

[Text]

**Mr. Thacker:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Acting Chairman (Mr. Redway):** With the indulgence of the committee, perhaps I could ask a question or two of the witness.

Prof. Sletmo indicated that he had been asked to come to the hearing by the conferences. Was that the case with you as well?

**Dr. Kanuk:** I received a phone call from a law firm and I made very clear that I would be happy to speak with them and that they were paying me for my time. All right? The paltry sum involved is really not enough for me to in any way compromise my integrity. I have a very good reputation and I am here because I felt strongly about the issue.

**The Acting Chairman (Mr. Redway):** I understand. Are you aware whether the law firm acts for the conferences or not?

**Dr. Kanuk:** Yes, they act for the conference. I have found that out.

**The Acting Chairman (Mr. Redway):** The second area of questioning has to do with confidentiality. You were here this morning, I understand—

**Dr. Kanuk:** Not here, but I was in the Senate.

**The Acting Chairman (Mr. Redway):** I see. We had some evidence this morning from the Canadian Shippers' Council with respect to the question of confidentiality of contracts, that actually that would be a benefit to the small and medium-sized business you were commenting on. You indicated this was a big shippers' bill.

My understanding of the evidence that was given this morning by Mr. Dickson, I believe, of the Canadian Shippers' Council was to the effect that a small business would be able to negotiate a confidential contract and then, because it was confidential, the carrier would not have to pass on the same sort of benefit to the big shipper and in that way there would be an actual benefit for small and medium-sized business. Would you comment on that, please?

**Dr. Kanuk:** I think that is a hilarious scenario. I really do. I can see a shoe-lace manufacturer who has a container a year negotiating such a low contract that we must not let Du Pont hear of it because Du Pont will want the same contract.

• 1705

Is it not a lot more likely that General Electric will negotiate a really good contract that they do not want anyone else to know about? The small shipper would have absolutely no clue as to what to ask. I commented to someone this morning that I was a lot more comfortable in the United States with airline regulation. I knew that no matter which carrier I called, I was getting the best price. It disturbs me greatly to find out that the person sitting in the seat next to me paid half of what I paid, or

[Translation]

**M. Thacker:** Merci, monsieur le président.

**Le président suppléant (M. Redway):** Si les membres du Comité le permettent, je voudrais poser une ou deux questions au témoin.

M. Sletmo a dit que ce sont les conférences maritimes qui lui ont demandé de venir témoigner. Est-ce également votre cas?

**Mme Kanuk:** J'ai reçu un appel d'un cabinet d'avocats, et j'ai dit clairement que je serais très heureux de leur parler et qu'ils devaient me payer pour mes services. D'accord? La misérable somme qu'ils m'ont versée ne peut en aucun cas compromettre mon intégrité. J'ai une excellente réputation, et je suis ici parce que la chose m'intéresse vraiment.

**Le président suppléant (M. Redway):** Je comprends. Savez-vous si ce cabinet d'avocats représente les conférences maritimes?

**Mme Kanuk:** Oui, ils représentent les conférences maritimes. Je l'ai appris.

**Le président suppléant (M. Redway):** Je voudrais maintenant vous poser une question sur le caractère confidentiel des contrats. Vous étiez présent ce matin, je crois...

**Mme Kanuk:** Non, pas ici, mais j'étais au Sénat.

**Le président suppléant (M. Redway):** Je vois. Nous avons entendu ce matin les représentants du Conseil des expéditeurs canadiens, qui nous ont dit à propos du caractère confidentiel des contrats que cela pouvait être un avantage pour ces petites et moyennes entreprises dont vous parliez. Vous avez dit que ce projet de loi favorise les gros expéditeurs.

Si j'ai bien compris ce que nous a dit ce matin M. Dickson, je crois, du Conseil des expéditeurs canadiens, une petite entreprise serait en mesure de négocier un contrat confidentiel, et le transporteur ne serait pas tenu d'accorder les mêmes avantages à un gros expéditeur, puisque le contrat serait confidentiel, ce qui représenterait un véritable avantage pour les petites et moyennes entreprises. Qu'en pensez-vous?

**Mme Kanuk:** C'est hilarant. Vraiment. J'imagine un fabricant de lacets qui expédie un conteneur par an obtenir un contrat tellement favorable qu'il ne faut pas que Du Pont en ait vent, car il pourrait exiger la même chose.

N'est-ce pas plutôt que la Générale Electrique négociera un très bon contrat et qu'elle ne veut pas que personne d'autre le sache? Le petit expéditeur n'aura aucune idée de ce qu'il peut demander. J'ai dit à quelqu'un ce matin que les règlements aériens aux États-Unis m'inquiétaient beaucoup moins. Je savais que quel que soit le transporteur que j'appellerais, j'obtiendrais les meilleurs prix. Je m'inquiète du fait que la personne qui s'assoit à côté de moi dans l'avion paie la moitié de ce que je paie.