

[Text]

For example, we could negotiate, say, 25,000 tonnes of paper to a country and see what our costs are and what we can reasonably assume. Ninety dollars may give the weakest member a \$1 profit and the strongest member a \$7 profit, but this is what we have to charge in order to compete with extraneous, external pressures from non-conference members.

You are then inviting the large shipper to get everyone to sign such a contract and you have given him legislative permission to then turn around and say he would give it for \$80 in order to drive out the competition.

Mr. Reid: Mr. Gainsbury, you tell us the shippers are losing money and what you have to offer to the shippers the most is service. Do you in fact ask the carriers who are members of your conference to join in a rate that would be quoted by each of your members to a shipper?

Mr. Gainsbury: Basically there is a tariff within the conference. The conference members sit around and entertain motions to lower rates from specific shippers.

• 1625

Mr. Reid: Are the shipper and the carrier of your conference the ones who break this tariff? I can hardly believe the conference is setting a tariff that will require the carrier to lose money.

Mr. Gainsbury: No. Most conference carriers have millions of dollars invested in the ships, so sometimes you have to strike a balance because of competition from people going to the same area who are not members of your conference. You have to decide on the basis of the amortization of your asset, at what point taking a small loss is better than tying up your ship and having to pay the amortization.

There is a way to quote rates that are less than compensatory, and it has to be done. Of course, they are not predatory because it is better than not carrying at that rate at all.

Mr. Reid: Are all these factors not included in the considerations when you set your tariff, Mr. Gainsbury, and all members agree to abide by that tariff?

Mr. Gainsbury: What in essence happens is that you join a conference because you are providing the service, and all members agree to live by certain rules and understandings.

In Bill C-21 we are now seeing the right of members to take independent action. We are not challenging that; we are asking that when a member of a conference says the person from outside the conference is charging a lower rate—I do not care that the conference rate is higher I am going to take independent action and go after that cargo. We are saying we recognize that.

What we are trying to say is that once a shipper comes in and asks to sign a contract at a specific rate for a specific commodity, should both sides not be bound?

[Translation]

Si, par exemple, on négocie l'expédition de 25,000 tonnes de papier au Canada, on établit le prix de revient et ce que nous pouvons offrir. Si c'est 90\$, le membre le plus faible pourrait en tirer des bénéfices de 1\$, et le plus fort de 7\$. Toutefois, c'est ce que nous devons exiger si nous voulons livrer concurrence aux pressions extérieures, aux membres hors-conférence.

Lors des négociations, on invite un grand expéditeur à signer le contrat, mais cela équivaut à lui donner une permission devant la loi de n'offrir que 80\$ afin d'évincer tous les concurrents.

M. Reid: Monsieur Gainsbury, vous dites que les expéditeurs essuient des pertes et que votre outil de négociation repose avant tout sur le service. Est-ce que vous demandez aux transporteurs qui sont membres de votre conférence de respecter le tarif qui sera offert par chacun des membres à l'expéditeur?

M. Gainsbury: Il existe essentiellement un tarif au sein de la conférence. Les membres de la conférence se réunissent et envisagent de baisser les tarifs à la demande d'expéditeurs particuliers.

M. Reid: Est-ce que ce sont l'expéditeur et le transporteur de votre conférence qui enfreignent ce tarif? J'ai du mal à croire qu'une conférence établisse un tarif qui signifie des pertes pour le transporteur.

M. Gainsbury: Non. La plupart des transporteurs d'une conférence investissent des millions de dollars dans les bateaux, si bien qu'il faut parfois en venir à un compromis, car il y a des concurrents qui se rendent dans la même région et qui ne sont pas membres de la conférence. Les décisions sont prises d'après l'amortissement des avoirs et, à ce moment-là, une petite perte vaut mieux que de garder le bateau à quai et de payer l'amortissement.

Il y a moyen de demander des tarifs qui ne permettent pas de faire les frais, et cela s'est vu. Bien sûr, ce n'est pas une pratique déloyale, car cela vaut mieux que rien du tout.

M. Reid: Tous ces facteurs n'interviennent-ils pas quand vous établissez votre tarif, monsieur Gainsbury, et quand tous les membres acceptent de s'y conformer?

M. Gainsbury: Quand on adhère à une conférence, c'est parce qu'on offre un service et que tous les membres en acceptent les règles et les ententes.

Avec les dispositions du projet de loi C-21, les membres d'une conférence auront désormais le droit de prendre des mesures distinctes. Nous contestons cela. Pour l'heure, nous acceptons qu'un membre d'une conférence, sous prétexte qu'un concurrent impose un tarif inférieur, prenne une mesure distincte pour obtenir le contrat.

Nous voulons que, quand un expéditeur demande à signer un contrat à un taux donné pour une marchandise donnée, les deux parties soient liées. Pourquoi pas? En