

[Text]

here a listing of shipping destinations in the last 5½ week period. We cover in Nova Scotia and the Atlantic Provinces, we go as far as Jamaica, Alabama, Georgia, Virginia, Texas—it reads like a roll call of the United States.

Mr. Horner: Well, I commend you for your enterprise in getting into that market, but I want to clear up my previous question with regard to rates. Now, I mentioned from Chester to Boston, and you said 65 cents per hundred.

Mr. Coffin: That is correct.

Mr. Horner: And 48 cents per hundred to Montreal. Now would that shipment going to Boston at that rate go via Montreal?

Mr. Coffin: It would.

Mr. Horner: Suppose it was only boated to Montreal and you received a subsidy on it as far as Montreal. Would it then be feasible to rebill it to Boston—although it may not be morally honest?

Mr. Coffin: I do not know whether it is morally honest but we tried it anyway. Unfortunately, through rates are generally cheaper than the shorter hauls.

Mr. Horner: But you would agree this shows a weakness.

Mr. Nesbitt: I have one question, Mr. Chairman. In one part of your brief you mentioned that you faced a great deal of trouble with imports of similar products because of certain low-costing in other countries such as Poland and so on, with the result that the Canadian market for your product was much more inland. Later on in your brief, however, you mention that your exports to the United States were quite large, and particularly you mentioned the areas of Georgia and Texas. Now both of these of course have seaports, such as Savannah and so on. Apart from that, do you ever attempt to ship any of your products to Georgia or Texas or any of those areas by water rather than land?

Mr. Coffin: No, we have not. I have to acknowledge that with rail shipment we can ship relatively small quantities from our

[Interpretation]

tions comprennent une plus grande gamme que celles de nos voisins aux États-Unis. J'ai ici une liste des points de destination pour la période des cinq semaines et demie dernières. Nous couvrons la Nouvelle-Écosse et les provinces de l'Atlantique, nous allons jusqu'à la Jamaïque, l'Alabama, la Georgie, la Virginie, le Texas, et c'est à peu près une carte détaillée des États-Unis.

M. Horner: Je vous félicite de vous être engagés dans ce marché, mais ma dernière question a trait aux taux. Maintenant, j'ai mentionné de Chester à Boston, et vous dites 65c. le cent livres.

M. Coffin: C'est exact.

M. Horner: Et 48c. le cent livres à Montréal. Est-ce que ce chargement qui va à Boston à ce tarif ira par Montréal?

M. Coffin: Oui.

M. Horner: Disons que vous recevez une subvention pour aller jusqu'à Montréal. Supposons que votre ligne de route n'était qu'en bateau jusqu'à Montréal. Vous pourriez alors la réacheminer vers Boston, peut-être, même si ce ne serait pas honnête?

M. Coffin: Je ne sais si c'est moralement honnête, mais enfin nous l'avons essayé. Mais habituellement, c'est moins coûteux si cela va en ligne directe que lorsque le parcours est moins long.

M. Horner: Mais, vous serez d'accord que ceci indique une faiblesse de système?

M. Nesbitt: J'ai une dernière question à poser, monsieur le président. Je vois que, dans une partie de votre mémoire, vous dites que vous devez faire face à beaucoup de difficultés face aux importations de produits analogues et qui coûtent peu cher, concurrence qui vient de la Pologne et ainsi de suite. Il en résulte que le marché canadien pour votre produit se trouve plus à l'intérieur du pays. Plus tard, dans votre mémoire, toutefois, vous parlez du fait que vos exportations aux États-Unis étaient assez importantes, surtout vous parlez des régions de la Georgie et du Texas. Chacune de ces régions a un port maritime, comme Savannah, etc. En plus de cela, est-ce que vous n'avez jamais essayé d'expédier vos produits à la Georgie, au Texas, ou à une autre partie de ces régions, par eau plutôt que par rail?

M. Coffin: Non, nous n'avons pas essayé. Je dois reconnaître que, pour les expéditions ferroviaires, nous pouvons expédier de petites