

[Text]

small shippers around. They may be members, but they are not around.

First of all, I am also a Canadian and I also believe that the best interests of the trades routes are in all of our interests, including the Canadian Shippers' Council, as misguided as they may be. I think they see a short-term rate benefit, but I do not think they are experts in shipping in terms of being the heads of building vessels, entering a trade and entering the commitment being made. All they want are lower rates, which they have. They are all having record profits while all us conference members are having great difficulty. I do not begrudge them this profit and I do not think they would begrudge us a reasonable return either.

The conference system has not forced rates up, and there is plenty of competition from non-conference members. For that reason, we feel that the best interest of the movements will be to have both. Non-conference shippers offer incentive on price, and conference lines offer regularity and stability because they have been there for 20 years and will be there for the next 20 years. The other guy will come and go as the rates drop down. He thinks our rates are too high, so he comes in with a cheap ship, which is what has been happening. We face competition and lose some cargo every day, mostly the price-sensitive cargo as opposed to the service-sensitive cargo.

We are not saying that we would like to take motives to task here. When they say that they want loyalty contracts, that is fine. We are asking why they would insist that it is wise to be able to then go right outside the meeting where they have signed a service contract with a conference and try to divide and conquer, try to get one line to put a shipper in a very unhealthy, monopolistic situation on exports by giving him a cheap rate in return for taking the cargo away from the co-signers to this contract.

We are just pleading for it to be open so that when there is a service contract signed, the parties stick to the rates and there be no independent action. Furthermore, the service contracts should be a matter of public record, not something confidential. We accept independent action when there is no contract involved.

Mr. Thacker: Thank you very much. We appreciate that on the record.

Mr. Reid: Mr. Gainsbury, please recognize that I came in late and have not been attending the earlier meetings. As a result of your comments, do you think the shipping councils which might exist across this country are of a common approach whereby a major shipper dominates the policy and the approach of those councils?

Mr. Gainsbury: Yes, that is a personal belief. If they say that they represent 95% of exporters, then perhaps their members or associates are on their mailing list, and perhaps those percentages that do belong export 95% of this country's exports. I do not know.

[Translation]

expéditeurs parmi eux. Ils sont peut-être membres, mais ce n'est pas eux qu'on rencontre.

Pour commencer, je suis aussi Canadien et j'estime que nos intérêts sont également les leurs, y compris ceux du Conseil des expéditeurs, même s'ils font fausse route. Je crois qu'ils y voient des avantages à court terme, mais ils ne sont pas armateurs, ils ne connaissent ni le marché ni les engagements. Tout ce qu'ils veulent, ce sont les tarifs les plus bas possible, ce dont ils bénéficient déjà. Ils font des bénéfiques records, alors que tous les membres des conférences connaissent de graves difficultés. Je ne leur en veut pas de faire ces bénéfiques, mais ils ne devraient pas nous empêcher d'en faire nous aussi.

Le système de conférences n'a pas fait augmenter les tarifs, et la concurrence des compagnies n'appartenant pas à des conférences ne manque pas. Pour cette raison, nous estimons que cette double possibilité sert les intérêts de tous. Les compagnies indépendantes offrent des rabais, et les compagnies de conférence offrent la régularité et la stabilité parce qu'elles ont 20 ans d'expérience et que dans 20 ans, elles seront encore là. Les autres disparaissent lorsque les tarifs diminuent. Ils trouvent nos tarifs trop élevés et ils décident d'offrir leurs services avec un vieux rafiot. C'est toujours comme cela. Nous avons des concurrents et nous perdons des transports tous les jours, surtout des transports de marchandises sensibles aux prix plutôt qu'au service.

Notre propos n'est pas de leur faire un procès d'intention. Lorsqu'ils disent vouloir des contrats d'exclusivité, très bien. Nous leur demandons simplement pourquoi ils devraient pouvoir, après avoir signé un contrat d'exclusivité limitée avec une conférence, se livrer auprès d'une des compagnies au petit jeu du diviser pour régner en lui offrant une situation de monopole au rabais, donc malsaine.

Nous demandons simplement une certaine franchise afin que, lorsqu'un contrat d'exclusivité limitée est signé, les parties respectent les tarifs et ne prennent pas de mesures distinctes. De plus, il faudrait que les contrats d'exclusivité limitée soient publics, et non pas confidentiels. Nous ne voyons aucune objection aux mesures distinctes lorsqu'il n'y a pas de contrat.

M. Thacker: Merci beaucoup. Nous verserons ce plaidoyer au dossier.

M. Reid: Monsieur Gainsbury, je commencerai par vous prévenir que je n'ai pas participé aux réunions précédentes. Pensez-vous vraiment que le Conseil des expéditeurs est dominé par les gros expéditeurs?

M. Gainsbury: C'est mon impression personnelle, oui. S'ils disent représenter 95 p. 100 des exportateurs, il est possible que tous ces expéditeurs figurent sur leur liste et qu'ils représentent 95 p. 100 des exportations de notre pays. Je ne sais pas.