations exist in the herring, mackerel and cod fisheries at certain times of the year. The market is simply glutted and the fishermen cannot handle it. Were it not for the innovation of over-the-side sales—which really means that Canada is giving a licence to a foreign trawler to come in and buy fish directly from fishermen over the sides of their boats—we would not be able to handle those gluts.

I believe that it is now a permanent part of our Atlantic fishing industry. It is one that I think could be better rationalized in terms of policy. I put together a direct sales policy, which was one of the few things I was able to accomplish in this regard. The in-coming government decided that it was not going to go along with it but would go back to the original *ad hoc* policy. In any event, I repeat that it is a very important factor in the Atlantic fishery and is one which is critically important to the fishermen. They would otherwise have to dump their fish. They would have no other way of getting rid of it.

Senator Le Moyne: Why did several fishermen tell me that this does not profit them directly? They seemed to be quite bitter about it and I could not understand exactly what was happening there. Must they go through the state to receive their money?

Mr. McGrath: That all depends on who the broker is. In some cases, the broker is the Fishermen's Union; in others, it is the Canadian Saltfish Corporation. There has to be a middle man, and obviously that is what the fishermen were referring to. There must be someone who can put the deal in place. It is usually the Fishermen's Union in Newfoundland and the maritimes.

The Chairman: On the matter of over-the-side sales, are we losing the effect of processing the fish in Newfoundland?

Mr. McGrath: That is not really the case, because a lot of the over-the-side sales fish are processed by means of salting and smoking—in other words, they are cured. Portuguese fishermen, for example, take many of our groundfish by way of over-the-side sales during the inshore fish glut. That fish is salted and that does not really affect our capacity to market because the problem with our Portuguese market, in terms of salt fish, is the exchange rate, which has caused no end of problems.

Senator Le Moyne: They do not can the fish?

Mr. McGrath: They do not can fish on board, no. The Europeans do not can fish. Usually that fish is salted, brought to

[Traduction]

tel navire? Comment ces pêcheurs commercialisent-ils leur poisson? Le font-ils par l'entremise d'un office, ou eux-mêmes, individuellement?

M. McGrath: Je crois que le sénateur veut parler des ventes à partir du bateau même ou des ventes directes. C'est la nouvelle façon de commercialiser le poisson qui a été appliquée par votre distingué collègue, le sénateur Leblanc (Beauséjour). C'est un élément très important de la commercialisation du poisson—chose certaine pour les pêcheurs, notamment lorsqu'il y a surabondance. A certaines époques de l'année, il y a surabondance de hareng, de maquereau et de morue. Il y a un excédent sur le marché et les pêcheurs ne peuvent écouler leur poisson. Sans l'innovation des ventes directes—c'est-à-dire que le Canada accorde à un chalutier étranger l'autorisation de naviguer dans nos eaux et d'acheter du poisson directement des pêcheurs—nous ne pourrions écouler ces excédents.

Je crois que cela fait maintenant partie intégrante de notre industrie de la pêche dans l'Atlantique. Selon moi, on pourrait toutefois en rationaliser encore mieux l'orientation. J'ai établi une politique relative aux ventes directes, ce qui est l'une des choses que j'ai pu accomplir à cet égard. Le nouveau gouvernement a décidé de ne pas l'adopter, mais de revenir plutôt à la politique initiale. Quoi qu'il en soit, je répète que c'est un facteur très important dans les pêches de l'Atlantique, particulièrement pour les pêcheurs. Autrement, ils devraient rejeter leurs prises. Ils n'auraient pas d'autres moyens d'écouler ce poisson.

Le sénateur Le Moyne: Pourquoi plusieurs pêcheurs m'ont-ils dit que cela ne leur rapporte pas directement? Ils semblaient passablement amers à ce sujet, et je ne pouvais pas comprendre exactement ce qui se passait. Doivent-ils passer par l'État pour toucher leur argent?

M. McGrath: Tout dépend de l'intermédiaire en cause. Dans certains cas, c'est le syndicat des pêcheurs, dans d'autres, c'est l'Office canadien du poisson salé. Il doit y avoir un intermédiaire, et de toute évidence, c'est à cela que faisaient allusion les pêcheurs. Il doit y avoir un intermédiaire qui peut conclure le marché. C'est habituellement le syndicat des pêcheurs à Terre-Neuve et dans les Maritimes.

Le président: Au sujet des ventes directes, sommes-nous perdants au niveau du conditionnement du poisson à Terre-Neuve?

M. McGrath: Non, car une grande partie de ce poisson est simplement salé et fumé—autrement dit, il est nettoyé. Les pêcheurs portugais, par exemple, nous achètent beaucoup de poisson directement au cours de la période de surabondance. Le poisson est salé et cela n'influe pas vraiment sur notre capacité de commercialisation, car le problème avec le marché portugais, c'est le taux de change, ce qui fait qu'on n'en sort pas.

Le sénateur Le Moyne: Ils ne mettent pas le poisson en conserve?

M. McGrath: Pas à bord, non. Les Européens ne mettent pas le poisson en conserve. Actuellement, il est salé, rapporté