

Si nous appliquons l'épreuve de l'indice de rendement, c'est-à-dire les dépenses comme pourcentage du revenu, nous voyons qu'en 1964 le *Dominion* avait un indice de 187, indiquant que les dépenses représentent 187 p. 100 du revenu d'exploitation. Votre projection indique un indice de 271 p. 100, de sorte que le transfert de la charge avant empire d'environ 84 p. 100 l'indice de rendement.

R. Pouvons-nous exprimer la chose ainsi: que le mode d'exploitation actuel du *Dominion* empire l'indice de rendement dans la proportion que vous avez mentionnée?»

La Commission n'a pas considéré et n'a pas estimé à leur juste valeur, les preuves que le Pacifique-Canadien avait déprécié délibérément le *Dominion* afin de lui faire présenter la situation financière la plus défavorable possible pour justifier sa demande de suppression.

Une situation quelque peu analogue s'est produite récemment devant l'I.C.C. aux États-Unis et l'une des raisons invoquées pour rejeter la demande a été l'attitude du chemin de fer en tentant de décourager l'emploi du service particulier. Dans cette affaire (dossier 23756), la *Southern Pacific Railway* avait demandé la suppression d'un de ses services entre Portland (Oregon) et Oakland (Californie), soit une distance de 715 milles. Le service en question avait fonctionné constamment à perte et, dans sa demande de suppression, la requérante signalait que son train de nuit *Cascade Service* entre Portland et Oakland, très prisé par les hommes d'affaires et les touristes, continuerait à desservir ce corridor de la côte du Pacifique. Tout en concédant que les pertes du *Southern Pacific* sur le *Shasta Daylight* (qui serait l'équivalent de notre *Dominion*) avaient été d'au moins \$325,412 en 1965, la Commission jugea que le service était nécessaire pour des fins d'affaires, d'hygiène, d'éducation, d'agrément et de loisirs. L'examinateur de la Commission jugea que le *Shasta Daylight* n'avait pas reçu la publicité qu'il lui fallait. La preuve indiquait au contraire qu'au lieu d'augmenter les services offerts par ces trains, le *Southern Pacific* en décourageait l'utilisation. Comme preuve de cette ligne de conduite, on citait les faits suivants:

- a) Les employés du *Southern Pacific* étaient encouragés à vendre des billets d'avions dans les gares le long de son parcours (ce que la compagnie justifiait en disant que cela faisait partie de l'ensemble de son service de transport)—et on pourrait en dire autant du Pacifique-Canadien.
- b) Le *Southern Pacific* ne paie aucune commission aux agents de voyages ou organisateurs d'excursions—et on pourrait en dire autant du Pacifique-Canadien.
- c) Il n'offre pas de billets familiaux—et on pourrait en dire autant du Pacifique-Canadien.
- d) Il crée de nombreuses difficultés à ceux qui demandent des conditions commodes de voyage en incommodant les voyageurs de toutes sortes de façons—et vous avez probablement entendu parler de celles-ci durant votre voyage dans l'Ouest.

Les témoignages indiquent en outre que le *Shasta Daylight* avait fait l'objet d'une publicité poussée pendant une certaine période de temps—c'est ce que dit aussi le Pacifique Canadien au sujet de son service de voyageurs—mais qu'avec l'avènement des avions à réaction et des grandes autoroutes, le nombre des clients avait diminué au point où les revenus supplémentaires créés par la réclame ne suffisaient plus à payer les annonces. Les chiffres fournis par le *Southern Pacific* faisaient ressortir cette tendance. Le nombre moyen de voyageurs par train durant les mois de juin, juillet et août était passé de 466 en