

[Texte]

Mr. Taylor: Okay. I am concerned because I do not think all the aspects of these confidential agreements have been brought into the open. In the first place, a confidential agreement does not have to be something under the table. There are different goods, volumes and methods of doing it, and the rates should reflect this. For many years in my province, the Province of Alberta, truckers have been entering into confidential contracts to the benefit of the shipper, the benefit of the people, and the benefit of the transportation issue.

I cannot agree that everything is going to be done that is going to hurt somebody else. If there is somebody hurt, then there is the avenue there. But otherwise, what business is it of mine, if I am satisfied with my rate? If Mr. Belsher gets a confidential contract, he is moving his goods and I am moving mine. What business is it of mine what he is doing?

• 0950

Mr. Dickson: I understand what Mr. Taylor is saying, Mr. Chairman. I did not quarrel when Mr. Benjamin used the words "under the table". That has a connotation of not being quite according to legalities, and that is not what we are talking about. I think the concern is with the transparency of rates. Your analogy of . . . if you are happy with your rate and Mr. Belsher has a lower confidential rate, fair enough, but if because he has a lower transportation rate under confidential contract you suddenly find you have lost a market, then they are not going to be happy any more. That is what we are trying to protect. We want to make sure that in those circumstances you have a right to appeal, to get some corrective action, because maybe your "friendly" carrier is not prepared to take some action to ensure you continue to enjoy that market.

Mr. Mantha: I want to ask the Atlantic Provinces Transportation Commission what they represent. Do you strictly represent trucking and rail, or do you represent the air industry as well?

Mr. Key: Actually, our mandate is to obtain the best possible freight rates regardless of the carrier for shippers and producers in Atlantic Canada. We do not represent carriers. We represent producers, manufacturers and shippers.

Mr. Mantha: I ask that because of the loss of air services—jet service may be lost and small aircrafts taking over. Is there no concern about that at all—with *Freedom to Move* as far as moving people from point A to point B?

Mr. Dickson: Basically, the reason we do not address that area in the *Freedom to Move* paper, Mr. Chairman, is because it is not within our mandate. I have a personal concern, but as a general manager of APTC I cannot speak to it.

[Traduction]

M. Taylor: Merci. Je suis soucieux car je ne pense pas que tous les aspects de ces ententes confidentielles soient connus. D'une part, une entente confidentielle n'est pas forcément quelque chose qui doit être fait sous le manteau. Il y a différentes marchandises, différents volumes et différentes façons de procéder et les tarifs devraient refléter ces différences. Depuis des années, dans ma province de l'Alberta, les camionneurs signent des contrats confidentiels qui avantagent non seulement les expéditeurs mais également la population et tout le secteur des transports.

Je ne puis accepter que l'on fasse quelque chose qui, finalement, retombe sur quelqu'un d'autre. Si quelqu'un en souffre, il y a des possibilités de recours. Sinon, en quoi cela me regarde-t-il si je suis satisfait du tarif que j'ai obtenu? Si M. Belsher obtient un contrat confidentiel et qu'il transporte ses marchandises alors que je transporte les miennes, en quoi cela me regarde-t-il?

M. Dickson: Monsieur le président, je comprends maintenant ce que dit M. Taylor. Je ne me suis pas opposé à M. Benjamin lorsqu'il a utilisé l'expression «sous le manteau», qui a une connotation d'illégitimité et ce n'est pas de cela que nous parlons. Ce qui nous inquiète davantage, c'est la transparence des tarifs. Si vous bénéficiez d'un tarif qui vous satisfait et que M. Belsher bénéficie d'un tarif confidentiel plus bas, soit, mais si, en vertu d'un contrat confidentiel, il bénéficie d'un tarif inférieur pour le transport et que cela entraîne pour vous une réduction de votre part du marché, vous serez alors mécontent. En pareil cas, nous voulons accorder une protection aux intéressés et vous accorder le droit d'appel et prévoir des mesures de redressement, car il se pourrait bien que le transporteur qui se dit favorablement disposé envers vous ne soit pas disposé à prendre les mesures requises pour que vous puissiez maintenir votre part du marché.

M. Mantha: J'aimerais demander aux membres de la Commission des transports des provinces Atlantiques qui ils représentent. Représentez-vous exclusivement les intérêts des camionneurs et des sociétés ferroviaires, ou représentez-vous aussi l'industrie des transports aériens?

M. Key: En fait, notre mandat stipule que nous devons nous efforcer d'obtenir les meilleurs tarifs possibles pour le transport des marchandises dans les provinces Atlantiques, quel que soit le transporteur, l'expéditeur ou le producteur. Nous représentons donc des manufacturiers, des producteurs et des expéditeurs.

M. Mantha: Si je vous pose cette question, c'est parce que je crains que dans certaines régions, les services de transport aérien pourraient être interrompus et remplacés par des services assurés par des plus petits appareils. Avez-vous étudié cette question dans le contexte du document de travail?

M. Dickson: Monsieur le président, si nous n'avons pas abordé cette question, c'est qu'elle ne relève pas de notre compétence. En règle générale, cette question me préoccupe, mais en tant que directeur général de notre association, je ne saurais dicter au gouvernement ce que doit contenir *Aller sans entraves*.