

[Texte]

construct and we do not have any general cargo vessels capable of deep-sea trading at the moment. Thirdly, our Canadian crews would be more expensive than what we, our owners or any other owners pay their crews.

• 1655

Mr. Reid: Do any of these factors have an impact on the allocation of shipping commodities as you, a conference member, allocate cargo to carrier?

Mr. Wray: We do not allocate to any given carrier. A shipper might phone us up as a member of the conference and wish to book a certain number of containers to a port over in Italy, for instance, but we do not have a bureau that divies up cargo between the various lines. It is an individual preference situation.

Mr. Reid: Following up on Mr. Ouellet's earlier comment about the west coast and your reference to containers, do you have any experience in conference shipping from the west coast, between Vancouver, Seattle or elsewhere, and the impact of each, particularly the container clause that is in effect in Vancouver?

Mr. Wray: It does not apply to our particular conference because we are limited to the east coast. However, since we are from an agency in Montreal, we do represent carriers that sail into Vancouver, or have done so in the past and have moved from Vancouver for various reasons, one of which is the beneficial owners clause or the container clause, as it is referred to.

Last week, for instance, a Danish outfit announced that they are pulling out of Vancouver and going to Tacoma because of this clause. Now, whether they will come back or not is only their business at the moment.

Our agency in Montreal represents four carriers off the west coast, the largest of which would be a Far East carrier, the East Asiatic Company, which is non-conference. However, they have left Vancouver to have come back largely because of the back-haul, the raw materials available. The Pacific Australia Direct line and Johnson Scanstar, a service to northern Europe, have always called at Vancouver. The Blue Star Line, which is a service to New Zealand, withdrew from Vancouver over two years ago to serve the southern California market only. They have just announced, today as a matter of fact, that they will be back in Tacoma on a regular basis starting with next vessel in three weeks, but all cargo from Canada is to be trucked down.

Mr. Reid: In your submission you indicate that you believe loyalty contracts should be fulfilled 100%. Tell me what you mean by a shipper becoming bound by a loyalty contract. Does this refer only to that particular contract, and does it mean that it is fulfilled to 100% if he pays the rate contained within that contract? Can it extend to other commodities he is shipping? You get all of that shipper's

[Traduction]

devrions payer les équipages canadiens plus cher que nous payons les nôtres.

M. Reid: Ces facteurs ont-ils une influence sur la répartition du trafic de marchandises entre transporteurs?

M. Wray: Nous n'allouons pas de trafic de marchandises à un transporteur donné. Un expéditeur peut nous appeler en tant que membre de la conférence pour réserver un certain nombre de conteneurs jusqu'à un port en Italie, par exemple, mais nous n'avons pas de bureaux d'expédition qui répartissent les marchandises entre les différentes compagnies. C'est l'expéditeur qui choisit.

M. Reid: Pour en revenir à ce que disait M. Ouellet au sujet de la côte ouest et à ce que vous disiez sur les conteneurs, avez-vous une expérience du transport maritime à partir de la côte ouest, entre Vancouver, Seattle, ou ailleurs, et surtout de l'impact de la clause relative aux conteneurs en vigueur à Vancouver?

M. Wray: Cela ne nous touche pas parce que les activités de notre conférence sont limitées à la côte est. Toutefois, étant donné que nous venons d'une agence de Montréal, nous représentons des transporteurs qui naviguent jusqu'à Vancouver, ou qui l'ont fait dans le passé et se sont retirés depuis pour différentes raisons, dont la clause relative aux conteneurs, comme on l'appelle.

Par exemple, la semaine dernière, une entreprise danoise a annoncé qu'elle se retirait de Vancouver pour aller à Tacoma à cause de cette clause. Elle est la seule à pouvoir nous dire si elle y reviendra ou non un jour.

Notre agence de Montréal représente quatre transporteurs de la côte ouest, dont le plus grand est un transporteur de l'Extrême-Orient, la *East Asiatic Company*, qui ne fait pas partie de la conférence. Toutefois, elle avait quitté Vancouver pour y revenir, surtout à cause des marchandises de retour disponibles, les matières premières. La *Pacific Australia Direct Line* et *Johnson Scanstar*, un service vers l'Europe du Nord, ont toujours fait escale à Vancouver. La *Blue Star Line*, un service vers la Nouvelle-Zélande, s'est retirée de Vancouver il y a deux ans pour desservir seulement le sud de la Californie. Elle vient d'annoncer, aujourd'hui même en fait, qu'elle reviendrait à Tacoma de façon régulière à partir du prochain navire, dans trois semaines, mais toutes les marchandises venant du Canada doivent y être transportées par camion.

M. Reid: Dans votre mémoire, vous dites que les contrats d'exclusivité devraient être respectés à 100 p. 100. Que voulez-vous dire exactement par le respect d'un contrat d'exclusivité par un expéditeur? S'agit-il seulement de ce contrat, et l'expéditeur l'a-t-il respecté à 100 p. 100 en versant le tarif prévu dans ce contrat? S'applique-t-il également aux autres produits qu'il expédie? Cet