

[Text]

Mr. Belsher: Thank you, Mr. Chairman. How many conferences would be servicing Canadian ports now?

Mr. Brennan: We believe there are about 34.

Mr. Belsher: A shipper then just consigns his merchandise to a particular conference and he does not care what ship carries it as long as it is one of the members of that conference, is that it?

Mr. Brennan: That is right.

Mr. Belsher: How much would then be considered the multimodal rate, from point of origin to point of destination, which could be by rail? Or is the majority of it mainly from port to port?

Mr. Brennan: The shipper would have a choice of either a port-to-port rate or what we call a door-to-door rate. These days the door-to-door rate is the more common.

Mr. Belsher: Is the competition then really between the conferences, not so much from the independents, or do the conferences then get together?

• 1155

Mr. Brennan: It is both between conferences and between conferences and independents.

Mr. Forrestall: I am wondering if you might go a little further, because I think it is somewhat important. I am not sure how germane it is to some of the more serious concerns about the bill, but competition lies in service. Perhaps if you could extend on that, Mr. Epp, others might recognize there is not nearly so much competition between the conferences as between the makers of battery X and battery Y; it is service that counts. That is the basic answer. I think that is an accurate reflection.

Mr. Mannery: Competition in the liner trades comes from several different areas. With it moving in containers, it is quite possible for containers to move through U.S. ports and be handled by a different conference. You could have a Canadian conference in competition with a conference operating to the U.S. Because we tend to think of competition as price competition, most of the competition from a given port comes between a conference and an independent operating in the same port range.

Within the conference there is a great deal of competition for the cargoes. They want to deal with it on service, clearing claims and many little things shippers need. That type of competition exists within the conference. When you talk about price competition, I think you really are talking about competition between a conference and an independent.

With the independent action, what we have done is perhaps not competition, but we are saying the member of the conference who wants a lower rate, or is going in at the request of a shipper for a lower rate, has the edge

[Translation]

M. Belsher: Merci, monsieur le président. Combien de conférences desservent les ports canadiens à l'heure actuelle?

M. Brennan: Nous croyons qu'il y en a environ 34.

M. Belsher: Un expéditeur confie ses marchandises à une conférence, sans se préoccuper du navire qui transportera celles-ci pourvu que ce dernier fasse partie de la conférence, c'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Brennan: Précisément.

M. Belsher: La majorité du transport se fait-il de port à port ou de porte à porte, c'est-à-dire en utilisant les différents modes de transport?

M. Brennan: L'expéditeur pourrait fixer un tarif port à port ou porte à porte. À l'heure actuelle, ce dernier tarif est le plus courant.

M. Belsher: La concurrence se produit-elle plutôt entre conférences plutôt qu'entre indépendants et conférences? Ou les conférences forment-elles une coalition pour mieux se défendre?

M. Brennan: C'est à la fois entre les conférences et entre les conférences et les indépendants.

M. Forrestall: Je me demande si vous pourriez développer davantage, car je crois que ce point est assez important. Je ne suis pas certain du rapport avec certaines des préoccupations les plus graves du projet de loi, mais la concurrence se fait au niveau du service. Si vous pouviez développer cela, monsieur Epp, d'autres pourraient se rendre compte qu'il est loin d'y avoir une concurrence aussi forte entre les conférences qu'entre les fabricants de la pile X et de la pile Y; c'est le service qui compte. C'est là la réponse fondamentale. Je crois que c'est bien là ce qui se passe.

M. Mannery: La concurrence dans les lignes maritimes se situe dans plusieurs secteurs différents. Dans le cas des conteneurs, il est tout à fait possible de les faire passer par des ports américains et de les confier à une conférence différente. Une conférence canadienne pourrait être en concurrence avec une conférence qui assure la liaison avec les États-Unis. Puisque quand nous pensons concurrence nous pensons prix, la concurrence dans un port donné se fait entre une conférence et un indépendant qui assure la liaison avec les mêmes ports.

À l'intérieur de la conférence, il y a beaucoup de concurrence. Elle se fonde sur le service, le règlement des réclamations et toutes sortes de petites choses dont les expéditeurs ont besoin. Ce genre de concurrence existe au sein de la conférence. Quant à la concurrence des prix, je crois qu'elle se produit en fait entre une conférence et un indépendant.

Les mesures distinctes ne permettent peut-être pas la concurrence, mais nous disons que le membre de la conférence qui désire un tarif inférieur, ou qui accepte un tarif inférieur à la demande de l'expéditeur, a un certain