

*Transports—Loi*

Bref, à cause de la force relative de notre dollar, le Canada aura bien du mal à se maintenir sur les marchés traditionnels, et aura probablement de la difficulté à percer de nouveaux marchés. Il est difficile de demeurer compétitif sur les marchés internationaux lorsqu'on perd tellement de terrain au profit des concurrents rien qu'au plan du taux de change.

Par conséquent, les producteurs canadiens doivent exploiter tous les moyens disponibles pour demeurer compétitifs. Ils doivent veiller à ce que tous les aspects de l'expédition de leurs produits vers les marchés soient aussi efficaces et, j'insiste, aussi rentables que possible. Cela comprend le réseau de transport qui nous relie à ces marchés.

• (1200)

Nous sommes évidemment devenus beaucoup plus dépendants du marché américain, l'un des rares grands marchés encore accessible. En octobre 1980, le Congrès des États-Unis a adopté la *Staggers Rail Act* qui a profondément modifié la réglementation des sociétés ferroviaires dans ce pays. Cette loi a favorisé la concurrence entre les chemins de fer américains et a mis un terme à l'établissement collectif des prix. Elle a autorisé la sous-traitance confidentielle en matière de services ferroviaires et a légalisé les rabais sur les tarifs officiels, procédés commerciaux qui sont largement utilisés maintenant. Les sociétés ferroviaires ont commencé à se livrer une rude concurrence, entre elles et contre les entreprises de camionnage, les marinières, voire les expéditeurs, sur la base des prix et du service. Les compagnies en mesure de fournir un bon service au meilleur prix prospèrent au détriment des autres. La concurrence a fait baisser le coût du transport des marchandises.

La *Staggers Act* a eu des répercussions profondes au Canada. D'une part, nos sociétés ferroviaires ont assuré qu'elles étaient désavantagées sur le plan de la concurrence vis-à-vis de leurs homologues américaines. Nos lois ne leur permettaient pas d'offrir des rabais ou de passer des contrats confidentiels. Mais ces procédés commerciaux ont fini par s'imposer au Canada à cause des tarifs d'entier parcours arrêtés par les transporteurs américains et leurs succursales canadiennes, pour les tronçons de part et d'autre de la frontière. Au cours des audiences de la Commission canadienne des transports, les sociétés ferroviaires canadiennes ont prétendu avoir perdu 100 millions de dollars parce qu'elles se heurtaient à des obstacles en matière de concurrence comparativement à leurs homologues américaines.

Je crois que ces sociétés se réjouissent des dispositions du projet de loi sur la confidentialité des contrats concernant les prix transfrontière. Ces mesures lèveront les obstacles qui les empêchaient de soutenir la concurrence des sociétés ferroviaires américaines et leur permettront de regagner le terrain perdu.

L'évolution récente de la situation montre que les chemins de fer canadiens commencent à surmonter leur réticence à se concurrencer. La concurrence va s'attaquer aux marchés virtuellement contrôlés par une seule compagnie ferroviaire. Je suis convaincu que nos chemins de fer relèveront le défi de la concurrence.

Depuis l'adoption de la *Staggers Act*, un certain nombre d'expéditeurs canadiens se sont rendu compte qu'ils pouvaient faire des économies de transport en utilisant davantage les réseaux des compagnies ferroviaires américaines et ont mis au point des méthodes pour y accéder.

Les expéditeurs canadiens étudient actuellement diverses possibilités de transport de leurs produits par camion jusqu'aux États-Unis où les chemins de fer prendront le relai jusqu'à la destination de ces produits. Nous avons entendu parler d'un expéditeur qui avait sérieusement évalué la possibilité d'expédier ses produits par pipe-line jusqu'à un chemin de fer américain passant juste au sud de la frontière canado-américaine, et d'utiliser ce chemin de fer pour faire parvenir ces marchandises à leur destination aux États-Unis. Il faut reconnaître que dans le contexte de la législation actuelle des transports, les expéditeurs se détournent des formules de transport traditionnelles et consacrent leur temps et leur énergie à essayer de trouver des modes de transport nouveaux et concurrentiels pour aller jusqu'aux États-Unis. Bien souvent, il s'agit simplement de court-circuiter les chemins de fer canadiens.

Pourquoi les expéditeurs ont-ils de telles tactiques? Nous avons fait des comparaisons pour essayer d'expliquer le phénomène. Je suis le premier à reconnaître que ces comparaisons sont assez grossières. Il est très difficile de faire des comparaisons exactes à partir de chiffres fournis sous les auspices de deux gouvernements différents pour deux pays différents. Il apparaît toutefois très clairement que les prix pratiqués par les chemins de fer canadiens n'ont pas su rester concurrentiels par rapport à ceux des compagnies américaines.

Avant l'entrée en vigueur de la *Staggers Act*, de 1978 à 1980, le revenu annuel par tonne des principales denrées transportées par les chemins de fer américains et canadiens a augmenté pratiquement au même rythme annuel; près de 10 p. 100 dans les deux cas. Toutefois, après son adoption, de 1980 à 1984, les recettes des chemins de fer canadiens par tonne ont augmenté d'environ 7 p. 100 en moyenne, alors qu'elles n'ont augmenté que de 3,7 p. 100 aux États-Unis, c'est-à-dire à peine plus de la moitié du taux d'augmentation au Canada.

Pour certaines denrées, le prix du transport par chemins de fer canadiens a même augmenté encore plus. Des denrées telles que le charbon, le bois d'oeuvre, le blé, la potasse, le soufre, la pâte de bois et le papier journal ont subi une augmentation moyenne de plus de 30 p. 100 du tarif de transport ferroviaire par tonne de 1980 à 1984. Par comparaison, les tarifs ferroviaires aux États-Unis n'ont augmenté que d'à peine plus de 15 p. 100 pour la même période.

Depuis l'adoption de la loi *Staggers* de 1980 sur les chemins de fer aux États-Unis, une vive concurrence s'est établie au niveau des prix et des services entre les transporteurs américains. Cela se traduit par des tarifs plus compétitifs pour le transport des marchandises. Bon nombre d'expéditeurs canadiens, qui doivent concurrencer sur le marché des États-Unis, les producteurs américains se trouvent désavantagés parce qu'ils doivent payer des tarifs plus élevés pour l'expédition des marchandises. Il est évident que les chemins de fer canadiens ne sont pas exploités dans le même environnement que leurs homologues américains depuis 1980. Cette absence de concurrence conduit à des augmentations relativement importantes des coûts de transport qui sont supportées par les expéditeurs canadiens.