

[Texte]

**Mr. Cochrane:** Thank you very much, Mr. Chairman.

At one time I see you were 100% reliant upon rail for transporting the potatoes to Ontario and Quebec markets. Now that rail obviously has dropped to 33% and we are down to 20% with piggyback and 47% with trucks, is there not some measure of protection built into the fact that you have obviously diversified from your original method of transportation? We are talking about confidential contracts only with regard to the rail industry.

**Mr. J. Robinson:** There are two points. The first point would be that our product is hauled in a back-haul situation. We load only rail cars, piggyback trucks, trailers and highway trailers that are available, empty, somewhere in the Atlantic region. So we take basically what is offered to us. Second, the railroad has traditionally been the price setter. They have essentially been the leader in setting the price, and the other modes have been following behind, setting their rates just high enough that they continue to get the share of business but not high enough to discourage that business.

**Mr. Cochrane:** One of the suggestions I gleaned, at least, from the Atlantic Provinces Transport Commission's reservations about it was the fact that it would perhaps put us into a disadvantageous position in Atlantic Canada compared perhaps to central Canada. Since you are into a back-haul situation, and if there were something which obviously aided or facilitated the shipment of goods from central Canada to Atlantic Canada, would you not therefore be in a more competitive situation to ship it back? Since CN would have the rail cars here empty, they would be able to attract, because of the confidential contracts, some people who want to move it from central Canada to eastern Canada. Therefore, rather than ship them back empty, would you not be in a beneficial situation, or would your situation not be improved?

• 1020

**Mr. J. Robinson:** If your assumption is correct that confidential contracting would create lower rates eastbound.

I just do not see why there would be cheaper rates eastbound because of confidential contracting. It is a fiercely competitive business at the moment between modes and between companies. I see no situation that would create a lower rate eastbound than presently exists on any mode.

**Mr. Cochrane:** Are you drawing that inference from the fact that if we are going to suffer in Atlantic Canada as a result then—I guess I should not put it that way—we should not be hurt both ways?

[Traduction]

**M. Cochrane:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je constate qu'à une époque le transport des pommes de terre vers l'Ontario et le Québec se faisaient uniquement par train. Aujourd'hui, 33 p. 100 du transport se fait par train, 20 p. 100 par ferroutage et 47 p. 100 par camion; le simple fait que vous utilisiez divers moyens de transport ne protège-t-il pas votre marché? Quand nous parlons de contrats confidentiels, nous ne parlons que du secteur ferroviaire.

**M. J. Robinson:** La situation est caractérisée par deux grands éléments. Tout d'abord, notre produit est transporté en voyage de retour. Nous chargeons notre produit à bord de wagons, de camions de ferroutage, de remorques et de remorqueurs routières qui sont vides dans une région particulière des provinces maritimes. Nous nous servons des moyens de transport qu'on nous offre. De plus, c'est le secteur ferroviaire qui établit les prix. En effet, ce sont les sociétés ferroviaires qui établissent un prix puis les autres secteurs leur emboîtent le pas, établissant leurs taux à un niveau suffisamment élevé pour continuer à obtenir une part du marché; cependant, ces autres secteurs n'établissent pas leurs taux à un niveau qui entraînerait une concentration des activités de transports dans un secteur particulier.

**M. Cochrane:** D'après ce que j'ai compris, tout au moins en étudiant les préoccupations de la Commission des transports des provinces Atlantique, on craint que la région de l'Atlantique se trouverait dans une position de désavantage en comparaison avec la région centrale du Canada. Vous expédiez vos marchandises lors de «voyages de retour»; si cela facilitait clairement le transport de marchandises provenant du centre du pays à destination de la région Atlantique, votre position concurrentielle ne serait-elle pas améliorée si vous vous serviez des mêmes moyens pour expédier vos marchandises vers le centre du pays? Puisque les wagons du CN seraient vides lorsqu'ils sont ici, en raison des contrats confidentiels, il serait possible d'intéresser ceux qui veulent transporter leurs marchandises du centre du Canada vers l'est du pays. Au lieu de renvoyer ces wagons vides, ne serait-il pas avantageux de s'en servir pour le voyage de retour? N'y gagneriez-vous pas?

**M. J. Robinson:** Si vous avez raison de dire que la passation de contrats confidentiels entraînera des tarifs plus faibles pour le transport des marchandises vers l'Est.

Je ne vois vraiment pas comment la passation de contrats confidentiels pourrait assurer ces avantages. Il existe actuellement une très vive concurrence entre les divers moyens de transport et les diverses sociétés qui offrent ces services. Je ne vois vraiment pas comment on pourrait assurer des taux plus avantageux pour le transport des marchandises vers l'est du Canada.

**M. Cochrane:** Dites-vous cela parce que vous craignez que si l'est du Canada doit souffrir—et je ne devrais peut-être pas employer ce terme—en raison de la déréglementation, il ne devrait pas être victime de tarifs plus élevés dans les deux directions?