

Transports—Loi

fer. Nous estimons qu'il y a des milliers d'expéditeurs dans ce cas, dans tout le pays. Afin de maintenir une concurrence loyale, les taux de changement de voie seront compensatoires.

Le projet de loi prévoit également l'adoption de droits d'utilisation d'une ligne. Dans un rayon de 50 kilomètres de tout lieu de correspondance, une compagnie de chemin de fer aura maintenant le droit de faire passer ses trains sur les voies d'une autre compagnie, afin de charger ou de livrer des marchandises. La seconde compagnie de chemin de fer sera compensée pour l'utilisation de ses voies. Il faudra s'engager à exploiter ce service pendant au moins trois ans. Pour des raisons d'équité, le nouveau service doit être offert à tous les expéditeurs sur la voie, et non pas simplement aux plus importants, à ceux qui rapportent le plus. Le gouvernement ne peut pas s'attribuer tout le mérite de ces droits d'utilisation d'une ligne car ils lui avait été proposés à l'origine par la société des chemins de fer du CP. Nous reconnaissons qu'il s'agit d'une idée valable et que nous l'avons adoptée.

• (1710)

Je voudrais donner aux députés un exemple concret de la façon dont ces droits d'utilisation d'une ligne avantageront l'Ouest. Dans la région de Fort Saskatchewan—Scottford, près d'Edmonton, se trouve un vaste complexe pétro-chimique. Ces installations sont pour la plupart à la merci du CN. En vertu de la nouvelle mesure, la société ferroviaire du CP serait autorisée à faire circuler ses trains sur les voies du CN pour desservir ce complexe pétro-chimique. Ainsi, outre les services du CN, ce complexe pourra désormais expédier ses produits aussi par les chemins de fer du CP. La concurrence existera là où elle n'existait pas auparavant. Or, la concurrence est avantageuse pour le Canada.

Pour tenir compte des expéditeurs qui ne peuvent se prévaloir des nouvelles modalités de changement de voie du trafic ou des nouveaux droits de circulation, on a prévu dans la nouvelle Loi nationale concernant les transports la notion de prix de ligne concurrentiel. Cela veut dire que les expéditeurs captifs auront accès à un autre transporteur ferroviaire au lieu de correspondance le plus rapproché avec ce transporteur. L'expéditeur jouira ainsi des avantages de la concurrence en pouvant faire appel au transporteur qui offre la meilleure combinaison de service, d'itinéraires et de taux, qu'il s'agisse du transporteur local ou d'un concurrent.

Toutefois, pour éviter que le trafic intérieur emprunte des chemins de fer des États-Unis lorsque la destination finale des marchandises est située au Canada, y compris dans le cas de l'expédition vers des ports canadiens de marchandises destinées à l'exportation, et qu'il existe un itinéraire canadien concurrentiel, l'expéditeur doit emprunter cet itinéraire pour être admissible aux prix interréseaux communs.

Lorsque l'expéditeur et le transporteur ne peuvent pas s'entendre, l'expéditeur peut s'adresser au nouvel Office national des transports. Nous ne nous attendons pas à ce qu'il intervienne souvent. Il est néanmoins important de donner cette garantie à l'expéditeur pour qu'il soit vraiment en mesure de négocier les tarifs.

A notre avis, cette nouvelle politique devrait faire perdre relativement peu de clients aux transporteurs locaux. Dans la plupart des cas, ce sont eux qui offriront les conditions les plus

avantageuses, d'autant plus que les changements de voies coûtent cher. Néanmoins, le transporteur local devra, pour la première fois, disputer sa clientèle à la concurrence. Est-ce une mauvaise chose dans un contexte économique mondial de plus en plus concurrentiel?

Les prix de ligne concurrentiels avantageront particulièrement les expéditeurs de l'Ouest qui envoient de grandes quantités de matières premières. Selon les nouvelles dispositions, un important producteur de soufre de l'Alberta qui est actuellement obligé de faire affaires avec le CN aura la possibilité de changer pour le CP au lieu de correspondance le plus proche, à une distance d'environ 80 kilomètres. Le prix de ligne concurrentiel s'appliquera à ce parcours de 80 kilomètres.

Voici, en deux mots, comment cela fonctionnerait. Le producteur de soufre demanderait au CN combien il lui en coûterait pour expédier une certaine quantité de marchandises de son usine jusqu'aux quais, à Vancouver. Sachant à peu près quel serait le prix de ligne concurrentiel pour le transport entre l'usine et le lieu de correspondance, il demanderait au CP de lui proposer un prix pour le transport du lieu de correspondance jusqu'aux quais. Si le CN est prêt à offrir un prix équivalent ou inférieur au tarif du CP, plus le prix à payer entre l'usine et le lieu de correspondance, le CN gardera le client. Par contre, si son tarif n'est pas concurrentiel, il perdra le client pour le transport entre le lieu de correspondance et les quais de Vancouver. Si le CN et le producteur de soufre ne parviennent pas à s'entendre sur un prix pour le transport entre l'usine et le lieu de correspondance, le producteur pourra demander à l'Office national des transports de fixer un prix en fonction d'une formule prévue dans la loi.

Les prix de ligne concurrentiels ont reçu l'approbation d'organismes comme l'Association charbonnière du Canada, le Conseil des industries forestières . . .

M. Benjamin: Naturellement.

M. Kilgour: . . . l'Institut canadien des engrais, l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papier, la *Propane Gas Association*, l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, le Conseil canadien du commerce de détail et bien d'autres. Ces industries représentent des milliers d'emplois. Leurs chiffres d'affaires s'élèvent à plusieurs milliards de dollars et elles créent des milliers d'emplois pour les Canadiens.

L'élargissement des limites fixées pour les changements de voies, les droits de circulation et les prix de ligne concurrentiels vont élargir nettement les possibilités des expéditeurs captifs. Ils seront plus nombreux à pouvoir choisir leurs transporteurs. Ils pourront négocier les prix. Nous sommes certains que les expéditeurs et les transporteurs sauront négocier des ententes mutuellement avantageuses.

J'ai cité des exemples de producteurs du secteur primaire, mais d'autres expéditeurs bénéficieront aussi de ces dispositions. Les grandes industries du secteur primaire sont le pivot de l'économie de l'Ouest. Quand elles sont prospères, la région que je représente l'est aussi. Il s'ouvrira des débouchés dans le secteur primaire mais il se créera aussi des emplois par centaines dans les petites entreprises de service. Le secteur de la petite entreprise prendra de la vigueur et de l'expansion dans l'Ouest. En termes simples, cette mesure redonnera du travail à plus de gens de l'ouest du Canada.