



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

TRAN • NUMÉRO 062 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 5 mars 2013

—
Président

M. Larry Miller

Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

Le mardi 5 mars 2013

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): Je déclare la séance ouverte. Je tiens d'abord à remercier tous les témoins d'être ici aujourd'hui.

Sans plus tarder, nous allons entendre l'exposé de M. Bourque, de l'Association des chemins de fer du Canada. Vous avez 10 minutes. Allez-y, s'il vous plaît.

M. Michael Bourque (président et directeur général, Association des chemins de fer du Canada): Merci, monsieur le président. Je remercie également les membres du comité.

Je m'appelle Michael Bourque, et je suis président et directeur général de l'Association des chemins de fer du Canada. Mes collègues Gord Peters, Michael Murphy et Robert Taylor, du CP, de même que Sean Finn et Shauntelle Paul, sont également présents. Certains d'entre eux prendront la parole, et nous seront tous disponibles pour répondre aux questions.

L'exposé que je vais présenter aujourd'hui se divise en trois parties. Premièrement, en tant que déboulonneur de mythes en chef de l'industrie ferroviaire, je dois revenir sur quelques déclarations qu'ont faites des témoins devant le comité au cours des deux ou trois dernières semaines. Deuxièmement, je parlerai de quelques-uns des principaux changements qui ont été apportés au chapitre du service et de la productivité, et de la raison pour laquelle nous estimons qu'ils sont durables et avantageux pour l'industrie, nos employés et nos clients. Troisièmement, je parlerai de la recommandation que nous aimerions formuler à l'intention du comité et de la liste de modifications que nous aimerions voir apportées.

Commençons par les mythes. Tout d'abord, il existe un mythe selon lequel l'industrie du transport ferroviaire des marchandises n'est constituée que de deux compagnies de chemins de fer qui ne sont pas en concurrence l'une avec l'autre. Rien n'est plus éloigné de la vérité. En fait, l'industrie ferroviaire canadienne est débordante de vitalité, et notre association représente 55 compagnies de chemins de fer, y compris le CN, le CP et les activités canadiennes de BNSF, Norfolk Southern et CSX. Ce sont tous des chemins de fer de catégorie 1.

Nous représentons également plus de 30 exploitants de lignes ferroviaires sur courtes distances. Gord, que vous entendrez un peu plus tard, est le président de l'une d'elles. Au Canada, il y a des petites et moyennes sociétés de ce secteur qui sont très proches de leurs clients. Les sociétés ferroviaires, surtout le CN et le CP, sont en concurrence l'une avec l'autre, affrontent la concurrence d'autres modes de transport et rivalisent dans d'autres pays avec divers transporteurs au sein de la chaîne d'approvisionnement mondiale. Les sociétés ferroviaires sont toujours en concurrence, et c'est pourquoi elles collaborent continuellement avec les clients en vue d'accroître leur rendement.

Selon le deuxième mythe sur lequel je veux me pencher, à savoir celui selon lequel, pour une raison ou une autre, les sociétés ferroviaires ne répondent pas aux attentes de leur clientèle au pays — on dit que, la moitié du temps, leurs wagons ne se présentent pas là où on les attend, qu'ils sont brisés ou qu'ils ne fonctionnent pas. Là encore, la réalité est tout autre. Les sociétés canadiennes de transport ferroviaire des marchandises possèdent, entretiennent et exploitent un réseau de chemins de fer d'une longueur de plus de 60 000 kilomètres en Amérique du Nord, ce qui représente une longueur de plus de 35 % supérieure à celle du réseau routier canadien. L'an dernier, ces sociétés ont transporté quelque 4 millions de chargements de wagons de marchandises sous affrètement au Canada seulement. Cela représente plus de 11 000 chargements de wagons par jour, chaque jour. Cependant, un tel nombre a une incidence négative sur le nombre de wagons en transit à un moment donné. Selon les chemins de fer de catégorie 1, il y a environ 140 000 wagons en transit chaque jour, ce qui est l'équivalent d'un train d'une longueur de 3 000 kilomètres, à savoir la distance qui sépare Vancouver de Thunder Bay. Nos compagnies de chemins de fer fournissent des services. En fait, elles ont l'obligation de fournir chaque jour des services à une gamme de clients de toutes les régions du pays.

Cela nous amène au troisième mythe, selon lequel nos services laissent à désirer. Plus d'une personne a déclaré ici que 80 % des clients des sociétés de transport ferroviaire des marchandises étaient mécontents des services qu'ils recevaient. Cela est tout simplement faux. Ce chiffre inexact est tiré d'un sondage mené il y a cinq ans auprès de 262 expéditeurs sur un total de 8 000. Le sondage en tant que tel comprenait de nombreuses questions tendancieuses, et ses résultats étaient entachés d'erreurs.

L'an dernier, un sondage plus crédible a été mené auprès des expéditeurs eux-mêmes par SupplyChain Surveys Inc. D'après ce sondage, 72,5 % des expéditeurs ont mentionné que les transporteurs avec lesquels ils faisaient affaire affichaient un rendement d'au moins 95 % en ce qui concerne les heures de départ et d'arrivée des chargements, tendance à la hausse qui a vu le jour quelques années avant la tenue du sondage. En outre, selon un sondage très crédible et accessible à tous mené par RBC Capital Markets et intitulé « 2012 North American Railroad Shipper Survey », quelque 69 % des clients des sociétés ferroviaires ont indiqué que le service qui leur était offert était bon ou excellent, ce qui représente une hausse de 58 % par rapport à l'année précédente. Abstraction faite du rude hiver que l'on a subi, la satisfaction de notre clientèle est actuellement égale à celle qu'affichent les autres modes de transport — par exemple le transport maritime et le transport par camions —, ce qui reflète notre collaboration avec d'autres partenaires de la chaîne d'approvisionnement.

Je crois avoir le temps de me pencher sur un quatrième et dernier mythe. Il s'agit de celui qui m'ennuie le plus. Il semble être admis — et cela est attribuable en partie à tous ces beaux discours que l'on a entendus — que les activités du secteur ferroviaire se déroulent dans ce que les gens qualifient de marché au fonctionnement anormal, d'où il découle que les compagnies de chemin de fer exercent une emprise sur le marché et en abusent. La question que je me pose est la suivante: à quoi pense-t-on aujourd'hui lorsqu'on parle d'un marché dont le fonctionnement est normal? Au marché des valeurs mobilières? À celui de l'approvisionnement en matière de défense ou à celui de la construction automobile? Peut-être à celui des silos à céréales?

● (1535)

Le secteur ferroviaire est fondé sur la valeur des biens, et il n'est donc guère surprenant qu'il ne compte pas beaucoup de sociétés. La construction et l'entretien de chemins de fer coûtent extrêmement cher, et une fois qu'ils sont construits, ils doivent rivaliser sur le marché avec le transport maritime, le camionnage, les pipelines et d'autres chemins de fer. Le secteur ferroviaire n'est pas différent de celui des pipelines, du transport maritime, ni même, du reste, de celui des silos terminaux. Le simple fait que le secteur compte peu d'acteurs ne signifie pas que la concurrence est inexistante ni que ces acteurs exercent une emprise abusive sur le marché.

Notre service s'améliore. Nous avons lancé de nouvelles initiatives et effectué de nouveaux investissements pour faire en sorte que ces améliorations soient durables. Des tarifs élevés pourraient être un signe d'emprise abusive sur le marché, mais les tarifs de fret en vigueur au Canada sont les plus bas du monde. En fait, le prix des marchandises a augmenté de façon considérable au cours des 10 dernières années, tandis que les tarifs de fret sont demeurés essentiellement stables.

Bon, assez parlé de mythes. Si je ne me retiens pas, j'en parlerai toute la journée.

Je vais maintenant passer à un deuxième sujet important qui, selon moi, doit être abordé aujourd'hui, à savoir la productivité. Il y a une trentaine d'années, les gouvernements qui se sont succédé ont pris conscience du fait qu'ils ne pouvaient pas exploiter des sociétés ferroviaires ou contribuer à la chaîne d'approvisionnement ferroviaire de façon efficiente, et qu'ils n'avaient pas non plus les moyens d'effectuer les investissements requis dans les infrastructures. À la fin des années 1970 et au début des années 1980, le gouvernement du Canada a acquis quelque 8 000 wagons-trémies pour le transport des céréales. En 1981, on a estimé que la réparation du réseau canadien coûterait 3,2 milliards de dollars, à savoir 9,3 milliards en dollars d'aujourd'hui. Que diriez-vous d'être réunis ici aujourd'hui pour débattre de ce que nous devons faire afin de réunir les 9,3 milliards de dollars requis pour réparer les infrastructures ferroviaires? Si vous n'avez pas à vous préoccuper de cela, c'est en raison de ce qui s'est produit.

En 1995, les subventions directes versées aux sociétés ferroviaires pour le transport du grain avaient atteint 650 millions de dollars. Depuis, grâce à de bonnes politiques publiques, nous avons assisté à un extraordinaire renversement de tendances au sein de la chaîne d'approvisionnement du transport ferroviaire des marchandises au Canada. L'adoption d'une démarche commerciale a permis de libérer un éventail de forces du marché qui font que cette chaîne d'approvisionnement est devenue efficiente, concurrentielle et rentable au cours des 15 années suivantes.

Les sociétés ferroviaires font à peu près exactement ce que l'on souhaiterait qu'elles fassent. Elles mettent en oeuvre des mesures

novatrices afin d'exploiter le réseau de façon plus efficiente, elles font bénéficier leurs clients des économies qu'elles réalisent et elles collaborent avec leurs partenaires de la chaîne d'approvisionnement. Vous avez peut-être entendu parler de la notion d'« exploitation ferroviaire précise », qui a fait couler beaucoup d'encre au cours des deux ou trois dernières années. Il s'agit d'un terme fourre-tout qui renvoie au fait d'accroître la productivité d'une société ferroviaire en fonction des demandes de sa clientèle. L'exploitation ferroviaire précise est axée sur l'utilisation, la vitesse et l'efficacité des ressources. Ces secteurs d'intervention privilégiés ont été adoptés à grande échelle par d'autres modes de transport en tant que catalyseurs de la productivité.

On a beaucoup entendu le terme « ratios d'exploitation », ce qui est intéressant puisque les sociétés ferroviaires ont réduit ces ratios. D'après vous, quelle autre industrie a réussi non seulement à accroître sa productivité de manière aussi évidente tout en évoquant ouvertement ce fait? Aucune autre industrie ne me vient en tête. On pourrait mentionner l'indicateur de productivité de ces industries, mais dans notre secteur, nous parlons des ratios d'exploitation et nous les réduisons. Ces améliorations se sont traduites par des compagnies de chemins de fer efficaces et concurrentielles auxquelles les investisseurs accordent une confiance considérable.

Là encore, ces compagnies font exactement ce que l'on souhaiterait qu'elles fassent: elles accroissent leur productivité, elles maintiennent leurs tarifs de fret à un bas niveau, elles contribuent à la compétitivité des fabricants et des producteurs canadiens et, en fait, à celle de toute la chaîne d'approvisionnement, elles gagnent la confiance des investisseurs, elles sont lucratives et elles réinvestissent dans le réseau. De fait, l'an dernier, elles ont investi plus de 3 milliards de dollars pour renforcer leurs infrastructures et leur matériel, de même que pour améliorer leurs programmes de service à la clientèle. Ce faisant, elles ont aidé le gouvernement à réaliser ses objectifs en matière de création d'emplois, de croissance économique et de prospérité à long terme — et elles ne se présentent pas ici pour débattre de la façon dont le gouvernement s'y prendra pour effectuer les travaux d'infrastructure requis.

Si vous le permettez, je vais maintenant formuler nos recommandations relatives au projet de loi, vu que l'on vient de me signaler qu'il me reste une minute. Tout d'abord, j'aimerais dire que notre message a toujours été le même, à savoir que, selon nous, le projet de loi n'était pas nécessaire. Il s'agit là de notre point de vue, et nous suggérons au comité de recommander à la Chambre des communes de ne pas adopter le projet de loi.

Cela dit, le gouvernement a déposé un projet de loi, et s'il est adopté, nous devons en prendre notre parti, mais il faudra, à notre avis, y apporter quelques améliorations. Nous avons six modifications à proposer. Nous avons distribué un document où elles sont énoncées. Je crois que le comité en a obtenu copie dans les deux langues officielles.

● (1540)

M. Mongeau a mentionné trois de ces modifications, à savoir la médiation avant l'arbitrage — recommandation numéro 3 —, l'arbitrage par l'OTC — recommandation numéro 5 — et le recours limité aux clients qui n'ont pas accès à des options concurrentielles — recommandation numéro 1.

Je vais prendre quelques instants pour expliquer la recommandation numéro 6, qui concerne la suppression des articles 12, 13 et 14 du projet de loi C-52. Cette recommandation s'explique par le fait qu'un certain nombre d'expéditeurs ont déclaré devant le comité qu'ils n'avaient pas demandé que de telles dispositions soient instaurées; ils n'ont pas besoin de telles dispositions, qui ne les aideraient pas, et les compagnies de chemins de fer n'ont pas demandé que des sanctions soient intégrées au texte législatif.

Je vais maintenant céder la parole à Gord Peters, de Cando, qui va s'adresser à vous au nom de l'industrie des lignes ferroviaires sur courtes distances.

Le président: Monsieur Peters.

M. Gord Peters (président et chef de la direction, Cando Contracting Ltd.): Bonjour et merci à vous, mesdames et messieurs.

Je m'appelle Gord Peters, et je suis président et cofondateur de Cando. Au cours des cinq dernières années, j'ai également eu le plaisir d'être membre du conseil d'administration de l'ACFC, poste de choix qui m'a permis de constater les extraordinaires améliorations que le secteur ferroviaire a mises en oeuvre au cours des 15 dernières années.

En 1996, grâce à la Loi sur les transports au Canada, le Canadien National et le Canadien Pacifique ont pu restructurer leurs activités par la vente ou la location à bail de leurs segments de ligne ferroviaire à faible trafic. Il en a découlé une croissance exceptionnelle du nombre de lignes ferroviaires sur courtes distances, lequel est passé de seulement 12 en 1996 à environ 50 en 2010. Cette restructuration s'inscrivait dans le processus de déréglementation partielle du secteur ferroviaire au Canada, et a permis l'éclosion d'une véritable industrie entrepreneuriale au Canada, ce qui, à notre avis, est un élément crucial du fonctionnement harmonieux du réseau ferroviaire. Notre industrie est très proche des clients des services ferroviaires et des collectivités, de même que des chemins de fer de catégorie 1. Nous sommes à l'écoute de tous ces intervenants.

Une partie de l'industrie des lignes ferroviaires sur courtes distances est sous réglementation fédérale, vu qu'il s'agit de chemins de fer fédéraux. Par conséquent, le projet de loi C-52 a des répercussions directes sur notre industrie.

Pour illustrer l'ampleur et la taille de notre industrie, je mentionnerai que, en 2011, les recettes des lignes ferroviaires sur courtes distances canadiennes se sont élevées à plus de 735 millions de dollars, que ces lignes employaient plus de 3 000 personnes et qu'elles exploitaient un réseau d'une longueur de plus de 8 500 kilomètres, ce qui représente près de 20 % de la longueur du réseau canadien. Les lignes sur courte distance et les lignes régionales font face à de redoutables difficultés en raison des coûts élevés qu'elles doivent assumer et, selon nous, de la sous-estimation des avantages qu'elles procurent aux collectivités qu'elles servent. Parmi ces avantages, mentionnons le fait qu'elles réduisent la circulation sur les routes, les émissions de gaz à effet de serre et les autres émissions, de même que la quantité de travaux liés à l'entretien et à la construction de routes.

En dépit de l'avantage comparatif que présente l'infrastructure ferroviaire par rapport à l'infrastructure routière sur le plan des coûts d'immobilisations, l'une des principales difficultés avec laquelle les lignes sur courte distance sont actuellement aux prises tient à leur capacité de réunir les capitaux requis aux fins de la modernisation de leurs lignes et de leurs gares de triage. Les sociétés de lignes ferroviaires sur courtes distances exploitent habituellement des voies

de dérivation à faible trafic qui se raccordent aux réseaux de lignes de catégorie 1, mais cela n'explique pas tout.

Si vous le permettez, je vais vous dire quelques mots à propos de Cando pour illustrer ce qui se passe aujourd'hui au sein de l'industrie canadienne des lignes sur courte distance. Cando a été créée en 1978. Elle appartient aujourd'hui à ses 300 employés, et mène des activités dans cinq provinces canadiennes et plusieurs États américains. Elle exploite trois lignes ferroviaires sur courtes distances au pays, à savoir la Central Manitoba Railway au Manitoba, l'Orangeville Brampton Railway et la Barrie Collingwood Railway dans le sud de l'Ontario. Notre siège social est situé à Brandon, au Manitoba, et nous avons des bureaux régionaux à St. Thomas, en Ontario, à Winnipeg, au Manitoba et à St. Albert, en Alberta.

Et nous avons un bon député.

La Central Manitoba Railway appartient à Cando. Il s'agit d'une ligne ferroviaire située au Manitoba qui offre des services complets à un ensemble de clients des secteurs industriel et agricole du réseau. Cando fournit également des services hors réseau par le truchement de son centre de transport d'une superficie de 34 acres situé à Winnipeg. En plus de notre trafic interréseaux avec nos partenaires du CN et du CP, nous offrons une gamme complète de services ferroviaires d'appoint à une kyrielle de petits expéditeurs du marché de Winnipeg, notamment des services de réparation de wagons et de locomotives, des services d'entreposage de wagons, des services de transbordement et des services de soutien logistique.

L'Orangeville Brampton Railway et la Barrie Collingwood Railway sont des lignes sur courtes distances communautaires du sud de l'Ontario qui partagent avec Cando les responsabilités d'exploitant ferroviaire. Nous fournissons des services ferroviaires locaux aux clients du réseau dans ces collectivités, et nous constituons un point d'interconnexion avec le CP. L'Orangeville Brampton Railway comporte également le Credit Valley Explorer, circuit d'excursion offrant une vue exceptionnelle de l'escarpement de cette vallée située dans le coeur de la ceinture de verdure de l'Ontario.

Notre vision en matière d'activités ferroviaires sur courtes distances et d'opérations d'aiguillage industrielles est très simple. Nous offrons un service extrêmement discipliné et durable axé sur la sécurité, les relations communautaires et le service à la clientèle. Nous nous appuyons sur nos activités de base afin d'offrir des services de soutien complémentaires qui offrent une valeur supplémentaire aux clients du réseau et hors réseau. Parmi ces services d'appoint, mentionnons le transbordement, les services de logistique, l'entreposage de wagons, la réparation de wagons et de locomotives, les excursions touristiques et la construction et l'entretien à contrat d'embranchements particuliers. Notre réussite est fondée sur un extraordinaire esprit d'entrepreneuriat et l'excellence de notre équipe.

Voilà l'histoire de Cando. Je pourrais continuer à en parler pendant un bon moment, mais je vais maintenant passer aux répercussions que le projet de loi C-52 aura, à notre avis, sur l'industrie des lignes sur courtes distances au Canada.

Je prends la parole aujourd'hui au nom de la majeure partie des lignes sur courtes distances représentées par l'ACFC. En tout, 17 de ces 30 lignes seront visées par les nouvelles dispositions législatives, et bon nombre d'entre elles, par exemple Cando, sont de petites et moyennes sociétés dont les services sont vendus aux expéditeurs par les chemins de fer de catégorie 1 dans le cadre de plus vastes devis de services.

• (1545)

Cette situation pose deux problèmes. Si un expéditeur demande qu'une entente de service fasse l'objet d'un arbitrage et que, par suite du processus, il obtient un nouveau prix ou un nouveau service, nous devons mettre en oeuvre ce service; toutefois, il n'est pas certain que nous ayons la capacité de le faire, et il n'est pas sûr que les coûts ou même la faisabilité de ce qui est demandé soit réaliste. En d'autres termes, il se peut que les répercussions non voulues dont nous avons parlé aient des répercussions négatives sur les sociétés de lignes ferroviaires sur courtes distances et sur les autres partenaires du réseau et de la chaîne d'approvisionnement.

Ces sociétés seront assujetties directement aux dispositions du projet de loi, mais bon nombre d'entre elles pourraient éprouver de bien plus grandes difficultés au moment de respecter les délais prévus par les dispositions législatives et de prendre en charge les répercussions au chapitre des coûts d'immobilisations et des baisses de recettes qui découleraient de l'obligation qui leur serait imposée d'offrir des services supplémentaires sans que les coûts à court et à long termes de ces services ne soient pris en considération.

Au Canada, la création de lignes sur courtes distances s'inscrit dans une politique publique de commercialisation mûrement réfléchi. Bien que notre secteur d'activités comporte sa part de difficultés, nous l'adorons, et nous faisons tout notre possible pour qu'il soit rentable, ce qui comprend le fait d'offrir un éventail de services, de disposer d'un effectif souple, d'offrir de la formation à nos employés et de réduire sans cesse nos coûts. Dans la plupart des provinces, nous avons encore beaucoup de chemin à faire pour mieux expliquer aux décideurs les avantages que procure aux collectivités et aux contribuables le fait de soutenir notre industrie.

Le projet de loi qui nous occupe est perçu comme un mécanisme servant à établir un équilibre au sein d'un marché non concurrentiel qui se caractérise par un duopole exercé par le CN et le CP. La réalité, c'est que l'industrie ferroviaire est devenue un réseau complexe de transporteurs de tailles diverses, de fournisseurs et de partenaires interdépendants et complémentaires. Les dispositions législatives visant une partie de ce réseau pourraient avoir des répercussions involontaires et graves beaucoup plus vastes que prévu.

Les sociétés de lignes ferroviaires sur courtes distances se sont penchées sur la question de savoir s'il était judicieux de demander qu'elles soient exclues de la portée du projet de loi, mais elles ont conclu que cela n'était tout simplement pas possible sur le plan pratique. Ce qui est le plus raisonnable à nos yeux, c'est que le comité exerce son droit de recommander que le projet de loi ne soit pas adopté. Nous sommes certains que, grâce aux équipes entrepreneuriales motivées de notre industrie, nous pouvons continuer d'améliorer le réseau ferroviaire.

Je vous remercie d'être à l'écoute de nos préoccupations. J'ai hâte de répondre aux questions des membres du comité.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Peters.

Nous allons maintenant entendre M. Murphy et M. Taylor, du Canadien Pacifique.

M. Michael Murphy (vice-président, Affaires gouvernementales, affaires juridiques et gestion du risque, Chemin de fer Canadien Pacifique): Merci, monsieur le président.

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui pour m'adresser à vous au nom du CP.

Comme vous le savez, le CP offre des services de transport de produits en vrac et de marchandises, de transport par affrètement et de transport intermodal. Notre société est un catalyseur essentiel de l'économie canadienne, et elle expédie chaque jour des marchandises d'une valeur totale de quelque 135 millions de dollars.

D'abord et avant tout, j'aimerais prendre un moment pour vous parler du volume considérable de marchandises que transporte le CP et de la complexité du réseau qu'il exploite de façon optimale. L'an dernier, le CP et ses partenaires de la chaîne d'approvisionnement ont transporté environ 40 millions de tonnes de céréales, 23 millions de tonnes de charbon, 11 millions de tonnes de potasse, 2 millions de conteneurs et 162 000 wagons de véhicules complets assemblés. En 2013, il transportera en plus quelque 70 000 wagons de pétrole brut. L'an dernier, le CP a acheminé 2,7 millions de wagons qui ont parcouru une distance de transport moyenne d'approximativement 1 400 kilomètres.

À ces fins, nous exploitons un réseau qui couvre 22 000 kilomètres dans 6 provinces canadiennes et 13 États américains. Nous servons quelque 3 000 clients, nous effectuons environ 10 000 envois de cargaisons par jour et collaborons avec cinq autres chemins de fer de catégorie 1 et une multitude de lignes sur courtes distances.

La chaîne d'approvisionnement a une importance accrue pour le CP puisque plus de 70 % de son trafic transite par un port ou un point d'entrée frontalier du Canada ou en provient. Le CP utilise un même ensemble de ressources coûteuses pour fournir des services à ses 3 000 clients, notamment 40 000 wagons, 1 450 locomotives et plus de 1 000 équipes de train.

Les problèmes liés au service, les retards de navires, les pénuries de main-d'oeuvre, la congestion des ports, les intempéries, les incidents et d'autres facteurs ont des répercussions sur le CP et ses connexions, comme c'est le cas pour tout réseau ou toute chaîne d'approvisionnement. Les problèmes qui touchent un secteur peuvent souvent avoir une incidence négative sur l'ensemble du réseau.

J'aimerais souligner que, tout au long du processus d'examen des services ferroviaires, nous avons soutenu qu'il n'était pas nécessaire d'instaurer de nouvelles dispositions réglementaires pour encadrer les relations entre les compagnies de chemins de fer et leurs clients, vu que nous sommes d'avis que la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux et la présence d'un régime de réglementation stable et équilibré — comme celui décrit par M. Dinning — constituent les meilleurs moyens de favoriser la coordination et la viabilité financière de la chaîne d'approvisionnement, et d'assurer les investissements dans cette chaîne. Toutefois, le gouvernement a manifestement décidé d'emprunter une autre voie.

Par conséquent, j'aimerais parler aujourd'hui de deux modifications qui contribueraient énormément à équilibrer le projet de loi.

Le premier amendement devrait être apporté à l'alinéa 169.31(1) e). Il faudrait supprimer la capacité conférée à un arbitre de déterminer si une société ferroviaire peut facturer un service dans le cadre d'un accord de service imposé. Nous estimons que cette nouvelle disposition va au-delà du pouvoir d'un arbitre d'établir les modalités du service, et pourrait nous contraindre à offrir gratuitement un service coûteux.

La deuxième modification concerne l'alinéa 169.31(3)a). Il faudrait préciser que, au titre de cette nouvelle disposition, l'arbitrage ne peut pas porter sur le transport faisant l'objet d'un contrat confidentiel. Une telle modification du libellé du texte législatif ferait en sorte de préserver la démarche du CP en matière de négociation de contrats confidentiels. Ce qui nous inquiète, c'est que les clients pourront obtenir l'imposition d'une entente de service après avoir conclu un contrat confidentiel de nature commerciale. Ce type d'entente pourrait permettre à des expéditeurs d'abuser du processus en négociant de mauvaise foi pour tenter ensuite d'obtenir un service de qualité supérieure au tarif de base.

J'aimerais également profiter de l'occasion qui m'est offerte pour indiquer très clairement que nous croyons que les commentaires formulés en 2010 par le Comité d'examen des services de transport ferroviaire sur le pouvoir des chemins de fer sur le marché étaient erronés et sans fondement, et qu'ils auraient dû être retirés, comme nous l'avons soutenu à l'époque.

Ces observations du comité d'examen n'étaient fondées que sur un examen superficiel qui ne s'appuyait sur aucune recherche ni même sur une quelconque référence à une recherche. Par exemple, le Comité d'examen n'a pas mentionné les marchés sur lesquels les sociétés ferroviaires exerceraient un pouvoir. Il n'a pas non plus fourni d'élément probant direct ou indirect à l'appui de la conclusion selon laquelle des sociétés exerceraient un pouvoir sur les marchés en question. En outre, il ne s'est pas penché sur les contraintes empêchant ces sociétés d'exercer un pouvoir sur le marché, notamment le pouvoir compensateur exercé sur le marché par les acheteurs et l'existence d'une vaste gamme de recours offerts aux expéditeurs, y compris le revenu admissible maximal pour le transport du grain, les manoeuvres interréseaux, l'arbitrage, l'établissement du caractère raisonnable du prix exigé et les droits de circulation. Tous les expéditeurs ont accès à ces recours sur le marché concurrentiel. Les observations formulées par le comité d'examen sont regrettables, et elles amoindrissent l'utilité globale de leur rapport.

Depuis 1987, année où les contrats confidentiels ont été instaurés, les pourparlers commerciaux bilatéraux ont créé une chaîne d'approvisionnement du transport ferroviaire extrêmement concurrentielle où les frais de transport sont les plus bas du monde. Par exemple, à l'échelle du réseau, le CP facture des droits de 4,1 ¢ pour le transport sur un mille d'une tonne d'une marchandise donnée. Cela est véritablement remarquable. Au regard du prix global des produits, le coût du transport ferroviaire est très avantageux.

La chaîne d'approvisionnement du transport ferroviaire extrêmement efficiente du Canada est l'un des catalyseurs dont profitent les exportateurs canadiens, qui sont très prospères sur les marchés mondiaux et nord-américains, même s'ils se trouvent parfois à des milliers de kilomètres des côtes ou du marché. Nous devons nous assurer que le régime de réglementation est équilibré, qu'il continue à soutenir d'abord et avant tout les entreprises commerciales, qu'il constitue un soutien qui ne compromet pas tout ce que nous avons réalisé à ce jour et qu'il appuie l'innovation continue indispensable à notre prospérité future.

• (1550)

Grâce à ses fondements commerciaux, le régime actuel appuie également de considérables investissements de capitaux. Cette année, le CP investira plus de 1 milliard de dollars. Au sein d'une économie mondiale où la concurrence est féroce, les clients, les sociétés ferroviaires et les partenaires de la chaîne d'approvisionnement ont tous de plus hautes attentes en matière de service. Un plan est élaboré pour chaque wagon du CP avant même qu'il ne soit

chargé. Les prévisions relatives au trafic futur constituent un élément crucial de ces plans. L'essentiel est de prévoir assez longtemps à l'avance le plus grand nombre possible de transports qui seront effectués. Cela s'explique par le fait que nous devons disposer des équipes de train, des locomotives, des wagons, des gares de triage et de la capacité de la ligne principale dont nous avons besoin, ressources qui coûtent cher et qui ne peuvent pas être acquises en un claquement de doigts. Nous consacrons beaucoup de temps, d'efforts et d'argent afin de réunir les ressources dont nous avons besoin pour prendre en charge les marchandises qui nous seront confiées et faire en sorte que chaque élément soit placé au bon endroit, ce qui exige une planification à long terme.

De plus, lorsque les prévisions ne sont pas exactes ou que les clients n'ont pas de marchandises à expédier, ce sont les sociétés ferroviaires qui doivent assumer les coûts qui en découlent. Tous les utilisateurs des services d'autobus aimeraient que les horaires d'autobus soient établis en fonction de leurs besoins personnels, mais les horaires et les circuits sont fixés de manière à offrir le meilleur service possible au plus grand nombre de personnes, et non pas en fonction des désirs de chaque utilisateur. Cela vaut également dans une large mesure pour un réseau ferroviaire, qui doit fonctionner dans l'intérêt de tous les clients, et non pas dans celui de tel ou tel client.

Pour ce qui est de la durabilité du service amélioré, je vous dirai que nous sommes de fervents partisans de la collaboration avec l'ensemble des partenaires de la chaîne d'approvisionnement et des clients en vue d'accroître la fiabilité et la prévisibilité de tous les éléments constitutifs de la chaîne d'approvisionnement. C'est la raison pour laquelle nous avons conclu des ententes avec plus de 70 % de nos clients en ce qui concerne les recettes, de même qu'avec les principaux ports et terminaux. Parmi nos activités importantes, seules celles liées au grain ne sont pas visées par des ententes — dans ce secteur, les recettes sont réglementées par le gouvernement.

Les ententes que nous avons conclues englobent un éventail de pratiques exemplaires liées, entre autres, aux objectifs de rendement, aux indicateurs de rendement, au règlement des différends, aux communications et à l'expansion commerciale. Tout cela donne des résultats. Par exemple, dans le port du Grand Vancouver, la durée de l'entreposage des conteneurs est systématiquement inférieure à deux jours, et nous avons récemment annoncé que la durée serait réduite d'une journée complète dans le cadre de notre service transcontinental de Vancouver à Toronto.

Les plus récentes améliorations au sein de la chaîne d'approvisionnement du transport ferroviaire découlent des efforts collaboratifs déployés en vue d'accroître la fiabilité et la prévisibilité. Nous appuyons donc la démarche de M. Dinning en ce qui concerne les ententes de service, vu qu'elle permet l'instauration d'une responsabilité mutuelle des sociétés ferroviaires et de leurs clients. C'est pourquoi il est crucial que, si un organisme de réglementation impose un service, ce service ne soit pas envisagé de façon isolée; on doit tenir compte de l'ensemble du réseau.

Monsieur le président, j'ai deux ou trois éléments à ajouter. À l'automne 2012, la chaîne d'approvisionnement du grain d'exportation transitant par Vancouver a établi un record absolu grâce à des périodes prolongées durant lesquelles plus de 5 000 chargements de wagons par semaine ont été effectués. Il n'est pas facile de réaliser des hausses de cette ampleur, et nous serons heureux d'en discuter avec vous.

En outre, nous avons instauré un nouveau recours qui permet l'imposition d'un service par un organisme de réglementation. Il s'agit là d'une chose qui doit se faire de façon très minutieuse. Il faut à tout le moins que cela soutienne les entreprises commerciales, comme j'ai tenté de le souligner. Il faut que cela reflète l'idée selon laquelle la visibilité est un élément important de l'offre de services de transports, et il faut que le service soit envisagé non pas en vase clos, mais en tenant compte de l'ensemble du réseau.

En conclusion, j'aimerais simplement répéter que, tout au long de l'examen des services ferroviaires, nous avons soutenu que les compagnies de chemins de fer et leurs clients n'avaient pas besoin de nouvelles dispositions réglementaires. Nous croyons fermement que l'amélioration continue de notre chaîne d'approvisionnement passe par des engagements commerciaux de compensation, plus particulièrement de meilleures prévisions quant aux volumes de marchandises à transporter.

Merci, monsieur le président.

• (1555)

Le président: Merci beaucoup.

Je tiens simplement à souligner que M. Sean Finn et Mme Paul, du CN, sont également ici pour répondre aux questions.

Sans plus tarder, nous allons passer à M. Sullivan. Vous avez sept minutes.

M. Mike Sullivan (York-Sud—Weston, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être venus ici.

Votre point de vue sur l'industrie est nettement différent de celui que nous ont présenté les expéditeurs.

Monsieur Bourque, vous avez avancé que le réseau compte une multitude de sociétés concurrentes, mais ce n'est pas ce que nous ont dit d'autres témoins. Nous n'avons pas affaire à une situation semblable à celle qui règne dans le secteur de la téléphonie, où il existe de nombreuses entreprises parmi lesquelles le consommateur peut faire un choix. Si mes activités se déroulent près d'une ligne du CN, c'est avec cette société que je dois faire affaire, non? Je ne peux pas faire transporter mes marchandises par le CP sur des lignes du CN, n'est-ce pas?

M. Michael Bourque: Il s'agit d'une comparaison malaisée. Pour répondre à votre question, je vous dirai que, si vous vous trouvez près d'une ligne du CP et d'une ligne du CN, vous avez le droit de procéder à une interconnexion. Vous vous trouvez peut-être près d'une seule ligne de chemin de fer, mais si une autre se trouve suffisamment près, la première a l'obligation de vous proposer un prix. Gord ou Shauntelle pourront vous fournir des explications à ce sujet.

M. Mike Sullivan: D'accord, mais seulement si je me trouve suffisamment près d'une autre ligne. Pour l'essentiel, la situation qui règne est celle d'un monopole, sauf à certains endroits.

M. Michael Bourque: En outre, vous devez prendre en considération l'ensemble du réseau. Les entreprises se livrent une concurrence féroce, vu que, en règle générale, surtout en ce qui concerne les très gros chargements, par exemple les chargements de charbon ou de céréales à destination de la Chine ou les chargements de marchandises en provenance de ce pays, les sociétés proposent aux clients un prix total — Shauntelle pourra peut-être vous parler de cela. Ainsi, le client examine le coût de l'expédition et le temps requis pour le transport. Il prend en considération l'ensemble de la

chaîne d'approvisionnement. Il s'agit donc d'un marché mondial concurrentiel

Mme Shauntelle Paul (directrice générale, Prestations de services, Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada): Par exemple, à l'heure actuelle, une proportion de 55 % des produits forestiers transportés au Canada le sont par un mode de transport autre que le transport ferroviaire. Les deux sociétés ferroviaires peuvent procéder à des interconnexions et rivaliser pour 15 % des 45 % qui restent. Les sociétés de camionnage se livrent une concurrence pour environ 10 % de ces 45 %; il s'agit de la proportion de produits qui sont transportés sur une distance inférieure à 500 milles. En y regardant de plus près, on peut constater que de 10 à 15 % du marché peut être considéré comme captif.

M. Mike Sullivan: Monopolistique?

Mme Shauntelle Paul: Exact.

• (1600)

M. Mike Sullivan: Des représentants d'associations d'expéditeurs nous ont dit qu'ils souhaitaient que le projet de loi soit modifié de manière à ce qu'il prévienne que toutes les ententes comprennent un mécanisme de règlement des différends.

Monsieur Murphy, vous avez laissé entendre que quelques-uns de vos contrats comportent déjà des mécanismes de règlement des différends, mais les expéditeurs veulent que toutes les ententes comportent un tel mécanisme et, au besoin, un processus d'arbitrage, de sorte qu'ils n'aient pas à s'adresser aux tribunaux. Personne ne veut vraiment dépenser beaucoup d'argent pour des services d'avocats.

Les représentants du gouvernement nous ont dit qu'ils estimaient que tout différend sur la question de savoir si la fourniture d'un service a été assurée et si des dommages-intérêts doivent être versés à l'expéditeur devrait être tranché non pas au moyen du projet de loi, mais par un tribunal. Je me demande si l'un d'entre vous a des observations à formuler quant à la promptitude avec laquelle vous voulez vous adresser aux tribunaux et à la fréquence à laquelle vous souhaitez le faire.

M. Gord Peters: J'ai un commentaire à faire. Depuis 1996, nous exploitons une installation de manœuvre industrielle à St. Thomas, en Ontario, pour le compte de Formet, qui appartient à Magna International. Nous prenons en charge jusqu'à 5 000 châssis de voiture par jour. Nous les chargeons dans les wagons et les remettons au CN ou au CP.

Bien entendu, nous étions très préoccupés au moment de signer ce contrat. Par exemple, qui sera tenu responsable si nous paralysons les activités de GM? Si cela arrivait, GM prendrait la chose très au sérieux. Elle nous a fait verser un cautionnement substantiel, et nous avons indiqué très clairement que nous disposions d'une matrice nous permettant de repérer les défaillances et que, si la responsabilité incombait non pas à nous, mais au CN, au CP ou à qui que ce soit d'autre, cette société allait devoir payer. Si la responsabilité nous incombe, nous devons payer. Depuis 1996, il n'y a pas eu la moindre défaillance.

M. Mike Sullivan: D'accord, mais vous avez intégré cela dans...

M. Gord Peters: Ils font partie du système de passation de marchés.

M. Mike Sullivan: ... votre système de passation de marchés.

M. Gord Peters: Oui. Ils en font partie.

M. Mike Sullivan: Personne ne va faire appel aux tribunaux pour cela.

M. Gord Peters: Oui, il faudrait que nous fassions appel aux tribunaux en cas de différend, car nous ne pourrions pas connaître l'ampleur ou la nature du problème.

M. Mike Sullivan: Exact.

M. Gord Peters: Je ne sais pas comment vous pourriez vous y prendre pour mettre un chiffre là-dessus en cas de différend. Le montant pourrait aussi bien être de 1 000 \$ que de 1 million de dollars. Comment allez-vous établir cela?

M. Mike Sullivan: L'autre élément dont les expéditeurs ont parlé concerne la capacité des sociétés ferroviaires d'imposer des droits de stationnement supplémentaires. Il s'agit de l'un des éléments dont ils ont parlé pour faire ressortir qu'ils ne possédaient aucune capacité compensatoire d'obtenir des dommages-intérêts des sociétés ferroviaires ou de demander qu'une certaine forme de sanction leur soit imposée.

Pour l'essentiel, le projet de loi instaure une sanction, mais en fait, cette sanction est une taxe. Si vous êtes lié à une entente et que vous manquez à vos obligations, vous versez de l'argent au gouvernement, puis vous vous adressez à un tribunal pour qu'il fixe le montant que l'une des parties devra verser à l'autre. Il s'agit vraiment d'un mécanisme que le gouvernement pourra utiliser pour taxer les sociétés ferroviaires qui ne respectent pas les modalités des ententes qu'elles ont conclues. Un tel mécanisme incitera peut-être les sociétés ferroviaires à respecter leurs engagements, mais il ne réglera pas l'ensemble du problème, vu qu'un différend opposera toujours l'expéditeur et la société ferroviaire. Pouvez-vous formuler des observations là-dessus?

M. Michael Bourque: Eh bien, si vous apportez la modification que nous proposons, il n'y aura pas de taxe. Cela dit, je vais laisser Mike...

Des voix: Oh, oh!

M. Mike Sullivan: Je sais cela.

Mme Shauntelle Paul: J'aimerais dire quelques mots à propos des droits de stationnement, car selon nous, il ne s'agit pas vraiment d'une sanction. À nos yeux, il s'agit de frais imposés pour une utilisation prolongée d'un élément d'actif. Si vous louez une voiture et que vous ne la rapportez pas à l'entreprise de location au moment convenu, on vous impose des frais de retard.

Cela s'explique par le fait que les divers expéditeurs se partagent le parc de wagons. Si quelqu'un conserve des wagons, les autres expéditeurs ne peuvent pas utiliser ces précieux éléments d'actif. C'est la raison pour laquelle ces dispositions sont en place.

M. Mike Sullivan: Je ne suis pas en train de laisser entendre qu'ils ont tort. J'affirme simplement que les expéditeurs ne disposent d'aucun mécanisme de compensation de ces droits de stationnement. Si quelqu'un ne rapporte pas sa voiture de location au moment convenu et que, par conséquent, l'entreprise de location n'a pas de voiture pour vous, et que vous ne pouvez pas vous rendre à tel ou tel endroit, il n'y a aucun... vous avez acquitté la facture, mais vous n'avez pas eu de voiture, et aucun recours ne s'offre à vous.

Je crois que c'est cela que les expéditeurs nous disent. Je ne dis pas que je suis d'accord avec eux. Je vous demande simplement de me dire ce que vous en pensez.

M. Michael Bourque: Je mentionnerai une chose. Dans le cadre du sondage lié à l'examen des services de transport ferroviaire des marchandises, on a demandé aux expéditeurs d'indiquer s'ils connaissaient les recours qui s'offraient à eux. Environ 8 % d'entre eux connaissaient les dispositions relatives aux recours possibles, par

exemple le fait de s'adresser à l'OTC. Dès le départ, il y a eu énormément de malentendus et beaucoup d'incompréhension.

Robert ou Mike voudra peut-être ajouter quelque chose à cela.

M. Michael Murphy: J'aimerais simplement ajouter un bref commentaire à propos des droits dont vous parlez. Je crois que Shauntelle vous a bien expliqué notre point de vue en ce qui concerne les droits de stationnement. À nos yeux, notre secteur d'activités constitue un réseau. Il s'agit d'un réseau complexe, et les divers éléments d'actif qu'ils comportent ne sont pas destinés à un client en particulier dans une situation comme celle-là, vu que ces éléments d'actif ont une valeur pour l'ensemble des membres du réseau.

Toutefois, je dirais qu'il y a aussi des situations où un client est disposé à prendre un engagement. M. Dinning s'est penché là-dessus de façon très approfondie. Qu'il s'agisse d'un engagement qui nous permette de faire des prévisions ou du fait de bonifier un engagement pour qu'il devienne un engagement réel lié à des marchandises à transporter, nous pouvons discuter de la manière dont nous composerions avec cela dans une situation où nous ne respectons pas notre engagement une fois que l'engagement pris par le client est intégré à l'entente conclue avec lui. Il n'est donc pas rare du tout que cela arrive.

• (1605)

Le président: Merci.

Monsieur Coderre, vous avez sept minutes.

[Français]

L'hon. Denis Coderre (Bourassa, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

C'est assez particulier de voir que d'un côté, des expéditeurs sont totalement favorables à ce projet de loi, alors que de l'autre, les gens du milieu ferroviaire sont totalement contre celui-ci. Il doit y avoir une réalité de poids et de contrepoids à propos de cette question.

Fondamentalement, ce que vous dites, c'est ce que le ministre a dit.

[Traduction]

Je cite:

Nous ne parlons pas ici du libre marché habituel. Dans les faits, bon nombre d'expéditeurs disposent de choix limités pour le transport de leurs produits. Par conséquent, il est nécessaire de légiférer afin de donner aux expéditeurs de meilleurs outils pour négocier des accords de service avec les sociétés ferroviaires.

Voilà le noeud du problème.

Croyez-vous que le ministre a perdu tout contact avec la réalité, qu'il ne comprend pas le secteur ferroviaire et que, par conséquent, il nous induit en erreur?

M. Michael Bourque: Non, je dirais que, en fait, le gouvernement a fait la bonne chose. Le président du CN était ici la semaine dernière...

L'hon. Denis Coderre: Sauf en ce qui concerne le projet de loi.

M. Michael Bourque: ... sauf en ce qui concerne le projet de loi, exactement.

Le président du CN a reconnu que son organisation avait peut-être modifié son service trop rapidement au moment d'instaurer son modèle d'exploitation ferroviaire précise. Le CN n'a pas suffisamment communiqué avec ses clients avant de faire cela, et beaucoup d'entre eux ont exprimé leur mécontentement. Par la suite, le CN est entré dans une nouvelle phase de son évolution, qui était beaucoup plus axée sur la clientèle.

Le CN et le CP consacrent énormément d'argent, d'efforts et de temps pour améliorer leur service. Le gouvernement devrait vraiment s'attribuer le mérite de cela, car c'est lui qui a lancé l'examen des services de transport ferroviaire des marchandises et le processus dirigé par M. Dinning. Comme M. Dinning a reconnu, dans son rapport, que le service avait été amélioré, nous nous serions attendus à ce que le gouvernement effectue un suivi, et peut-être à ce qu'il utilise la menace de dispositions législatives ou à ce qu'il exerce la pression normale qu'il peut exercer sans véritablement passer à l'acte et instaurer des mesures législatives et réglementaires.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Mon problème est le suivant.

[Traduction]

Je suis partisan de l'extrême centre. Je suis à la recherche d'un équilibre. Faites-vous confiance aux polices d'assurance, monsieur Murphy? Oui ou non?

M. Michael Murphy: Oui, tout à fait.

L'hon. Denis Coderre: Ne croyez-vous pas que le projet de loi C-52 est assimilable à une police d'assurance? Quel mal y a-t-il à mettre en place un type de processus qui permet, d'une part, d'offrir un moyen de pression supplémentaire aux expéditeurs et, d'autre part, d'instaurer un mécanisme d'arbitrage de manière à ce que, au bout du compte, le différend puisse être tranché en faveur de l'expéditeur ou de la société ferroviaire?

Qu'y a-t-il de mal à cela?

M. Michael Murphy: Permettez-moi de formuler un commentaire. Une police d'assurance est un autre exemple de contrat qui doit faire l'objet de négociations. Qu'il s'agisse d'une assurance personnelle ou de n'importe quel type d'assurance, vous devez mener vous-même des négociations, peut-être avec un ou plusieurs transporteurs, et ensuite de décider ce que vous allez faire.

Ainsi, pour nous, tout revient à une négociation commerciale entre notre société et un client. Tout se ramène à cela. Le fait que le projet de loi fait disparaître cette relation commerciale ou qu'il donne à une tierce partie — l'organisme de réglementation ou un arbitre désigné — l'occasion de le faire — et c'est ce qui explique quelques-uns des amendements que nous avons proposés — constitue évidemment une préoccupation pour nous. Toute mesure faisant disparaître cette relation commerciale nous préoccupe. Dans la mesure où nous avons la possibilité de continuer à négocier... comme je l'ai mentionné durant mon exposé, environ 70 % de nos recettes découlent d'accords commerciaux conclus avec nos clients.

Il s'agit donc d'une chose avec laquelle je suis à l'aise.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: En fait, ce qui vous indispose, c'est qu'on se mêle de vos affaires. Vous aimeriez davantage...

• (1610)

M. Sean Finn (vice-président exécutif Services corporatifs et chef de la direction des Affaires juridiques, Canadien National): Je ne dirais pas cela. Je pense que ce qui est préoccupant...

L'hon. Denis Coderre: C'est comme si c'était le cas.

M. Sean Finn: Nous voulons que les clients négocient entre eux des contrats de bonne foi. Nous pensons que dans la mesure où les parties s'assoient et négocient ces contrats, elles vont en arriver à une entente qui va leur permettre d'avoir un meilleur service et une meilleure compréhension de leurs besoins. Donnez-moi une industrie au Canada ou en Amérique du Nord où un tiers-arbitre

va déterminer le niveau d'un service qui va être donné après que les parties ont négocié un prix.

L'hon. Denis Coderre: Comme l'a dit mon collègue du NPD, le secteur ferroviaire n'est pas comme une compagnie d'un autre secteur. Ce secteur n'a pas beaucoup le choix de faire affaire avec vous.

M. Sean Finn: Je pense que nous vous l'avons expliqué: les clients ont beaucoup de choix. Il y a une autre compagnie de chemin de fer et d'autres modes de transport.

L'hon. Denis Coderre: Nous ne sommes pas d'accord et nous allons vous expliquer ce que cela veut dire.

Monsieur Murphy, étant donné que je suis de Montréal et que je dispose de seulement sept minutes, je vais profiter de votre présence pour que vous m'expliquiez ceci. Si vous êtes en faveur de la déréglementation, pourquoi la Ville de Montréal est-elle obligée d'aller devant un tribunal pour forcer l'aménagement de traverses piétonnières sur les voies du CP? Pourtant, on est mesure d'organiser cela, et la ville est prête à payer à cet égard. En somme, quel est problème si tout le monde est d'accord?

[Traduction]

M. Michael Murphy: Monsieur le président, je vais prendre quelques instants pour répondre à cette question, qui concerne non pas le projet de loi, mais quelque chose qui se passe à Montréal relativement à notre emprise ferroviaire et notre ligne principale. En ce qui a trait au port et au fait de le desservir — et j'ai mentionné que les ports en général, et le port de Montréal en particulier, étaient de la plus haute importance pour nous —, ce qui nous inquiète, ce sont des questions liées non seulement à l'efficacité et à la fluidité des transports en partance des ports, mais également à la sécurité.

Une proposition a été déposée en vue de la construction d'une demi-douzaine de passages à niveau pour piétons sur notre emprise ferroviaire à Montréal. Il y a déjà des passages sur la voie ferrée que les piétons décident de ne pas utiliser. Je vous dirai que, de but en blanc, cela constitue une préoccupation. À notre avis, il ne serait pas raisonnable de notre part — ni sous l'angle de la sécurité ni sous celui de notre capacité de transporter des produits dans de telles circonstances sur notre ligne principale — d'affirmer qu'il est judicieux d'aller de l'avant et de construire ces passages à niveau pour piétons.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Toutefois, on peut vous prouver que c'est sécuritaire, étant donné que cela se fait dans d'autres villes. Cela peut se faire à 500 m et à 250 m. Il y a des ingénieurs qui ont travaillé dans ces domaines. On est en mesure de vous démontrer que c'est effectivement sécuritaire. Il faut dire que les tunnels ne le sont pas. On sait que la nuit, il peut arriver un certain nombre de choses.

En fait, est-on obligé d'aller devant les tribunaux? N'est-on pas en mesure de s'entendre?

[Traduction]

M. Michael Murphy: Je peux vous assurer que, en collaboration avec les municipalités, nous nous évertuons à tenter de trouver une solution, car cela touche plusieurs municipalités. Toutefois, la perspective de construire simplement d'autres passages à niveau pour piétons nous préoccupe énormément.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Êtes-vous en mesure de régler cela avant que j'aie à vous le demander à une autre occasion?

M. Michael Murphy: Nous allons essayer, monsieur.

L'hon. Denis Coderre: Merci.

[Traduction]

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Coderre.

Nous allons maintenant passer à M. Poilievre. Vous avez sept minutes.

M. Pierre Poilievre (Nepean—Carleton, PCC): Un membre de l'opposition a déclaré ce qui suit: « Environ 80 % des engagements pris par les compagnies ferroviaires envers les agriculteurs et les exploitants d'élevateurs à grains ne sont pas respectés. » Est-ce que cela est exact?

Mme Shauntelle Paul: Les éléments probants disponibles ne soutiennent pas une telle affirmation. Mike Murphy a abordé la question. En 2012, nous avons établi un record au chapitre de la mise en place et du déchargement de wagons céréaliers. Oui, l'hiver a été rude au cours des deux ou trois derniers mois, mais je crois que M. Mongeau a également mentionné que notre mise en place de wagons selon le jour de la semaine... Il y a trois ans, les membres de l'industrie céréalière pouvaient s'informer de l'exécution des commandes de façon hebdomadaire. Lorsque nous avons mis en oeuvre notre plan de service régulier pour le transport des céréales, nous avons pu accroître le degré de précision de manière à respecter nos engagements au jour près. Notre plan a été couronné de succès dans la mesure où, comme je l'ai mentionné, nous avons établi un record en matière de mise en place et de déchargement de wagons au port.

M. Pierre Poilievre: Le service s'est-il amélioré depuis que notre gouvernement a lancé l'examen des services de transport ferroviaire des marchandises?

Mme Shauntelle Paul: En ce qui concerne le CN, oui, tout à fait. C'est ce que me disent tous les clients que je rencontre en personne. Faisons abstraction du fait que, selon moi — et je pense que même M. Mongeau l'a souligné —, nous avons connu deux ou trois mois difficiles au cours de l'hiver. Depuis trois ans, nous constatons une amélioration au chapitre de tous nos éléments mesurables, qu'il s'agisse de l'exécution des commandes, de l'observation des périodes de manoeuvre ou de la mise en place de wagons céréaliers.

J'aimerais simplement ajouter que j'ai participé à l'examen des services de transport ferroviaire des marchandises et aux activités du groupe d'experts dirigé par M. Dinning, et je peux dire que ces deux processus ont été de véritables catalyseurs du changement au sein du CN. Nous avons pris un peu de recul par rapport aux vastes activités que nous menions avec d'autres plaques tournantes, et nous avons écouté ce que nos clients avaient à nous dire quant à ce que nous devons faire pour améliorer nos rapports quotidiens avec eux.

L'une des initiatives clés de notre programme stratégique s'appelait Le client d'abord. Il s'agit d'un programme comportant huit initiatives différentes concernant nos relations quotidiennes avec nos clients et la façon de les améliorer. Nous sommes en train de réorganiser et de simplifier tous nos points de service à la clientèle de manière à ce qu'il soit plus facile de faire affaire avec le CN.

Je vais vous parler brièvement de deux de ces initiatives. L'une a trait à l'excellence en matière de gestion des wagons. Vous avez probablement entendu parler du fait qu'il était très important pour bon nombre de nos expéditeurs de disposer d'un approvisionnement en wagons vides. Grâce à notre initiative, notre équipe de gestion des wagons communique directement avec les clients chaque semaine. Nous téléphonons à nos clients une fois par semaine pour discuter avec eux de notre rendement relatif aux commandes de la semaine précédente et de ce qu'ils prévoient pour la semaine à venir. Le

dialogue va essentiellement dans les deux sens, de sorte que, si nous observons le moindre changement au chapitre de l'approvisionnement en wagons, nous en parlons avec nos clients. Quant à eux, ils peuvent nous informer du fait qu'ils éprouvent des difficultés de production ou des problèmes d'un autre ordre, ce qui leur donne une plus grande capacité de participer à nos activités quotidiennes de distribution et de contribuer à une mise en place optimale de nos wagons.

L'autre initiative s'intitule Premier mille — dernier mille. Je crois que l'examen des services de transport ferroviaire des marchandises a fait très clairement ressortir que nous faisons de l'excellent travail en ce qui a trait aux relations entre plaques tournantes, mais que, sur le plan des gares de triage, nous devons accroître énormément notre visibilité pour ce qui est de la façon dont nous livrons des wagons à nos clients dans leurs installations. À cet égard, nous avons pris deux mesures. Premièrement, nous examinons notre rendement relatif au respect des périodes de manoeuvre. Est-ce que nous nous sommes présentés sur les lieux au moment prévu? Deuxièmement, en un mot, nous avons lancé un programme dans le cadre duquel un courriel est transmis automatiquement à nos clients dans les cas où nous ne pouvons pas livrer les wagons au moment convenu.

Là encore, il s'agit de mesures novatrices. Nous avons réalisé d'énormes progrès depuis trois ans.

● (1615)

M. Pierre Poilievre: Vous avez dit que ce processus avait amélioré le service à la clientèle. Pourquoi a-t-il fallu un tel processus pour que vous amélioriez votre service à la clientèle? Les sociétés n'auraient-elles pas dû offrir un rendement optimal même en l'absence d'une telle pression de l'extérieur?

Mme Shauntelle Paul: Le processus est une chose, mais nous devons également procéder à des modifications systémiques.

Il y a trois ans, nous n'étions pas assez visibles à l'échelle locale pour être en mesure de fournir des informations de ce genre. Nous procédons à quelque 140 000 expéditions par jour. Ainsi, à mesure que nous avons compris l'importance que cela revêtait pour nos clients, nous avons commencé à investir dans l'infrastructure, dans notre système de TI et dans la formation des employés de nos gares de triage locales de manière à ce qu'ils prennent conscience de l'importance de cela et que nous puissions fournir l'information en temps réel.

M. Pierre Poilievre: M. Peters et M. Murphy.

M. Gord Peters: J'aimerais simplement faire un simple commentaire. Je crois que, à certains égards, c'est là que les lignes ferroviaires sur courtes distances entrent en ligne de compte. Je sais, par exemple, que nous nous occupons de la gare de triage intermodale du CP à Toronto. C'est moi qui ai dit que, pour le CN et le CP, c'était la même chose. Ils s'en tirent très bien avec les véhicules longs et lourds, mais dans les gares de triage, ils éprouvent des difficultés. C'est à ce chapitre que, selon moi, une petite société « près du client » peut jouer un rôle et fournir de l'aide. Il y a eu beaucoup de réussite sur ce plan au cours des trois ou quatre dernières années; il est arrivé, par exemple, que nous emprunions leurs lignes et d'autres choses du genre. Il y a 10 ou 15 ans, cela n'aurait jamais pu se produire.

M. Pierre Poilievre: Je suis désolé. Pourriez-vous répéter la dernière partie de votre réponse? Vous empruntez les lignes de qui?

M. Gord Peters: Nos wagons roulent parfois sur leurs lignes. Nous devons emprunter leurs...

M. Pierre Poilievre: Les lignes de qui?

M. Gord Peters: Les lignes du CN ou du CP. Nous roulons sur ces lignes sur une distance de deux ou trois kilomètres pour faciliter le service, pour aller chercher des wagons ou pour toute autre raison. Nous avons été en mesure de nous entendre sur les modalités qui régissent la manière de faire cela.

Là encore, bien souvent, l'industrie — mais pas le CN ou le CP — nous paie pour que nous les aidions à améliorer leur système de transport.

M. Pierre Poilievre: Monsieur Murphy.

M. Michael Murphy: Merci.

Je voulais simplement ajouter brièvement deux éléments à ce qui vient d'être dit, car il s'agit d'une question importante. Je crois qu'ils ont tous deux trait à l'idée selon laquelle notre chaîne d'approvisionnement est complexe, de sorte que ce n'était pas... le secteur ferroviaire est le plus facile à cibler, à examiner et à tenter de modifier parce qu'il comporte beaucoup plus de possibilités, mais il y a d'autres intervenants au sein de la chaîne d'approvisionnement, notamment les ports et les silos terminaux. Une partie de ce qui s'est passé au cours des dernières années était une démarche en leur direction; nous avons collaboré avec eux de façon beaucoup plus efficace, et ensemble, nous avons cerné les améliorations à apporter à la chaîne d'approvisionnement. Ainsi, il ne s'agissait pas uniquement du transport ferroviaire; il s'agissait également de créer des relations.

L'autre chose qui s'est produite et qui, à mon avis, est importante, c'est le fait que nous commençons... depuis quelque temps, nous demandons que l'on nous accorde une plus grande visibilité en ce qui concerne le volume de marchandises que les clients ou les groupes de clients veulent nous confier. Si cela se produit, vous constaterez une amélioration de notre service. Les deux aspects sont inextricablement liés.

Les deux éléments que j'ai évoqués ont commencé à se concrétiser au cours des quatre ou cinq dernières années. J'estime que cela explique en grande partie pourquoi l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement offre un meilleur rendement.

M. Pierre Poilievre: Reconnaissez-vous le fait qu'il y a, au Canada, ce qu'il est convenu d'appeler des marchés captifs qui n'ont pas suffisamment d'options et dont les clients ne disposent pas du pouvoir de négociation requis pour obtenir des modalités favorables?

• (1620)

M. Gord Peters: Je vais répondre très rapidement à cette question.

Hier, je suis venu ici en voiture depuis Winnipeg, après avoir fait deux heures de route. Nous n'avons pas d'aéroport non plus, de sorte que nous devons faire deux heures de voiture. Si l'on se compare aux gens de Winnipeg, c'est injuste, mais c'est la vie.

Ainsi, dans une ville sans aéroport, je me trouve dans un marché captif.

M. Pierre Poilievre: Vous avez une route, n'est-ce pas?

M. Gord Peters: Oh, nous avons une route, mais lorsqu'il y a du blizzard et de mauvaises conditions météorologiques, est-ce que vous préféreriez prendre votre voiture ou le train? Dans une certaine mesure, les gens qui vivent dans une région rurale du Canada sont tous captifs d'une chose ou d'une autre.

Les usines s'installent là-bas parce que cela est économique. La matière première provient d'une certaine région, et les usines sont installées dans des régions éloignées pour produire telle ou telle

chose. Cela pose un problème, mais le secteur ferroviaire peut contribuer à le régler.

Le président: Merci.

Monsieur Tweed, vous avez sept minutes.

Je vous souhaite la bienvenue.

Des voix: Bravo!

M. Merv Tweed (Brandon—Souris, PCC): Merci, monsieur le président. C'est toujours plaisant de revenir.

Si vous le permettez, pour donner suite au commentaire formulé par M. Coderre, j'aimerais simplement mentionner que, si vous consultez les Canadiens des régions rurales, ils vous diront qu'ils préféreraient...

L'hon. Denis Coderre: Je suis originaire d'une région rurale, cher ami.

M. Merv Tweed: ... que l'on réduise le nombre de passages à niveaux plutôt que de le voir augmenter, même si cela pose des difficultés, car cela améliorerait le service. Cela accroît la qualité du service. C'est parfois frustrant, mais je crois que, à long terme...

Je mentionnerai, à titre d'exemple, les villes de la côte Ouest. Là-bas, il y a des passages qui ralentissent la circulation pendant des heures. C'est ce qui risque de se passer lorsqu'il y a des passages à niveau.

À Winnipeg, il arrive que les voitures attendent en ligne pendant 90 minutes.

L'hon. Denis Coderre: Vous êtes un merveilleux démocrate: si tout le monde souhaite quelque chose, vous l'appuyez.

M. Merv Tweed: Quoi qu'il en soit, ce que j'aimerais dire à ce sujet et aux sociétés ferroviaires, c'est que le Comité de l'agriculture a entendu beaucoup de producteurs céréaliers de l'Ouest du Canada qui ont indiqué clairement qu'ils avaient constaté une énorme amélioration au chapitre de la prestation de services.

Je comprends que les deux derniers mois ont été difficiles, mais on ne peut pas nécessairement se fonder sur une mauvaise période pour juger une année entière.

Gord, il y a quelque chose que j'essaie de comprendre, et j'aimerais donc vous poser deux ou trois questions à ce propos. Vous prenez livraison de la machinerie expédiée sur votre lieu de travail. Vous avez conclu une entente avec le CN, le CP et d'autres sociétés ferroviaires à cette fin, ou du moins, c'est ce que je crois comprendre.

Qu'est-ce qui se passe lorsque les sociétés ferroviaires concluent les ententes avec les expéditeurs? De quelle façon cela vous touche-t-il? Est-ce que vous entrez en ligne de compte? Est-ce que vous prenez part aux discussions?

M. Gord Peters: À présent, oui. Il s'agit d'une partie de la réponse. La question est de savoir si cela sera le cas dans l'avenir. Il faudra que ce soit le cas, car nous pourrions être responsables.

Quel rôle jouons-nous à ce chapitre? Nous recevons un train et répartissons ses wagons entre cinq expéditeurs. Le CN et le CP ont admis que les livraisons de ce genre leur posaient des problèmes. Désassembler et rassembler les trains — voilà notre force.

Ainsi, si quelque chose nous préoccupe, nous nous demandons quelles conséquences cela aura pour nous, car nous avons affaire à un système intégré. Il se peut que nous jugions que les répercussions seront très négatives, que nous n'aurons pas les capacités requises pour les prendre en charge et qu'il n'y a rien que nous puissions faire. Si le CN et le CP négocient avec les expéditeurs et concluent diverses ententes sans nous en informer, nous avons de sérieuses difficultés.

À mes yeux, il s'agit d'une question de paperasse. Je suis membre de la Commission sur la réduction de la paperasse du gouvernement fédéral. Vous savez, il s'agit de l'une des choses que votre gouvernement s'était engagé à faire: tenter d'éliminer la paperasse. La paperasse représente un énorme fardeau, surtout pour de petites sociétés comme la nôtre, et je ne veux vraiment pas que l'on alourdisse ce fardeau. Notre société, qui appartient à des intérêts canadiens, a obtenu de très bons résultats et a réussi à survivre à cela. Nous croyons que nous faisons un excellent travail au moment de collaborer avec les expéditeurs.

Si vous menez des sondages auprès de quelques-uns des expéditeurs qui utilisent nos lignes ou qui collaborent avec nous, je crois que vous constaterez que les choses se sont améliorées énormément.

M. Sean Finn: Je pourrais peut-être ajouter un bref commentaire, si vous le permettez, monsieur Tweed.

M. Merv Tweed: Allez-y, s'il vous plaît.

M. Sean Finn: Comme nous l'avons dit plus tôt, nous devons également prendre en considération les répercussions involontaires. Au titre du projet de loi, il se pourrait qu'un arbitre oblige une société ferroviaire à fournir un service à un expéditeur sans tenir compte de l'ensemble du réseau, comme le souhaitent les expéditeurs, et que la société en question ne soit pas en mesure de fournir le service. Le CN pourrait le faire, mais pas la société en question. Tout à coup, malheureusement, notre partenaire de la chaîne d'approvisionnement devient malheureusement un obstacle au service; pris isolément, l'entente et le niveau de service imposés ne tiennent pas compte de l'ensemble du réseau ni des autres acteurs qui interviennent dans le transport de la marchandise.

M. Gord Peters: L'un des éléments qui illustrent clairement cela, c'est le poids des wagons chargés. Nous disposons tous de lignes à faible densité. Quelques-unes de nos lignes ne sont pas munies de rails lourds. Si quelqu'un nous oblige à prendre en charge les wagons lourds, nous devons mettre la clé sous la porte — c'est aussi simple que cela.

M. Merv Tweed: Des gens ont évoqué l'initiative Premier mille — dernier mille.

M. Gord Peters: C'est nous.

M. Merv Tweed: C'est vous. Ainsi, le fait de ne pas être partie prenante de ces négociations, ou du point de ne pas prendre part à une partie des discussions pourrait, je suppose, causer beaucoup de tort aux lignes ferroviaires sur courtes distances ou à l'ensemble des personnes qui fournissent ce service.

M. Gord Peters: Cela va au-delà des seules lignes ferroviaires sur courtes distances. Ce que je veux dire, c'est que nous avons 14 clients industriels — des mines de potasse, des usines de fabrication d'automobiles et des raffineries de pétrole —, et que nous travaillons dans leurs usines. Nous avons beaucoup d'employés dans bon nombre de ces usines. C'est ce que nous faisons aujourd'hui. Nous jouons le rôle d'agent de liaison entre le fabricant de tel ou tel

produit, la raffinerie de pétrole ou le constructeur de véhicules automobiles et nos partenaires ici.

En règle générale, nous nous adressons à ces gens — nous les connaissons très bien — et, lorsqu'ils utilisent des services de transport, si quelque chose ne va pas, nous pouvons prendre contact avec eux et faire bouger les choses pour le compte de nos clients. Ce sont nos clients industriels qui nous paient, et non pas le CN et le CP. Nous ne travaillons pas pour... nous sommes au service du système de transport, et nos clients de l'industrie nous paient pour que nous améliorions leurs systèmes.

• (1625)

M. Merv Tweed: Est-ce que toutes les sociétés de lignes ferroviaires sur courtes distances que vous représentez sont d'accord avec cela?

M. Gord Peters: Je pense que oui.

M. Merv Tweed: Sous sa forme actuelle, est-ce que le projet de loi prévoit que vous prendrez part à la discussion, ou est-ce que cela se fera de façon automatique?

M. Gord Peters: Il y a deux problèmes. Tout d'abord, Cando est sous réglementation provinciale. Par conséquent, nous ne seront pas touchés par cela. Ainsi, dans une certaine mesure, on pourrait dire que nous ne faisons pas partie du processus. Supposons qu'une société a promis à un client de lui livrer quelque chose. Si nous nous retrouvons entre les deux et que personne ne nous a informés de quoi que ce soit, cela ne rendra service à personne. Personne n'a à nous parler. Nous sommes exclus du processus. Je ne vois pas en quoi cela va améliorer le réseau ferroviaire. Il y aura un gros trou au milieu de ce réseau. C'est comme si on enlevait du réseau un segment de lignes de chemin de fer d'une longueur de un kilomètre et que nous disions: débrouillez-vous avec cela. Je ne vois donc pas l'avantage qu'il y a à agir de la sorte.

À présent, une poignée de lignes ferroviaires sur courtes distances sont sous réglementation fédérale et seront visées par le projet de loi. Toutefois, il s'agit d'une initiative à multiples volets. Le CN, le CP et nous collaborons dans le cadre de nombreuses initiatives. Cela nous touche tous les trois. Ainsi, qui a imposé quoi? Comment? Quand? C'est compliqué. Je ne vois tout simplement pas...

Si vous repensez aux améliorations... comme je l'ai mentionné, nous menons nos activités depuis 1978 et nous trouvons cela palpitant. Nous estimons avoir accompli beaucoup de grandes choses, et je crois que tant les membres de l'industrie que nos partenaires de catégorie 1 reconnaissent que l'industrie des lignes sur courtes distances est là pour de bon. Elle a connu des hauts et des bas. Ce sont les lignes sur courtes distances qui constituent véritablement le premier et le dernier mille. Que l'on nous désigne comme des exploitants de lignes sur courtes distances ou de locomotives industrielles de manoeuvre ne change pas grand-chose. L'essentiel est de concentrer nos efforts sur le premier et le dernier mille.

M. Merv Tweed: Est-ce que les dispositions réglementaires provinciales vous interdisent de conclure des ententes dans le cadre de la négociation de haut niveau? À quoi servent-elles alors?

M. Gord Peters: Leur principale fonction tient probablement davantage à des questions liées à la sécurité qu'à quoi que ce soit d'autre. Ainsi, elles ont un rôle à jouer en ce qui concerne les ententes commerciales dont Mike a parlé et d'autres choses du genre, lorsque nous tentons de nous informer auprès des expéditeurs des ententes qui ont été signées ou non et de les aider à établir les priorités relatives aux tâches incombant à chacun. S'il y a des changements, que ferons-nous? Dans certains cas, nous préparons les wagons de manière à ce qu'ils soient prêts à être utilisés par nos partenaires du CN et du CP dès qu'ils se présentent. Cela accélère tout le processus.

M. Merv Tweed: Ma prochaine question s'adresse à tous les témoins. Elle concerne les ports et l'accès aux ports. Est-ce que les ports doivent faire partie de la chaîne d'information? Je suppose que cela n'a pas été le cas au fil des ans, ou qu'ils n'ont pas été très actifs au sein de cette chaîne.

M. Sean Finn: En ce qui nous concerne, l'un des catalyseurs de l'examen des services ferroviaires a été la question de la capacité de se présenter dans chaque port du Canada avec une entente sur les niveaux de service permettant d'échanger de l'information et de tenter d'obtenir des précisions concernant la ligne de visée ou le nombre de boîtes qui se trouvent sur place depuis plus de 48 heures. Ensemble, nous avons tous pris conscience du fait que la solidité de la chaîne d'approvisionnement qui passe par Vancouver, Prince Rupert ou Halifax est fonction de la solidité de chaque intervenant. Dans le cadre de l'examen des services ferroviaires, il a été véritablement difficile d'examiner cela et d'en arriver à la conclusion que, dans une perspective historique, ce sont non pas des clients, non pas des expéditeurs, mais une partie intégrante de la chaîne d'approvisionnement.

Ainsi, le CN a conclu avec chaque port du Canada une entente dans le cadre de laquelle nous échangeons régulièrement des renseignements au sujet des choses qui vont bien, des problèmes ou des terminaux qui procèdent à des activités de chargement et de déchargement, et nous tentons d'adapter la chaîne d'approvisionnement pour nous assurer que nous répondons aux besoins du client final qui utilise ces ports en tant que point d'entrée au Canada.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer à M. Toone, pour cinq minutes.

M. Philip Toone (Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine, NPD): Merci, monsieur le président.

J'ai écouté ce qu'ont dit les témoins. Leurs propos sont instructifs, et je les en remercie.

Il est stupéfiant de constater que votre point de vue est aux antipodes de celui que nous ont exposé les expéditeurs. Il est à espérer que les parties en arrivent à un certain compromis.

Tout d'abord, j'aimerais poser une question d'ordre technique. Madame Paul, vous avez fait allusion à l'utilisation des services ferroviaires par les entreprises de l'industrie forestière. À coup sûr, dans la région où j'habite, il y a beaucoup de transport intermodal. Est-ce que quelque chose m'a échappé? Avez-vous mentionné quoi que ce soit à propos du transport intermodal?

Mme Shauntelle Paul: En fait, le transport intermodal est une excellente solution que nous offrons depuis deux ou trois ans à une foule de nos clients du secteur des pâtes et papiers. Ainsi, bon nombre de nos clients emploieront tel ou tel mode de transport pour expédier leurs marchandises dans nos terminaux intermodaux comme ceux de Saskatoon et de Prince George, et à partir de là, nous assurons le transport par train. Cela s'inscrit dans notre

programme de souplesse intermodale. Il s'agit simplement d'une nouvelle façon d'intégrer les autres modes disponibles dans le transport par conteneurs.

M. Philip Toone: En effet. Avez-vous un pourcentage à nous fournir à ce sujet? avez-vous des statistiques là-dessus?

Mme Shauntelle Paul: Je suis désolée, je n'ai pas de tels chiffres sous la main.

M. Philip Toone: Là encore, je crois que de plus en plus de lignes ferroviaires sur courtes distances offrent des services dans les régions. Madame Peters, vous avez mentionné plus tôt que les grandes sociétés vous paient pour que vous amélioriez leurs systèmes.

Pourriez-vous nous indiquer de façon plus détaillée ce que vous entendez par là?

• (1630)

M. Gord Peters: Nous sommes en mesure d'offrir un certain nombre de services. Nous pouvons désassembler un train et répartir les wagons entre 10 clients. Par exemple, dans le Centre du Manitoba, nous répartissons quelque 12 000 wagons entre 15 clients environ chaque année. Il ne s'agit pas d'un service que nous offrons exclusivement au CN ou au CP. Il y a de courts déplacements de petits lots de wagons qu'ils sont vraiment aptes à prendre en charge. Ils disposent de locomotives très puissantes, et il est même question d'aller dans quelques-unes des gares de triage avec une partie de leur matériel.

Pouvons-nous faire un meilleur travail? Nous nous concentrons sur les clients de moindre envergure. Dans notre gare de triage, nous possédons une capacité de transbordement qui permet à tout petit expéditeur de venir décharger deux ou trois wagons. Ces clients utilisent notre capacité. En règle générale, c'est de cette façon que nous pouvons les aider. Il arrive qu'un wagon provienne du Texas et se rende au Manitoba; il n'arrête chez nous que pour le dernier mille, mais si nous n'étions pas là, la fourniture de ces services poserait un problème.

J'aimerais faire des commentaires à propos des produits forestiers. C'est à ce chapitre que nous sommes le plus durement touchés. Nous faisons affaire avec une société forestière qui expédiait environ 20 % de ses produits par train et 80 % par camion. Elle s'attendait à ce que nous modernisions notre ligne — sans prendre d'engagements à notre endroit —, ce qui exigerait des investissements de plusieurs millions de dollars.

Vous pouvez jeter un coup d'oeil à ce qui se passe dans le Nord de la Saskatchewan. Là-bas, trois ou quatre d'entre elles ont été abandonnées parce que le gouvernement provincial... personne ne voulait... au Manitoba, on a investi 40 millions de dollars dans l'infrastructure routière, et pas le moindre sou n'a été investi dans l'infrastructure ferroviaire.

M. Philip Toone: Il s'agit d'une bonne observation. Selon moi, dans une foule d'endroits du pays où les services ferroviaires ne sont pas utilisés, à tout le moins dans les régions, le camionnage a des effets dévastateurs sur l'état du réseau routier. À coup sûr, les provinces sont très motivées à tenter d'éviter que les services ferroviaires soient abandonnés dans les régions.

Par exemple, au Nouveau-Brunswick, le CN a annoncé qu'il voulait abandonner une ligne de chemin de fer reliant Moncton et Bathurst. Pour l'essentiel, le CN a demandé au gouvernement de la province de verser 50 millions de dollars, à défaut de quoi il abandonnerait cette ligne.

Les expéditeurs ou les municipalités des régions, ou même les gouvernements provinciaux, se sentent souvent menacés par les sociétés ferroviaires. Ils ont l'impression que les sociétés ferroviaires les tiennent à leur merci, car s'ils ne versent pas l'argent qu'elles leur demandent, ils devront dépenser beaucoup plus de fonds publics provinciaux ou municipaux pour être en mesure de survivre.

M. Gord Peters: On a investi 50 millions de dollars de fonds publics provinciaux dans l'infrastructure routière.

M. Philip Toone: En fait, le gouvernement investira probablement davantage.

M. Sean Finn: En tant que personne qui joue un rôle dans tout cela, j'estime au contraire que le processus instauré par le projet de loi qui nous occupe permet aux sociétés ferroviaires d'indiquer le fait qu'il n'y a aucun trafic sur la ligne Miramichi entre Bathurst et Moncton.

M. Philip Toone: C'est faux; il y a du trafic. Les mines cessent peut-être leurs activités, mais un autre trafic va... c'est la raison pour laquelle nous sommes à la recherche de nouveaux partenaires.

La ligne va probablement être vendue à un certain regroupement de municipalités. C'est probablement ce qui va se passer.

M. Sean Finn: Je ne veux pas préjuger de la façon dont la province va réagir, mais ce que je voulais dire, c'est que le processus sera transparent. Nous avons discuté franchement avec le gouvernement provincial et lui avons indiqué que la valeur des chargements de wagons était passée de 16 000 \$ à 9 000 \$.

Le principal problème tient aux capitaux qu'il faut investir dans la ligne de chemin de fer pour la maintenir dans un état où elle permet de fournir des services aux clients.

Cela devient un cercle vicieux: sans capitaux, pas de clients, et sans clients, pas de capitaux.

M. Philip Toone: D'accord, mais vous avez également une obligation législative de divulgation. Il s'agit là de l'un des avantages du processus réglementaire en place au pays. Si vous songez à abandonner une ligne, vous devez le divulguer à l'avance.

Je crois qu'il est important que l'on trouve des partenaires, car l'absence de ligne ferroviaire aura des effets très perceptibles sur cette région.

M. Sean Finn: Nous travaillons en très étroite collaboration avec le gouvernement du Nouveau-Brunswick, et je participe personnellement à cette démarche.

M. Philip Toone: Est-ce que les expéditeurs...

Le président: Veuillez conclure, je vous prie.

M. Philip Toone: À ce moment-ci, est-ce que le CN prévoit abandonner d'autres lignes de chemin de fer au Nouveau-Brunswick?

M. Sean Finn: Nous diffusons régulièrement une liste de lignes. Il s'agit d'un processus permanent. Il y en a beaucoup moins qu'il y a dix ans. Dans la mesure du possible, nous collaborons avec nos collègues de l'industrie des lignes sur courtes distances, avec les provinces et avec les municipalités, mais au bout du compte, la question est de savoir s'il y a des marchandises à transporter sur telle ou telle ligne. Selon la réponse à cette question, nous mettons en branle un processus spécifique.

Cela dit, nous ne traversons pas une période d'abandon massif de lignes sur courtes distances. Pour l'essentiel, nous prenons du recul pour établir les mesures qui peuvent être prises afin de faire en sorte que ces lignes soient viables, car c'est là l'élément primordial.

Comme Gord l'a très bien dit, on ne veut pas se retrouver dans une situation où nous n'avons pas de capitaux à investir dans une ligne et où nous devons nous en remettre à des prophéties autoréalisatrices parce que, tout à coup, il n'y a plus de trafic sur la ligne puisqu'elle n'est pas en mesure de prendre en charge ce trafic.

Le président: Merci.

Monsieur Holder, vous avez cinq minutes.

• (1635)

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Ce que nous avons entendu est assez intéressant. Plus tôt, quelqu'un a mentionné que les points de vue qui ont été exposés aujourd'hui sont différents de ceux que nous avons entendus de la bouche d'autres témoins qui se sont présentés ici. Je ne poserai pas de question portant spécifiquement sur ma région, comme quelques-uns de mes collègues l'ont fait. London, en Ontario...

Une voix: Il s'agit de la dixième ville en importance au pays.

M. Ed Holder: Oui, la dixième ville en importance au pays. Les lignes du CN et du CP la traversent à diverses fins. Je me demande simplement comment nous en sommes arrivés là. Je regarde nos invités, et je ne suis pas certain de ce que je veux leur dire.

Durant notre réunion de la semaine dernière, à laquelle participait M. Mongeau, et pendant notre dernière réunion, à laquelle participaient quelques expéditeurs, je me suis dit que cela était sain. Je me rappelle avoir posé la question suivante: pourquoi n'avez-vous pas fait cela plus tôt? J'aimerais vous donner une petite tape sur les doigts. Bien franchement, je ne pense pas nécessairement que la solution consiste toujours à instaurer des dispositions législatives. Toutefois, lorsqu'on a affaire à un marché d'un type différent — et vous devez admettre que c'est le cas en l'occurrence, peu importe la façon dont vous qualifiez ce marché — et qui a été soutenu dans le passé, je crois que des obligations différentes s'appliquent. Vous n'avez pas besoin que je vous fasse la morale; je tenais simplement à souligner que cela me paraît étrange.

En passant, j'aimerais dire que j'ai trouvé que le témoignage présenté par M. Mongeau durant la dernière réunion était très crédible, même si j'estime que sa définition de la concurrence avait une portée un peu trop vaste. J'ai également trouvé que les propos tenus par plusieurs représentants des organisations d'expéditeurs étaient crédibles. En outre, il m'a semblé que les expéditeurs étaient plus disposés à collaborer qu'ils ne l'ont peut-être dit. Là encore, lorsque j'entends les expéditeurs dire que les sociétés ferroviaires n'en font pas assez, et lorsque j'entends les sociétés ferroviaires dire qu'elles en font trop, j'en suis presque à penser que nous ne sommes vraiment pas loin de trouver un terrain d'entente. Il s'agit là d'une réflexion personnelle.

M. Sean Finn: Si vous le permettez, j'aimerais souligner que, d'après moi, les sociétés ferroviaires méritent de se faire taper sur les doigts de temps à autre. Elles ne sont pas parfaites. Je crois que Claude Mongeau l'a dit très clairement. Pour répondre à votre question, je vous dirai, en un mot, qu'à certains moments, à la fin de 2007 et en 2008, notre service n'était pas à la hauteur. Nous sommes en train d'apporter des changements importants à la façon dont nous fournissons des services à nos clients. Nous éprouvons parfois de la difficulté à expliquer pourquoi des changements sont nécessaires, mais je crois que cela a donné lieu à l'examen des services ferroviaires. Nous avons compris le message, et nous nous sommes dit qu'il était hors de question que notre croissance se fasse indépendamment de nos clients. Pour en revenir à votre observation, je crois que très peu d'industries du Canada peuvent se permettre de faire cela.

M. Ed Holder: Je comprends cela, monsieur Finn. Toutefois, il est intéressant de constater que M. Sobkowich, de la Coalition des expéditeurs par rail, de même que deux ou trois autres témoins, y compris Ian May, ont exposé un point de vue assurément différent du vôtre.

J'aimerais aborder quelques sujets. Tout d'abord, celui de la capacité. Je vous ai entendu dire que les conditions météorologiques vous avaient occasionné des problèmes cet hiver. À coup sûr, les expéditeurs nous ont dit la même chose. Cependant, comme nous le savons tous, il y a un hiver chaque année. Je n'en dirai pas davantage là-dessus. Voyons les choses sous un autre angle. Supposons que nous avons affaire à un temps très clément. Grâce à quelques mesures prises par le gouvernement, notamment en ce qui a trait à la Commission canadienne du blé, nous avons constaté une hausse de la production et une amélioration de la situation, et ce, malgré une conjoncture difficile. Comment faites-vous face à la question de la capacité dans une situation où le pays est fort, la production est à la hausse dans tous les secteurs de l'économie auxquels les sociétés ferroviaires ont part et où ces sociétés disposent d'énormément de wagons?

Monsieur Murphy, j'ai été surpris lorsque vous avez évoqué le nombre de wagons en service à un moment donné. Toutefois, à mesure que l'économie reprend de la vigueur — et, en tant que politiciens, nous prions pour que cela se poursuive et sommes optimistes à ce sujet —, comment gérez-vous cette capacité sans risquer de violer une entente? Que faites-vous pour vous procurer un nombre de wagons qui vous permet de répondre à la demande et pour former suffisamment d'employés afin qu'ils prennent en charge ces wagons?

Je vais m'arrêter ici. J'aimerais que les représentants de sociétés ferroviaires, à savoir M. Finn, Mme Paul ou M. Murphy, réagissent à cela.

Je ne veux pas vous manquer de respect, monsieur Bourque. Je crois que vous en connaissez un bout à propos des trains.

J'aimerais que vous réagissiez à ce que je viens de dire, s'il vous plaît.

M. Michael Murphy: Si vous le permettez, je vais formuler deux commentaires à propos de ce que vous venez de dire. L'essence de la planification consiste à être en mesure de faire exactement ce que vous avez décrit.

Mon premier commentaire a trait à une chose dont j'ai déjà parlé, à savoir le fait de collaborer étroitement avec un nombre suffisant de clients de manière à ce que nous puissions prévoir assez à l'avance le trafic auquel nous aurons affaire. Plus nous serons en mesure de

collaborer avec nos clients à cette fin, meilleur sera le niveau de service. Nous avons fait beaucoup de choses pour améliorer cela.

Mon deuxième commentaire concerne le fait que nous devons nous assurer d'investir nos capitaux de façon judicieuse. L'an dernier, nos investissements se sont élevés à 1 ou 1,1 milliard de dollars. Cette année, ce sera la même chose. Nous investissons dans un certain nombre de domaines, notamment dans la technologie. Beaucoup d'investissements visent simplement à maintenir le réseau dans son état actuel — il s'agit là d'investissements que l'on a avantage à effectuer chaque année, mais qui tiennent également à la planification de la croissance. Comme nous collaborons avec nos clients, nous comprenons ce qui va se passer sur les marchés.

Je vais vous donner deux ou trois exemples de sommes que nous avons investies depuis plusieurs années pour moderniser nos lignes principales dans l'Ouest du Canada de manière à ce que nous puissions transporter des produits au port de Vancouver. Au cours des dernières années, il y a eu une croissance considérable à ce chapitre, non seulement dans le secteur intermodal, mais également dans celui des marchandises en vrac, comme les céréales, la potasse et le charbon. On doit être en mesure de prendre cela en charge, et nous le sommes. Nous constatons que la même chose est en train de se produire pour ce qui est du transport du pétrole brut, par exemple.

• (1640)

M. Ed Holder: Madame Paul.

Mme Shauntelle Paul: Je tiens simplement à répéter que, à mesure que notre réseau devient plus fluide et qu'il permet aux wagons de se déplacer plus rapidement, il crée sa propre capacité.

J'aimerais simplement souligner que j'abonde dans le même sens que Mike: il est très important de collaborer avec ses clients de manière à prévoir le trafic ou obtenir à l'avance des engagements à ce chapitre puisqu'il nous faut neuf mois pour entraîner quelqu'un à conduire un train sur notre chemin de fer et qu'il nous faut six mois, voire davantage, pour obtenir des wagons. Plus nous collaborons étroitement avec nos clients et plus nous planifions longtemps à l'avance, plus nous serons en mesure de répondre aux besoins futurs.

Comme vous l'avez dit, lorsque nous avons un hiver doux et que nos wagons peuvent rouler plus rapidement, notre réseau crée sa propre capacité.

M. Ed Holder: Merci. C'est...

Le président: Merci.

J'ai été très généreux à votre endroit, monsieur Holder.

Monsieur Aubin, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Robert Aubin (Trois-Rivières, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos invités d'être présents.

Je vous avoue que plus nous rencontrons des groupes, plus il m'apparaît que le problème soulevé par ce projet de loi est profond.

Les compagnies CN et CP, j'avais l'impression de les connaître. Pour ce qui est de l'Association des chemins de fer du Canada, je suis allé faire un tour sur son site Internet, question de mieux la connaître. D'ailleurs, ma première question s'adressera à M. Bourque, bien qu'elle soit ouverte à tout le monde.

En visitant votre site Internet, j'y ai trouvé des mots que je trouvais un peu durs. Je vous citerai brièvement, monsieur Bourque. Vous dites ceci: « Il semble que les seuls groupes qui plaident en faveur d'un retour à la réglementation soient ceux qui privilégient une économie gérée, plutôt qu'une économie de marché. » J'avoue que j'ai encore toutes mes hésitations à penser qu'on est dans une économie de marché, quand on parle de la question du chemin de fer au Canada.

Voici donc la première question que j'aurais le goût de vous poser. Pensez-vous vraiment que ce projet de loi déposé par le gouvernement conservateur a pour objectif de créer une économie gérée?

M. Michael Bourque: Je vais vous répondre en anglais.

[Traduction]

M. Robert Aubin: Pas de problème.

M. Michael Bourque: Au moment de formuler les commentaires que vous venez de citer, je tentais de dire que bon nombre des personnes avec lesquelles j'avais discuté de ces éventuelles dispositions législatives étaient franchement outrés que le gouvernement intervienne dans un secteur commercial. Plus particulièrement, dans une perspective historique — et j'ai tenté aujourd'hui d'évoquer quelques faits historiques —, les gouvernements qui se sont succédé au cours des 30 dernières années ont adopté la politique stratégique judicieuse consistant à veiller à ce que les sociétés ferroviaires et leurs clients mènent leurs activités dans un cadre commercial. C'est la raison pour laquelle les sociétés ferroviaires peuvent investir autant d'argent dans notre infrastructure. C'est la raison pour laquelle nous avons créé une industrie des lignes sur courtes distances, qui a été en mesure de réparer certains dommages. J'ai dit que le contraire de... la plupart des gens se sont dits véritablement outrés que le gouvernement veuille instaurer de nouvelles dispositions législatives, y compris les gens de l'industrie ferroviaire, qui ont indiqué qu'ils ne voulaient vraiment pas que le projet de loi soit adopté.

[Français]

M. Robert Aubin: Merci.

Toujours dans cette question opposant l'économie de marché et l'économie gérée, je me demandais si vous aviez l'impression qu'il y avait vraiment une libre concurrence, par exemple, entre le CN et le CP.

À titre d'exemple, pour ce qui est des lignes ferroviaires sur courtes distances, de nombreux clients, dont quelques-uns que j'ai rencontrés personnellement, s'expliquent difficilement les différences notables dans la tarification du CN ou celle du CP quand les deux circuits sont disponibles. J'essaie de me l'expliquer. Je n'ai pas la réponse. Peut-être que vous l'avez. Peut-être que, par exemple, le jour où le CP vend un tronçon ferroviaire à une autre compagnie, il en retire des bénéfices qui peuvent jouer dans les tarifications qu'il va offrir à de futurs clients.

Est-ce que vous avez l'impression qu'il y a une libre concurrence entre le CN et le CP et que, conséquemment, on est véritablement dans une économie de marché?

• (1645)

M. Sean Finn: On l'a dit jeudi, mais permettez-moi de le répéter aujourd'hui: il n'y a aucun doute que nous nous concurrençons de façon féroce pour une grande part du trafic au Canada.

À titre d'exemple, dans l'Ouest canadien, le grain quitte la ferme par camion, et on a le choix entre l'élévateur desservi par le CN et

celui desservi par le CP. Il revient clairement à l'agriculteur de choisir à quel élévateur il va se rendre. Dans les endroits où on a une zone d'interchange à 30 km, les clients ont le droit de demander le prix de l'un et celui de l'autre, puis de choisir le meilleur prix, et nous n'avons pas le choix de laisser l'autre compagnie de chemin de fer circuler sur notre chemin de fer.

Mon expérience au CN me permet de dire que nous nous concurrençons féroce, au point où notre ancien président est maintenant président du CP. Je peux donc vous garantir qu'il y a une concurrence féroce.

M. Robert Aubin: Dans ce cas, pourquoi croyez-vous que le gouvernement a choisi d'appuyer des ententes de service fixes plutôt que la loi sur les procédures commerciales?

M. Sean Finn: Jusqu'à la présentation de la loi, je pense que l'intention du gouvernement a été d'inciter les parties à trouver une solution. Je siégeais d'ailleurs au comité de M. Dinning. On a tenu une vingtaine de rencontres où on a tenté d'en arriver à une solution commerciale par rapport à la démarche. L'enjeu pour certains expéditeurs était qu'ils préféreraient attendre d'avoir une loi qui permettrait d'imposer un standard plus élevé, au lieu de négocier.

Toutefois, soyez rassuré. À l'heure actuelle, nous invitons tous nos clients, grands, petits et moyens, à s'asseoir avec nous, à conclure une entente de service qui va comprendre les heures de service, le nombre d'aiguillages par semaine, le nombre de wagons et souvent, si cela est possible, l'assurance de fournir un minimum de circulation. Dans ce cas, il y a des discussions sur les conséquences si nous ne respectons pas nos obligations réciproques.

Vous pouvez être certain que cela ne se fait pas en vase clos. À l'heure actuelle, nous avons plusieurs ententes avec plusieurs clients. Comme je l'ai dit tout à l'heure, tous les ports canadiens ont des ententes d'échange d'informations et de services à l'égard de ce qui transite dans ces endroits.

M. Robert Aubin: Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Toet, vous avez cinq minutes.

M. Lawrence Toet (Elmwood—Transcona, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie également tous nos invités qui sont ici aujourd'hui.

Il est intéressant de constater que les points de vue que nous entendons sont incontestablement divergents. J'aimerais revenir sur un élément dont on a beaucoup parlé, à savoir le souhait exprimé par tous les intervenants en ce qui concerne les contrats commerciaux. Je crois que l'on a indiqué très clairement que le projet de loi assumerait la fonction que nous souhaitons voir, à savoir servir de cadre à la conclusion de contrats commerciaux. Voilà son objectif. Lorsque j'y regarde de plus près, je constate que le projet de loi comporte quelques éléments qui seront effectivement avantageux au moment de conclure des contrats de ce genre dans l'avenir.

Il y a, entre autres, le fait que l'arbitre sera tenu de prendre en considération les répercussions sur l'ensemble du réseau au moment de prendre des décisions fondées sur ce qui lui a été présenté. M. Peters a exprimé des préoccupations à propos de l'effet que cela aura sur l'industrie des lignes ferroviaires sur courtes distances. Eh bien, elles font partie du réseau. Les ports font partie du réseau. L'arbitre devra tenir compte de tous ces éléments au moment de prendre sa décision finale. À mes yeux, cela établit également un précédent pour ce qui est des négociations avec les expéditeurs — ils sauront dorénavant que le réseau doit être pris en considération. D'après les propos qu'ils ont tenus durant quelques-unes des premières réunions que nous avons tenues, on avait l'impression que le réseau ne serait ou ne devrait pas être pris en considération. Je crois qu'ils commencent à comprendre qu'il doit l'être, car nous ne voulons pas le surcharger et qu'il s'écroule, ce qui ne serait avantageux ni pour eux ni pour les sociétés ferroviaires.

Je me demande simplement si vous pouvez formuler des observations sur le fait que cela établit un paramètre judicieux qui pourrait vous aider non pas à disposer de ce cadre, mais à obtenir les contrats commerciaux que vous souhaitez.

M. Michael Murphy: Je peux prendre la parole en premier, si vous le voulez.

Je suis tout à fait d'accord avec votre commentaire. Durant mon exposé, j'ai tenté de vous faire comprendre l'importance de cet aspect. Je crois qu'il s'agit de l'un des principaux problèmes avec lesquels nous avons été aux prises tout au long du processus, et auxquels nous continuons de faire face, vu les propositions formulées par quelques-unes des associations qui veulent que le projet de loi soit modifié de manière à ce que cela soit écarté du processus. À mes yeux, cela constituerait la plus grave erreur à commettre, pour les raisons que vous venez d'énoncer.

En ce qui a trait à notre capacité de fonctionnement, nous venons de parler de nos ententes de collaboration avec les ports et les terminaux et des activités que nous menons avec d'autres partenaires de la chaîne d'approvisionnement. La distance moyenne de nos trajets de transport de marchandises est de 1 400 kilomètres environ. Songez au nombre de points de service qui doivent être en place: deux chargements sur trois traversent une frontière, et on doit se rendre dans les ports, dans les terminaux, dans les terminaux intérieurs. On peut effectuer des transbordements, ou procéder à une interconnexion. Le transport d'une marchandise met en cause un très grand nombre d'éléments. De notre point de vue, cela est absolument crucial. Ainsi, je suis d'accord avec vous.

Robert, si vous avez quelque chose à ajouter, je vous cède la parole.

• (1650)

M. Robert Taylor (directeur, Affaires gouvernementales, affaires juridiques et gestion du risque, Chemin de fer Canadien Pacifique): Je dirai très brièvement que, selon moi, la capacité d'optimiser le réseau est le facteur qui explique que nos tarifs de fret sont les plus bas du monde. Si vous pouvez faire transporter une tonne de marchandises sur une distance de 1 400 kilomètres pour une somme de 33 \$, c'est grâce au réseau. Si ce réseau disparaît, on perdra vraiment tout.

M. Sean Finn: Pour revenir à votre observation concernant le soutien, je dirai qu'il est important, à mon avis, que nous puissions conclure des ententes par le truchement du processus et de discussions avec nos clients. Nous sommes toujours à la recherche d'une médiation. Il arrive que des pourparlers commerciaux achoppent sur deux ou trois questions. Comme vous le savez, les

sociétés ferroviaires sont d'avis qu'un processus de médiation devrait précéder un arbitrage imposé. Cela devrait constituer le meilleur soutien. Nous croyons que la médiation devrait figurer dans le projet de loi. Vous n'êtes pas sans savoir que, sous sa forme actuelle, le projet de loi ne comporte aucune disposition exigeant que les parties participent à un processus de médiation avant que le mécanisme d'arbitrage ne soit lancé, comme c'est habituellement le cas. À notre connaissance, dans le secteur commercial, c'est de cette façon que les choses fonctionnent généralement. Lorsque deux parties ne parviennent pas à s'entendre, elles font appel à un médiateur avant de recourir à un arbitre.

M. Lawrence Toet: Une autre question que les témoins ont abordée aujourd'hui — et il semble que l'on ait réalisé des progrès à ce chapitre également — concerne l'incapacité des sociétés ferroviaires d'obtenir des engagements pour l'avenir de la part de leurs clients et des expéditeurs, et le fait que de tels engagements les aideraient à régler des problèmes à long terme.

J'ai examiné le projet de loi, et j'ai constaté qu'il allait contribuer à régler une bonne partie de ces problèmes. Les expéditeurs n'ont pas à avoir pris des engagements avant de se présenter devant un arbitre, mais selon le projet de loi, l'arbitre doit prendre cela en considération. En d'autres termes, un expéditeur ayant pris des engagements pour l'avenir, y compris des engagements à long terme, ferait partie de ce processus pour la suite des choses. Nous avons établi un cadre, un paramètre ou une structure permettant d'indiquer à l'expéditeur qu'il devra faire ceci ou cela de manière à pouvoir prendre part aux négociations. Un expéditeur ne pourra pas dire à une société de chemins de fer: « Je ne veux pas prendre d'engagement, mais je veux que tu fasses ceci et cela. »

À mon avis, le projet de loi est avantageux pour vous au chapitre des négociations commerciales, vu qu'il établit les paramètres que les expéditeurs devront respecter. Il permet de mieux comprendre ce que les expéditeurs devront faire pour que l'arbitre prenne leurs arguments au sérieux. Comme nous le savons, la réalité, c'est que, s'ils se présentent devant un arbitre et déclarent qu'ils n'ont pris aucun engagement, que rien ne va se passer, qu'ils n'indiqueront pas s'ils prévoient expédier 5 ou 5 millions de voitures, mais qu'ils veulent que l'arbitre tranche en leur faveur, il y a de bonnes chances qu'il ne prenne pas leur parti.

Ainsi, cette structure a été mise en place. Vous pourriez peut-être formuler des commentaires sur la façon dont cela vous aide à créer le climat...

Monsieur Murphy, vous avez indiqué avoir conclu un contrat commercial avec 70 % de vos clients. Je suppose que vous aimeriez que cette proportion s'élève à 100 %. À mon avis, le projet de loi vous aidera à conclure davantage de contrats commerciaux.

Vous pourriez peut-être tous deux faire des commentaires sur la manière dont cela se passera, selon vous, dans l'avenir.

M. Robert Taylor: Il s'agit de l'essence d'une négociation commerciale. Si les expéditeurs souhaitent obtenir des services ferroviaires fiables à 100 % et qu'une pénalité soit instaurée en cas de mauvais rendement, il faut qu'ils prennent eux aussi un engagement. Si l'on ne peut pas prévoir le trafic, ou en l'absence d'un engagement solide, il est impossible d'offrir en tout temps un service fiable à 100 %.

Nous sommes donc d'accord avec cela. Je crois que le rapport de M. Dinning a contribué à définir davantage cela.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Toone, pour cinq minutes.

M. Philip Toone: Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, comme le rapport Dinning a été mentionné, j'aimerais mentionner qu'il serait très opportun, à mon avis, que M. Dinning se présente ici. Je pense que son témoignage serait très instructif, et qu'il serait bien accueilli. J'espère qu'il se présentera bientôt devant le comité.

[Français]

J'aurais une question sur la tarification, par contre. On en a parlé un petit peu, et je voudrais juste pousser la question un peu plus loin.

Je présume que la tarification est basée sur le volume. Meilleur est le client, meilleure sera la tarification. C'est un peu prévisible. Est-ce que je peux présumer que la tarification serait ajustée si la fréquentation diminuait, même dans le cas d'un important client? Je présume que cela va coûter plus cher pour le transport sur les rails. En général, est-ce que ce serait vrai?

M. Sean Finn: Normalement, un client de grande envergure va avoir un contrat confidentiel. Il va y avoir un engagement relativement au volume et, sans que ce soit imposé ni d'un bord ni de l'autre, une discussion commerciale sur ce qui arrivera si les volumes ne sont pas respectés.

Sans aucun doute, vous comprenez que, souvent, les grands expéditeurs ont leurs propres flottes de wagons. Déjà, le coût du wagon n'est pas un facteur. Quand nous devons nous-mêmes fournir les wagons, puis que le trafic change, que du jour au lendemain nous avons une perte de volume et que des actifs avaient été achetés dans le but de servir ce client, c'est un enjeu.

Je ne dirais pas qu'il y a un lien direct. Il s'agit de contrats confidentiels de longue durée. La tarification va varier en fonction des volumes. Cela s'explique par le simple fait que plus on expédie et qu'on amène de wagons, moins il y a de coûts. C'est juste normal, puisqu'on les partage.

• (1655)

M. Philip Toone: Justement, je posais la question en pensant à VIA Rail, qui a son propre équipement, en général.

Rien dans le projet de loi que nous étudions aujourd'hui ne vous empêcherait d'augmenter les tarifs. On sait que VIA Rail va diminuer ses fréquentations, surtout en région, et parfois de façon extrême. Dans certains cas, un circuit a été carrément coupé. Dans les Maritimes, par exemple, la fréquentation est réduite de 50 %. Donc, rien dans le projet de loi ne va vous empêcher d'augmenter les frais pour VIA Rail.

M. Sean Finn: Nous avons un contrat avec VIA Rail. Il s'agit d'un contrat négocié entre les parties qui couvrent tout le réseau, et pas juste une section en particulier. C'est très difficile de prévoir ce qui arrivera si, pour reprendre votre exemple, on passe de six jours à trois jours pour le service entre Bathurst et Moncton. Pour notre part, nous nous faisons payer la tarification pour le pays au complet, et nous ne l'attribuons pas aux lignes comme telles.

La question qui se pose beaucoup plus dans le cas de VIA Rail, c'est de déterminer si sa flotte de trains et ses équipements sur la ligne sont rentables ou non. Or, je vais laisser VIA Rail répondre à cette question. Ce n'est pas au CN de le faire.

[Traduction]

M. Philip Toone: Monsieur Peters, un peu plus tôt, vous avez fait allusion à la multiplicité des structures de réglementation. Pourriez-vous nous en dire un peu plus long là-dessus? Quelles répercussions cela a-t-il sur les lignes ferroviaires sur courtes distances?

M. Gord Peters: Je crois qu'il est bien connu que, pour les petites entreprises comme la nôtre, la paperasse représente un fardeau. Il est difficile de comprendre et de traiter tous ces documents administratifs. Toute personne qui a participé aux activités d'une petite entreprise ou encadré des jeunes qui tentent de se lancer en affaires sait que toutes ces choses représentent un fardeau.

Bien honnêtement, plus une entreprise croît, plus elle est assujettie à des dispositions réglementaires. J'aime plutôt cela, car cela empêche bien des gens de se lancer en affaires.

Des voix: Oh, oh!

M. Gord Peters: Cela ne me plaisait pas au cours de nos 30 premières années, mais à présent que nous sommes là et que nous faisons partie de l'équipe, nous pouvons travailler là-dessus.

Ainsi, pour ce qui est de la multiplicité de dispositions réglementaires et de la question de savoir à qui elles s'appliquent, dans le cas qui nous occupe, la réglementation est fédérale, et il y a des sociétés ferroviaires sous réglementation provinciale. Notre façon de fonctionner sous ces réglementations est simplement quelque peu différente, de sorte que nous tentons constamment de déterminer qui a raison et qui a tort.

M. Philip Toone: Je pourrais peut-être vous demander de m'aider à mieux comprendre la façon dont se coordonnent vos organisations. Demandez-vous aux gouvernements de tenter de mettre de la cohérence dans la structure de réglementation? Lorsque les gouvernements provinciaux établissent des dispositions réglementaires visant les sociétés ferroviaires sous réglementation fédérale, est-ce que vous leur demandez de tenter d'harmoniser ces dispositions avec celles des autres provinces?

M. Gord Peters: Nous tentons de plus en plus de le faire, mais pour ce qui est de l'association des chemins de fer, la réalité, c'est que nous sommes partis de zéro il y a 10 ans ou un peu plus. Bon nombre de provinces ne disposaient d'absolument aucune disposition réglementaire relative au secteur ferroviaire, de sorte que, lorsqu'elles ont dû prendre en charge les sociétés ferroviaires sous réglementation fédérale, elles n'ont pas su quoi faire. Au moment d'élaborer leurs propres dispositions, bon nombre d'entre elles se sont inspirées, par défaut, des dispositions fédérales. Nous constatons que les dispositions sont plus solides dans certaines provinces que dans d'autres. Quelques collectivités — Barrie, Collingwood et Orangeville — sont passées à l'action.

Pour ce qui est du coût des infrastructures et des autres choses du genre, je soulignerai que ces collectivités doivent nous payer chaque année pour exploiter ces chemins de fer, et qu'elles ne font pas leurs frais. Elles déboursent de l'argent pour que ces chemins de fer demeurent en service. Elles ont décidé de le faire parce qu'elles croient que cela est important pour elles, de la même façon qu'elles paient pour que leurs routes demeurent en service parce qu'elles estiment que cela est avantageux.

Toutefois, cela représente deux collectivités sur... combien de collectivités au Canada font cela? Je peux en nommer littéralement 10 ou 20 qui ont tenté de le faire. Elles ont dit: « Si vous financez cela, nous exploiterons le chemin de fer; nous allons l'acheter de M. Finn, et nous allons l'exploiter. » Et devinez quoi? On leur a répondu que, non, on ne financerait pas cela, mais qu'on allait en plus leur demander de payer des taxes pour ce chemin de fer.

Je vais vous donner un exemple. Dans les régions rurales à l'extérieur de Winnipeg, nous payons 400 \$ de taxes pour chaque mille de chemin de fer; à Winnipeg, nous payons 10 000 \$ pour chaque mille de chemin de fer. La Ville de Winnipeg perçoit 150 000 \$ de taxes par année de notre petite société qui exploite des lignes de chemin de fer d'une distance de deux ou trois milles en raison de chinoïseries administratives établies dans le passé en ce qui concerne le régime fiscal. Nous tentons de démêler cela depuis sept ou huit ans.

Le président: Votre temps est écoulé...

M. Philip Toone: Quoi, déjà?

Des voix: Oh, oh!

Le président:.... et, là encore, j'ai été très généreux.

Monsieur Adler, vous avez cinq minutes.

M. Mark Adler (York-Centre, PCC): Merci, monsieur le président, et merci également à tous les témoins d'être ici aujourd'hui. J'ai deux ou trois questions à poser.

Madame Paul, vous avez mentionné plus tôt que, jusqu'en 2007-2008 environ, le rendement des sociétés ferroviaires en ce qui a trait, entre autres, au respect des délais de livraison, laissait à désirer.

Quel était le contexte à cette époque, et qu'est-ce qui explique les changements qui sont survenus par la suite?

• (1700)

Mme Shauntelle Paul: En fait, cela remonte à la période précédant 2007-2008. Nous avons mis en oeuvre notre plan de service ferroviaire régulier ou notre modèle d'exploitation ferroviaire précise. Ainsi, au moment de gérer notre trafic, au moment de déterminer les mesures à prendre pour acheminer les wagons d'une plaque tournante à l'autre et pour arrêter et structurer le trafic, nous avions l'habitude de travailler en vase clos. Je pense que l'examen des services de transport ferroviaire des marchandises a fait ressortir que nous faisons du très bon travail à ce chapitre, mais que nous devons simplement prendre des mesures à l'égard de ce dont nous avons parlé — le premier et le dernier mille — et de nos relations complexes avec nos clients.

M. Mark Adler: Pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous avez réagi comme vous l'avez fait? Qu'est-ce qui vous a menés à prendre une telle décision?

Mme Shauntelle Paul: La réduction de coûts a ses limites. Nous devons vraiment faire croître l'entreprise. Notre plan stratégique consiste à faire croître notre entreprise et nos revenus, et à aider nos clients à prospérer sur les marchés.

M. Mark Adler: Ce sont donc de mauvaises décisions d'affaires qui ont mené à ce...?

Mme Shauntelle Paul: Non, c'était notre plan de transformation, notre processus. Je pourrais utiliser une analogie. Si vous avez une magnifique voiture rutilante dotée d'une climatisation et de vitres électriques, mais que son moteur ne fonctionne pas, elle ne vous servira à rien. Nous devons d'abord mettre au point le moteur de notre véhicule, et c'est la raison pour laquelle nous avons consacré autant de temps... comme je l'ai mentionné, la chaîne d'approvisionnement de notre secteur d'activité est très complexe. Ainsi, nous avons fait en sorte que notre véhicule fonctionne, nous avons travaillé sur le moteur, et à présent, nous pouvons nous concentrer sur ses autres composantes.

M. Mark Adler: D'accord. Disons que, depuis 2007-2008, vous avez apporté constamment des améliorations au chapitre de la productivité, de la technologie et du rendement. Est-ce la

conjoncture du marché qui vous a menés à améliorer votre rendement? Est-ce que cela est attribuable uniquement à la discipline imposée par le marché?

Mme Shauntelle Paul: Êtes-vous en train de me demander si c'est en raison de la récession que nous avons été en mesure de faire toutes ces choses?

M. Mark Adler: Eh bien, j'aimerais savoir si c'est la discipline du marché qui, au cours de la période qui s'étend de la récession à aujourd'hui, vous a rendus plus concurrentiels et plus productifs.

Mme Shauntelle Paul: Je vous dirai que nous nous démenons chaque jour pour obtenir des parts de marché et pour rivaliser avec le CP, le transport par camions et le transport par pipelines. La discipline dont nous faisons preuve dans le cadre de notre modèle de fonctionnement et de la prestation quotidienne de services nous a certainement aidés, mais on doit également tenir compte de toutes les autres choses que nous avons faites: les relations avec nos clients et la facilitation des relations commerciales avec notre société. Il s'agit là d'éléments qui entrent en ligne de compte lorsque des gens décident de recourir à nos services.

M. Mark Adler: Un peu plus tôt, M. Bourque s'est employé à dissiper le mythe selon lequel le marché était non pas un véritable marché, mais plutôt un marché faussé. À votre avis, le marché qui est en place depuis, disons, six ans, est-il un véritable marché?

Monsieur Bourque, voulez-vous...?

M. Michael Bourque: À mes yeux, il y a eu une évolution. Il y a 18 ans seulement, le CN était une société d'État. Nous avons tendance à l'oublier. Depuis qu'elle a été privatisée il y a moins de 20 ans, cette société s'est énormément transformée.

Comme Shauny l'a indiqué, le modèle d'exploitation ferroviaire précise mettait l'accent sur la réduction des coûts et la productivité, mais une fois que l'on a réduit tous les coûts pouvant être réduits, on doit commencer à concentrer ses efforts sur un objectif précis. Vous avez entendu les clients se plaindre, et vous avez lancé quelques processus. Je crois que l'on doit vous attribuer un certain mérite puisque cela a attiré l'attention sur les clients, et que nous avons ensuite commencé à investir davantage dans nos relations avec eux. À partir de ce moment-là, les trains ont commencé à rouler de manière très efficiente, et cela se poursuit.

M. Mark Adler: En tant que société d'État, alors, le CN... ce que je veux dire, c'est que vous avez hérité d'une machine extrêmement lourde.

M. Michael Bourque: Eh bien, j'adore l'expression « exploitation ferroviaire précise » parce que...

M. Gord Peters: Cela s'est fait envers et contre tous.

Des voix: Oh, oh!

M. Sean Finn: Un bon exemple de marché qui fonctionne est celui du grain. Comme je l'ai dit précédemment, jusqu'en 2010, nous évaluions une fois par semaine notre rendement en matière de respect des délais de livraison du grain. À cette époque, par exemple, nous indiquions aux silos que nous pourrions leur fournir un wagon au cours de la semaine, sans fournir davantage de précisions. Toutefois, en raison des forces du marché, de la transformation de la Commission canadienne du blé et de l'accroissement marqué de l'efficacité du CN et du CP, nous devons nous battre pour mettre la main sur chaque wagon. Nous avons donc commencé à évaluer notre rendement chaque jour et à fournir des heures précises de livraison. Qu'est-ce qui en a résulté? Cela a transformé toute l'industrie. Comme le marché a joué son rôle et que les sociétés qui obtenaient les contrats étaient celles qui affichaient le meilleur rendement, tout à coup, l'ensemble de l'industrie — le CN, le CP et les silos à céréales — a commencé à prendre conscience du fait que la nouvelle réalité était celle d'une démarche axée sur la chaîne d'approvisionnement, et que le marché demandait que nous nous adaptions mieux à cela, ce que nous avons fait.

Ce qui illustre le mieux cela, c'est qu'il y a eu des légers changements au chapitre des parts de marché. Par la suite, le CP s'est rendu compte lui aussi qu'il était important d'adopter un plan de service régulier pour le transport des céréales, ce qui constitue un exemple probant de l'action des forces du marché.

• (1705)

M. Mark Adler: Ainsi, le marché fonctionnait.

M. Sean Finn: Tout à fait.

M. Michael Murphy: Puis-je ajouter un bref commentaire?

Je vais adopter un point de vue plus vaste. J'estime que vous avez raison d'envisager cela sous l'angle du marché. Je suis d'accord avec ce qui a été dit, mais j'aimerais simplement ajouter que l'on doit songer au fait que nous évoluons au sein d'un marché mondial, et tenir compte de ce qui s'est passé sur ce marché au cours des sept ou huit dernières années.

Je pourrais utiliser un certain nombre d'exemples, mais je retiendrai celui du marché de l'Asie-Pacifique. À partir du milieu des années 2000, nous avons été confrontés à une croissance des exportations en provenance de l'Asie en Amérique du Nord, et nous avons été en mesure de prendre en charge cet accroissement du volume de marchandises.

Cela a été une révélation pour bien des gens. Si nous avons été capables de faire cela, c'est non seulement en raison des investissements dont j'ai parlé, mais également de la collaboration de nos partenaires. Les gouvernements — qu'il s'agisse du gouvernement fédéral ou des gouvernements provinciaux de l'Ouest du Canada —, de même que les collectivités, les ports et les terminaux, ont joué un rôle crucial à ce chapitre. Les gens ont uni leurs efforts pour réagir à cela, mais tout cela s'est fait sous l'action des forces du marché. Si nous n'avions pas été suffisamment concurrentiels pour obtenir ces commandes sur la côte Ouest, ce sont les ports américains qui les auraient obtenues. C'est ce qui était en jeu.

Le président: Monsieur Adler, votre temps est écoulé.

Monsieur Daniel, vous avez cinq minutes.

M. Joe Daniel (Don Valley-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus ici. Comme je ne suis pas très ferré sur le sujet, mes questions paraîtront peut-être un peu naïves, et je vous présente donc mes excuses. Voyons où cela va nous mener.

De toute évidence, les expéditeurs ont formulé beaucoup de commentaires concernant les dispositions législatives, et c'est la raison pour laquelle le présent projet de loi a été déposé. Toutefois, vous nous avez présenté un point de vue aux antipodes du leur. D'après vous, tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes. Qu'est-ce qui explique une telle divergence?

M. Michael Bourque: Si vous vous adressez aux clients des sociétés ferroviaires, la plupart d'entre eux vous diront que le service s'est amélioré. Je ne suis pas en train d'affirmer qu'ils vous auraient dit cela il y a cinq ans. Cependant, au cours des cinq dernières années, le service s'est amélioré, et durant mon exposé, je vous ai présenté des éléments probants à l'appui de cette affirmation, à savoir des renseignements tirés de sondages menés par des tiers.

M. Joe Daniel: Vous avez également mentionné beaucoup de statistiques. Sont-elles accessibles? Est-ce que vous nous les avez fournies?

M. Michael Bourque: Oui, bien sûr, elles figureront dans le dossier que nous vous transmettrons. Tout ce que vous souhaitez en matière de statistiques...

M. Joe Daniel: Oui, mais vous avez cité divers rapports et d'autres documents du genre. Est-ce que vous nous les avez fournis?

M. Michael Bourque: Les renseignements sur les tarifs de fret, par exemple, sont accessibles. Nous serons heureux de vous transmettre tout cela. Le sondage mené par la RBC...

M. Joe Daniel: Un grand nombre d'expéditeurs vous ont demandé de conclure avec eux des ententes de service. Êtes-vous en mesure de mener des pourparlers et de conclure des ententes de service avec tous ceux qui le souhaitent?

Mme Shauntelle Paul: Oui, nous avons été en mesure de négocier avec tous ceux qui ont manifesté le désir de conclure avec nous une entente sur les niveaux de service. Cela n'a pas posé de problème.

M. Joe Daniel: Combien d'ententes est-ce que cela représente?

Mme Shauntelle Paul: Nous avons conclu une entente sur les niveaux de service avec tous les ports, et pour ce qui est de nos clients, je dirais qu'environ 55 % de nos recettes découlent d'une entente de ce genre.

M. Sean Finn: Nous avons également pris des mesures pour établir le contact avec les clients de moindre envergure. De toute évidence, dans certains cas, cela représente un défi. L'an dernier, à deux occasions, le CN est allé au-devant de 1 500 de ces clients et les a invités à entreprendre des négociations en vue de conclure une entente sur les niveaux de service. Bon nombre d'entre eux ne veulent pas signer d'ententes; ils veulent que leurs marchandises soient transportées. Ils nous disent qu'ils ne veulent pas que nous perdions du temps à mener des pourparlers, qu'ils veulent simplement que nous transportions leurs marchandises et que cela les rendra heureux. Toutefois, l'idée qui sous-tend cette démarche est de faire en sorte qu'ils aient accès à une telle entente. Dans le cas où nous concluons une telle entente, nous veillons à ce qu'elle comprenne une clause sur le règlement des différends commerciaux, car vous comprendrez que les clients de cette catégorie ne veulent pas se retrouver devant les tribunaux — ils ne veulent pas passer leur temps à débattre devant un tribunal de dommages-intérêts ou de la question de savoir si leur marchandise a été transportée ou non. Nous avons déployé beaucoup d'efforts à ce chapitre, mais ces clients n'ont pas donné suite à notre offre autant que nous l'aurions souhaité. Cependant, nous allons persévérer, car la conclusion de telles ententes avec nos clients présente une véritable valeur pour nous.

• (1710)

M. Robert Taylor: À l'heure actuelle, quelque 2 500 ententes conclues par le CP s'assortissent de clauses relatives au règlement des différends commerciaux. Toutes nos nouvelles ententes comprennent des clauses de ce genre.

M. Joe Daniel: Parlons de votre réseau. De toute évidence, en raison de ses nombreuses lignes et de tous les autres éléments qui le composent, il s'agit d'un réseau très complexe, mais je crois que, la semaine dernière, quelques témoins nous ont dit que vous faisiez affaire avec des organisations gouvernementales. Ainsi, il y a des gens qui déchargent les marchandises que vous avez transportées et qui vous versent un tarif donné pour cela. Avec combien d'organisations de ce genre — organisations sur lesquelles vous n'exercez aucun contrôle et qui peuvent avoir une incidence sur votre réseau — faites-vous affaire, pour l'essentiel?

M. Gord Peters: La liste de ces organisations est assez longue. Elles sont toutes un peu différentes les unes des autres, vu les divers types de chargement. Quelqu'un a fait allusion au grain. En règle générale, le grain est amené aux silos par camions. Par la suite, le silo doit nous faire parvenir le grain, et il y a donc une interaction à ce chapitre également, et parfois, c'est une ligne sur courtes distances qui s'occupera de cela ou qui interviendra au milieu de ce processus. Le grain doit ensuite être transporté au port; en ce qui nous concerne, une bonne partie de ces produits sera transportée, par exemple, à Vancouver ou à Thunder Bay. Une fois rendu là, le grain doit être déchargé, et donc, un silo...

M. Joe Daniel: D'accord, mais vous n'exercez aucun contrôle sur le chargement et le déchargement.

M. Gord Peters: Non, c'est juste. Il y a toutes sortes de problèmes qui peuvent survenir à ce moment-là aussi. Enfin, le grain doit être chargé sur un navire qui se trouve, par exemple, au port de Vancouver, et qui doit transporter le grain en Asie. Nous menons énormément d'activités de ce genre, et nous devons donc également interagir avec des navires. Ainsi, le transport d'une marchandise comporte beaucoup d'étapes.

M. Michael Murphy: On doit également tenir compte du fait qu'il existe divers types de grains. Dans le passé, il arrivait que le mauvais type de grains soit envoyé aux ports, et les bateaux n'en voulaient pas. À présent, cela occasionne un véritable problème, car cela occasionne des arriérés. C'est la raison pour laquelle des droits de stationnement... on effectue une rotation des marchandises stockées.

M. Joe Daniel: Le rendement de votre réseau est tributaire de ces chargements et déchargements, sur lesquels vous n'avez aucune emprise.

Mme Shauntelle Paul: C'est exact.

M. Sean Finn: Vous ne pouvez pas charger le grain sur les bateaux qui arrivent au port. Vous pouvez transporter le grain à un silo, qui sera prêt à le décharger, et vous ne pourrez pas mettre l'absence du bateau sur son compte. Ainsi, nous nous retrouvons à attendre le bateau, et les débardeurs sont prêts. Là encore, l'avantage concurrentiel du Canada dépend de la solidité du réseau de sa chaîne d'approvisionnement. Un maillon faible aura des effets négatifs sur toute la chaîne. Cela ne fait aucun doute.

M. Joe Daniel: Y a-t-il d'autres secteurs de risque sur lesquels vous n'avez aucune emprise, et qui ont un effet déterminant sur le rendement et l'efficacité de votre réseau?

Mme Shauntelle Paul: Il y a les conditions météorologiques.

M. Robert Taylor: La frontière joue un rôle très important. Une bonne partie de notre trafic consiste, par exemple, en des interconnexions avec des chemins de fer de catégorie 1 des États-Unis. Je pourrais aussi mentionner l'état des usines de fabrication, les pénuries de main-d'œuvre... la liste est longue.

M. Michael Bourque: L'état des wagons est un autre élément qui a été mentionné. Les wagons sont chargés non pas par la société ferroviaire, mais par le client. Bien souvent, durant ce processus, les wagons sont endommagés, puis le client suivant les reçoit dans cet état. La société ferroviaire est tenue responsable de cela, mais elle n'a pas occasionné ces dommages, ou ne savait pas qu'ils avaient été causés, car cela s'est produit durant le chargement.

M. Joe Daniel: Il ne serait pas impossible de vérifier, en cours de route, l'état des wagons avant qu'ils n'arrivent au client suivant, n'est-ce pas?

M. Sean Finn: Non, mais bien entendu, il y aurait un barrage des Premières Nations à Sarnia. Nous n'avons aucune emprise là-dessus, et nos clients de Sarnia sont touchés par cela. Cela dit, il s'agit d'un bon exemple.

M. Joe Daniel: Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Votre temps est écoulé.

J'aimerais obtenir deux ou trois éclaircissements, si vous le permettez.

Monsieur Taylor, en réponse à une question de M. Daniel, vous avez mentionné les retards aux frontières. Comment sont-ils calculés? Avez-vous des chiffres à nous fournir? Sont-ils calculés en heures-personnes? Pouvez-vous nous fournir des chiffres de manière à ce que nous puissions avoir une idée de l'ampleur du problème?

M. Robert Taylor: Nous faisons un très bon travail à la frontière — je touche du bois —, mais il s'agit d'une question très importante, vu ce qui se passe aux États-Unis. Nous disposons d'un système d'échange de données entièrement informatisé. Le CN et le CP ont installé des appareils VACIS à l'échelle de leur réseau. Ainsi, toutes les marchandises à destination des États-Unis sont inspectées au moyen d'appareils à rayons gamma, ce qui contribue vraiment à renforcer notre réputation. Nous avons investi beaucoup d'argent afin d'offrir des données de pointe aux services frontaliers américains, mais des problèmes surviennent de temps à autre. Les matériaux d'emballage en bois, par exemple, nous ont causé quelques problèmes depuis un an environ. Les services frontaliers américains ont demandé à des membres de la FDA d'effectuer des inspections plus minutieuses afin de détecter, par exemple, des organismes nuisibles présents dans le bois. Cela a eu une incidence sur la fluidité de nos activités, mais de façon globale, nous nous en tirons très bien.

• (1715)

M. Sean Finn: Le fait que chaque wagon qui traverse la frontière passe par cette machine à rayons X — ce qui n'est pas le cas de tous les camions qui traversent la frontière — constitue un autre bon exemple. Le transport transfrontalier représente une part importante des activités du CN. Les retards sont calculés à l'heure près. Ainsi, tout retard de plus d'une heure d'un de nos trains à un poste frontalier nous sera signalé. Ce qui rend ce processus important et concluant, c'est le fait que nous surveillons cela de très près et que nous nouons des relations avec les services frontaliers canadiens et américains de manière à ce que nous puissions leur téléphoner dès qu'un train a un retard de plus d'une heure pour nous informer de ce qui s'est passé et prendre les mesures pour tenter de régler le problème.

Le CN et le CP sont donc conscients du fait que l'étanchéité de la frontière est un élément crucial de leur compétitivité sur le marché nord-américain, et si le Canada veut être la porte d'entrée de ce marché, il faut que les activités frontalières se déroulent de la façon la plus fluide possible. Nous avons consacré beaucoup de temps à travailler là-dessus.

À ce moment-ci, comme Robert l'a mentionné, cela ne représente pas un grave problème — nous maîtrisons la situation et la surveillons de très près.

Le président: Il y a un autre sujet que j'aimerais aborder. Il ne concerne pas vraiment le projet de loi, mais il a été mentionné assez souvent aujourd'hui. Il s'agit de la fermeture de lignes. Il n'y a plus de ligne ferroviaire dans ma circonscription, mais il y en avait une lorsque j'étais tout petit. Je crois que le train passait deux fois par jour; lorsque j'étais enfant, la fréquence avait diminué à une fois par jour, et ensuite, il ne passait plus qu'une fois par semaine. Si cette ligne n'existe plus, c'est essentiellement parce qu'elle n'était pas viable sur le plan financier. C'est regrettable, mais les choses changent. Je vois que vous hochez tous la tête en signe d'approbation. J'estime qu'il fallait mentionner cela.

M. Sean Finn: Il y a des lignes qui ne sont pas utilisées. Voilà le problème. Même s'il n'y a pas de trafic, nous devons entretenir la ligne, notamment la déneiger, juste au cas où un train devait y circuler. Je crois que les gouvernements précédents en sont arrivés à la conclusion que, en fin de compte, si la ligne n'est pas utilisée, il faut trouver une solution dans l'intérêt des deux parties.

Le président: Le premier tour est terminé, mais deux ou trois membres ont exprimé le désir de poser une question supplémentaire.

Monsieur Sullivan et monsieur Tweed, vous pouvez poser chacun une question. Tentez d'être brefs. Par souci d'équité, j'autorise également M. Coderre à poser une question.

Monsieur Sullivan, soyez bref.

M. Mike Sullivan: Le ministre nous a dit qu'il souhaite que les dispositions du projet de loi ne soient jamais invoquées. En d'autres termes, le projet de loi établit un mécanisme qui peut être utilisé si les sociétés ferroviaires se comportent mal. Toutefois, d'après ce que nous avons entendu aujourd'hui, vous vous comportez déjà bien. Par conséquent, le mécanisme d'arbitrage ne devrait pas vous inquiéter, car vous êtes déjà en mesure de faire ce que vous étiez incapables de faire il y a cinq ans.

Je sais que vous préféreriez que ces dispositions ne soient pas adoptées. À mon avis, elles le seront. Est-ce que cela vous inquiète malgré tout? Je crois comprendre que vous avez proposé quelques modifications.

Qu'avez-vous à dire à ce sujet?

M. Sean Finn: Il y a des modifications, mais il y a également des répercussions non voulues. Ainsi, nous avons un client avec lequel nous négocions de bonne foi, et nous nous renvoyons la balle... c'est ce qui s'est passé aujourd'hui en ce qui concerne les tarifs liés à un arbitrage sur l'offre finale. Je ne veux pas donner une fausse impression à quiconque ici présent, mais si l'on me donne l'occasion de revenir à la charge, je négocierai de la façon la plus serrée possible. Qu'ai-je à perdre à aller en arbitrage? Il y a peut-être 50 % de probabilités que l'arbitre m'accorde, en fin de compte, une chose à laquelle j'estimais avoir droit, ce qui peut avoir des conséquences sur d'autres expéditeurs. Voilà des répercussions inattendues. On risque de fournir des moyens de pression qui court-circuitent les négociations commerciales entre les parties, dans le cadre desquelles on négocie et tente de régler le problème, car un client n'a rien à

perdre à s'adresser aux tribunaux, à l'OTC ou à quelque autre instance que ce soit de manière à ce qu'elle impose une entente.

Le président: Merci.

Monsieur Coderre, vous pouvez poser très rapidement votre question.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Monsieur le président, le problème, c'est qu'à entendre parler les gens du secteur ferroviaire, c'est comme s'il y avait maintenant un bloc socialiste du côté des conservateurs, puisqu'ils font de la réglementation et tout cela. Pendant ce temps, le NPD a le Bloc québécois. Quoi qu'il en soit, devant moi, je n'ai pas de bloc.

Je veux seulement comprendre. Au fond, vous ne croyez pas les arbitres. Vous pensez que les arbitres seront toujours du côté des expéditeurs. Si on peut se fier à un juge, pourquoi ne peut-on pas se fier à un arbitre? Si vous vous entendez, la loi sera applicable seulement au besoin. Alors, n'y a-t-il pas moyen de trouver cela plus acceptable? Préférez-vous qu'il n'y ait pas de loi du tout?

Monsieur Bourque, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Michael Bourque: J'aimerais mieux simplement procéder [Note de la rédaction: difficultés techniques], si cela vous convient.

[Français]

M. Sean Finn: La réponse est assez simple. Nous avons un réseau nord-américain complexe avec plusieurs intervenants. Demander à un arbitre de comprendre dans une période de 30 ou 45 jours un problème de service qui peut ne pas être systématique, c'est beaucoup lui demander.

Il y aurait peut-être un avantage à avoir quelqu'un de l'OTC, mais vous savez comme moi que les juges peuvent être imprévisibles. Dans ce cas-ci, il est question d'une industrie et de joueurs complexes. Demander à un arbitre de régler, dans une courte période de temps, un problème de service qui a des répercussions sur un réseau de 15 000 milles desservant plusieurs clients, c'est tout un défi.

● (1720)

L'hon. Denis Coderre: D'accord.

Merci.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Tweed, vous pouvez poser la dernière question.

M. Merv Tweed: Merci, monsieur le président.

Vous avez mentionné que beaucoup de vos nouveaux contrats s'assortissent d'une clause relative à un mécanisme de règlement des différends. Si vous disposez d'un tel mécanisme, est-ce que le projet de loi demeure pertinent?

M. Robert Taylor: Notre mécanisme de RDC vient s'ajouter au solide régime de réglementation qui est en place, de sorte que, si vous estimez, par exemple, que nous ne respectons pas nos obligations en matière de niveau de service, vous pouvez utiliser ce mécanisme plutôt que de vous adresser à l'OTC. En fait, à nos yeux, le mécanisme de RDC prévu par le projet de loi est superflu. Le terme « RDC » signifie « règlement des différends commerciaux ». Nous disposons déjà d'un tel mécanisme, auquel vous pouvez recourir plutôt que d'utiliser le processus d'arbitrage sur l'offre finale.

Je ne sais pas si cela répond à votre question, mais je vous dirai que, à l'heure actuelle, tous nos clients peuvent utiliser ce mécanisme, et ils le font.

Le président: Merci beaucoup.

Nous avons entendu aujourd'hui d'excellents exposés et d'excellentes questions. Je remercie de nouveau les témoins d'être venus ici.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>