

d'environ 98 p. 100. En d'autres termes, si nous avons pu prendre avantage de ce qu'on nous avait permis de faire, nos tarifs seraient augmentés de 98 p. 100. Mais dans la pratique, nous avons un autre chiffre.

M. BROWNE: Cela ne signifierait pas nécessairement une augmentation dans votre revenu de 98 p. 100?

M. GORDON: Il en serait ainsi si nous avions pu percevoir ce montant.

M. BROWNE: Vos tarifs ont-ils eu un effet sur le volume du trafic.

M. GORDON: On nous permet d'élever nos tarifs jusqu'à ce point pour le trafic-marchandises. Mais, en réalité, il existe un fort volume de trafic pour lequel nous ne pouvons pas augmenter nos taux. Nous ne pouvons les augmenter en ce qui concerne la passe du Nid-du-Corbeau, à l'égard du trafic concurrentiel, à l'égard des charges convenues, ainsi qu'à l'égard d'autres éléments de ce genre. Par conséquent, si vous cherchez à expliquer exactement ce qui s'est produit, vous en arriverez à l'augmentation effective qui, au Canada, a été d'environ 68 p. 100.

J'aborde maintenant la question d'ordre pratique que constitue ce chiffre de 38 p. 100, parce que c'est là tout ce que nous avons pu obtenir comme revenu moyen par tonne-mille entre 1928 et 1953, et ce chiffre dépend de la classe des marchandises transportées. Voilà pourquoi je dis que dans l'exploitation de notre chemin de fer, nous n'avons pu augmenter que de 38 p. 100 le montant moyen que nous rapporte le transport des marchandises. En réalité, la Commission des transports nous a permis d'élever nos taux jusqu'à concurrence de 98 p. 100.

M. BROWNE: Cela n'est pas compris de tout le monde.

M. GORDON: Non. Et il y a encore un autre facteur. Je ne veux pas du tout fausser les faits. Pour certains secteurs de notre trafic-marchandises, nous devons imposer intégralement les 98 p. 100; pour certains autres, nous ne pourrions imposer aucune augmentation. Votre augmentation part donc de zéro, c'est-à-dire depuis les tarifs statutaires, ceux de la passe du Nid-du-Corbeau, pour atteindre jusqu'à 98 p. 100, selon la classe de la marchandise transportée. Nous surveillons de très près notre trafic concurrentiel.

M. BROWNE: Auriez-vous l'obligeance de nous dire un mot de la concurrence. Quelles est la concurrence la plus sérieuse que vous devez soutenir?

M. GORDON: La concurrence la plus redoutable est naturellement celle des camionneurs. Ils convoitent notre trafic le plus dispendieux, c'est-à-dire le trafic qui commande les taux les plus élevés. Voilà les ennuis que nous vaut ce genre de concurrence. Nous nous trouvons constamment devant ce dilemme et la situation empire avec chaque augmentation que la Commission des transports nous accorde en réponse à nos instances à cause des prix plus élevés, y compris, naturellement les frais de la main d'œuvre.

Le secteur dans lequel nous pouvons augmenter les prix sans perdre notre clientèle se rétrécit de plus en plus. Il y a deux façons de perdre sa clientèle en élevant les prix outre mesure. Ce n'est pas toujours la concurrence qui en est la cause. Nous pouvons perdre la clientèle si des concurrents consentent à faire le travail à moindre prix, mais nous pouvons aussi tuer la poule aux œufs d'or qui ne pondra plus désormais pour personne. Cela se produit lorsque nous décourageons l'expéditeur.

Permettez-moi de m'expliquer au moyen d'une comparaison. Je me promenais hier aux abords du Château Laurier. Vous vous souvenez de l'époque où il y avait, du côté ouest du Château, sur la terrasse accueillante, une suite d'auvents multicolores; et tout Ottawa s'y rendait pour prendre le thé. Un magnifique orchestre agrémentait les après-midis du samedi et du dimanche. A l'ombre des auvents frais, de nombreuses questions trouvaient leur solution dans des conditions d'harmonie sans doute éminemment favorables. Aujourd-