

[Text]

Mr. J. Robinson: In our brief we addressed the point that we are apprehensive of increases in freight costs westbound because we are essentially in a captive situation with CN. They do haul almost 50% of our traffic and they do set the price. If CN, for example, has to recover losses that they incur in other areas of the region because of confidential contracting—using your example, eastbound—then they will have to charge more westbound to make up their loss.

Mr. Cochrane: Would they ship back empty cars? Are you suggesting that they are going to have cars in Atlantic Canada that are empty that they are going just to put back on the train and take back with nothing in them?

Mr. J. Robinson: That would be one option versus the expense of taking those cars to Prince Edward Island and loading them, yes.

Mr. Cochrane: Okay.

On page 6 of what I think must be the first brief—at least the letterhead is on the front—you say:

It is important for them to be able to track or monitor the transportation cost of their competitors.

Are all of the island potato producers represented by the Prince Edward Island Potato Marketing Board?

Mr. J. Robinson: Yes, they are.

Mr. Cochrane: So who are the competitors as far as the individual producers on the island are concerned—the New Brunswick potato growers?

Mr. J. Robinson: The reference here is twofold. The reference is to shippers within Prince Edward Island—we are a mixture of small private companies and national companies—and the second reference would be to competing with producers from other areas of Canada, including New Brunswick.

Mr. Cochrane: What percentage of the Canadian potato-growing industry would we represent between New Brunswick and Prince Edward Island?

Mr. J. Robinson: In relation to which market?

Mr. Cochrane: In the potato market.

Mr. J. Robinson: What destination?

Mr. Cochrane: National.

Mr. J. Robinson: There is no easy answer to that question. Each of Quebec and Ontario produce about 20% of the Canadian production and P.E.I. produces a bit more than 20% and New Brunswick produces about 20%. However, everyone ships to or shares different markets. So we ship from P.E.I. into Quebec and Ontario. Our heavy market and shipment period is from about December 1 through until we run out of product some time in May. So at that point we would repre-

[Translation]

M. J. Robinson: Dans notre mémoire, nous signalons que nous craignons que les tarifs de transport des marchandises vers l'Ouest n'augmentent puisque nous sommes des expéditeurs captifs du CN. En effet, cette société transporte près de 50 p. 100 de nos marchandises, et c'est elle qui établit les prix. Si cette société, par exemple, doit compenser des pertes qu'elle a enregistrées dans d'autres régions de l'Est en raison des contrats confidentiels pour le transport des marchandises vers l'Est, pour reprendre votre exemple, elle devra prévoir des tarifs plus élevés pour le transport des marchandises vers l'Ouest.

M. Cochrane: Retournerait-elle des wagons vides? Dites-vous qu'il y aura des wagons vides dans la région Atlantique, des wagons vides qui repartiront vers l'Ouest sans être chargés?

M. J. Robinson: On pourrait décider de procéder de cette façon plutôt que d'envoyer ces wagons à l'Île-du-Prince-Édouard et de les charger là-bas.

M. Cochrane: C'est bien.

A la page 6 du mémoire dont la première page porte l'en-tête officiel de votre groupe—vous dites:

Il faut que ces groupes puissent être au courant des tarifs que doivent payer leurs concurrents pour le transport de leurs produits.

L'Office de commercialisation des pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard représente-t-il tous les producteurs de pommes de terre de l'île?

M. J. Robinson: Oui.

M. Cochrane: Qui sont alors les concurrents des producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard—les producteurs de pommes de terre du Nouveau-Brunswick?

M. J. Robinson: Le terme concurrents dans cette citation représente deux groupes distincts: les expéditeurs de l'Île-du-Prince-Édouard—un ensemble de petites compagnies privées et de compagnies nationales—et les producteurs qui livrent concurrence aux producteurs des autres régions du Canada, y compris le Nouveau-Brunswick.

M. Cochrane: Pouvez-vous nous dire quelle est l'importance relative de la production de pommes de terre au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard en comparaison avec le secteur de production des pommes de terre canadien?

M. J. Robinson: Sur quel marché?

M. Cochrane: Le marché des pommes de terre.

M. J. Robinson: Vers quelle destination?

M. Cochrane: Le marché national.

M. J. Robinson: Il est assez difficile de répondre de cette question. La province de Québec et l'Ontario produisent chacune environ 20 p. 100 des pommes de terre cultivées au pays; l'Île-du-Prince-Édouard produit un peu plus de 20 p. 100 et le Nouveau-Brunswick environ 20 p. 100. Toutefois, chaque province achemine son produit vers chacun des marchés; elle partage donc ces marchés. Ainsi, les producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard acheminent leurs produits vers le Québec et