

[Texte]

sent, say, 50% of the Quebec/Ontario market share. At other times of the year we would have no market share in Quebec and Ontario and some other producer in the area would have 100% of it.

Mr. Cochrane: The last question: If there was a proviso that confidential contracts be based on a full cost recovery—that is the bottom line; in other words, they cannot ship for less than cost—would the concept then find more support from the marketing board on the island?

Mr. J. Robinson: It is very difficult to conceive of a confidential contract that has to conform to some sort of regulation. It is no longer a confidential contract then. As I understand the confidential contract, it is a shipper and a carrier sitting down with a blank sheet of paper and devising a deal satisfactory to both people, regardless of other laws.

Mr. Cochrane: You mentioned earlier, or there was some expression of concern—in fact, I believe it is in your brief—that if someone was shipping eastbound at a discount then it would cost you more to ship westbound because they are going to make up the money on the backs of the poor Maritimers, so to speak. If there was a bottom line that there could not be a contract less than the actual cost, then would that allay some of the fears, at least, that you have expressed?

Mr. J. Robinson: I suppose so, but shippers have more than one confidential contract and one contract could be advantageous in one direction but disadvantageous in another direction or another product or another destination. So I do not see how any regulatory agency could ever sort out what, in fact, the rate was that was being charged on a confidential contract. Who knows what trade-offs are being offered or penalized somewhere else?

• 1025

Mr. Cochrane: Okay, I guess the point was missed somewhere in there. There was some suspicion that we were going to subsidize, if there was shipping from central Canada to eastern Canada that was below cost on the confidential contract, that we were going to have to perhaps pay more to get it back, to make up the difference. But what we are suggesting is that if everything had to be at least . . . you know, the costs were covered on a compensatory basis, I wondered if that would solve some of the problems. But you obviously feel not.

Mr. J. Robinson: I have no argument with the concept that it is a good idea. I do not see any practical way that you could, in fact, ever know what the rate was that was being charged.

Mr. Cochrane: Presumably there would be a proviso that you could not do it "less than . . ."

Okay, that is all. Thank you.

[Traduction]

l'Ontario. Notre période de pointe commence aux environs du 1^{er} décembre et prend fin lorsque nous avons éliminé nos stocks, pendant le mois de mai. Pendant cette période, nous représentons 50 p. 100 du marché du Québec et de l'Ontario. Cependant, pendant d'autres périodes de l'année, nous ne participons pas à ce marché, et c'est un autre producteur qui aurait 100 p. 100 du marché.

M. Cochrane: J'aimerais poser une dernière question. Votre groupe serait-il plus disposé à accepter le principe de la passation de contrats confidentiels si ces derniers devaient refléter les coûts réels? En d'autres mots, il devrait y avoir récupération intégrale des coûts.

M. J. Robinson: Il est très difficile de s'imaginer la passation de contrats confidentiels en fonction de règlements ou de lignes directrices. À ce moment-là, il ne s'agirait plus vraiment de contrats confidentiels. Si j'ai bien compris le principe du contrat confidentiel, un expéditeur et un transporteur établissent des modalités qui conviennent aux deux parties, peu importe les lois ou les modalités qui visent les autres.

M. Cochrane: Vous avez dit plus tôt, ou je crois d'ailleurs que c'était dans votre mémoire, que si une personne obtenait un tarif préférentiel pour expédier des marchandises vers l'Est, il vous en coûterait plus cher pour expédier vos marchandises vers l'Ouest parce que ce serait les pauvres résidents des provinces Maritimes qui devraient payer la note. Si on exigeait que les contrats confidentiels reflètent les coûts réels, croyez-vous que cela permettrait d'apaiser certaines de vos craintes?

M. J. Robinson: Peut-être, mais il ne faut pas oublier que les expéditeurs passent plus d'un contrat confidentiel, et un contrat pourrait présenter des avantages pour le transport à une destination mais un désavantage pour le transport effectué dans l'autre direction, ou pour un autre produit. Donc je ne vois vraiment pas comment un organisme de réglementation, quel qu'il soit, arrive à déterminer quel est le tarif convenu dans le cadre d'un contrat confidentiel. Comment savoir quels avantages ou quelles pénalités figurent ailleurs?

M. Cochrane: Très bien, je crois qu'on a oublié ce point. Certains craignaient que nous allions subventionner l'expédition, si le coût prévu dans un contrat confidentiel visant l'expédition de marchandises du centre du Canada vers l'est était inférieur au coût réel ou encore qu'il faudrait payer plus cher le transport ensuite vers l'ouest afin de compenser ce manque à gagner. Néanmoins, ce que nous suggérons, c'est que s'il fallait au moins . . . Vous voyez ce que je veux dire, si l'on exigeait au moins le versement du coût réel, est-ce que cela ne résoudrait pas certains des problèmes. Manifestement, vous n'êtes pas de cet avis.

M. J. Robinson: C'est une bonne idée, je ne prétends pas le contraire. Toutefois, je ne vois pas comment en pratique il est possible de déterminer quel est le tarif demandé.

M. Cochrane: Je présume que l'on pourrait ajouter l'exigence qu'il faut que ce soit pour « moins que . . . »

C'est tout, très bien. Merci.